

Köprätt (B2B)

Tillämpningsområde

Köplagen (1990:931) gäller när en vara säljs mellan näringsidkare (B2B), mellan privatpersoner (C2C) eller när en näringsidkare köper av en privatperson. Lagen gäller däremot inte vid konsumentköp – då gäller konsumentköplagen (2022:260), KKL 1:1, vilket framgår av KöpL 4 §.

I affärslivet blir köplagen särskilt viktig för B2B-transaktioner, t.ex. när en grossist säljer maskiner till en återförsäljare, eller när ett företag köper råvaror, IT-utrustning eller fordon från ett annat företag.

En central skillnad är att KöpL är dispositiv. Det betyder att företag kan avtala om egna villkor, och dessa går före lagens regler. I affärsavtal används ofta standardavtal (som NL 17, Orgalime eller särskilda branschvillkor) som kan begränsa eller ändra lagens bestämmelser. Detta skiljer sig från KKL, som är tvingande till konsumentens fördel (KKL 1:10).

Avlämnande och risk för varan

I affärssammanhang är **avlämnande** en central fråga, eftersom den avgör riskfördelningen mellan parterna.

KöpL 13 §: Risken går över på köparen när varan är avlämnad.

KöpL 12 §: Köparen måste betala även om varan förstörs eller skadas efter riskövergången – så länge det inte beror på säljaren.

Olika typer av avlämnande (KöpL 6-7 §§):

- Hämtningsköp (6 §): Avlämnande sker när köparen hämtar varan hos säljaren.
- Platsköp (7 § st.1): Om säljaren själv transporterar varan inom samma ort, är varan avlämnad först när köparen fått den i sin besittning.
- Transportköp (distans, 7 § st. 2): Om varan ska skickas till annan ort och lämnas till en självständig transportör (t.ex. DB Schenker, DHL), anses varan avlämnad redan när transportören tar emot den.

Exempel B2B:

- Ett tryckeri i Göteborg säljer en offsetpress till ett tryckeri i Umeå. När maskinen lämnas till en fristående transportör i Göteborg är den avlämnad – risken ligger på köparen.
- En grossist i Stockholm säljer grönsaker till en lokal restaurang och kör själv ut dem. Risken går över först när restaurangen får leveransen i handen.

I KKL är reglerna annorlunda – risken ligger kvar på säljaren fram tills varan levererats hem till konsumenten.

Dröjsmål

I B2B-avtal är tidsaspekten ofta avgörande – en försening kan leda till produktionsstopp eller stora ekonomiska förluster.

Köpl 22 §: Dröjsmål föreligger när varan inte avlämnas i tid och det inte beror på köparen.

Köpl 9 §: Om ingen leveranstid avtalats ska leverans ske inom skälig tid. Vad som är skäligt beror på varans art och affärssituationen.

Exempel B2B:

Ett byggföretag beställer byggmaterial från en leverantör. Om materialet inte levereras i tid riskerar bygget att försenas, vilket kan medföra både vite och ekonomiska krav från beställaren.

Jämförelse med KKL: I konsumentköp finns alltid en 30-dagarsregel (2:2 KKL). I B2B beror det istället på avtalet och vad som anses skäligt.

Påföljder vid dröjsmål

Om säljaren i ett B2B-avtal begår avtalsbrott kan köparen välja bland flera påföljder:

Hålla inne betalning (42 §): Köparen kan vägra betala tills säljaren fullgjort sina skyldigheter.

Fullgörelse (23 §): Köparen kan kräva leverans, men säljaren kan undgå om det finns ett hinder utanför dennes kontroll (t.ex. exportförbud).

Prisavdrag (37-38 §§): Köparen kan kräva prisavdrag som motsvarar värdeminskningen om varan är felaktig och inte åtgärdas.

Hävning (25 § vid dröjsmål, 39 § vid fel): Köparen kan häva om avtalsbrottet är av väsentlig betydelse och säljaren insåg eller borde ha insett detta. Köparen kan även sätta ut en tilläggstid och häva om leverans ändå inte sker.

Skadestånd (27 §, 40 §): Köparen kan kräva ersättning för förluster orsakade av dröjsmål eller fel. Ansvaret bygger på kontrollansvar.

