

INGRID ARNESDOTTER

Funktionsförsäljningsavtals ställning vid konkurs

Vid Linköpings universitet bedrivs – i samarbete mellan ämnena affärsrätt, företagsekonomi och miljöteknik – en handfull forskningsprojekt med fenomenet funktionsförsäljning som gemensam nämnare. Bakgrunden är att det hållbara samhället är ett politiskt mål inom Europeiska unionen.¹ Affärsmodellen funktionsförsäljning anses ha god potential för att verkamt bidra till att detta mål uppnås.² Sådana avtal är emellertid en för Sverige ny företeelse, som inte enkelt låter sig hänföras till en etablerad avtalstyp. Därför väcker de många juridiska frågor, inom t.ex. avtalsrätt, försäkringsrätt, fastighetsrätt, krediträtt, insolvensrätt, skatterätt och konkurrensrätt. I denna artikel avser jag att diskutera hur konkursbos inträdesrätt i funktionsförsäljningsavtal kan/bör anses vara utformat.

INGRID ARNESDOTTER, Professor emerita i affärsrätt, Avdelningen för Affärsrätt, Linköpings universitet, ingrid.arnedotter@liu.se, 0708-17 85 34

1. INLEDNING

Vid konkursutbrottet är konkursgäldenären vanligen part i ett antal ömsesidigt förpliktande avtal. Konkursutbrottet innebär inte i sig att dessa avtal upphör att gälla; såväl gäldenären som den solventa parten är alltjämt berättigade och förpliktigade i enlighet med de

¹ Se t.ex. European Commission (2014). Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe. Brussels, European Commission: 14.

² Se t.ex. Arnold Tukker, Eight types of product– servicesystem: Eight ways to sustainability? Experiences from Suspronet. Business Strategy and the Environment, Bus. Strat. Env. 13, 246–260 (2004), Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/bse.414.

Tukker, A. (2015). “Product services for a resource-efficient and circular economy – a review.” Journal of Cleaner Production, doi:10.1016/j.jclepro.2013.11.049 97: 76–91.

Jon Zimmerman, What are the best examples of Product service systems (functionoriented business model) in terms of improved sustainability?, Written 26 mar 2014, WWW.quora.com.

före konkursen ingångna avtalen.³ Således kan konkursförvaltaren, genom att uppfylla förpliktelser som konkursgäldenären har, tillföra boet den solventa avtalspartens prestation. Vidare medför icke-uppfyllandet av ett avtal att kontraktsbrott föreligger, vilket ger upphov till pekuniära kontraktsbrottspåföljder som är riktade mot *konkursgäldenären*, inte mot boet.

Eftersom det är uteslutet att konkursgäldenärens samtliga förpliktelser kan uppfyllas, måste konkursförvaltaren besluta vilka avtal som skall fullföljas respektive inte fullföljas.⁴ Beslutet skall fattas utifrån vad som är gynnsammast för borgenärerna, sedda som ett kollektiv. Härav följer att om den solventa parten redan har fullgjort alla sina avtalsförpliktelser, så skall avtalet inte fullföljas. Visserligen medför detta tillkommande skulder p.g.a. kontraktsbrott, men dessa utgör, som ovan sagts, inte massagäld utan oprioriterade fordringar i konkursen (försåvitt de inte omfattas av t.ex. den panträtt borgenärerna har till säkerhet för sina huvudanspråk). Regelmässigt förekommer ingen konkursutdelning i anledning av oprioriterade fordringar, varför tillkommande sådana fordringar inte minskar någon annan borgenärs utdelningsmöjligheter. Om det kvarstår prestationsskyldighet för båda avtalsparterna, så skall avtalet fullföljas *om* fullföljandet, direkt eller indirekt⁵, tillför boet prestationer till ett för boet högre värde än värdet av det som boet har att prestera till den solventa parten.

Konkursboet har således *valrätt* när det gäller att fullfölja konkursgäldenärens avtal.⁶ Därmed är dock inte sagt att den solventa parten är helt ”i händerna” på konkursförvaltaren. Principen är istället att om boet väljer att fullfölja gäldenärens avtal, skall den solventa parten ej försättas i en vare sig sämre eller bättre ställning än den som hen skulle ha befunnit sig i ifall boet istället valt alternativet *ej fullfölja*. Den konkreta utformningen av detta skydd för den solventa parten varierar, beroende på vad för slags avtal det är fråga om.

³ En annan sak är att det finns konkursrättsliga regler som medför att vissa avtalsbestämmelser inte är giltiga emot **konkursboet**. Se avsnitt 5.

⁴ Påpekas skall att om den solventa partens anspråk är sakrättsligt skyddat så har konkursförvaltaren inget beslutsutrymme.

⁵ Med indirekt avser jag t.ex. situationen att prestationens värde ligger i att den möjliggör försäljning av gäldenärens rörelse istället för försäljning av enskilda förmögenhetsobjekt.

⁶ Se not 1

För att få ett underlag till diskussionen om utformningen av boets möjligheter *att inte fullfölja* konkursgäldenärens funktionsförsäljningsavtal respektive *att fullfölja* dem, kommer jag att *dels* problematisera termen funktionsförsäljning, *dels* belysa faktorer som är av intresse att beakta vid bedömningen av värdet för borgenärskollektivet av att ett funktionsförsäljningsavtal fullföljs.

2. VAD ÄR FUNKTIONSFÖRSÄLJNING?

2.1 Terminologi

”Termen funktionsförsäljning har skapats och tagits i bruk inom den del av näringslivet som utgörs av omsättning av varor och tjänster.⁷ Den används för att beteckna försäljning som är inriktad på att tillgodose kundens behov av en viss *funktion*, till skillnad från försäljning av varor eller tjänster.”⁸ Den som köper en funktion köper således inte äganderätten till egendomsobjekt och inte heller rätten att få något visst utfört på ett fackmannamässigt sätt. Det funktionsköparen köper är rätten att erhålla ett visst *resultat*. Säljaren skall alltså leverera ett visst resultat och köparen betalar ett fast pris per t.ex. månad eller erhållen enhet av den avtalade funktionen (t.ex. energilagringsskapacitet hos batterier).

