

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. Ansvar 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 §): Avvikelse 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

KöpL 27, 40 §§: Säljaren är skadeståndsskyldig vid dröjsmål eller fel.

Ansvar bygger på kontrollansvaret – säljaren kan slippa ansvar endast om avtalsbrottet beror på något utanför hans kontroll som inte kunnat förutses eller undvikas (force majeure, t.ex. exportförbud, strejk, pandemi).

Exempel B2B: Ett företag beställer specialmaskiner från Tyskland. Leveransen stoppas av ett plötsligt exportförbud. Leverantören kan undgå skadestånd eftersom det ligger utanför deras kontroll.

From:

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

Permanent link:

<https://www.juridik.kristiansen.nu/doku.php?id=kopratt:juridik2&rev=1759326879>

Last update: **2025/10/01 13:54**

