

Uppsägningstid vid långvariga samarbetsavtal

Av professor CHRISTINA RAMBERG

Högsta domstolen har nyligen tagit ställning till frågan hur lång uppsägningstid som gäller för ett distributionssamarbete som pågått i sju år. Högsta domstolen bestämde uppsägningstiden till tre månader och presenterade riktlinjer för hur man skall bedöma vad som är skälig uppsägningstid vid långvariga avtal. I denna artikel analyseras rättsfallet och dess betydelse för distributionsavtal, andra typer av långvariga samarbetsavtal samt civilrätten som helhet.

Omständigheterna i målet i korthet

I denna artikel analyseras Högsta domstolens dom 2009-11-03 T 3-08.

Malmbergsbagaren och Allbröd hade ett avtal som innebar att Allbröd sålde och distribuerade Malmbergsbagarens bröd inom ett visst område. Allbröd köpte brödet till rabatterat pris från Malmbergsbagaren och vidare sålde det till affärer. Allbröd var Malmbergsbagarens enda distributör i området. Allbröd distribuerade bröd från andra bagrier.

Efter sju års samarbete sade Malmbergsbagaren upp avtalet med en veckas varsel. Avtalet var muntligt. Allbröd hade vid två tillfällen begärt att parterna skulle formalisera avtalet skriftligen och avtala om tolv månaders uppsägningstid. Malmbergsbagaren motsatte sig vid båda tillfällena Allbröds förslag. Allbröd hävdade i rättegången att uppsägningstid om fem månader gällde och att Allbröd var berättigat till skadestånd för att avtalet upphört i förtid.

Rättsfrågan; vad är skälig uppsägningstid?

Samtliga instanser kom fram till att parterna inte avtalat om någon viss uppsägningstid. Frågan var därför vad som gäller om uppsägningstidens längd när parterna inte avtalat särskilt om den.

Det saknas lag om distributionsavtal. Enligt handelsagentlagen och nya kommissionslagen gäller en uppsägningstid om sex månader (om avtalet varat längre än fem år). Den bestämmelsen är tvingande till förmån för agenten/kommissionären. Enligt gamla kommissionslagen gällde en dispositiv uppsägningstid om tre månader.

För tillsvidareavtal gäller som en allmän avtalsrättslig princip att de kan sägas upp. Denna princip finns beskriven i doktrin. Det är oklart med hur kort varsel tillsvidareavtal kan sägas upp. Man får ett intryck av att det förr i tiden var möjligt att säga upp avtalet till omedelbart

upphörande under det att modernare doktrin hänvisar till skälig uppsägningstid — utan att precisera vad som är skäligt.

Det saknas rättspraxis, utöver notisfallet NJA 1989 A 7. Rättsläget är (eller var) med andra ord, osäkert.

Domarna

Tingsrätten ansåg att Allbröd inte hade rätt till längre uppsägningstid än en vecka och avisade en tillämpning av lojalitetsprincipen eller analog tillämpning av regler om sex respektive tre månaders uppsägningstid i handelsagentlagen och då gällande kommissionslag. Det förefaller alltså som om tingsrätten tillämpade en allmän princip om att tillsvidareavtal kan sägas upp med skäligt varsel och ansåg att skälig varseltid är kort.

Hovrätten ansåg att Allbröd hade rätt till tre månaders uppsägningstid. Hovrätten grundade detta på att Allbröds ställning varit agentliknande och att parterna haft ett djupgående och långvarigt samarbete, vilket i sin tur medför att parterna haft en lojalitetsskyldighet. Hovrätten ansåg att det ligger i lojalitetsskyldigheten att tillgodose motpartens behov av omställningstid i samband med att avtalet sägs upp.

Högsta domstolen ansåg att Allbröd hade rätt till tre månaders uppsägningstid. Högsta domstolen uttalade att en part som säger upp ett återförsäljaravtal är skyldig att iaktta skälig uppsägningstid.

Rättsfallets räckvidd för distributionsavtal

Högsta domstolen klargör i domskälen att det finns olika sorters distributionsavtal och att bedömningen av vad som är skälig uppsägningstid varierar. Högsta domstolen har alltså inte slagit fast en regel av innebörd att alla distributionsavtal löper med tre månaders uppsägningstid.

