



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA

Anniina Perälä

Liikesalaisuuksien suojaaminen yrityskaupassa sopimusperusteisilla suojakeinoilla

Erityistarkastelussa tilanteet, joissa yrityskauppa ei toteudu

Laskentatoimen ja rahoituksen
akateeminen yksikkö
Kauppatieteiden
pro gradu -tutkielma
Talousoikeus

Vaasa 2021

VAASAN YLIOPISTO**Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

Tekijä:	Anniina Perälä		
Tutkielman nimi:	Liikesalaisuuksien suojaaminen yrityskaupassa sopimusperusteisilla suojakeinoilla : Erityistarkastelussa tilanteet, joissa yrityskauppa ei toteudu		
Tutkinto:	Kauppatieteiden maisteri		
Oppiaine:	Talousoikeus		
Työn ohjaaja:	Matti Vaattovaara		
Valmistumisvuosi:	2021	Sivumäärä:	88

TIIVISTELMÄ:

Nykyisin yritysten toiminta pohjautuu yhä enemmän tietopääomaan sekä sen hallintaan. Yritystoiminnassa usein arvokkain tieto on salassa pidettävää tietoa, jolloin tiedon suojaamiskeinot muodostuvat merkityksellisiksi. Liikesalaisuutta koskevat säännökset ovat kokeneet lakiuudistuksen vuonna 2018, jonka ansiosta luottamuksellinen liikesalaisuudeksi katsottava tieto saa suojaa myös lainsäädännön perusteella. Tästä huolimatta sopimusperusteinen suojaaminen ei ole menettänyt merkitystään, etenkin kun kyse on erittäin salaisista tiedoista. Liikesuhteista tarkastelun kohteena on yrityskauppa, joka on erittäin merkittävä osapuolten välinen sopimus ja tilanne, jossa liikesalaisuuksien suojaaminen korostuu. Yrityskauppa voi olla osana kasvustrategiaa, mutta se voi johtaa tilanteeseen, jossa se ei alkuperäisistä suunnitelmista huolimatta toteudu. Tällöin jo luovutetut liikesalaisuudet tulisi pystyä suojaamaan ja pitämään edelleen salaisena.

Tutkimuksen tarkoituksena on tutkia liikesalaisuuksien suojaamista sopimusperusteisilla suoja-keinoilla yrityskaupassa ja tilanteessa, jossa yrityskauppa ei toteudu. Tavoitteena on lisäksi selvittää liikesalaisuuden määritelmää yrityskaupassa. Tutkimuksella pyritään saamaan vastaus kysymyksiin, mitä liikesalaisuudet ovat ja millä sopimusoikeudellisilla keinoilla niitä voidaan suojata yrityskaupassa. Tutkimusmenetelmänä on käytetty oikeusdogmaattista eli lainopillista tutkimusmenetelmää. Teoreettinen viitekehys pohjautuu oikeuskirjallisuuteen, voimassa olevaan lainsäädäntöön ja lain esitöihin. Empiriaosuus muodostuu oikeuskäytännöstä oikeustapausten muodossa.

Tutkimuksesta käy ilmi, että liikesalaisuutena pidettävä tieto on usein yrityksille korvaamaton kilpailutekijä, koska juridiset ja taloudelliset riskit saattavat olla huomattavia niiden paljastuessa ulkopuolisille. Tietoja luovuttavan osapuolen on huolehdittava, että salassapitovelvollisuus sitoo koko prosessin ajan, vaikka yrityskauppaneuvottelut eivät johtaisi lopullisen yrityskauppakirjan solmimiseen. Tutkimuksen johtopäätöksenä voidaan todeta, että liikesalaisuuksien aineettoman luonteen vuoksi niiden sopimusperusteinen suojaaminen on erityisen tärkeää preventiivisesti. Olennaista liikesalaisuuksien suojaamisessa ei ole ainoastaan suojaamisen tapa, vaan myös suojaamisen vaihe. Suojaamisen vaiheesta huolehtiminen toteutetaan prekontraktuaalisella sopimisella. Suojaamisen tapana käytetään salassapitosopimusta ja eri sopimustyyppeihin sisällytettävää salassapitoehto ja salassapitositoumusta.

AVAINSANAT: liikesalaisuus, yrityskaupat, sopimusoikeus, salassapito, sopimukset

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tutkielman lähtökohdat	6
1.2	Tutkielman tavoite ja tutkimusongelmat	9
1.3	Tutkielman rakenne ja eteneminen	10
1.4	Tutkimusmetodi	12
2	Liikesalaisuus ja yrityskauppa	14
2.1	Liikesalaisuuden määrittelyä	14
2.1.1	Tiedon salaisuus	18
2.1.2	Tiedon taloudellinen arvo eli salassapitointressi	19
2.1.3	Tosiasiallinen salassapito	22
2.2	Yrityskauppojen jaottelua	24
2.3	Yrityskauppa prosessina	28
2.4	Yrityskaupan peruuntuminen	31
2.5	Yrityskaupan osapuolten väliset liikesalaisuudet	33
2.6	Kolmas osapuoli ja liikesalaisuudet yrityskaupassa	34
3	Prekontraktuaalinen sopiminen liikesalaisuuksien suojaamisen vaiheena	39
3.1	Prekontraktuaalisen sopimuksen käsitteestä	39
3.2	Neuvottelusopimus	40
3.3	Eksklusiviteettisopimus	42
3.4	Aiesopimus	43
3.5	Esisopimus	45
4	Liikesalaisuuksien suojaaminen salassapitosopimuksella ja salassapitoehdolla	48
4.1	Salassapitosopimuksen lakisääteinen perusta	48
4.2	Salassapitosopimus liikesuhteessa	49
4.3	Salassapitosopimus neuvotteluprosessissa	54
4.4	Salassapitosopimuksen hyödyistä sopimusosapuolten näkökulmasta	56
4.5	Salassapitoehdon käyttäminen	60
4.6	Salassapitositoumus suojaamiskeinona	63

5	Liikesalaisuuksien salassapitovelvoitteen suojaamisen kesto	65
5.1	Salassapitovelvoitteen voimassaolo	65
5.2	Salassapitovelvoitteen vanhentuminen	67
5.3	Salassapitovelvoitteen rikkominen	72
5.4	Sopimussakko	75
6	Johtopäätökset	79
	Lähteet	82
	Oikeustapausluettelo	88

Kuvat

Kuva 1 Yrityskauppojen jaottelu.	26
Kuva 2 Yrityskauppojen strategiaperusteinen jaottelu.	28
Kuva 3 Yrityskauppaprosessin vaiheet.	31

Lyhenteet

EU	Euroopan unioni
HE	Hallituksen esitys
HO	Hovioikeus
KKO	Korkein oikeus
Liikesalaisuusdirektiivi	Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi (EU) 2016/943, julkistamattoman taitotiedon ja liiketoimintatiedon (liikesalaisuuksien) suojaamisesta laittomalta hankinnalta, käytöltä ja ilmaisemiselta
OYL	Osakeyhtiölaki 624/2006
SopMenL	Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa 1061/1978
VanhL	Laki velan vanhentumisesta 728/2003

