

Kommentar till inköpsvillkor inom bygghandeln

Detta dokument är en fri kommentar baserad på skillnaderna mellan trävarukontraktet ABM07-Trä (nedan kallat ”**ABM-Trä**”) och ett antal av bygghandeln framtagna standardavtal för inköp av material (nedan kallade ”**Bygghandelsavtalen**”). ABM-Trä togs fram av Skogsindustrierna, TMF – Trä- och Möbelindustriförbundet och Svenska Träskyddsföreningen gemensamt för att ersätta det generella standardavtalet för inköp av byggmaterial, ABM07. ABM07 som är framtaget av Bygghandels Kontraktskommittee (nedan kallat ”**BKK**”) är ett mycket köparvänligt standardavtal avsett för inköp av alla typer av byggmaterial.

Syftet med denna kommentar är att öka förståelsen för de konsekvenser som en försäljning i enlighet med villkoren i Bygghandelsavtalen kan få för ett företag som säljer trävaror. Men också att öka kunskapen om de standardavtal som finns framtagna specifikt för handel med trävaror inom Sverige, d v s SVEA2015 och ABM-Trä.

Kommentarens första del ger en kortfattad beskrivning av avtalshistoriken inom Svensk trävaruindustri. Kommentarens andra del behandlar olika bestämmelser i Bygghandelsavtalen som en säljare bör vara uppmärksam på och i många fall bör omförhandla för att få tillstånd ett balanserat och rimligt avtal. I kommentarens tredje och sista del ges lite allmän rådgivning kring hur säljarbolaget kan förhålla sig i samband med en avtalsförhandling där bygghandels inköpsvillkor ligger till grund för affären.



I. Avtalshistorik – Svensk Trävaruindustri

KORT OM SVEA2015

Trävarukontraktet SVEA har tillämpats i trävarubranschen sedan tidigt 1900-tal och den sista uppdateringen skedde år 2015. Vid denna tidpunkt införlivades även avtalet Export-Svea85's avtalsvillkor in i SVEA-avtalet. Export-Svea85 var ett separat avtal avsett för trävaruexporterande grossister när de köpte från svenskt sågverk för att direkt sälja varorna vidare på export (Historiskt även kallade kajexportörer). För trävaruexporterande grossister som alltså tidigare har hänvisat till Export-Svea85 skall hänvisning istället göras till avtalet SVEA-2015.

SVEA2015 är skräddarsytt för försäljning av sågade och hyvlade trävaror. Avtalet tar hänsyn till att trä är ett levande material och att produkterna måste hanteras därefter såväl före leverans, under som efter mottagande av leverans. Avtalet beskriver den väl inarbetade praxisen inom trävaruindustrin vad gäller mottagningskontroller, reklamationstider men än viktigare hänvisning till nu gällande standarder för bland annat sortering av trävaror.

KORT OM ABM07-TRÄ

Under år 2015 påbörjades ett initiativ inom Byggmateriellindustrierna (nedan kallat "BMI") för att ta fram ett ny och bättre balanserad version av ABM07.

Presenterat utkast mottogs inte positivt av BKK, trots att i stort sett hela leverantörssektorn var representerade i den grupp som arbetade med revideringen av ABM07. För trävaruindustrins räkning resulterade detta i ett fortsatt arbete där man beslutade ta fram en trävaruanpassad version av det ovan beskrivna revisionsutkastet av ABM07.

Generellt är SVEA2015 fortsatt att föredra ur ett säljarperspektiv men vid trävaruaffärer där köparen inte accepterar detta avtal är avsikten att hänvisning ska göras till ABM-Trä istället för till ABM07¹.

¹ Se även nedan under Avsnitt III, Förhandlingstaktik.