Ordet funktion har tre betydelser: roll, det att fungera samt, som matematiskt begrepp, beroende variabel. Ordet funktion i betydelsen beroende variabel kan även användas *bildligt* och har då betydelsen resultat, följd. Min uppfattning är att av ordet funktions betydelser är det betydelsen *resultat* som bäst beskriver vad det är som säljs när affärsmodellen funktionsförsäljning används. Termen tydliggör att det köparen förvärvar *inte* är det/de egendomsobjekt som används för att resultatet skall uppnås eller rätt till ett visst slags arbetsinsatser. Eftersom resultat är något som enligt vanligt språkbruk kan åstadkommas, tillhandahållas, levereras och erhållas, kommer jag att använda dessa verb också när jag använder ordet funktion som benämning på det som är föremålet för funktionsförsäljningen/-köpet.

⁷ Den engelska termen, högst sannolikt förebilden för den svenska, är functional sale.

⁸ Arnesdotter, Ingrid, HB 2 kap. 1 § 1 st. – ett hinder för funktionsförsäljning? (Cit. Arnesdotter), Festskrift till Göran Millqvist, Stockholm 2019, s. 67.

2.2 Något om parternas skyldigheter och rättigheter

Detta avsnitt av artikeln är avsett som en bakgrund till diskussionen (i avsnitt 3) om hur funktionsförsäljningsavtal förhåller sig till avtalstypen hyra. Urvalet av skyldigheter/rättigheter har styrts av denna ambition och sammanförts i fyra kategorier (ansvarsområden).

1. De åtgärder som krävs för att den avtalade funktionen skall kunna börja levereras i rätt tid och på rätt plats (åtgärder för att uppnå leveransförmåga).
2. De ofta återkommande rent faktiska åtgärder som krävs för att starta/justera/stoppa leveransen av den avtalade funktionen (handhavaråtgärder).
3. De åtgärder som krävs för att under den avtalade perioden upprätthålla löpande leverans av den utlovade funktionen på rätt plats (åtgärder för att upprätthålla leveransförmåga).
4. De åtgärder som krävs för att uppgradera utrustningen.

Åtgärder för att uppnå leveransförmåga är att fatta beslut om, planera, genomföra och betala alla åtgärder som krävs för att den avtalade funktionen skall kunna börja levereras i rätt tid och på rätt plats. Detta innefattar även anskaffning och installation (hos köparen) av för leveransen behövlig utrustning. I ett *fullfjädrat* funktionsförsäljningsavtal är det säljaren som har såväl skyldigheten som rätten att bära alla delar av detta ansvar. Motpolen utgörs av funktionsförsäljningsavtal enligt vilka säljarens åligganden är begränsade till åtgärderna för att anskaffa respektive betala den nödvändiga utrustningen, d.v.s. vad som ofta kallas *produkt-som-tjänst-avtal*⁹.

Det i avtalet utlovade resultatet är oftast sådant att det krävs att vissa rent faktiska åtgärder återkommande vidtas (*handhavaråtgärder*). Vilka dessa åtgärder är varierar, beroende på vilken funktion det är fråga om och vilken teknisk lösning som har valts.

Funktionen belysning kräver t.ex. tryckande på strömbrytare, inställningar av ljusets styrka och färg och inriktning av ljuskällor. Funktionen framdrivning av fordon kräver t.ex. installation av batterier, utlyft och laddning av batterier och reglering av maximalt

⁹ Se vidare avsnitt 3.2.

energiuttag ur batterierna. Om funktionen tvätt av kläder levereras genom installationen av en flyttbar och fullt utrustad tvättstuga, måste stugans dörrar låsas upp för att senare åter låsas, belysning slås på/av, tvättprogram ställas in, etc.

Funktionsförsäljningsavtal kan skilja sig kraftigt åt vad gäller vem som skall/kan/får företa dylika faktiska åtgärder. Jag använder mig i denna artikel av följande fyra varianter.

- A. Funktionssäljaren skall, och har ensamrätt till att, företa alla faktiska åtgärder, t.ex. via IT-lösningar¹⁰.
- B. Funktionsköparen har skyldighet att företa de åtgärder som medför att produktionen av den köpta funktionen startar/stoppas (öppna/stänga lås, slå på/av strömbrytare, öppna/stänga kranar, installera nyladdade batterier etc.). Alla övriga åtgärder skall, och får, utföras endast av säljaren.
- C. Funktionsköparen har, utöver den skyldighet som anges i B., även skyldighet att företa också andra åtgärder som behöver företas ofta (t.ex. justera inställningar för ljusets styrka, färg eller värmegrad; ställa in tvättmaskinen på lämpligt tvättprogram; montera ut, ladda och åter montera in batterier).
- D. Funktionssäljaren skall inte företa handhavaråtgärderna och är införstådd med att de kommer (ibland, ofta, alltid) att utföras av andra än köparen. Exempel på sådana "andra" är elever i skolor vars huvudmän har köpt/upphandlat funktionen ljus, besökare av en sportanläggning som har köpt hygienfunktioner, familjemedlemmar till villaägare som köpt funktionen kylförvaring av livsmedel och hyresgäster/bostadsrättsinnehavare som använder den p.g.a. hyresvärdens/bostadsrättsföreningens funktionsköp av klädtvätt på fastigheten installerade tvättstugan.

Åtgärder som krävs för att upprätthålla leveransförmågan är att fatta beslut om, planera, genomföra och betala alla åtgärder som krävs för att den avtalade funktionen skall upprätthållas vid envar tidpunkt under avtalsperioden. Det är fråga om snabbt byte av förbrukningsdelar av utrustningen, förebyggande service/underhåll och reparationer.

¹⁰ Vilket genererar behov av informationssäkerhetslösningar.

Organisationen för att säkerställa ett snabbt byte av förbrukningsdelar kan variera. Funktions säljaren kan hålla lager hos köparen, i egen regi – centraliserat eller spritt – eller hos en eller flera självständiga lagerhållare. Funktionssäljaren kan ha såväl skyldighet som ensamrätt till att utföra bytena eller så har bytesskyldigheten lagts på funktionsköparen, alternativt har denne i vart fall rätt att själv utföra bytena.

Med *uppgradering av utrustningen* avser jag *såväl* åtgärder som förbättrar den redan installerade utrustningens (initiala) prestanda *som* fullständigt byte av utrustningen p.g.a. byte av teknisk lösning för produktionen av funktionen ifråga. Beroende av hur den avtalade funktionen är definierad, kan uppgradering vara såväl en rättighet som en förpliktelse för funktionssäljaren eller enbart antingen en rättighet eller en förpliktelse. Säljaren kan förväntas vilja ha rätt till uppgradering så snart en sådan skulle innebära lägre kostnader för produktionen av den avtalade funktionen.¹¹ Köparen är, typiskt sett, intresserad av uppgradering när denna skulle medföra t.ex. att köparens verksamhet får lägre miljöpåverkan eller att den nya utrustningen skulle ge ett mer tilltalande estetiskt intryck än den befintliga.