1 Johdanto

1.1 Tutkielman lähtökohdat

Yritysten toiminta perustuu nykyisin yhä enemmän tietoon. Useat yhtiöt ovat täysin riippuvaisia tiedosta, ja niiden koko liiketoiminta voi perustua tiedon hallintaan. Tällaisesta liiketoiminnassa hyödynnettävästä tiedosta suuri ja usein myös arvokkain tieto on yrityksen salassa pidettävää yritystoimintaan liittyvää tietoa. Tätä liiketoiminnan luottamuksellista tietoa kutsutaan liikesalaisuudeksi ja sitä suojataan laki- ja sopimusperusteisesti.¹ Yrityksen kilpailuedun kannalta liikesalaisuuksien salassapidosta huolehtiminen on keskeistä, kun yritysten välisissä liikesuhteissa luovutetaan ja vastaanotetaan luottamuksellisia tietoja. Tällainen tilanne on myös yrityskauppa, jonka useaan eri vaiheeseen kuuluu luottamuksellisten tietojen vaihtaminen. Jos yrityskaupan toisena sopimusosapuolena on kilpailija, liikesalaisuuksien luovuttaminen on erityisen riskialtista. Liikesalaisuuksien säilyttämisen varmistamiseksi lainsäädännön lisäksi sopimuskumppaneiden on kannattavaa käyttää erilaisia sopimuksia ja sopimusehtoja.

Liikesalaisuuksien suojaaminen muuttui vuonna 2016 Euroopan unionissa annetun liikesalaisuusdirektiivin (2016/943) myötä. Tämän tarkoituksena oli harmonisoida EU:n ja sen jäsenvaltioiden liikesalaisuuksia koskeva siviilioikeudellinen lainsäädäntö.² Tätä aikaisemmin liikesalaisuuksia koskeva kansallinen sääntely pohjautui useaan lakiin, ja niitä koskevat yleiset säännökset löytyivät laista sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa (1061/1978), työsopimuslaista (55/2001) ja rikoslaista (39/1889)³. Liikesalaisuusdirektiivistä johtuen Suomessa säädettiin liikesalaisuuslaki (595/2018), joka tuli voimaan vuonna 2018. Liikesalaisuuslaki antaa tietyiltä osin liikesalaisuuksille vahvempaa suojaa kuin direktiivi, esimerkiksi tietyssä tehtävässä olevan henkilön

¹ Vapaavuori 2019: 23–24.

² Kokko 2017: 243–244.

³ Hemmo 2005b: 325.

salassapitovelvollisuuden osalta.⁴ Lisäksi liikesalaisuuslain myötä tietoja luovuttava osapuoli saa myös lain mukaan parempaa suojaa luottamuksellisille tiedoilleen. Lain mukaiset suojakeinot eivät kuitenkaan joka tilanteessa ole riittäviä, joten sopimusperusteinen suojaaminen ei ole menettänyt merkitystään säädetystä laista huolimatta.

Suomessa yrityskauppojen määrä ja arvo ovat olleet kasvussa vuonna 2019, mutta vuonna 2020 havaittavissa on ollut laskua⁵. Kansainvälinen konsulttiyritys Boston Consulting Group arvioi raportissaan tilanteen kuitenkin elpyvän tulevaisuudessa⁶. Liikesalaisuuksien näkökulmasta yrityskauppa on monivaiheinen prosessi, koska yritys voi saada yrityskaupalla haltuunsa suuren määrän liikesalaisuuksia. Usein jo pelkkä tieto yrityskaupahankkeen vireilläolosta täyttää liikesalaisuuden kriteerit, etenkin jos kyse on pörssissä noteerattujen yhtiöiden sisäpiiritiedosta.⁷ Nykyisin yritykset jakavat luottamuksellista tietoa huomattavassa määrin ulkopuolisille tahoille myös muissa yhteyksissä, mutta tämän tutkielman tarkoituksena on tarkastella liikesalaisuuksien suojaamista nimellisesti yrityskauppatilanteessa. Riskejä liikesalaisuuksien paljastumiseen on useita, joten yritysten tulee kiinnittää yhä enemmän huomiota niiden suojaamistapoihin yrityskaupprosessissa ja yrityskaupan mahdollisessa peruuntumisessa.

Yrityskaupoissa osapuolet voivat päätyä useasta eri syystä tilanteeseen, jossa yrityskauppa ei toteudu. Etenkin toisen sopimuskomppanin ollessa kilpailija, voidaan perättömällä yrityskaupahankkeella pyrkiä saamaan salassa pidettäviä tietoja kilpailevasta yrityksestä. Tällöin kilpailija voi yrittää hyödyntää näitä tietoja oikeudettomasti omassa liiketoiminnassaan, joten liikesalaisuuksien suojaamisesta erikseen sopiminen luo turvaa tietoja luovuttavalle osapuolelle ja näin varmistaa yritystoiminnan jatkumisen myös tulevaisuudessa. Yrityskauppoihin liittyy juuri kilpailun näkökulmasta myös toisenlainen kilpailuoikeudellinen ongelma, jossa yrityskaupan myötä ostaja voi saada monopoliaseman itselleen, jopa hyväksyttävillä perusteilla. Tämä on lähtökohtaisesti mahdollista yhtiö- ja

⁴ Vapaavuori 2019: 27.

⁵ Kengelbach ja muut 2019; Kengelbach ja muut 2020.

⁶ Kengelbach ja muut 2020.

⁷ Vapaavuori 2019: 125, 635.

kauppaoikeudellisesta näkökulmasta. Lisäksi on mahdollista, että pienillä markkinoilla, kuten Suomessa, yksittäinen yrityskauppa voi johtaa yhden yrityksen määräävän markkina-aseman syntymiseen. Yrityskaupat voivat siten muuttaa markkinoiden rakenteita. EU-kilpailuoikeudessa on syntynyt yrityskauppavalvonnaksi kutsuttu valvontamekanismi, jonka tehtävänä on valvoa yrityskauppojen toteutumista kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta.⁸ Kilpailulain (948/2011) 25 §:n mukaan Suomessa yrityskauppavalvontaa toteuttaa Kilpailu- ja kuluttajavirasto, jonka esityksestä markkinaoikeus voi kieltää tai määrätä purettavaksi yrityskaupan. Yrityskauppa voi siten peruuntua myös tällaisista kilpailuoikeudellisista syistä. Jos yrityskauppa ei toteudu, yrityskauppaprosessin aikaisien liikesalaisuuksien luovuttamisen salassapidon turvaaminen konkretisoituu. Merkityksellistä on huomioida liikesalaisuuksien suojaaminen jo prosessin alusta alkaen mahdollisen yrityskaupan toteutumisen epäonnistumisen vuoksi.

