

Fem strategiska tips vid en tvist

Företag ställs förr eller senare inför meningsskiljaktigheter – med kunder, leverantörer, samarbetspartners eller anställda. När en tvist uppstår blir den snabbt en affärskritisk fråga: den kan påverka likviditet, leveransförmåga, rykte och relationer. Därför krävs ett strukturerat och strategiskt angreppssätt.

Här är advokat Andreas Hagens fem nyckelstrategier för företag som vill hantera tvister professionellt och effektivt.

1. Säkerställ robust dokumentation

I affärstvister är dokumentation ofta helt avgörande. Se till att företaget har tydliga och uppdaterade rutiner för att spara:

- avtal och bilagor
- orderbekräftelser och leveransspecifikationer
- e post och intern kommunikation
- mötesprotokoll
- kvalitetsrapporter och reklamationsunderlag

Bra dokumentation minskar risken för dyra missförstånd och ger er en bevismässig styrka som ofta snabbt påverkar motpartens villighet att hitta en lösning.

2. Gör en affärsmässig riskbedömning från start

En tvist är en affärsprocess, inte en prestigefråga. Företag bör alltid väga:

- kostnad vs. möjliga utfall
- påverkan på verksamheten
- relationens långsiktiga värde
- resursåtgång för ledning och personal

- risk för skada på varumärke eller kundrelationer

Genom att tidigt ta fram scenarier (bästa, sämsta och mest troliga utfall) kan ledningen fatta beslut som är rationella, ekonomiskt försvarbara och i linje med företagets övergripande strategi.

3. Kommunicera professionellt och enhetligt

I tvister uppstår ofta osäkerhet och kraftiga känslor, vilket kan leda till ogenomtänkta uttalanden. För företag är detta extra riskabelt – ett enda felaktigt formulerat mail kan ändra förutsättningarna i en förhandling.

Säkerställ därför att:

- all kommunikation är samlad och koordinerad
- utvalda personer är ansvariga kontaktpunkter
- tonen är formell, saklig och konsekvent
- känsloutbrott undviks – de kostar mer än de ger

En tydlig kommunikationspolicy bidrar till att skydda företagets anseende och förhindrar att onödiga "bevis" skapas åt motparten.

4. Utvärdera alternativa tvistelösningsmetoder – ofta snabbare och billigare

Domstolsprocesser kan bli både utdragna och kostsamma. Företag gör därför klokt i att tidigt överväga:

- Förhandling – direkt dialog kan lösa 80–90 % av affärstvister
- Medling – en oberoende medlare hjälper parterna nå en överenskommelse
- Skiljeförfarande – vanligt i kommersiella avtal, snabbare än tingsrätt och ofta sekretessbelagt

Att välja rätt tvistelösningsstrategi kan spara hundratusentals kronor och korta processen från år till veckor.

5. Ta juridisk rådgivning tidigt – det är en investering, inte en kostnad

Många företag involverar advokat först när situationen låst sig. Ofta är det för sent för att undvika skador. En tidig rådgivning kan hjälpa er att:

- identifiera starka och svaga punkter i ert case
- undvika misstag som kan få rättsliga konsekvenser
- formulera korrekta krav, svar och invändningar
- bedöma affärsmässig rimlighet i en uppgörelse
- minska den totala kostnaden för tvisten

Företag som tar rådgivning tidigt står nästan alltid bättre rustade inför både förhandling och eventuell process.

Sammanfattning

Tvister är ibland oundvikliga – men de behöver inte bli katastrofala. Med Andreas Hagens femstegsraket kan du agera strategiskt, skydda ditt företag och öka chansen till en smidig lösning.

INTER:s advokater är specialister inom tvistelösning och har stor erfarenhet av att vara ombud i förhandlingar, rättegångar och skiljeförfaranden.

På vår byrå möter du [Advokat Andreas Hagen](#) – en affärsjuridisk rådgivare med fokus på precision, tydlighet och långsiktigt värdeskapande. Vi arbetar nära våra klienter och erbjuder juridiska lösningar som inte bara löser dagens utmaningar, utan stärker morgondagens affär.

Med en kombination av juridisk expertis, strategiskt tänkande och genuin förståelse för affärslivets dynamik hjälper vi företag att navigera rätt i en allt mer komplex juridisk miljö. Oavsett om det gäller avtal, förhandlingar, bolagsstruktur eller riskhantering är vårt mål detsamma: att ge dig trygga beslut och starka förutsättningar för tillväxt.

Vi tror på raka besked, kvalitet i varje detalj och relationer byggda på förtroende.

Hos oss får du en engagerad rådgivare som är tillgänglig när det behövs, som vågar vara tydlig och som alltid arbetar med ditt bästa affärsintresse i fokus.

Affärsjuridik ska vara tydlig, strategisk och värdeskapande.

Det är den standard Advokat Andreas Hagen står för – varje dag.