3. HUR FÖRHÅLLER SIG FUNKTIONSFÖRSÄLJNING TILL AVTALSTYPEN HYRA?

3.1 Frågans relevans

Om den avtalade funktionen är knuten till användningen av en viss fastighet eller av en viss fast eller lös sak, måste funktionssäljaren ofta installera utrustning på fastigheten respektive på/i den fasta eller lösa saken. Det handlar om utrustning, som behövs för att åstadkomma den utlovade funktionen, liksom utrustning för styrning och övervakning av produktionen av funktionen samt mätning av den ”mängd funktion” som kunden tillgodogör sig.

Funktionen belysning kan inte levereras med mindre än att armaturer, ledningar, strömbrytare, don för reglering av ljusets styrka, färg, riktning m.m. finns installerade på de platser/i de lokaler där ljuset skall levereras. Funktionen framdrivning av fordon kräver in-

¹¹ Jag påminner här om att köparen betalar ett fast pris.

stallation (i de aktuella fordonen) av utrustning för energitillförsel. Funktionen tvätt av kläder kräver installation av tvättutrustning och om det inte redan finns lämpligt utrymme för en tvättstuga är en lösning att funktionssäljaren installerar en flyttbar byggnad för ändamålet. Ett exempel på en sådan situation är att den som driver en campingplats vill kunna förse campinggästerna med tillgång till en tvättstuga.

Omständigheten, att av säljaren ägd utrustning finns hos funktionsköparen för att denne skall erhålla den avtalade funktionen, är givetvis inte tillräcklig för att avtalet skall/kan/bör behandlas som ett hyresavtal. Ett sådant ger hyrestagaren nyttjanderätt till i avtalet preciserat egendomsobjekt. A priori förefaller detta innebära att hyresavtal och funktionsförsäljningsavtal är väsensskilda, ty de senare pekar inte ut specifika egendomsobjekt och de egendomsobjekt som installeras hos funktionsköparen placeras där för att *säljaren* med hjälp av dem skall kunna leverera den sålda funktionen. Men redan en förhållandevis yttlig bekantskap med fenomenet funktionsförsäljning ger vid handen att variationsgraden är betydande ifråga om kriteriet *specifikt egendomsobjekt* (avsnitt 3.2) liksom ifråga parternas *nyttjande av den hos köparen installerade utrustningen* (avsnitt 3.3).

3.2 Fritt val av teknik kontra förutbestämt val av teknik

Den som väljer att köpa en *funktion* gör detta inte minst för att försäkra sig om att det slutliga valet av specifika föremål görs av experter. Det är rationellt att skaffa sig tillgång till motpartens expertis, när man som köpare själv saknar de specialkunskaper och/eller speciella färdigheter som krävs. Därför pekar funktionsförsäljningsavtal inte ut specifika egendomsobjekt. Å andra sidan kan det redan vid avtalets ingående stå klart exakt vilket *slags* objekt det kommer att vara fråga om, därför att funktionssäljaren har inriktat sig på att producera den erbjudna funktionen med hjälp av en viss teknik.¹² Så t.ex. kan den som säljer funktionen ”framdrivning av fordon” ha valt att alltid göra detta med hjälp av ett visst slags batterier som installeras i köparens fordon. En säljare av funktionen ”omklädnings- och

¹² I sådana fall används ofta termen *produkt som tjänst* (Product as a service, PAS).

uschmöjligheter” till dem som driver badanläggningar kan ha valt lösningen flyttbara stugor utformade för och försedda med adekvat utrustning för just omklädning och duschande. Förhåller det sig dessutom så att objekt av det aktuella slaget har en faktisk och ekonomisk livslängd som motsvarar avtalsperiodens längd, framstår det som rimligt att fr.o.m. den tidpunkt utrustningen har blivit installerad behandla avtalet som ett avtal avseende specificerad egendom.

3.3 Nyttjandet av den hos köparen installerade utrustningen

Den som hyr något gör detta för att kunna använda det hyrda på ett visst sätt, d.v.s. för att erhålla en viss funktion. En ljudanläggning används för att uppnå resultatet förstärkt ljud, en tvättstuga för att erhålla rena kläder och laddningsbara batterier för att driva t.ex. ett urverk.

De ytterligare faktiska åtgärder som krävs för att med hjälp av det hyrda objektet producera den önskade funktionen, skall utföras och betalas av någon annan än uthyraren, vanligen förhyraren själv. Den som hyr en ljudanläggning till en fest har inte rätt att av uthyraren få hjälp med installation, inställningar och övrigt löpande handhavande under festen etc. med mindre än att ett tilläggsavtal träffas om detta. Lika lite har den som bokar tvättid i hyreshusets tvättstuga rätt att kräva att hyresvärden sköter tvättandet eller den som hyr laddningsbara batterier rätt att kräva att uthyraren skall ta hand om omladdningarna av dessa batterier. Vid förhyrning *köps således en stadigvarande möjlighet att producera en viss funktion, men inte funktionen*. Den uppnås istället genom att *förhyraren utövar den erhållna rätten att nyttja* det hyrda egendomsobjektet.

Även vid funktionsförsäljning används egendom som inte ägs av funktionsköparen för att köparen skall erhålla den funktion som användningen av egendomen ifråga resulterar i. Som framgått i avsnitt 2.2 kan funktionsförsäljningsavtal skilja sig åt vad gäller vem som har att företa de rent faktiska åtgärder som krävs för starta/justera/stoppa produktionen (handhavaråtgärder). Men *vems nyttjanderätt till egendomen är det som utövas* när dessa åtgärder företas; funktionssäljarens eller funktionsköparens?

Om avtalet innebär att funktionssäljaren har såväl ensamrätt som skyldighet att företa alla faktiska åtgärder (t.ex. via IT-lösningar), är det uppenbart att säljaren utövar den nyttjanderätt som följer av att hen är egendomens ägare. Men om avtalet innebär att köparen själv skall företa de åtgärder som medför att produktionen av den köpta funktionen startar/stoppas (öppna/stänga lås, slå på/av strömbrytare, öppna/stänga kranar, installera nyladdade batterier etc.), vems nyttjanderätt är det då som utövas? Skall/kan/bör situationen tolkas som att köparen har erhållit en, till vissa handhavaråtgärder begränsad, nyttjanderätt? Eller har följande tolkning mer fog för sig: Funktionsköparen har, av utrustningens ägare, fått i uppdrag att företa åtgärderna, d.v.s. att agera för funktionssäljarens räkning.