Tutkielmassa tutkitaan liikesalaisuuksia turvaavia sopimuskäytäntöjä yrityskaupassa. Eri-tyistarkastelun kohteena ovat tilanteet, kun yrityskauppa ei toteudu. Tällaisten tilanteiden osalta liikesalaisuuksien suojaamisen keinona voidaan käyttää ennakoivaa sopimista jo heti yrityskauppaprosessin alkuvaiheessa. Ennakoivalla sopimisella huolehditaan sopimusten huolellisesta valmistelusta, pyritään huomioimaan tilannekohtaiset erityispiirteet ja näin välttämään mahdollisia riskejä sekä ongelmia. Liikesalaisuuksien aineettoman omaisuuden luonteen vuoksi liikesalaisuuksien loukkauksen toteutuminen aiheuttaa vahinkoa, joka voidaan oikeudellisella sanktiojärjestelmällä korvata vain rajoitetusti⁹. Yrityskaupan peruuntuessa vahinkoa kärsinyt osapuoli voi menettää liiketoimintansa kannalta erittäin keskeisiä luottamuksellisia tietoja, joita sanktiot eivät korvaa. Kerran paljastunutta liikesalaisuutta ei voi saada enää uudelleen samalla tavoin salaiseksi.

Liike-elämän yhteistyösuhteissa merkityksellistä on huolehtia riittävästä salassapidosta, jota usein toteutetaan erilaisten salassapitosopimusten avulla. Vaikka liikesalaisuuslaki turvaa elinkeinotoiminnan luottamuksellisia tietoja, laista huolimatta salassapidosta

⁸ Huhtamäki 2014: 90–92.

⁹ Vapaavuori 2019: 29.

sopiminen on keskeistä. Tämä korostuu etenkin varautuessa tilanteeseen, jossa yritys-
kauppa ei mahdollisesti toteudu. Yrityskaupan osapuolten välinen salassapitosopimus
toimii tällöin osapuolten tahtotilan osoittajana ja lakisääteisen suojan täsmentäjänä.
Varsinaisen salassapitosopimuksen lisäksi liikesalaisuuksia voidaan suojata myös muilla
sopimusoikeudellisilla keinoilla. Parhaimmillaan salassapidosta sopimisella voidaan laa-
jentaa liikesalaisuuksien lakisääteistä suojaa.

1.2 Tutkielman tavoite ja tutkimusongelmat

Tutkielman tavoitteena on tutkia *liikesalaisuuksien suojaamista erilaisilla sopimusperus-
teisilla suoja keinoilla yrityskaupassa ja tilanteessa, jossa yrityskauppa ei toteudu*. Tutkiel-
massa selvitetään, mitä liikesalaisuuden määritelmällä tarkoitetaan yrityskaupassa ja
millä sopimusoikeudellisilla keinoilla liikesalaisuuksia voidaan yrityskaupan aikana suo-
jata. Tavoitteena on tutkia liikesalaisuuksien suojaamista erityisesti tilanteissa, joissa yri-
tyskauppa ei alkuperäisistä suunnitelmista huolimatta toteudu. Tarkoituksena on selvit-
tää sopimusoikeuden näkökulmasta erilaiset suojaamisen mahdollisuudet, joita yritykset
voivat ja joita niiden kannattaa käyttää yrityskauppoja tehdessään sekä varautuessaan
yrityskaupan peruuntumiseen. Yrityskaupan peruuntuessa osapuolet ovat voineet luo-
vutua toisilleen jo huomattavan määrän luottamuksellista tietoa. Tällöin liikesalaisuuk-
sien suojaamisen keinot niiden väärinkäyttämisen estämiseksi ovat keskeisessä ase-
massa. Tutkimuksessa pyritään saamaan vastaus kysymyksiin, mitä liikesalaisuudet ovat
ja millä sopimusoikeudellisilla keinoilla niitä voidaan suojata yrityskaupassa.

Liikesalaisuudet ovat yrityksen aineetonta omaisuutta, joka on yrityksen muuta kuin fyy-
sistä omaisuutta¹⁰. Aineettomaan omaisuuteen kuuluvat myös erilaiset immateriaalioi-
keudet¹¹, joita tässä tutkielmassa ei kuitenkaan käsitellä niiden laajuuden vuoksi. Yritys-
kauppaa käydään läpi prosessina, joten sen veroseuraamuksia tai

¹⁰ Vapaavuori 2019: 23; Knuutinen 2015: 1055.

¹¹ Immateriaalioikeuksia ovat esimerkiksi tavaramerkit, patentit, mallioikeudet, tekijänoikeudet ja toimini-
met. Ks. immateriaalioikeuksien käsitteestä esim. Aalto-Setälä ja muut 2016.

sukupolvenvaihdostilanteita ei tässä tutkielmassa ole mahdollista käsitellä. Tutkielmassa keskitytään Suomen lainsäädäntöön ja suomalaiseen oikeuskäytäntöön eikä kansainvälisiä säädöksiä ja säännöksiä käsitellä. Kansainvälisten yrityskauppojen ja niitä koskevien kansainvälisten sopimusten mukaan ottaminen eri maiden käytännöissä olisi laajentanut liian paljon tutkielmaa. Lisäksi liikesalaisuuden rikkomisen rikosoikeudellisia seuraamuksia ei käsitellä, jotta aihe pysyy liiketoiminnallisena. Tutkielmassa hyödynnetty oikeuskäytäntö painottuu korkeimman oikeuden ja hovioikeuden tapauksiin. Käräjäoikeuksien tapauksia ei tutkielmassa käsitellä. Tutkielman näkökulma on sopimusoikeudellinen ja se keskittyy yritys juridiikkaan.

Tutkielman ulkopuolelle jäävät myös kilpailuoikeudelliset kysymykset liittyen kilpailukielloon, joka usein liitetään yrityskauppaan ja salassapitoon. Tutkielmassa käsitellään liikesalaisuuksia pääosin niitä suojaamaan pyrkivän yrityksen kannalta. Koska tarkastelu keskittyy erityisesti tilanteisiin, joissa yrityskaupan toteuttaminen epäonnistuu, tutkielmassa ei käsitellä yrityskaupan toteutuessa myyjän mahdollisuutta hyödyntää yrityskaupasta saatuja liikesalaisuuksia omassa toiminnassaan myöhemmin. Tämä on mahdollista esimerkiksi myyjän perustaessa uuden yrityksen yrityskaupan toteuttamisen jälkeen. Jos asiaa olisi käsitelty myös tästä näkökulmasta, tutkielman aihepiiriä olisi tullut laajentaa ostajan intressien suojaamisen pyrkimiseen ja muun muassa kilpailukiellon käsittelyyn.

1.3 Tutkielman rakenne ja eteneminen

Tutkielman johdannossa esitellään tutkimuskohde, tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat. Lisäksi selvitetään tutkielman rajaukset, rakenne, tutkielmassa hyödynnettävä tutkimusmetodi ja käytettävä lähdeaineisto. Tutkielman toisessa luvussa tarkoituksena on määritellä yksi tutkimuksen pääkäsitteistä, joka on liikesalaisuus, sekä selvittää liikesalaisuuden ja yrityskaupan välistä yhteyttä. Mielenkiintoista liikesalaisuuden määrittelystä tekee se, että vaikka määritelmän mukainen tieto voi olla hyvin erilaista, mitä tahansa tietoa ei kuitenkaan pidetä liikesalaisuutena. Lisäksi luvussa selvitetään yrityskaupan erilaisia jaotteluperusteita ja yrityskaupan prosessia. Yrityskauppaan liittyvien

riskien vuoksi luvussa huomioidaan myös tilanteet, joissa yrityskauppa ei toteudu. Luvussa selvitetään myös yrityskaupan osapuolten sekä kolmansien osapuolten välisien liikesalaisuuksien luovuttamiseen liittyviä tilanteita. Sopimusta pidetään usein kahden osapuolen välisenä, vaikka sopimustoiminta on monella tavalla verkostoitunutta¹². Tästä syystä huomionarvoista on tarkastella liikesalaisuuksien suojaamista yrityskaupoissa myös tältä kannalta.