Högsta domstolens dom ger stöd för att *kortare* uppsägningstid än tre månader kan komma ifråga om:

- distributionsavtalet är kortvarigt
- distributören inte har haft investeringskostnader
- distributören enkelt kan skaffa ersättningsuppdrag
- leverantören inte har kvarvarande nytta av distributörens marknadsbearbetning.

För egen del tror jag att uppsägningstiden kan bli kortare om den ersättning som leverantören betalar är så hög att ersättningen indirekt kompenserar distributören för de kostnadsrisker som en kort uppsägningstid medför. Högsta domstolen hänvisar inte till denna omständighet, trots att Malmbergbagaren förklarat att distributionskostnaderna minskat betydligt efter det att avtalet med Allbröd upphörde. En förklaring till varför Högsta domstolen inte tog hänsyn till detta kan vara att Malmbergbagaren inte utnyttjade ersättningsnivån

som ett juridiskt argument för att uppsägningstiden borde vara kort, utan snarare förefaller ha lämnat uppgiften som en förklaring till varför avtalet sades upp över huvud taget.

Högsta domstolens dom ger stöd för att *längre* uppsägningstid än tre månader kan komma ifråga om:

- distributionsavtalet är långvarigt
- distributören haft investeringskostnader
- distributören varit beroende av leverantören och har svårt att skaffa ersättningsuppdrag
- leverantören har kvarvarande nytta av distributörens marknadsbearbetning.

Högsta domstolen förklarar tydligt att frågan om distributören haft ensamrätt att distribuera leverantörens produkter inom ett visst område *inte* är relevant när det är leverantören som säger upp avtalet. Det relevanta är istället om distributören varit förhindrad att parallellt distribuera varor från andra leverantörer. I så fall kan uppsägningstiden förlängas, vilket sammanhänger med att distributören då får större omställningsproblem i samband med att avtalet upphör.

Jag bedömer att det är uteslutet att medge distributörer längre uppsägningstid än sex månader (i avsaknad av avtal), eftersom kommissionslagen, handelsagentlagen och lagen om handelsbolag och enkla bolag har en maximal uppsägningstid om sex månader.

Det har debatterats om handelsagentlagen är analogt tillämplig på distributionsavtal. Detta har bäring inte endast på frågan om uppsägningstid, utan även på distributörens rätt till avgångsvederlag. I belgisk rätt har distributören rätt till avgångsvederlag enligt uttrycklig lag. I tysk och schweizisk rättspraxis har distributören tillerkänts avgångsvederlag när distributionsavtalet i realiteten liknat ett agentavtal (dvs. när leverantören åtagit sig att återköpa osålda varor). I det aktuella målet prövades inte denna fråga. Mot bakgrund av att Högsta domstolen inte tydligare klargjort att handelsagentlagen haft betydelse som rättskälla i kombination med den försiktiga hållning som intogs i NJA 2008 s 24 (Comtax-målet), bedömer jag att Högsta domstolen kommer att vara obenägen att medge distributörer rätt till avgångsvederlag om det saknas stöd i parternas avtal. Möjligen är det en smula förvirrande att Högsta domstolen i sin bedömning av vad som är skälig uppsägningstid har tagit hänsyn till i vad mån distributören medverkat till att leverantören haft nytta av distributörens marknadsbearbetning. Det är huvudargumentet för varför agenter och kommissionärer har rätt till avgångsvederlag och knappast ett argument som har bäring på uppsägningstidens längd.

Högsta domstolen uttalar — obiter dictum — att avtalade korta uppsägningstider kan jämkas med stöd av avtalslagen § 36 om de är oskäligt korta och hänvisar till NJA 2008 s 24.