Det är den tekniska lösningen, av hur funktionen skall produceras, som avgör om, och i så fall vilka, åtgärder behöver företas på plats hos köparen. Det är säljarens både privilegium och skyldighet att välja denna tekniska lösning. Därvid ligger det i säljarens intresse att välja en lösning som ger hen så långtgående kontroll över hur och av vem handhavaråtgärderna kommer att utföras. Detta är en följd av säljarens ansvar för att under den avtalade perioden upprätthålla förmågan att leverera den utlovade funktionen. Om köparen tillåts att själv bestämma vem som skall/får utföra handhavaråtgärder, minskar säljarens kontroll över hur de utförs, vilket ökar risken för att de utförs på ett sätt som förkortar utrustningsdelars livslängd. Råder det konkurrens på den aktuella marknaden, har säljaren dessutom svårt att via prissättningen av funktionsförsäljningen kompensera sig för denna riskökning.

Å andra sidan blir kostnaderna för att få handhavaråtgärder utförda inte sällan lägre, om de utförs av köparen, eftersom utrustningen finns hos denne. Så kan vara fallet även om det vore tekniskt möjligt för säljaren att fjärrstyra utrustningen. Ett exempel är att köparen inte vill ge säljaren tillgång till all den information om sitt bruk av funktionen som krävs för att fjärrstyrning skulle vara möjlig. Ett andra exempel är att utveckling av fjärrstyrningsprogrammet är så dyrt att intjäningstiden är längre än kontraktstiden, samtidigt som det är mindre troligt

att programmet skulle kunna användas i förhållande till kommande kunder. Det ligger givetvis i säljarens intresse att ta till vara möjligheten att (på grund av sänkta kostnader för produktionen) kunna sälja funktionen till ett lägre pris, utan att detta minskar vinstmarginalen.

Vidare kan funktionssäljaren, för att kunna leverera funktionen vid rätt tidpunkter, ha behov av köparens hjälp med handhavaråtgärderna. Så är fallet om behovet av funktionen varierar över tid och dessa fluktuationer inte kan, med god träffsäkerhet, förutses eller köparen inte tillåter säljaren att samla all information som skulle göra det möjligt att just förutse fluktuationerna.

Funktionssäljare kan således ha starka incitament att välja en teknisk lösning som innebär att köparna *skall* utföra vissa handhavaråtgärder. Samtidigt ligger det i säljarnas intresse att minska olägenheten som följer med den minskade kontrollmöjligheten. Därför har de skäl att föredra att köparna utför åtgärderna *i egenskap av säljarnas uppdragstagare*, framför att köparna gör det *i egenskap av innehavare av en genom funktionsförsäljningsavtalet upplåten nyttjanderätt*. Om köparen = uppdragstagaren missköter sitt uppdrag, kan denne skiljas från handhavandet samtidigt som funktionsförsäljningsavtalets bestånd inte berörs. Sett ur säljarperspektivet kan och bör köparens utförande av handhavaråtgärder således betraktas som utförda för säljarens/utrustningsägarens/uppdragsgivarens räkning, och inte som ett utövande av en nyttjanderätt som tillkommer dem i egenskap av funktionsköpare.

Har köparen anledning att föredra nyttjanderättskonstruktionen framför uppdragskonstruktionen? Om köparen prioriterar att erhålla funktionen till en så låg kostnad som möjligt, är *uppdrag* det bättre alternativet. För *det första* kan priset för funktionen pressas med det belopp varmed funktionssäljarens kostnader sjunker i anledning att hen inte har skyldighet att utföra de åtgärder som uppdragets åt köparen. För *det andra* bör en uppdragstagare kunna med framgång kräva att få kompensation för *såväl* de kostnader som följer med uppfyllandet av denna plikt *som* bortfallet av den vinst vederbörande skulle ha fått genom att använda sina resurser till att göra

något annat. Alternativet *nyttjanderätt* ger inte möjlighet till annat än prisreduktionen. Om köparen hade en rättighet men inte en skyldighet att utföra handhavaråtgärderna, vore säljaren tvungen att under hela avtalstiden ha beredskap för att själv utföra dem. En sådan beredskap medför kostnader. Genom att befria funktionssäljaren från detta tvång genom avstå från rätten att i egenskap av funktionsköpare kräva att säljaren utför åtgärderna, kan köparen pressa priset för funktionen med högst det belopp varmed säljarens kostnader sjunker. Även funktionsköparen har alltså starka skäl att *föredra uppdrags-tagarkonstruktionen*.

Emellertid torde det vara sällsynt att parterna diskuterar handhavarfrågan ur ett *juridiskt* perspektiv. I det enskilda fallet finns det därför sällan några specifika omständigheter som talar för att parterna tagit ett beslut om vare sig en nyttjanderättsupplåtelse eller ett uppdrag.

Med utgångspunkt i uppfattningen att kommersiella avtalsrelationer bör tolkas utifrån antagandet att parternas *övergripande* avsikt är att agera ekonomiskt rationellt, *förordar jag* likväl *tolkningen att köparen utför handhavaråtgärder för säljarens räkning* och inte i egenskap av nyttjanderättshavare.

Om funktionsköparen ensam har skyldighet att företa även andra åtgärder som behöver företas ofta (t.ex. justera inställningar för ljusets styrka, färg eller värmegrad; ställa in tvättmaskinen på lämpligt tvättprogram; montera ut, ladda och åter montera in batterier), bör även dessa åtgärder, av samma skäl som anförts ovan avseende start-/stoppåtgärder, anses bli utförda för säljarens räkning.

Vad som nu återstår att begrunda är vems nyttjanderätt som utövas när handhavaråtgärderna företas av en person som ingår i vad jag ovan (i avsnitt 2.2 punkten D) har kallat "andra".

Givet att funktionssäljaren var införstådd med denna användning av den sålda funktionen, anser jag det vara logiskt att tolka situationen som att funktionssäljaren har medgivit köparen att *delegera sitt utföraruppdrag*.