Liikesalaisuuksien sopimusperusteisessa suojaamisessa keskeistä on sopimisen tapojen lisäksi liikesalaisuuksien suojaamisen vaihe. Tästä syystä kolmannessa luvussa tarkoituksena on selvittää yrityskaupassa liikesalaisuuksien suojaamisen vaiheen näkökulmasta hyödynnettävien prekontraktuaalisen eli ennakoivan sopimisen muotoja. Tällaisella ennakoivalla sopimisella pyritään saavuttamaan sopimuskumppanien yhteistyön tarkoitus heidän tahtonsa mukaisesti. Käsitteenä se sisältää muun muassa yhteistyön suunnittelua ja ongelmien ennalta ehkäisyä sekä riskien hallintaa.¹³ Liikesalaisuuksien kannalta tällainen ennakoiva sopiminen saa merkitystä erityisesti tilanteessa, jossa yrityskauppa ei toteudu. Näillä neuvotteluvaiheen sopimuksilla voidaan varautua jo ennakkoon liikesalaisuuksien salassapitoon. Luvussa luodaan katsaus erilaisiin prekontraktuaalisiin sopimustyppeihin, joita yrityskaupan eri prosesseissa voidaan hyödyntää.

Neljännessä luvussa perehdytään liikesalaisuuksien sopimusperusteisen suojaamisen tapoihin. Ensin käsitellään salassapitosopimusta, joka on yksi keskeisimmistä liikesalaisuuksia suojaavista sopimustyypeistä. Näkökulmana on salassapitosopimuksen käyttäminen liikesuhteessa, jolla tässä tutkielmassa tarkoitetaan kahden yrityksen välistä suhdetta. Tarkastelussa on myös sen käyttämisestä saavutettavat hyödyt lakiin verrattuna. Salassapitosopimusta tarkastellaan myös neuvotteluprosessissa, johtuen yrityskaupan lukuisista neuvotteluista. Tarkoituksena on selvittää myös muita liikesalaisuuksien suojaamiskeinoja sopimusperusteisten tapojen avulla yrityskaupan osalta, joten luvussa perehdytään myös salassapitoehdon ja salassapitositoumuksen käyttämiseen.

¹² Pohjonen 2005: 328.

¹³ Pohjonen 2002.

Viidennessä luvussa tarkastellaan liikesalaisuuksia salassapitovelvoitteen keston näkökulmasta, joka myös vaikuttaa liikesalaisuuksien suojaamiseen. Sopimuskumppaneita koskevan luottamuksellisten tietojen salassapitoon liittyy keskeisesti salassapidon voimassaolo, jota selvitetään aluksi. Lisäksi käsitellään salassapitovelvoitteen vanhentumista, joka on liikesalaisuuksia luovuttavan osapuolen näkökulmasta melko kielteinen ilmiö. Se palvelee kuitenkin liikesalaisuuksia vastaanottavaa osapuolta, joka pystyy vapautumaan velvollisuudestaan vanhentumisen ansiosta. Luvussa perehdytään myös sopimusperusteisen salassapitovelvoitteen rikkomiseen sekä siitä seuraavaan sopimussakkoon. Sopimussakko on hyvin yleinen salassapitovelvollisuuden rikkomisesta sovitettava seuraamus, joka on osapuolten hyödynnettävissä ainoastaan sopimalla siitä. Rikoslaisissa on myös kriminalisoitu liikesalaisuuksiin liittyviä rikoksia, mutta tutkielman näkökulman ollessa sopimusoikeudellinen, rikoslain mukaisia seuraamuksia ei käsitellä. Kuudennessa luvussa esitellään tutkielman lopputulokset.

1.4 Tutkimusmetodi

Tutkielman tutkimusmetodinä käytetään lainopillista eli oikeusdogmaattista lähestymistapaa. Lainopillinen käsittelytapa tarkoittaa sitä, että tutkielmassa on tarkoitus tulkita ja systematisoida voimassa olevaa oikeutta. Tämä tapahtuu oikeuslähteiden avulla, jolloin oikeuslähteitä hyödynnetään asianmukaisella tavalla.¹⁴ Lainoppi ei kuitenkaan ole ainoastaan deskriptiivistä eli tutkimuskohdetta kuvaavaa, vaan väitteet esitetään tiettyjen oikeuslähteiden-, tulkinta- ja argumentaatio-oppien avulla. Olennaista on, että tutkielmassa tulkitaan voimassa olevan oikeusjärjestyksen sääntöjä.¹⁵

Tutkielmassa on tarkoitus selvittää tutkimusongelmiin vastauksia oikeuslähteiden avulla. Merkittävin lähde on voimassa oleva lainsäädäntö sekä lain esityöt ja oikeuskirjallisuus. Liikesalaisuuksien osalta merkittävänä lähteenä toimii liikesalaisuuslaki.

¹⁴ Sutela ja muut 2003: 10.

¹⁵ Soininen 2016: 59.

Sopimuskäytäntöjä pyritään ymmärtämään sopimusoikeuden yleisten oppien avulla. Oikeustapauksia pyritään myös hyödyntämään, vaikka oikeuskäytäntöä voi olla vähäisesti saatavilla välimiesmenettelyn yleisyyden ja salassa pidettävien sopimusten vuoksi. Oikeuskirjallisuutta lähteenä käyttäessä huomioitavaksi tulee se, että vuoden 2018 lakimuutosta vastaava oikeuskirjallisuutta saattaa olla vähäisesti. Tarkoituksena on tulkita ja systematisoida oikeussäännöksiä nimenomaisesti voimassa olevan oikeuden mukaisesti. Tutkimusmetodi sopii aiheeseen, koska voimassa olevan oikeuden tutkiminen on keskeisessä asemassa tässä tutkielmassa.

2 Liikesalaisuus ja yrityskauppa

2.1 Liikesalaisuuden määrittelyä

Liikesalaisuuden termi määritellään nykyisin liikesalaisuuslaissa. Aikaisemmin lainsäädännössä käytettiin eri termejä samasta asiasta, vaikka niiden katsottiin tarkoittavan samaa. Esimerkiksi rikoslaissa puhuttiin *yrityssalaisuudesta*, työsopimuslaissa terminä oli *liike- ja ammattisalaisuus* ja SopMenL:ssa käytettiin käsitettä *liikesalaisuus*.¹⁶ Liikesalaisuusdirektiivin suomenkielisessä versiossa käytetään terminä *liikesalaisuutta*, jonka myötä käsite on vakiintunut¹⁷. Myös tässä tutkielmassa käytetään liikesalaisuuden käsitettä. Käsitettä pyritään käyttämään myös vanhempaan oikeuskäytäntöön viitattaessa, jotta tutkielman luettavuus helpottuu.