ALLMÄNT OM BYGGHANDELSAVTALEN

De Bygghandelsavtal som har granskats och vilka tillsammans utgör grunden för kommentarens andra del, är i branschen ofta tillämpade avtalsvillkor framtagna av enskilda större aktörer inom bygghandeln. Då dessa bygghandelsföretag ofta är större aktörer kan det vara svårt för ett mindre eller medelstort säljarföretag att vid en förhandling få gehör för sina synpunkter. Viktigt att notera är dock att villkoren inte utgör allmänt accepterad standard utan köparens önskemål om villkor som gynnar köparen. En avsikt med denna kommentar är därför att ge företag som representerar den förhållandevis svagare avtalsparten stöd och förslag till formulering i de fall där Bygghandelsavtalens avtalsvillkor är oskäligen och därmed behöver justeras eller helt enkelt strykas.

Avsaknaden av trävaruanpassade villkor utgör en risk då det därmed saknas bestämmelser kring fuktkvoter och sortering. Men en än större risk är att avtalsvillkoren i många delar ger köparen en ensidig rätt att ”kliva av affären” vilket även kan få påverkan på möjligheten att intäktsföra ett avtal med framtida leveranser². I flera Bygghandelsavtal hänvisas till ABM07 utöver bygghandelsföretagets egna allmänna villkor. Detta riskerar dels bli svårtolkat och allmänt otydligt då delvis samma bestämmelser framgår av ABM07's villkor såväl som i byggföretagets egna allmänna villkor. Vidare är ABM07's villkor ofta obalanserade till fördel endast för köparen istället för att tillvarata båda parter intressen vilket annars hade varit att förvänta då avtalet är framtaget i sken av att vara just ett för båda parter lämpligt standardavtal.

II. Kommentarer till utvalda bestämmelser i Bygghandelsavtalen

1. INGÅENDE AV AVTAL

I Bygghandelsavtalen förekommer bestämmelser som sätter allmänna avtalsrättsliga regler och principer ur spel. Ett exempel är regleringen om att en köpare alltid kan dra tillbaka en av denne lagd order fram till dess att säljaren har accepterat ordern. I praktiken innebär det en osäkerhet fram till dess att säljaren själv har återkommit med accepten jämfört med

² Se punkten 7, Avsnitt II, Kommentarer till utvalda bestämmelser i Bygghandelsavtalen.



11 december 2018

bestämmelserna i Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område (nedan "AvtL"). Enligt AvtL kan en anbudsgivare ange hur länge erbjudandet ska gälla och om anbudsgivaren inte har angivit någon tid för svar är det en skälig tid för svar som ska tillämpas. När denna tid ska bestämmas ska man ta hänsyn till tiden för anbudet att nå mottagaren, tiden för denne att överväga att anta eller avstå anbudet (skälig betänketid) och tiden för dennes meddelande att nå anbudsgivaren. Detta stadgas i 3 § 1 st. AvtL. Viktigt att notera är att den skäliga betänketiden är helt beroende av hur anbudet är utformat och vad anbudet gäller. Ett mer omfattande anbud med flera olika villkor eller krav ger i regel rätt till en längre betänketid.

AvtL's bestämmelser kan här jämföras med en bestämmelse där köparen kan skicka iväg ett erbjudande om att köpa trävaror men enligt Bygghandelsavtalen äger rätt att återkalla detta erbjudande när som det passar köparen, förutsatt att säljaren inte hinner tacka ja.

Man bör även uppmärksamma ensidiga bestämmelser som säger att en säljare är bunden av sin offert en viss tid medan köparen inte på motsvarande vis är bunden av sitt erbjudande att köpa.

2. AVTAL OCH PRISER

Bestämmelser som ensidigt ger en köpare rätt att under gällande avtalstid omförhandla priser och andra villkor bör inte accepteras. En bestämmelse om att en köpare äger rätt att påkalla omförhandling av avtalade priser på att de "överstiger marknadspris" eller liknande innebär att det kan ses som i stort sett meningslöst att teckna ett avtal på längre tid. Ett accepterande av denna skrivning ger köparen rätt att alltid omförhandla om priserna sjunker men ingen rätt för säljaren att omförhandla om priserna stiger och säljaren har således tecknat ett på lång sikt ofördelaktigt avtal jämfört med istället teckna korta avtal med olika kunder. Att det kan finnas en skrivning som ger säljaren rätt att begära omförhandling för prisjustering om "extrema förändringar" har skett i råvarupriser och/eller valuta är inte att jämföras med ovan



11 december 2018

beskriven köparens rätt och därmed inget argument för att det råder balans i avtalet.