3.4 Ansvar för utrustningens fortsatta funktionsduglighet

Den som hyr ut ”hus eller delar av hus”¹³ har, om inte annat har avtalats, skyldighet att under hyrestiden hålla ”lägenheten i sådant skick”¹⁴ ”att den enligt den allmänna uppfattningen i orten är fullt brukbar för det avsedda ändamålet”¹⁵. I fråga om bostadslägenheter ingår även att med ”skäligena tidsmellanrum” företa sedvanliga åtgärder ”med anledning av lägenhetens försämring genom ålder och bruk”.¹⁶

Vid finansiell leasing är det typiska att ansvaret för det hyrda objektets fortsatta funktionsduglighet bärs av förhyraren. Uthyrarens intresse av att objektet hålls i gott skick är samtidigt så stort att avtalet oftast ålägger förhyraren att teckna ett serviceavtal med visst eller något av vissa företag som är specialiserade på service och reparation av just det slags objekt som leasingavtalet avser.

För affärsmodellen funktionsförsäljning är det en *kärnegenskap* att säljaren har allt ansvar för utrustningens funktionsduglighet under hela avtalsperioden.

3.5 Skyldighet och rätt att uppgradera utrustningen

Som redan sagts (i avsnitt 2.2) avser jag med uppgradering av utrustningen *såväl* åtgärder som förbättrar den redan installerade utrustningens (initiala) prestanda *som* fullständigt byte av utrustningen p.g.a. byte av teknisk lösning för produktionen av funktionen ifråga. För funktionssäljare är rätten till uppgradering ett viktigt skäl för att använda denna affärsmodell, eftersom den ger goda möjligheter att snabbt få pröva tekniska och organisatoriska innovationer under fullt realistiska omständigheter. Detta gör utvecklingsprocessen effektivare. Uppgraderingsrätten leder också till att funktionssäljaren snabbare får tillgång till s.k. referensanläggningar. Sådana har en viktig roll i marknadsföringen av funktionsförsäljningen. För funktionsköparen är det värdefullt att säljaren har en uppgraderings-skyldighet, eftersom det ger fortlöpande tillgång till bästa teknik och organisation (t.ex. ekonomiskt effektivast, minst risk för hand-

¹³ JB 12 kap. 1 § 1 st.

¹⁴ JB 12 kap. 15 § 1 st.

¹⁵ JB 12 kap. 9 § 1 st. och 15 § 1 st.

¹⁶ JB 12 kap. 15 § 2 st. 1 men.

havare och/eller miljö) för erhållandet av den önskade funktionen. Vid funktionsköp är detta regelmässigt viktigare än vid finansiell leasing, emedan funktionsförsäljning generellt sett medför längre intjäningstid för säljaren som därför strävar efter längre avtalsperioder än vad en leasegivare skulle erbjuda. Därtill kommer fördelen att det är funktionssäljaren som bär risken för att uppgraderingskostnaderna under avtalsperioden blir högre än kalkylerat, ty funktionsköparen erlägger ett fast pris.

I en hyresrelation vore en skyldighet för uthyraren att uppgradera hyresobjektet ett udda inslag, i synnerhet om skyldigheten inte skulle vara förenad med en rätt att höja hyresbeloppet. Rätten att få ersättning för en uppgradering är istället så given att lagstiftaren har funnit det nödvändigt att skydda dem som hyr *bostadslägenheter* mot oönskade standardhöjningar. Fastighetsägares rätt att uppgradera bostadsfastigheter är därför beroende av att de berörda hyresgästerna samtycker eller att hyresnämnden ger tillstånd.¹⁷

3.6 Kan/bör funktionsförsäljningsavtal behandlas som avtal av ett eget slag?

Som framgått ovan går parternas rättigheter/skyldigheter, avseende den hos köparen installerade utrustningen, avsevärt längre enligt ett funktionsförsäljningsavtal än enligt ett typiskt hyresavtal. Detta förhållande ger underlag för två synsätt. Det ena är att affärsmodellen funktionsförsäljning har givit upphov till en egen avtalstyp. Det andra är att den bygger på en kombination av redan etablerade avtalstyper, närmre bestämt hyra respektive köp av servicetjänster. Innan jag diskuterar vilka karaktäristika hos funktionsförsäljningsavtal som talar för det lämpliga i att välja egen-avtalstyp-synsättet framför avtalstyp-kombinations-synsättet, redovisar jag dock mina skäl för att anta att valet kan ha rättsliga konsekvenser.

Min uppfattning är att valet *inte så mycket skulle påverka urvalet av vilka rättsliga normer som är relevanta som utrymmet för en flexibel tillämpning* av dem. Det är också min uppfattning att valet av synsätt skulle påverka *tolkningen av avtalen. Det första ställningstagandet*

¹⁷ JB 12 kap. 18 d § 1 st. 1 p. samt 2 st.

motiverar jag så här. Är det fråga om redan etablerade avtalstyper, så finns det även en etablerad uppfattning om vilka rättsliga normer som skall tillämpas på avtal av dessa typer, liksom om hur de skall tillämpas. Betraktas funktionsförsäljningsavtal istället som en ny typ, måste inledningsvis en diskussion föras om normurvalet. Rimligen leder en sådan diskussion till att ledning skall hämtas ur *allmänna* rättsprinciper rörande köp av tjänster samt från rättsregler som gäller för vad som uppfattas som närliggande typer av tjänster. Dessa närliggande tjänster lär knappast bli av andra typer än de som enligt avtals-kombinations-synsättet skulle anses ingå i kombinationen. Men när egen-avtalstyp-synsättet tillämpas, blir det fråga om *analogisk användning av rättsreglerna*. Användning av allmänna rättsprinciper och analogier medför större flexibilitet än vad tillämpning av lagrum i enlighet med etablerad praxis gör. *Det andra ställningstagandet* motiverar jag så här. Om funktionsförsäljningsavtalet uppfattas som ett kombinationsavtal, kommer avtalets olika delar att i *första hand* tolkas mot bakgrund av rättsreglerna för den avtalstyp som den aktuella avtalsdelen anses tillhöra. Först därefter övervägs i vad mån förhållandet, att det inte är fråga om av varandra oberoende överenskommelser, kan/bör leda till för korrigeringar av de redan uppnådda tolkningsresultaten. Om utgångspunkten istället är att funktionsförsäljningsavtal ger uttryck för en enda avtalstyp, borde varje del av avtalet redan från början tolkas i ljuset av avtalets övriga delar. Enligt min uppfattning är det sannolikt att hänsynstagandet till funktionsförsäljningsavtals särdrag kommer att ge mer långtgående resultat, när detta hänsynstagande görs redan i tolkningsprocessens början och inte först i slutet av den och i formen av en korrigering av redan uppnådda tolkningsresultat.