Vapaavuoren mukaan aikaisemman rikoslain mukainen yrityssalaisuuden käsite auttaa ymmärtämään edelleen liikesalaisuuden määritelmän sisältöä¹⁸. Aikaisemman rikoslain 30:11 §:n mukaan yrityssalaisuus määriteltiin seuraavasti:

”Yrityssalaisuudella tarkoitetaan tässä luvussa liike- tai ammattisalaisuutta taikka muuta vastaavaa elinkeinotoimintaa koskevaa tietoa, jonka elinkeinonharjoittaja pitää salassa ja jonka ilmaiseminen olisi omiaan aiheuttamaan taloudellista vahinkoa joko hänelle tai toiselle elinkeinonharjoittajalle, joka on uskonut tiedon hänelle.”

Liikesalaisuusdirektiivin 2 artiklan 1 kohdan mukaan liikesalaisuudella tarkoitetaan seuraavaa:

”Tässä direktiivissä tarkoitetaan:

1. ’liikesalaisuudella’ tietoa, joka täyttää kaikki seuraavat vaatimukset:

¹⁶ Kokko 2017: 244.

¹⁷ Hallituksen esitys eduskunnalle liikesalaisuuslaiksi ja eräiksi siihen liittyviksi laeiksi, 49/2018, vp: 82.

¹⁸ Vapaavuori 2019: 63.

- a. *se on salaista siinä mielessä, että se ei ole kokonaisuudessaan tai osiensa täsmällisenä kokoonpanona ja yhdistelmänä sellaiseen henkilöpiiriin kuuluvien henkilöiden, jotka yleensä käsittelevät tällaisia tietoja, yleisesti tiedossa tai helposti saatavissa:*
- b. *sillä on kaupallista arvoa, koska se on salaista;*
- c. *henkilö, jolla on tieto laillisesti hallussaan, on ryhtynyt vallitsevissa olosuhteissa kohtuullisiksi katsottaviin toimenpiteisiin sen pitämiseksi salaisena.”*

Liikesalaisuuslain 2 §:n 1 kohdan mukaisesti liikesalaisuus määritellään seuraavasti:

”Tässä laissa tarkoitetaan:

1. *liikesalaisuudella tietoa:*
 - a. *joka ei ole kokonaisuutena tai osiensa täsmällisenä kokoonpanona ja yhdistelmänä tällaisia tietoja tavanomaisesti käsitteleville henkilöille yleisesti tunnettua tai helposti selville saatavissa;*
 - b. *jolla a alakohdassa tarkoitettun ominaisuuden vuoksi on taloudellista arvoa elinkeinotoiminnassa; ja*
 - c. *jonka laillinen haltija on ryhtynyt kohtuullisiin toimenpiteisiin sen suojaamiseksi;”*

Näiden määritelmien mukaan liikesalaisuus on elinkeinotoimintaan liittyvää tietoa, jonka tulee täyttää seuraavat tunnusmerkit: tiedon salaisuus, taloudellinen arvo ja tosiasiallinen salassapito. Liikesalaisuuden saaman suojan edellytyksenä on, että tieto täyttää kyseiset liikesalaisuuden tunnusmerkit. Jos näistä jokainen ei täyty, tieto ei saa suojaa lakieikä yleensä myöskään sopimusperusteisesti. Nämä tunnusmerkit otetaan huomioon myös vedottaessa yksityisoikeudellisiin oikeusseuraamuksiin. Lisäksi ne määrittävät sisällön elinkeinotoiminnan luottamukselliselle tiedolle siviili-, rikos- ja hallinto-oikeudessa sekä muilla oikeudenaloilla ja sopimuksissa.¹⁹ Tunnusmerkkien täytyminen otetaan huomioon myös yrityskaupassa, jotta tieto voi olla laissa määriteltävä liikesalaisuus. Hallituksen esityksen mukaan liikesalaisuus sisältää myös ammattisalaisuuden määritelmän, jolla tarkoitetaan vapaiden ammattien harjoittajien, esimerkiksi yksityisten lääkäreiden ja asianajajien, taidollisia ja tiedollisia salaisuuksia²⁰.

¹⁹ Vapaavuori 2019: 55, 67, 69–71.

²⁰ HE 49/2018 vp: 82.

Liikesalaisuudet jaetaan yleensä teknisiin ja taloudellisiin liikesalaisuuksiin, joita ovat esimerkiksi tuotanto-, kokoonpano- ja valmistuspiirrustukset sekä yrityskauppasopimukset ja niitä koskevat suunnitelmat²¹. Suojaa saava tieto voi kuitenkin olla myös uutta, esimerkiksi markkinointitutkimuksen tulokset tai vanhaa, kuten jonkin tuotteen resepti²². Muoltaan liikesalaisuus voi olla tallennettuna asiakirjaan, sähköiseen muotoon, tuotteen prototyyppiin tai muistinvaraan²³. Esimerkiksi KKO 2013:20 tapauksessa²⁴ on katsottu työntekijöiden kopioineen yrityksen liikesalaisuuksia tietokoneilleen ja muistitikuilleen hyödyntääkseen näitä oikeudettomasti. Lisäksi myös kirjeissä ja sähköpostiviesteissä olevat yrityksen ja sen asiakkaiden välillä tehdyt tarjoukset ja sopimukset on katsottu liikesalaisuuksina pidettäviksi tiedoiksi KKO 2019:7 tapauksessa²⁵. Kyseisessä tapauksessa asiakirjojen katsottiin sisältävän yrityksen omien liikesalaisuuksien lisäksi myös sen sopimuskumppanien liikesalaisuuksia. Tapauksessa muiden asiakirjojen, kuten yrityksen tilinpäätöksen ja yrityksen perustamisasiakirjojen, ei sen sijaan katsottu sisältävän liikesalaisuudella suojattavia tietoja. Yrityskaupoissa luottamukselliset tiedot voivat olla monimuotoinen, usea erityyppinen liikesalaisuus saa kuitenkin suojaa lain perusteella myös yrityskauppatilanteessa.

Liikesalaisuussuojaa on myös täydennetty liikesalaisuuslain 7 §:n mukaisella teknisen ohjeen oikeudettoman käytön ja ilmaisemisen kiellolla. Hallituksen esityksen mukaan tekninen ohje tarkoittaa elinkeinotoiminnassa hyödynnettävää teknistä toimintaohjetta tai toimintamallia, esimerkiksi kaavaa tai algoritmia. Teknisiä ohjeita voidaan luovuttaa muun muassa yritysten välisissä tarjouspyynnöissä ja neuvotteluissa. Myös tekniset ohjeet voivat täyttää liikesalaisuuslain mukaisen liikesalaisuuden määritelmän.²⁶ Teknisiä

²¹ Vapaavuori 2019: 60–61.

²² European Commission n.d.

²³ Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa ja markkinatuomioistuimesta annetun lain muuttamisesta, 114/1978, vp: 14; Hallituksen esitys eduskunnalle rikoslainsäädännön kokonaisuudistuksen ensimmäisen vaiheen käsittäväksi rikoslain ja eräiden muiden lakien muutoksiksi, 66/1988, vp: 92.

²⁴ KKO 2013:20. Tapauksessa käytetty termiä yrityssalaisuus.

²⁵ KKO 2019:7.