3. PRODUKTGARANTIER

Viktigt att uppmärksamma skrivningar om att varorna ska vara ”fria från defekter”. Vad avses med en defekt om det inte hänvisas till gällande trävarustandarder där det framgår hur en viss kvalitet ska sorteras? Det vill säga, hur mycket avvikelse får förekomma för att ändå uppfylla avtalad kvalitet, exempelvis hur mycket kvist får förekomma inom en viss kvalitet? Om en garanti ska lämnas måste det vara tydligt vad det är som garanteras och i förhållande till vad (för trävaror exempelvis, i förhållande till allmänt vedertagna virkesstandarder).

4. ANSVAR VID FÖRSENING

Enligt villkoren i ABM07 skall ett vite om 2% per påbörjad vecka utgå. Redan denna vitesnivå är väl tilltagen varför en säljare inte bör acceptera högre vitesnivåer. Av vissa Bygghandelsavtal framgår skrivningar på 4 % vilket alltså är en dubblering av vitesnivån i ABM07.

5. MOTTAGNINGSKONTROLL

Inte i något Bygghandelsavtal framgår krav på att köparen måste göra en mottagningskontroll av levererade varor och därvid göra en noggrann inspektion av överensstämmelse med avtalad specifikation. I avsaknad av sådan frist i Bygghandelsavtalen får ledning sökas i ABM07 där det dock saknas hänvisning till kontroll av fuktkvot och där mottagningskontrollen mest är en ytlig besiktning utan skyldighet att avemballera. Detta behöver regleras och tydliggöras enligt bestämmelserna i SVEA2015 eller ABM-Trä.

6. AVVIKANDE VAROR

I avtal med avsaknad av hänvisning till gällande produktstandarder bör säljaren vara vaksam på bestämmelser som ger köparen rätt att reklamera på grund av avvikande varor. I detta sammanhang är det särskilt viktigt



11 december 2018

att inte acceptera skrivningar om skadestånd som omfattar även indirekta skador.

Rent generellt så bör bestämmelser om skadestånd återfinnas samlade under en och samma bestämmelse så att en part inte riskerar att missa en skrivning där det möjligen smugit sig in just reglering om indirekta och/eller konsekvensskador vilket normalt inte bör accepteras.

7. **RÄTT ATT RETURNERA**

I vissa Bygghandelsavtal framgår en rätt för köparen att returnera köpta varor om dessa inte omsätts i en takt som köparen önskar. Bestämmelsen synes både märklig, osedvanlig men framförallt oskäligen då det inte rimligen kan vara säljarens ansvar om köparen har missbedömt vilka varor som kommer att ha önskvärd omsättning. Bestämmelsen innebär någon form av, i stort sett, fri returrätt så länge köparen inte har skadat varan.

En säljare bör inte heller acceptera att en köpare ska ha rätt att kostnadsfritt avbeställa varor bara för att avbeställningen hinner ske ett visst antal dagar före avtalad leverans. Ingånget avtal gäller och båda parter måste kunna förlita sig på att motparten inte ensidigt kan säga upp avtalet, varför ska man då alls ingå avtal? En ytterligare aspekt i förhållande till denna ensidiga rätt att säga upp avtalet är risken för att det ingångna avtalet inte går att intäktsföra förrän leverans har skett. Då köparen ges en rätt att ångra sig utan att detta ger säljaren någon rätt till ersättning kan avtalet nästan anses utgöra avtal om öppet köp. Denna osäkerhet om köparen kommer att ångra sig bör alltså även påverka säljarens redovisning såtillvida att köparen bör vänta med att redovisa intäkten om det är svårt att bedöma sannolikheten för att köparen häver köpet. Med detta sagt bör en säljare alltid avtala bort även punkten 32 i ABM07 som ger köparen samma rätt men mot viss ekonomisk kompensation. Samtliga dessa bestämmelser är högst oskäligen och lägger hela risken på säljaren som inte kan vara säker på att en såld vara verkligen är såld, inte ens när den är levererad och icke reklamerad.