Vilka karaktäristika hos ett funktionsförsäljningsavtal är det som gör det lämpligt att välja synsättet *egen avtalstyp* framför synsättet *kombination av avtalstyperna hyra och köp av servicetjänster*? Enligt min mening är det

- a. säljarens fria val av teknisk lösning
- b. köparens rätt att erhålla ett resultat

I avsnitt 3.2. har jag pekat på att hyresavtal förutsätts avse i avtalet specificerade egendomsobjekt och att funktionsförsäljningsavtal regelmässigt saknar ett angivande av vilket/vilka egendomsobjekt som kommer att installeras hos köparen. Det kan dock förhålla sig så att det redan vid avtalets ingående står klart exakt vilket *slags* objekt det kommer att vara fråga om, därför att funktionssäljaren har inriktat sig på att producera den erbjudna funktionen med hjälp av en viss teknik. Är det dessutom så att objekt av det aktuella slaget har en faktisk och ekonomisk livslängd som motsvarar (minst) avtalsperiodens längd, framstår det som rimligt att fr.o.m. den tidpunkt utrustningen har blivit installerad behandla avtalet som ett avtal avseende specificerad egendom.

Förhållandet att köparen har rätt att erhålla *ett visst resultat* leder till att det är olämpligt att behandla funktionsförsäljningsavtal som en kombination av hyresavtal och ett (eller fler) avtal om servicetjänster. Resultatsansvaret innebär att det för säljaren inte räcker med att anskaffa och betala de egendomsobjekt som krävs för produktionen av den sålda funktionen; de måste också installeras, trimmas in etc. Och när detta är gjort, åligger det säljaren att fortlöpande vidta alla åtgärder som krävs för upprätthålla den sålda funktionen. I detta avseende skiljer sig funktionssäljarens skyldigheter från de skyldigheter som en uthyrare, tillika säljare av servicetjänster, typiskt sett skulle ha. En uthyrare har (typiskt sett) ingen installationsskyldighet och säljare av servicetjänster ansvarar (typiskt sett) inte för mer än att tjänsten utförs på ett fackmannamässigt sätt.

Skulle ett avtal, som slutits mellan en säljare som marknadsför sig som en som säljer funktion, innehålla bestämmelser som omvandlar säljarens resultatansvar till ett ansvar för fackmannamässigt utförande, bortfaller ett väsentligt skäl för att behandla avtalet som ett avtal av eget slag. En annan modifikation - av funktionssäljarens ansvar - består i att serviceåtgärderna inte omfattas av det fasta pris som köparen skall erlägga, utan skall betalas enligt principen löpande räkning. Säljaren bär således inte längre den ekonomiska risken för att servicebehovet visar sig bli större än vad säljaren haft

skäl att räkna med (och som skulle ha legat till grund för det fasta priset). Modifikationen för tydligen med sig att säljaren saknar det kontrollbehov som motiverar att köparens utförande av handhavar-åtgärder betraktas som utförda för säljarens räkning, och inte som ett utövande av en *nyttjanderätt* som tillkommer köparen i egenskap av funktionsköpare.¹⁸ Resultatet är att synsättet en-kombination-av hyresavtal-och-servicetjänstavtal får ökad fog för sig.

4. FAKTORER ATT BEAKTA VID VALET MELLAN ATT FULLFÖLJA RESP. INTE FULLFÖLJA AVTALET

Utgångspunkten, för konkursförvaltare val mellan att fullfölja eller inte fullfölja gäldenärens avtal, bestäms som bekant i KL 7 kap. 8 § med orden att det åligger förvaltaren att ”vidta alla de åtgärder som främjar en förmånlig och snabb avveckling av boet.” Däri får ingå, ”i den mån det är ändamålsenligt” att fortsätta en av gäldenären bedriven rörelse.¹⁹

Ett konkursbo avvecklas genom att alla tillgångar (som inte redan består i likvida medel) omvandlas till likvida medel som sedan fördelas mellan borgenärerna²⁰ i den ordning som bestäms av konkurslagen. Ur *konkursborgenärernas* synvinkel är den avveckling av boet förmånligast som leder till den högsta summan likvida medel att fördela mellan dem. Detta förhållande leder till att konkursförvaltarens uppgift är att maximera skillnaden mellan *inbetalningarna* till boet och dess *utbetalningar*.²¹ I detta skiljer sig en sådan förvaltares uppgift från företagsledares uppgift. De senare har att maximera ägarnas avkastning av det satsade kapitalet, d.v.s. maximera skillnaden mellan inkomsterna och utgifterna.²² Därför är det skilda handlingsalternativs konsekvenser i fråga om betalningsströmmar som

¹⁸ Se avsnitt 3.3 sjunde stycket.

¹⁹ KL 8 kap. 2 § 1 men.

²⁰ Jag avser såväl konkurskostnadsborgenärer som massaborgenärer och konkursborgenärer.

²¹ Jag bortser nu från undantagsregeln i KL 8 kap. 1 § 2 st.

²² Eftersom termerna intäkter och kostnader används för att tydliggöra att vad som avses är de inkomster och utgifter som är hänförliga *till ett visst räkenskapsår*, är de inte lämpliga att använda i nu aktuellt sammanhang, ty vad som avses i detta är inte avkastningen *under ett visst räkenskapsår*.

jag i första hand uppmärksammar i den fortsatta diskussionen och inte handlingsalternativens resultat i termer av vinst/förlust.

Enligt min uppfattning kommer det ofta att ligga i såväl konkursboets som den solventa partens intresse att funktionsförsäljningsavtal fullföljs under konkursen. Ett funktionsförsäljningsavtal ingås för att *köparen under en längre period behöver en viss funktion*. Det behovet bortfaller inte därför att funktionssäljaren har försatts i konkurs och vanligen saknas möjlighet till ett snabbt byte av funktionsleverantör. Många gånger innebär inte heller köparens egen konkurs att den köpta funktionen blir obehövlig.