²⁶ HE 49/2018 vp: 95.

ohjeita on mahdollista luovuttaa myös yrityskaupassa. Tässä tutkielmassa liikesalaisuuksia ja teknisiä ohjeita ei eroteta toisistaan, vaan tutkielmassa käytetään pääsääntöisesti liikesalaisuuden käsitettä.

Liikesalaisuuslain esitöiden mukaan liikesalaisuutena voidaan pitää myös negatiivista tietoa²⁷. Negatiivinen tieto tarkoittaa esimerkiksi tietoa siitä, että tietty prosessi ei toimi toivotulla tavalla. Se voidaan myös käsittää muuksi yhtiötä koskevaksi vahingolliseksi tiedoksi. Tällaista tietoa voi olla esimerkiksi yrityksen heikko taloudellinen tilanne, kuten sen konkurssiuhka. Myös yrityskaupassa negatiivista tietoa voi siirtyä ostavalle yritykselle, usein kilpailijalle, due diligence -prosessin yhteydessä. Ilman liikesalaisuuden suojaa ostava yritys voisi hyödyntää mahdollisesti saamaansa negatiivista tietoa, varsinkin yrityskaupasuunnitelmien peruuntuessa.²⁸

Salassa pidettävä tieto voi myös olla usean yrityksen hallussa, joten liikesalaisuus ei anna yksinoikeutta tietylle yritykselle²⁹. Näin on myös yrityskaupassa, jossa liikesalaisuudet siirtyvät toiselle yritykselle. Liikesalaisuuden haltijalla on myös mahdollisuus luovuttaa tietoa luottamuksellisesti ilman, että se menettää sen liikesalaisuudella suojattavan aseman. Liikesalaisuuden asema pysyy niin kauan, kuin sen tunnusmerkit täyttyvät. Näiden tunnusmerkkien täytyminen ei kuitenkaan tarkoita aina sitä, että tieto saisi liikesalaisuuden suojaa. Suojan saaminen edellyttää laissa rangaistavaksi säädettyä tekoa tai osapuolten keskinäistä sopimusta. Tiedon monimuotoisuus ja käytännön monenlaiset eri tilanteet korostavat tapauskohtaista kokonaisharkintaa.³⁰ Tästä johtuen sopimuksessa liikesalaisuuden mahdollisimman yksityiskohtainen määrittely ja salassapidosta erikseen sopiminen ovat kannattavia yrityskauppatilanteessa.

²⁷ HE 49/2018 vp: 84.

²⁸ Vapaavuori 2019: 120–121.

²⁹ HE 49/2018 vp: 13–14.

³⁰ Vapaavuori 2019: 68–69, 71–72.

2.1.1 Tiedon salaisuus

Tiedon salaisuus on mainittu liikesalaisuusdirektiivissä, mutta ei nimenomaisesti liikesalaisuuslaissa. Liikesalaisuusdirektiivin 2 artiklan 1 a kohdan määritelmän mukaisesti liikesalaisuudella tarkoitetaan tietoa, joka on salaista siinä mielessä, että se ei ole kokonaisuutena tai osiensa yhdistelmänä tällaisia tietoja tavanomaisesti käsitteleville henkilöille yleisesti tunnettua tai helposti selvitettävissä olevaa. Myös lain esitöissä on mainittu, että liikesalaisuuden tulisi olla salaista liikesalaisuusdirektiiviä vastaavasti³¹. Liikesalaisuuslaista se voidaan päätellä negaation avulla. Sillä tarkoitetaan sitä, mitä tieto ei voi olla, jotta se katsotaan liikesalaisuudeksi.³² Liikesalaisuuslain 2 §:n 1 a kohdan mukaan tieto ei voi olla yleisesti tunnettua eli julkista tai helposti selville saatavissa olevaa tietoa. Esimerkiksi KKO 1991:11 ennakkopäätöksen³³ mukaan nostolavan piirustuksia ei pidetty liikesalaisuuksina, koska ne sisälsivät vain sellaisia tietoja, jotka ilmenivät suoraan nostolavoista. Nostolavat olivat vapaasti ostettavissa ja vuokrattavissa, jolloin kuka tahansa pystyi niitä halutessaan tutkimaan. Liikesalaisuuden suoja saavan tiedon tulee siten täyttää kriteeri sen salaisuudesta.

Liikesalaisuusdirektiivissä, liikesalaisuuslaissa ja lain esitöissä puhutaan tietoja käsittelevistä henkilöistä. Hallituksen esityksen mukaan liikesalaisuuden tunnusmerkkinä on, että tieto on rajoitetun henkilöpiirin tiedossa. Henkilöpiirin ei kuitenkaan edellytetä olevan suppea kaikissa tapauksissa.³⁴ Yrityskaupassa osapuolia ja muita toimijoita voi olla useita eikä liikesalaisuus menetä merkitystään henkilöpiirin ollessa laajempi. Liikesalaisuudella suojattavaa tietoa ei myöskään pidetä yksinoikeutena, vaan tällainen tieto voi olla yhtä aikaa saman alan useamman eri yrityksen liikesalaisuus, esimerkiksi useamman yrityksen kehittäessä itsenäisesti jonkin tuotteen valmistuksessa käytettävää teknologiaa³⁵. Liikesalaisuus voi olla usean henkilön hallussa myös nimenomaisen luovutuksen

³¹ HE 49/2018 vp: 83.

³² Vapaavuori 2019: 73.

³³ KKO 1991:11.

³⁴ HE 49/2018 vp: 83.

³⁵ Vapaavuori 2019: 74.

perusteella³⁶. Luottamuksellisia tietoja luovutetaan yrityskauppaprosessin eri vaiheissa. Luottamuksellisen tiedon ei voida katsoa menettävän merkitystään luovuttaessa tietoja ostajaehdokkaalle tai muulle yrityskaupassa mukana olevalle osapuolelle. Näin ollen yrityskaupassa mukana olevat toimijat eivät voi vedota tietojen luovutukseen, jotta he voisivat käyttää luottamuksellisia tietoja oikeudettomasti hyväkseen.

Liikesalaisuuslain mukaan liikesalaisuutena pidetään tietoa, joka ei ole tavanomaisesti tällaisia tietoja käsitteleville henkilöille yleisesti tunnettua tai se ei ole helposti selville saatavissa olevaa. Tiedon salaisuuden poistaa esimerkiksi se, että tiedon saa helposti selville käänteismallinnuksella (reverse engineering)³⁷. Lain esitöiden mukaan liikesalaisuutena ei pidetä tietoa, joka sisältyy alan yleiseen koulutukseen eikä yleistä kokemusta ja taitoa, jonka henkilöt ovat hankkineet tavanomaisella työskentelyllään. Rajanveto työntekijän ammattitaidon ja työnantajan liikesalaisuuden välillä tehdään tapauskohtaisesti.³⁸ Myös yrityskokemukseen liittyvä osaaminen (know-how) voidaan rinnastaa liikesalaisuuksiin, koska se koostuu usein yleisistä ammattitiedoista ja sellaisista tiedoista, jotka eivät ole yleisesti tunnettuja kyseisellä toimialalla³⁹. Tässä tutkielmassa ei kuitenkaan ole tarkoituksenmukaista käsitellä yrityskauppojen liikesalaisuuksien ja työntekijöiden ammattitaidon välistä suhdetta tämän enempää.