Rättsfallets räckvidd för långvariga samarbetsavtal i allmänhet

Enligt min bedömning är rättsfallet av stor betydelse också för andra långvariga samarbetsavtal än distributionsavtal (t.ex. franchiseavtal, outsourcingavtal och uppdragsavtal). Jag bedömer att domen medför att tre månaders uppsägningstid är en utgångspunkt för alla långvariga samarbetsavtal som är av tillsvidarenatur (när det saknas uttrycklig lag och det saknas avtalad uppsägningstid). Om samarbetsavtalet är tätare på så sätt att den uppsagda parten haft investeringar och omställningskostnader så kan uppsägningstiden bli längre och — omvänt — om den uppsagda parten inte haft investerings- och omställningskostnader så kan uppsägningstiden bli kortare.

Det är intressant att Högsta domstolen över huvud taget inte nämner ordet lojalitet i domskälen. Mot bakgrund av att lojalitetsresonemang fått så stort utrymme i hovrättens dom, förefaller det närmast som om Högsta domstolen indirekt uttrycker att lojalitet inte utgör en självständig rättsgrund. Istället ligger lojaliteten inbakad i bedömningen av vad som utgör skälig uppsägningstid. Lojalitetsargumentation skulle alltså inte fylla någon självständig funktion. Jag tolkar Högsta domstolens tystnad som en varning till domare och ombud: Bygg inte juridisk argumentation eller domskäl direkt på lojalitetsprincipen!

Rättsfallets räckvidd för all civilrätt

Domen är av stor betydelse för all civilrätt eftersom Högsta domstolen i de kortfattade domskälen ger en tydlig bild av vilka argument och rättskällor som ligger till grund för ett avgörande där innehållet i allmänna principer skall bedömas. I alla de situationer då det saknas uttryckligt avtalsinnehåll och lagstöd skall man som ombud framföra följande stöd.

1. Analogier till närliggande lagar.

Högsta domstolen hänvisade till kommissionslagen, handelsagentlagen och lagen om handelsbolag och enkla bolag. Högsta domstolen redogjorde för innehållet i dessa lagar men indikerade indirekt att det inte var fråga om en ”direkt-analogi”, snarare en form av inspirationskälla bland många andra.

2. Ändamålsöverbäganden.

Högsta domstolen tog hänsyn till affärsmässiga realiteter såsom behovet av avkastning på investeringar, omställningskostnader, marginalkostnader och värdet av marknadsbearbetning. Detta utvisar att det kan ge utdelning att pedagogiskt och utförligt förklara den affärsmässiga kontexten för domstolen.

3. Standardavtalspraxis.

Högsta domstolen hänvisade till standardåterförsäljaravtalen EÅ 84 och EÅ 04. De är inte särskilt dominerande på marknaden eftersom

de flesta distributionsavtal är individuellt utformade. Trots detta tog Högsta domstolen intryck av dem. Detta utvisar att även standardavtal som inte är starkt etablerade på marknaden kan vara av betydelse.

4. Rättspraxis.

Naturligtvis är rättspraxis viktig, inklusive notisfall. Högsta domstolen hänvisade till NJA 1989 A 7. Domen utvisar emellertid att tidigare praxis inte är skriven i sten utan kan förändras — eller att Högsta domstolen är beredd att tolka räckvidden av tidigare praxis mycket begränsat (se även NJA 2007 s 758 jämfört med NJA 1986 s 712).

5. Lagar och rättspraxis i andra länder.

Högsta domstolen hänvisade till vad som gäller i Belgien och USA samt påpekade att man ska ta hänsyn till att distributionsavtal ofta är internationella. Jag uppfattar att Högsta domstolen önskar eftersträva att Sverige är i harmoni med vad som gäller i andra länder när det är fråga om avtalstyper som är vanliga i internationell handel.

6. Soft law.

Högsta domstolen ägnade ett längre avsnitt åt the Draft Common Frame of Reference (DCFR) och dess reglering av återförsäljaravtal och långvariga avtal. Man får ett intryck av att Högsta domstolen tagit särskilt stort intryck av vad som står där. Detta är en tydlig fingervisning till jurister i Sverige att, såsnart det saknas tydlig svensk lag, studera vad som står i DCFR, UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts och Principles of European Contract Law (se även NJA 2000 s 747, NJA 2006 s 638 och NJA 2008 s 733).

Genom domen har Högsta domstolen givit en tydlig manual till ombud och domare om relevanta inspirationskällor när det saknas uttrycklig lag i civilrättsliga ämnen.