Exempel B2B: Ett IT-företag beställer servrar från en leverantör. Servrarna levereras tre månader för sent, vilket gör att företaget missar ett viktigt kundavtal. Köparen kan då häva avtalet och dessutom begära skadestånd för uteblivna intäkter.

Fel i vara

Fel i vara

I B2B-sammanhang är definitionen av fel central. Bedömningen görs mot både avtalet och lagens minimikrav.

Subjektiva krav (17 §): Avvikelser från avtalet utgör fel.

Objektiva krav (17–18 §§): Varan ska kunna användas för sitt normala ändamål, motsvara prov eller modell och hålla normal standard.

Upplyningsplikt (18–19 §§): Säljaren måste upplysa om kända förhållanden som påverkar varans användning. Vid B2B är detta snävare än i KKL – köparen förväntas vara mer kunnig och aktsam.

Undersökningsplikt (20, 31–32 §§): Köparen har en dubbel undersökningsplikt: före köpet (man kan inte åberopa fel som borde ha upptäckts vid undersökning) och efter köpet (reklamation ska ske inom skälig tid).

Exempel B2B:

Ett tryckeri köper en begagnad tryckpress av ett annat tryckeri. Vid leverans borde köparen ha testkört maskinen och upptäckt att en cylinder var sliten. Eftersom felet borde ha upptäckts kan det inte åberopas i efterhand.

Skadestånd

Skadestånd är en av de mest centrala men också mest komplicerade påföljderna i köplagen. Reglerna finns i 27–40 §§ KöpL.

Utgångspunkt - kontrollansvar

- Enligt 27 § (dröjsmål) och 40 § (fel) är säljaren skadeståndsskyldig för den skada köparen lider på grund av avtalsbrottet.
- Säljaren slipper ansvar om han visar att avtalsbrottet beror på ett hinder utanför hans kontroll, som han inte skäligen kunde förutse, undvika eller övervinna (s.k. force majeure).
- Regeln kallas **kontrollansvar** och gäller både för dröjsmål och fel.

Direkta och indirekta skador

Köplagen gör en avgörande skillnad mellan **direkta** och **indirekta** skador (67–70 §§).

- Direkta skador → ersätts alltid (om inte kontrollansvaret befriar säljaren).
- Indirekta skador → ersätts bara om säljaren handlat vårdslöst eller lämnat särskild utfästelse (strängare beviskrav).

Direkta skador kan vara:

- Prisskillnad vid täckningsköp (27 §, 67 §).
- Extra fraktkostnader.
- Kostnader för att avhjälpa fel.

Indirekta skador definieras i 67 § andra stycket och inkluderar t.ex.:

- Produktionsbortfall.
- Utebliven vinst.
- Skada som beror på att en vara inte kan användas som tänkt (t.ex. om en maskin stannar och hela produktionen står stilla).

Exempel B2B:

Ett företag köper en tryckpress för 500 000 kr. Den levereras med fel och måste repareras.

Direkt skada: Kostnaderna för att reparera eller köpa en ny maskin ersätts fullt ut.

Indirekt skada: Förlorad vinst eftersom tryckeriet inte kunde trycka under två veckor ersätts bara om säljaren varit vårdslös eller garanterat viss prestanda.

Positiva kontraktsintresset

Syftet med skadeståndet är att köparen ska hamna i samma situation som om avtalet hade fullgjorts korrekt. Det kallas att ersätta det positiva kontraktsintresset. Köparen ska alltså inte förlora ekonomiskt på att säljaren brutit avtalet.

Bevisbördan

Köparen måste visa att skada uppstått och att det finns ett orsakssamband mellan avtalsbrottet och skadan.

Säljaren kan slippa ansvar genom att visa att det var ett hinder utanför kontrollen (kontrollansvaret).

För indirekta skador krävs dessutom att köparen visar att säljaren varit vårdslös eller lämnat en särskild utfästelse.

From:

<https://juridik.kristiansen.nu/> - **Juridik på gymnasiet**

Permanent link:

<https://juridik.kristiansen.nu/doku.php?id=kopratt:juridik2&rev=1759327070>

Last update: **2025/10/01 13:57**