2.1.2 Tiedon taloudellinen arvo eli salassapitointressi

Liikesalaisuusdirektiivin 2 artiklan 1 b kohdan mukaan liikesalaisuutena pidetään tietoa, jolla on kaupallista arvoa sen vuoksi, että se on salaista. Myös liikesalaisuuslain 2 §:n 1 b kohdan mukaan liikesalaisuutena pidettävällä tiedolla tulee olla taloudellista arvoa elinkeinotoiminnassa. Lain esitöiden mukaan liikesalaisuusdirektiivissä käytetty termi kaupallinen arvo vastaa liikesalaisuuslain mukaista taloudellista arvoa. Tiedon taloudellinen

³⁶ Viljanen 2014: 665.

³⁷ Vapaavuori 2019: 76.

³⁸ HE 49/2018 vp: 83.

³⁹ Nyblin 2007: 233.

arvo ilmenee siten, että sen ilmaiseminen olisi omiaan aiheuttamaan taloudellista vahinkoa, esimerkiksi hankkimalla tällaista tietoa luvattomasti⁴⁰. Tiedon taloudellisen arvon vaatimuksen voidaan katsoa tarkoittavan käytännössä salassapitointressiä⁴¹. Salassapitointressi tarkoittaa, että yrityksellä on jokin syy pitää tietty tieto salaisena⁴². Esimerkiksi KKO 2013:17 ratkaisussa⁴³ liikesalaisuuden tunnusmerkkien täyttymistä perusteltiin muun muassa taloudellisella arvolla, kun moottorikelkkapukujen kaavojen katsottiin liittyvän ehdottomaan salassapitointressiin niiden taloudellisen arvon vuoksi.

Vaikka liikesalaisuuslaissa puhutaan tiedon taloudellisesta arvosta elinkeinotoiminnassa, taloudellinen arvo ei edellytä liikesalaisuuden haltijan olevan elinkeinonharjoittaja. Esimerkiksi tutkimuslaitokselle voi syntyä elinkeinotoiminnassa taloudellista arvoa, jolloin myös se katsotaan liikesalaisuuden haltijaksi. Toisaalta yrityksellä olevat yksityiset tiedot eivät välttämättä riitä täyttämään liikesalaisuuden kriteerejä, jos kyseiset tiedot eivät liity elinkeinotoimintaan.⁴⁴ Yrityskaupoissa on kuitenkin kysymys elinkeinotoiminnasta, joten tältä osin liikesalaisuuden tunnusmerkkien täyttymistä ei tarvitse pohtia. Huomioitavaa kuitenkin on, että tiedon taloudellisen arvon kriteeri ei edellytä tiedon hyödyntämistä. Riittävää tältä osin on, että tiedon taloudellinen arvo on mahdollista. Tämä on myös sidottu ajan kulumiseen, jolloin tiedon vanhentuminen voi aiheuttaa tiedon hyödynnettävyyden vähentymisen tai kokonaan poistumisen, joten myös sen taloudellinen arvo voi poistua. Liikekumppanit voivat kuitenkin sopia salassapitovelvoitteen aikarajauksista salassapitosopimuksessa, jos tieto on merkityksellistä vanhentuneenakin. Tällaista tietoa voi olla esimerkiksi pitkä tuotekehitystyö.⁴⁵ Myös yrityskaupassa voidaan sopia salassapidon vanhentumisesta, tätä tarkastellaan tarkemmin viidennessä luvussa.

⁴⁰ HE 49/2018 vp: 83.

⁴¹ Vapaavuori 2019: 78.

⁴² Aalto-Setälä ja muut 2016: 269.

⁴³ KKO 2013:17. Tapauksessa käytetty termiä yrityssalaisuus.

⁴⁴ HE 49/2018 vp: 83.

⁴⁵ Vapaavuori 2019: 82–83.

Taloudellinen arvo liittyy liikesalaisuuden haltijan kilpailuetuun. Se edellyttää tiedon merkityksellisyyttä tiettyyn henkilötahoon eli yleensä kilpailijaan nähden.⁴⁶ Salassa pidettävän tiedon ilmaisemisella voi aiheutua taloudellista vahinkoa yritykselle, jonka vuoksi tiedolla ja sen salassapidolla on merkitystä yrityksen liiketoiminnalle⁴⁷. Esimerkiksi Kouvolan HO:n ratkaisussa⁴⁸ 30.9.2004 nro 1173 liikesalaisuutena pidettiin julkaisemattomia matkapuhelinten kuoriosia, kun niiden perusteella voitiin tehdä päätelmiä tuotteiden valmistuksesta, puhelinten ulkonäöstä sekä ominaisuuksista, jotka valmistaja halusi pitää salassa kilpailijoiltaan. Tapauksessa A oli luovuttanut liikesuhteen perusteella haltuunsa saaneen C:n liikesalaisuuden B:lle, ja B oli liikesalaisuutta hyödyntäen laatinut analyysin. Analyysin julkaiseminen oli tuonut mainetta B:lle itselleen sekä edistänyt hänen uraansa. Tästä seurasi uusia asiakkaita ja taloudellista hyötyä myös B:n työnantajalle. Myös yrityskaupassa yrityksen kilpailuetu korostuu, varsinkin kun ostajaehdokkaana on saman toimialan kilpaileva yritys.

Myös KKO 2015:42 tapauksessa⁴⁹ oli kyse kilpailevasta toiminnasta. Tapauksessa työntekijä oli kopioinut työnantajansa tietokantoja ja tiedostoja, jotka sisälsivät liikesalaisuuksia. Tämän jälkeen työntekijä oli irtisanoutunut ja perustanut uuden kilpailevan yrityksen. Työntekijän ei kuitenkaan katsottu käyttäneen tai ilmaisseen kopioituja tietoja uudessa yrityksessään eli kilpailevassa toiminnassaan. Tilanne on kuitenkin mahdollinen myös yrityskaupassa, työntekijän tai muiden kilpailijoiden osalta, joten salassapitointressistä huolehtiminen on olennaista taloudellisten intressien vuoksi.

Yrityskauppa on erittäin merkittävä yritysten välinen sopimussuhde, sillä yrityskaupassa voidaan luovuttaa useita luottamuksellisia tietoja, joilla on yritykselle taloudellista arvoa. Liikesalaisuudet voivatkin liittyä todella merkittäviin varallisuusarvoihin, joten niitä koskevat tahalliset loukkaukset on säädetty rikoslaissa erikseen rangaistaviksi⁵⁰. Lisäksi

⁴⁶ Vapaavuori 2019: 81.

⁴⁷ Kokko 2017: 248.

⁴⁸ Kouvolan HO 30.9.2004, dnro R 03/1364. Tapauksessa käytetty termiä yrityssalaisuus.

⁴⁹ KKO 2015:42. Tapauksessa käytetty termiä yrityssalaisuus.