8. ALLMÄN REGRESSRÄTT

Med regressrätt avses en rätt att föra ett krav tillbaka till säljaren eller annorlunda uttryckt säljaren åtar sig att betala det som köparen kan komma att bli skyldig att betala till en kund till köparen. I samtliga fall där det anges regressrätt bör man vara försiktig och rådfråga en jurist innan man accepterar ett sådant åtagande. En bestämmelse som förekommer i vissa av Bygghandelsavtalen om att säljaren erkänner full regressrätt för alla krav som kan komma från konsument, bör överhuvudtaget inte accepteras. Denna bestämmelse bör utgå i sin helhet.

9. REKLAMATION

När det gäller leverans av trävaror är det ytterst viktigt att det finns en bortre gräns för när en köpare kan reklamera och att dessa frister är relativt korta. I avsaknad av sådan frist i Bygghandelsavtalen får ledning sökas i ABM07 där felaktigheter ska reklameras inom en vecka från överlämnandet men även en rätt att reklamera inom skälig tid från det att exempelvis köparens kund har reklamerat. Det saknas också bestämmelser kring köparens skyldighet att väl förvara varan så att den inte försämras.

10. KVITTNINGSRÄTT

En generell köparens rätt till kvittning är inte acceptabel. Att gå med på att i avtalet reglera att parterna alltid medger kvittningsrätt för fordringar och skulder är inte att rekommendera. Genom att skriva under en sådan bestämmelse riskerar säljaren att anses ha godkänt köparens kvittningsinvändning även i situationer där köparens motfordran inte existerar, tex på grund av sen reklamation eller ofullständig reklamation. Om köparen i det enskilda fallet bedömer att denna har en giltig motfordran som är klar och förfallen finns det varken civil- eller processrättsligt några hinder mot att göra denna fordran gällande kvittningsvis. Detta får köparen dock ta ställning till och kunna visa stöd för i varje enskilt fall. Liknande avtalsbestämmelser bör således strykas.



11 december 2018

11. AVTALETS UPPHÖRANDE

En bestämmelse som man som säljare bör vara vaksam på är om det under den bestämmelse som behandlar avtalets uppsägning, anges att säljaren är skyldig att ta tillbaka alla osålda varor om säljaren beslutar sig för att säga upp avtalet. Exempelvis finns det en bestämmelse i ett av Bygghandelsavtalen om att en köpare har rätt att kräva att en säljare tar tillbaka varorna till inköpspris förutsatt att uppsägningen inte beror på köparens kontraktsbrott. En mycket obalanserad och orimlig bestämmelse som försätter säljaren i en svår sits för det fall man vill säga upp avtalet exempelvis för omförhandling av prisnivåer, leveransbestämmelser eller helt enkelt vill avsluta samarbetet.

En säljare bör också uppmärksamma otydliga bestämmelser som ger en köpare rätt att ensidigt säga upp ett avtal med omedelbar verkan vid ”ändrad riktning” eller ”andra större förändringar” hos säljaren. Så länge en köpare inte kan visa att en ”ändrad inriktning” eller ”större förändring” påverkar denne negativt kan jag inte se att det är rimligt att en sådan ändring skulle medföra rätt för köparen att häva avtalet.

12. LAGSTIFTNING OCH JURISDIKTION

I vissa Bygghandelsavtal anges att köparens lands lag ska gälla. Skulle köparen inte ha sitt säte i Sverige bör paragrafen omförhandlas till att hänvisa till svensk lag.