Om det är *funktionssäljaren som har försatts i konkurs* måste förvaltaren ta ställning till *dels* huruvida boet har intresse av att få fortsätta att leverera funktionen, *dels* vad köparen har rätt att kräva för att stå kvar vid avtalet. Den senare frågan återkommer jag till i avsnitt 5. Boets intresse av att få fortsätta att leverera är beroende av i vart fall följande faktorer:

- a. sannolikheten för att fortsatta leveranser skulle ge boet *inbetalningar* som kan beräknas överstiga *de utbetalningar som nödvändiggörs av att leveransplikten uppfylls*. Ett exempel är att boet måste införskaffa utbytesdelar, smörjoljor m.m. som krävs för att konkursgäldenärens serviceförpliktelser enligt funktionsförsäljningsavtalet skall bli uppfyllda
- b. sannolikheten för att fortsatta leveranser skulle resultera i ett netto mellan *inbetalningar* och *utbetalningar* som kan beräknas överstiga det netto som skulle uppkomma ifall boets resurser användes till något annat. Ett exempel är att de anställda inte kan ges annan sysselsättning som skulle resultera i att summan inbetalningar blir högre. Ett annat exempel är att ting, som har betalats före konkursutbrottet och som anskaffats för att konkursgäldenären skulle kunna fullgöra serviceförpliktelser enligt funktionsförsäljningsavtalen, inte har någon alternativ användning, t.ex. som varor att sälja, som skulle generera ett större betalningsflöde

- c. sannolikheten för att enda sättet, att använda den resurs som utgörs av den hos funktionsköparen installerade utrustningen, är att fortsätta leveransen av funktionen och därmed få rätt till betalning enligt avtalet. En omständighet som innebär att ingen alternativanvändning står till buds, är att konkursgäldenären saknar sakrättsligt skydd för sin äganderätt till utrustningen och därför ej har rätt att återfå den. Klart är att säljaren *inte har överlåtit* utrustningen, men detta är otillräckligt för att säljarens äganderätt skall vara sakrättsligt skyddad. Har funktionssäljaren installerat utrustningen på en fastighet eller en tomträtt eller i en byggnad som ägs av funktionsköparen, kan utrustningen ha fått rättslig status som fastighetstillbehör, tillbehör till tomträtt eller till en byggnad på annans mark.²³ I så fall har funktions-säljaren förlorat det sakrättsliga skyddet. Motsvarande gäller om utrustningen installerats på ett skepp eller flygplan (luftfartyg). Det kan inte uteslutas att problematiken är aktuell även när utrustningen har installerats på/i andra slags lösa saker.²⁴ Det kan också förhålla sig så att konkursgäldenären *har* sakrättsligt skydd, men ändå inte har rätt att få utrustningen skild ifrån funktionsköparens egendom, p.g.a. accession. I det läget har boet dock rätt till viss ersättning från funktionsköparen.²⁵
- d. sannolikheten för att en försäljning av konkursgäldenärens rörelse som en igångvarande verksamhet (a going concern) skulle vara fördelaktigare än försäljning av enskilda tillgångar. Om sannolikheten talar för en sådan försäljning, leder detta vidare till frågan: Är ett köp av rörelsen lika attraktivt med som utan möjligheten att få överta konkursgäldenärens leveransrättigheter? Har avtalen inte fullföljts under konkursen, är det mindre troligt att det existerar någon övertagandemöjlighet. Har de fullföljts, ligger det typiskt sett i funktions-

²³ Se Arnesdotter. I den artikeln behandlas enbart frågan om flyttbara byggnaders eventuella status som allmänna fastighetstillbehör. I en rapport 2019 till Energimyndigheten har jag behandlat belysningsutrustnings eventuella status som allmänna fastighetstillbehör (fristående utomhusarmaturer), allmänna byggnadstillbehör respektive särskilda byggnadstillbehör.

²⁴ Se t.ex. Strömngren, Peter, Tillbehör och accession (Cit. Strömngren), sid. 55-56, 371-385, Västerås 2012.

²⁵ Se Strömngren, sid. 28-31, 179-256.

köparens (den solventa partens) intresse att acceptera rörelseköparen som ny motpart i funktionsförsäljningsavtalet.

Om det är *funktionsköparen som har försatts i konkurs*, måste förvaltaren ta ställning till *dels* huruvida boet har intresse av att funktions säljaren fortsätter att leverera funktionen ifråga, *dels* vad säljaren har rätt att kräva i gengäld för fortsatt leverans. Den senare frågan återkommer jag till i avsnitt 5. Boets intresse av fortsatt leverans är beroende av i vart fall följande faktorer:

- a. den mån vari fortsatta leveranser är av betydelse för att gäldenärens rörelse skall kunna drivas med överskott under konkursen. Så t.ex. är en lokal utan ljus föga användbar. Detsamma gäller ett batteridrivet fordon utan batterier medan en badanläggning utan omklädningsutrymmen inte blir oanvändbar men betydligt mindre attraktiv
- b. den mån vari fortsatta leveranser är av betydelse för att gäldenärens rörelse skall kunna säljas som en igångvarande verksamhet (a going concern)
- c. den mån vari fortsatta leveranser är av betydelse för att hindra att en eller flera tillgångar i boet kommer till skada/förstörs. Byggnader, och lösa saker som finns i dem, kan förfaras p.g.a. att de blir utan uppvärmning. Det som måste förvaras under kyla, förstörs om kylningen upphör. Utrustning går sönder om serviceåtgärder uteblir
- d. den vikt det kan bedömas ha för en köpare av någon av boets tillgångar att samtidigt ha möjlighet att avtala med funktions säljaren om att få inträda i funktionsförsäljningsavtalet i konkursgäldenärens ställe. Den som köper en kontorsfastighet för vilken funktionen ljus erhålls via ett funktionsförsäljningsavtal, kan antas ha detta behov. Motsvarande gäller för den som köper en maskin etc. som drivs av energi från batterier, vilka är av sådan typ att de är svåra, om ens möjliga, att få tillgång till på annat sätt.

5. UTFORMNINGEN AV KONKURSBOETS VALRÄTT²⁶

Jag börjar med att ta upp *konkursboets möjligheter* att realisera en önskan att *slippa* fullfölja ett av konkursgäldenären före konkursen ingånget funktionsförsäljningsavtal. Härvid är såväl obligationsrättsliga som konkursrättsliga²⁷ regler av intresse.

