

Rådgivning inom projektet

Process- och teknikstöd

HUR PROCESSAR JAG FRAM ETT AVTAL FÖR FÖRSÄLJNING AV ENERGI

Datum: 2020-05-26

Rådgivare: Lars-Erik Jansson

Bakgrund

En gårdsbiogasanläggning som säljer sin gasproduktion till en köpare av ånga önskar rådgivning för hur de ska tänka och agera inför avtalsskrivning med köparen.

Beskrivning av problemet

Ett skriftligt avtal är till för att verifiera vad två eller flera parter har kommit överens om. Det är framförallt ett stöd för parterna att tänka till på vad man vill uppnå och ta bort eventuella missförstånd mellan parterna. Ett bra avtal ska även kunna läsas av andra utan att nya tolkningar uppstår.

Denna är enbart en vägledning och det kan tillkomma i vart enskilt fall ett behov att ytterligare komplettera. Var själv delaktig i processen med tag alltid hjälp av juridisk kompetens innan avtalet färdigställs.

Förslag på lösning eller rekommendation

Nedan följer punkter som bör ingå i ett avtal samt kommentarer på vad man bör tänka på gällande punkternas innehåll.

1. Parter.

Här ska man kunna identifiera vilka som har ingått detta avtal. Det är viktigt att de som ingår är juridiska personer, dvs privatpersoner eller bolag med juridisk status. Har flera personer bildat ett enkelt bolag ska respektive persons identifieras (personnummer) eftersom ett enkelt bolag har ingen egen juridisk status.

Ett tips är även att ange vad de olika parterna har för uppgift i avtalet (leverantör, mottagare, säljare, köpare m.m.) samt skapa en förklaring att när parten omnämns i avtalet kallas parten för t.ex. "Leverantören" (använd stor bokstav som när man skriver ett namn).

2. Bakgrund.

Här skriver man en beskrivande text som berättar grunden till att man vill ingå avtal. Texten är även till för att läsaren ska förstå vilken "andemening" som rådde när avtalet skrevs. En nog så viktig del om det i framtiden kommer uppstå tvister och man behöver tolka avsikten med avtalet.

3. Vad är det som ska levereras/mottagas/säljas/köpas.

Här går beskrivningen över till vad man mer exakt avser i detta avtal. Nedan följer några frågor man bör tänka på. I vissa fall behöver dessa frågor förtydligas och i så fall är det lämpligt att de får en egen punkt.

- Är produkten t.ex. biogas eller färdig ånga?
- Var finns leveranspunkten, dvs. var övergår ansvaret från säljaren till köparen?
- Vilka volymer ska levereras och när ska de levereras?
- Kvalitén på det som levereras och hur säkerställer man den?
- Hur ska mätningen gå till och hur säkerställer man att den är rätt?

4. Pris och betalning.

Om avtalet är långt vill man gärna binda priset på produkten till något index eller något annat som man kan förhålla sig till. T.ex. kan köparen vill binda det till en alternativ produkt som de kan använda istället och som säljare vill man binda det till kostnadsökningar som kan uppstå för att få fram energin (biogasen). Att binda det till t.ex. till oljepriset är normalt inte att rekommendera. Även om man som säljare tror på att framtida oljepriser stiger, är det inget man kan med säkerhet veta. Att binda det till oljepris eller någon form av oljeindex är därför ett inslag av "lotto" där man kan vinna eller förlora. Ett avtal är till för att skapa trygghet för båda parter. Som säljare bör man tänka över vilka kostnadsförändringar i produktionen som gör min verksamhet mest sårbar och välja ett index som bäst matchar dessa förändringar. Som köpare kan det givetvis vara "tryggt" att använda något index som matchar alternativ bränsle och deras prisförändringar, men det kan vara ännu "tryggare" att ha något som är stabilare om det man producerar inte har en automatisk korrelation till ev. energipriser.

Hur betalning ska ske och när det ska ske kan kännas självklart men ska alltid skrivas in. När det gäller energi är det vanligt att man mäter varje månads förbrukning och fakturerar så fort månaden är slut. Vad som är brukligt i Sverige är 30 dagars betalning från faktureringsdagen men många säljande företag försöker ha kortare period, medan i utomlands förekommer betydligt längre betalningsperioder.

5. Avtalstid/Leveranstid.

Ju längre ett avtal är ju viktigare är det att man lägger tid på att utforma det rätt. Samtidigt är ett långt avtal oftast att föredra eftersom det skapar stabilitet till det man ska producera. Behöver man investera bör man ha ett avtal som löper minst under pay-off tiden och gärna hela avskrivningstiden. Ett avtal kan även behövas för att låna pengar, erhålla stöd eller få medfinansierare och då krävs oftast att avtalet är långt och t.ex. matchar amorteringsperioden på lånet.