Skrivningar om att köparen kan kräva att säljaren blir involverad i köparens tvister med sina kunder om tvisten rör levererade varor bör också strykas då det inte är rimligt. Särskilt inte om skrivningen samtidigt anger att denna skyldighet ska gälla oavsett jurisdiktion, jurisdiktionsort eller språk för sådan tvist.



III. Förhandlingstaktik

Enligt min erfarenhet uppfattas bygghandelsköparens framlagda avtalspaket ofta som ”icke förhandlingsbart” för ett säljarbolag. Min uppfattning här är att en säljare alltid måste ha rätten att ifrågasätta ett avtalsförslag, särskilt om säljaren har fog att påstå att avtalet är obalanserat till köparens fördel och orimligt att acceptera utan justeringar.

Det säljaren dock alltid måste göra är att läsa igenom avtalet eller att ge en jurist i uppdrag att granska avtalet och komma med förslag på förändringar för att tillvarata säljarens intressen.

Säljaren bör informera köparen om att denne önskar diskutera köparens avtalsutkast och samtidigt meddela att man kommer att skicka över ett förslag på bestämmelser som behöver justeras alternativt stryks. En rimlig förklaring till att avtalet behöver justeras är att Bygghandelsavtalen är avsedda främst för en annan typ av produkter/material än trävaror varför avtalet blir direkt otillämpligt i vissa avseenden. En seriös köpare bör vara lyhörd för att en säljare och långsiktig leverantör vill ingå ett avtal som är skäligt och även möjligt att uppfylla utan allt för stora risker för en av parterna (eller båda parter).

Efter att förhoppningsvis ha fått besked om att köparen ställer sig positiv till att ta del av säljarens synpunkter och förslag till ändringar behöver säljaren upprätta ett förslag till punkter att justera.

Om köparen inte accepterar att ersätta sina egna standardvillkor med SVEA2015 så bör förslaget vara att köparens villkor ersätts med ABM-Trä i sin helhet och att eventuella särskilda bestämmelser från köparens standardvillkor (som är tillämpliga på trävaror och rimliga att acceptera) förs in i en bilaga kallad ”Särskilda villkor”. Att underteckna ett avtal som utgörs av köparens allmänna villkor, standardvillkoren i ABM07 och därutöver, med lägst rangordning, möjligen säljarens villkor (SVEA2015) är inte att rekommendera och dessutom ett svårtolkat avtal med kolliderande bestämmelser.

adLegus AB, Arsenalsgatan 2, 111 47 Stockholm

Tel: +46 (0)8 21 00 20. E-post: info@adlegus.se. Hemsida: www.adlegus.se

Organisationsnummer: 556785-1992. Innehar F-skattsedel. Styrelsens säte: Stockholm



11 december 2018

Skulle man inte få köparen att acceptera villkoren i SVEA2015 och att ersätta både Bygghandelsavtalet och ABM07 bör i vart fall hänvisningen till ABM07 ersättas med hänvisning till ABM-Trä med den enkla motiveringen att detta avtal avser trävaror.

För det fall köparen inte vill justera direkt i de allmänna villkoren kan överenskomna ändringar biläggas avtalet i en separat bilaga. Här är det dock viktigt att säkerställa att ändringsbilagan äger företräde framför övriga dokument så att det inte vid senare meningsskiljaktigheter kan uppstå frågetecken kring vilken bestämmelse som äger företräde framför den andra.

Ovanstående avtalskommentar är tänkt att utgöra underlag för en sådan granskning. Skulle liknande avtalsvillkor finnas i just det avtal som ett säljarbolag har fått på sitt bord kan en enkel jämförelse göras och justeringen baseras på ovanstående synpunkter.

VÄRT ATT TÄNKA PÅ

Om en köpare inte kan acceptera att justera skrivning om ett åtagande eller ansvar så att detta gäller för båda parter och inte endast ensidigt för säljarens agerande så kan man ofta ifrågasätta skäligheten med bestämmelsen. Dvs kan köparen inte tänka sig att själv ta motsvarande ansvar så bör det inte heller accepteras av säljaren.

Stockholm dag som ovan,

Johanna Albihn