Som framhållits redan inledningsvis i denna artikel, innebär inte konkursutbrottet *i sig* att avtal upphör att gälla; såväl gäldenären som den solventa parten är alltjämt berättigade och förpliktigade i enlighet med de före konkursen ingångna avtalen. Alltså står det konkursförvaltaren fritt att häva respektive säga upp ett avtal, *givet* att detta avtal *ger den i konkurs försatta parten* rätt att p.g.a. sin konkurs göra så. Även om det är *köparen* som är försatt i konkurs, kan boet ha intresse av att konkursgäldenären så snart som möjligt blir fri ifrån avtalet. Så är fallet t.ex. när köparen har att betala i förskott, eller har ställt säkerhet för betalning av kommande leveranser, och konkursen medför att det inte längre finns något behov av funktionen.

Om obligationsrättsliga medel saknas, kommer konkursrätten i fokus. En första fråga blir om denna tillerkänner konkursbon en *egen* hävnings- eller uppsägningsrätt. För momentana avtal är svaret nej. Mera osäkert är vad som gäller för varaktiga avtal. En lagstadgad *uppsägningsrätt* för boet finns när det gäller konkursgäldenären tillhörig hyresrätt respektive arrenderätt. Enligt Möller ”är det mycket tveksamt om boet har en särskild uppsägningsrätt i oreglerade fall” men nämner även att ”Hellner [...] antar att boet har uppsägningsrätt vid varaktiga avtal”.²⁸ När en *funktionssäljare* har försatts i konkurs, kan således synen på avtalet som ett avtal av en egen typ eller som en kombination av två avtalstyper – hyra respektive köp av servicetjänster – bli avgörande för konkursboets uppsägningsrätt. Som framgår av denna artikel är det min uppfattning att funktions-

²⁶ Framställningen tar inte upp fallet att utrustningen ännu inte har installerats hos köparen.

²⁷ Jag ansluter mig till uppfattningen att också de i obligationsrättsligt inriktade lagar förekommande reglerna om rättigheter och skyldigheter vid endera partens konkurs utgör konkursrättsliga och tvingande regler.

²⁸ Möller, Mikael, Konkurs och kontrakt (Cit. Möller), sid. 823 och den där förekommande noten 24, Göteborg 1988.

försäljningsavtal i allmänhet kan och bör behandlas som avtal i sitt eget slag, men jag har också pekat ut omständigheter som, om de är till finnandes, försvagar mina argument för den hållningen.

Slutligen finns det en möjlighet som alltid är till hands, nämligen att underlåta att leverera/ta emot leverans, d.v.s. låta konkursgäldenären begå kontraktsbrott. Detta ger visserligen motparten rätt till skadestånd/dröjsmålsränta, men den rätten innebär inte att det uppkommer en massafordran utan "bara" en konkursfordran; därtill vanligen en oprioriterad sådan. Så länge det står klart att det inte kommer att bli någon utdelning på oprioriterade fordringar, kommer ingen borgenär att få sin ställning försämrad genom att summan av sådana fordringar ökar.

Vilka möjligheter står konkursboet till buds när önskemålet är att *funktionsavtalet skall fullföljas*? Den vanligaste situationen torde vara att det är *funktionssäljarens* konkursbo som vill fullfölja, medan motparten vill motsatsen, t.ex. därför att hen misstror boets förmåga att leva upp till resultatgarantin. I två fall kan boet tvinga på köparen en betalningsskyldighet genom att oombett fullgöra konkursgäldenärens naturaförpliktelser. I det ena kan boet göra detta utan att det resulterar i massaansvar. Detta fall föreligger²⁹ om

- a. avtalet stipulerar att uppsägningstid skall gälla vid uppsägning p.g.a. av insolvens och
- b. köparen har tillfrågat boet om det vill inträda i avtalet eller ställa säkerhet för sin avtalsenliga fullgörelse av avtalet och
- c. boet har svarat nej eller underlåtit att svara inom skälig tid och
- d. köparen har därefter sagt upp avtalet.

I detta läge blir köparen således tvungen att betala för under uppsägningstiden erhållna leveranser.

I det andra fallet ådrar sig boet massaansvar för funktionsleveransen, emedan den ses som ett inträde i avtalet via konkludent handlande.³⁰ Som konkludent handlande betraktas att boet fullgör konkursgäldenärens förpliktelser utan att ha en sakrättslig skyldighet att

²⁹ Se t.ex. Möller, sid. 822.

³⁰ Se t.ex. Möller, sid. 825.

presteras.³¹ En funktionsförsäljarens skyldigheter är inte av det slaget, högst sannolikt inte ens om funktionsförsäljning anses utgöra en kombination av upplåtelse av nyttjanderätt till en lokal och avtal om servicetjänster. En lokalhyresgästs skydd mot den som köpt fastigheten på en exekutiv auktion är svagt³² och omfattar dessutom inte rättigheterna enligt serviceavtalsdelen av funktionsförsäljningsavtalet.

Eftersom funktionsförsäljningsavtal är varaktiga, uppkommer spørgsmålet om en säljares konkursbo kan göra ett *partiellt inträde* i ett sådant avtal, d.v.s. med ett åtagande som är begränsat till prestationer som fullgörs under konkurstiden. Mitt ställningstagande är att en sådan rätt generellt sett torde föreligga. Skälet härför är att funktionssäljarens prestation är delbar³³, ty det som säljaren skall göra är att *oavbrutet leverera ett och samma resultat*. Det är alltså inte fråga om ett resultat som skall växa fram under avtalsperioden för att innan periodens slutdatum levereras en gång för alla som fallet är ifråga om t.ex. ett entreprenadavtal. Funktionsköparen har, till skillnad från den som köpt en entreprenad, inte mindre nytta av det *boet* levererar, även om köparen inte erhåller allt det som hen skulle ha erhållit vid ett fullt inträde från boets sida. Med andra ord: Säljarens prestation är delbar precis som en betalares prestation är det, eftersom värdet av att erhålla 1 krona inte blir mindre av att hela köpeskillingen om 100 kronor inte erhöles.

En *funktionsköpares konkursbo*, som vill erhålla fortsatta leveranser av den köpta funktionen, uppnår detta om det *antingen* inträder i avtalet, uttryckligen eller konkludent genom att fullgöra en köparen åliggande förpliktelse att betala i förskott, *eller* ställer säkerhet. Ett inträde kan, med hög sannolikhet, vara partiellt.³⁴

³¹ Se t.ex. Möller, sid. 825.

³² JB 7 kap. 16 §.

³³ Angående vikten av delbarhet: Se t.ex. Möller sid. 826.

³⁴ Se t.ex. Möller, sid 826.