6. Uppsägning/förlängning av avtal.

Fundera på vad som ska gälla när avtalstiden är slut och ska avtalet kunna löpare vidare om ingen säger upp det? Många avtal kräver oftast att man aktivt säger upp det ett antal månader innan sista dagen, om man inte vill att det ska förlängas. Var därför noga och skriv in när det måste sägas upp senast och om det inte sägs upp hur lång tid till ska det löpa osv. Det är också att föredra att skriva in hur uppsägningen ska gå till. T.ex. skriftligt och med mottagningsbevis.

Det kan finnas skäl till att skriva in rätten till "förtida" uppsägning, men den bör användas sparsamt. Om man önskar rätten till att säga upp avtalet under avtalstiden måste de anledningarna anges. Det kan vara t.ex. ett tillstånd som krävs att det blir förnyat/beviljat, eller att någon part inte sköter sitt åtagande enligt avtalet.

Om mottagande parten vill ha rätt att säga upp avtalet i förtid på t.ex. grund av att verksamheten läggs ner, bör den rätten kopplas till en i förbestämd ersättning till leverantören. Det kan t.ex. vara att om man har ett tioårigt avtal där leverantören gjort en investering som skrivs av på 10 år men mottagaren bryter avtalet efter sex år blir de skyldig att ersätta leverantören helt eller delar av det belopp som ej är avskrivet, ("delar av" kan t.ex. innebära återstod avskrivnings värde minus ett marknadsvärde).

7. Leveransavbrott och Force majeure.

Alla avtal bör innehålla en standardpunkt om "Force majeure". Denna punkt friskriver parterna för händelser som ingen kan råda över, naturkatastrofer, krig, strejk, eldsvåda eller liknande.

Däremot kan leveransavbrott bero på omständigheter som man kan råda över och/eller borde förbyggt. Det kan röra sig om dåligt underhåll av utrustning, bristfällig planering, oaktsamhet m.m.

Om denna form av avbrott (både på leverantör och mottagare sidan) leder till att den andra parten lider ekonomisk förlust i mer än ringa form, bör man skriva in när och hur ersättningsskyldigheten ska träda in.

Om det är stora summer som kan behövas ersättas kan man lägga till en punkt som ålägger leverantören att ha försäkringar som täcker de skador produkten kan åsamka mottagaren om produkten är felaktig eller innehåller något som har skadat mottagarens utrustning.

8. Omförhandling, ändring av villkor eller tillägg.

Vanligt är att man i avtal som är långa vill ha in rätten till att göra ändringar. Förutsättningar som var svåra att förutse kan både förbättras och försämrats för parterna att uppfylla deras åtagande. När och hur denna rätt ska tillämpas kräver lite mer framtidspaning. Vad händer på energisidan, kommer några nya stöd, skatter, avgifter, m.m.?

9. Överlåtelse av avtal.

Att fundera över "rätten att överlåta ett avtal" kan var mer viktigt än man tror. Den handla inte enbart om vem som kan tänkas vara motpart i avtalet utan även om dess förmåga att vara det. Har man t.ex. gjort avtal med ett solitt företag som väljer att överlåta avtalet till någon som troligen kommer gå i konkurs har man ett avtal där man riskerar att inte får ut någon ersättning för den skada man kan lida.

10. Meddelande.

När någon part vill säga upp, omförhandla, överlåta eller på något annat sätt förändra avtalet kan det vara klokt att ha en punkt som säger att alla meddelande som påverkar avtalet ska ske skriftligt.

11. Tvister.

Hur noga man än är när man skriver ett avtal, finns det alltid en risk för att tolkningen kan vara olika och en tvist kan uppstå. Om man inte kan avgöra tvisten själv behöver man en tredje part som har en avgörande roll.

Det kan kännas tryggt att skriva in att svensk domstol ska avgöra, men här finns några saker att tänka på:

- Begränsa vilken domstol som ska gälla. Om du vill undvika långa resor så välj någon i närområdet.
- Om du förlora målet kan en domstolsprocess bli dyr. Du riskerar att inte enbart betala för det krav motparten ställer utan även för dess kostnader som har uppstått i processen.

Ett alternativ kan därför var en skiljenämnd eller någon som parterna gemensamt känner förtroende för.

12. Undertecknande.

Slutligen ska avtalet skrivas på och datum när det gjordes.

Kolla så att de parter som skriver på har den juridiska rätten att företräda parterna. Är det ett bolag bör man kolla i bolagetsordningen (eller via Bolagsverket) vem som har denna rätt. Många bolag har som säkerhet att det krävs att mer än en representant från bolaget skriver på för att ett avtal ska vara giltigt.

Ett tips är även att numera avtalet om det är på flera sidor och de som skriver på lämnar sin signatur på varje sida.

Lycka till!