

10 tips inför avtalsskrivning

1. Läs hela avtalet! Skriv inte på utan att läsa avtalet. Det kan låta som en självklarhet men är tyvärr vanligt att parter inte vet vad de undertecknar.
2. Skriv avtal som alla parter förstår och som speglar verkligheten. Det finns ingen anledning att författa avtal med ett onödigt krångligt språkbruk eller att försöka reglera alla tänkbara scenarion.
3. Arbeta med juridik återkommande och se avtal som ett levande dokument. Om ni undertecknar avtal som ska förlängas löpande bör ni ha ett organiserat system eller ansvarig som följer upp avtalen.
4. Om du tror att ni är överens skriv ner det på papper. Det är ofta så att parterna tror att de är överens men när de ska författa det på papper uppstår meningsskiljaktigheter.
5. Skilj på personnummer och organisationsnummer! Det är inte samma sak, en juridisk person identifieras lättast genom organisationsnummer och en fysisk person genom personnummer. Om du ska underteckna ett avtal för företagets räkning ska du INTE skriva ditt personnummer.
6. Välj tvistlösningsmetod med omsorg och ha alltid för avsikt att lösa tvister utanför domstol. Det är krävande både tidsmässigt och ekonomiskt att tvista med en motpart.
7. Avtalets giltighetstid, förlängning och möjligheterna att frånträda avtalet i förtid. Exitklausuler i kombination med avtalets giltighetstid är mycket viktigt. Se alltid till att ha koll på hur länge du förpliktas följa avtalet och inom vilka ramar du kan frånträda det i förtid.
8. Specificera och kvalitetssäkra vad som förväntas enligt avtalet. Glöm inte att vara uttömmande och tydlig gällande specifikation och förväntad kvalitet i avtal. Det är vanligt förekommande att köpande part inte specificerar vad som önskas och att utförande part inte förstår vad som ska göras och inom vilka ramar. Det bäddar för missförstånd.
9. Undvik fackspråk eller branschspråk samt förkortningar utan att först ha förklarat dess innebörd. I de fall du behöver ta hjälp av en tredje part kommer denne mycket snabbare och lättare förstå avtalets helhet och innebörd om begrepp och information är utskrivet.
10. Agera försiktigt men rimligt när du förhandlar med en motpart. Självklart ska det väsentliga samt sannolika farhågor regleras i avtalet men samtidigt måste du visa tillit och respekt till din motpart. De bästa avtalen är de som aldrig behöver användas och där parterna bygger upp en långsiktig och fungerande relation.