⁵⁰ Nyblin 2007: 227.

liikesalaisuuslaissa säädetään muun muassa liikesalaisuuden oikeudettomasta hankkimisesta sekä käyttämisestä ja ilmaisemisesta, esimerkiksi sopimuksen ehtojen vastaisesta liikesalaisuuden käyttämisestä. Sen sijaan vähäpätöiset tiedot, joilla ei ole juurikaan taloudellista arvoa, jäävät liikesalaisuuden määritelmän ulkopuolelle⁵¹. Myös elinkeinotoiminnan kannalta merkityksettömiä tietoja ei pidetä liikesalaisuuksina siitä huolimatta, että elinkeinonharjoittaja itse pitäisi tällaisia tietoja henkilökohtaisista syistä salaisina⁵².

2.1.3 Tosiasiallinen salassapito

Liikesalaisuusdirektiivin 2 artiklan 1 c kohdan ja liikesalaisuuslain 2 §:n 1 c kohdan mukaan liikesalaisuudelta edellytetään tiedon laillisen haltijan ryhtyneen kohtuullisiin toimenpiteisiin tiedon salassa pitämiseksi. Liikesalaisuuslain 2 §:n 2 kohdassa liikesalaisuuden haltijalla tarkoitetaan luonnollista henkilöä tai oikeushenkilöä, jolla on laillinen määräysvalta liikesalaisuuteen. Liikesalaisuuslain esitöiden mukaan riittävien toimenpiteiden laajuutta tulee tarkastella tapauskohtaisesti, koska keinovalikoima tiedon salassa pitämiseksi on laaja⁵³. Toimenpiteenä voi olla esimerkiksi tietojen suojaaminen tietotekniikan avulla salasanoja tai muuta salausta hyödyntäen sekä salassapitosopimusten käyttäminen⁵⁴. Yrityskaupassa nimenomaisen salassapitosopimuksen solmimisen pitäisi riittää täyttämään kyseinen liikesalaisuuden kriteeri.

Myös liikesalaisuuksien oikeudenloukkauksiin puuttuminen voidaan katsoa tietojen tosiasialliseksi salassapidoksi⁵⁵. Sopimuskumppaneiden olisi kannattavaa puuttua mahdollisimman nopeasti havaitsemiinsa liikesalaisuuksien loukkaamistilanteisiin yrityskaupan prosessin ollessa missä vaiheessa tahansa. Mahdollisimman aikaisessa vaiheessa liikesalaisuuden loukkauksiin puuttuminen olisi kannattavaa niiden aineettoman luonteen vuoksi sekä yrityskaupan peruuntumistilanteeseen varautuessa. Hallituksen esityksen

⁵¹ HE 49/2018 vp: 83.

⁵² HE 66/1988 vp: 92–93.

⁵³ HE 49/2018 vp: 85.

⁵⁴ Aalto-Setälä ja muut 2016: 269.

⁵⁵ Vapaavuori 2019: 90.

mukaan vaatimus kohtuullisista toimenpiteistä tarkoittaa myös sitä, että tiedon kanssa tekemisissä olevat henkilöt mieltävät kyseisen tiedon salaiseksi. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että liikesalaisuuksia sisältävät asiakirjat tai tiedostot pitäisi nimenomaisesti merkitä luottamuksellisiksi.⁵⁶ Tämän mukaan yrityskaupassa osapuolten ei tarvitse nimenomaisesti merkitä salassa pidettäviä tietoja luottamuksellisiksi, vaan osapuolten voitaisiin olettaa mieltävän yrityskauppa sopimuskumppaneiden väliseksi luottamukselliseksi tilanteeksi. Esimerkiksi Helsingin HO:n tapauksessa⁵⁷ 18.12.2017 nro 152035 maahantuontia ja tukkukauppaa harjoittavien yritysten henkilökunnan, varsinkin yrityksen avaintyöntekijöiden, voitiin olettaa tietävän, että tietynlaiset kaupalliset tiedot ovat salaisia ja myös ymmärtävän syyn tietojen salassa pitämiselle. Mahdollisten väärinkäsitysten ja konfliktien välttämiseksi varsinainen maininta liikesalaisuuksista, ja niitä koskevasta luottamuksesta voi monivaiheisessa ja usein hyvin pitkäkestoisessa yrityskauppaprosessissa olla kuitenkin kannattavaa.

Tiedon suojaaminen voidaan jakaa tilanteisiin, joissa tieto on yrityksen omassa hallinnassa sekä tilanteisiin, joissa tietoa on jaettu myös yrityksen yhteistyökumppaneille⁵⁸. Tällainen tilanne on myös yrityskauppa, jossa ostava osapuoli sekä mahdolliset muut yrityskauppaprosessiin osallistuvat toimijat saavat luottamuksellista tietoa yrityksestä. Vaatimus kohtuullisista toimenpiteistä koskee liikesalaisuuden haltijan lisäksi myös tiedon kanssa tekemisissä olevia henkilöitä⁵⁹. Yrityksen sisäiset suojaamiskeinot ovat yrityksen hallittavissa, mutta yhteistyökumppaneiden sekä muiden ulkopuolisten tahojen osalta suojaamiskeinoksi jää usein sopimusperusteinen suojaaminen. Tällöin sopimus velvoittaa myös tietojen vastaanottajaa suojaamaan salassa pidettäviä tietoja.⁶⁰ Yrityskaupassa salassapidosta erikseen sopiminen palvelee myös tältä osin tietoja luovuttavaa osapuolta.

⁵⁶ HE 49/2018 vp: 85.

⁵⁷ Helsingin HO 18.12.2017 dnro R 16/2036. Tapauksessa käytetty termiä yrityssalaisuus.

⁵⁸ Vapaavuori 2019: 86.

⁵⁹ HE 66/1988 vp: 92.

⁶⁰ Vapaavuori 2019: 86–87.

2.2 Yrityskauppojen jaottelua

Yrityskaupan perusteena voi olla monenlaisia syitä ja sillä voidaan tavoitella erilaisia tavoitteita. Yrityskaupalla voidaan kasvattaa yrityksen markkinaosuutta ja kasvua, vähentää kilpailua, hankkia uutta tietotaitoa, reaaliomaisuutta ja tuotantoa, lisätä yrityksen arvoa, pyrkiä hyödyntämään tehokkaasti oman yrityksensä voimavaroja sekä siirtyä suurempaa yrityskokoa vaativille rahoitusmarkkinoille. Pääomasijoittajat ja teolliset ostajat saattavat tehdä yrityskauppoja uuden liiketoiminnan tai olemassa olevan yrityksen kasvun vauhdittamisen vuoksi. Lisäksi sukupolvenvaihdokset ja muut omistajanvaihdokset voivat olla yrityskauppojen syynä.⁶¹ Yrityskauppa voi myös syntyä ilman osapuolten tahtoa, esimerkiksi konkurssissa, yrityssaneerauksessa ja rahoittajan tai kilpailuviranomaisen vaatimuksesta⁶². Lauriala toteaaakin jonkinlaisen yritysjärjestelyn koskettavan jokaista yritystä jossain elinkaarensa vaiheessa⁶³.

Yrityskauppa tarkoittaa yleensä yrityksen, osakkeiden tai liiketoimintojen kauppaa⁶⁴. Yrityskauppa määritellään kilpailulain 21 §:ssä seuraavasti:

”Yrityskaupalla tarkoitetaan tässä laissa:

- 1. kirjanpitolain (1336/1997) 1 luvun 5 §:ssä tarkoitetun määräysvallan tai vastaavan tosiasiallisen määräysvallan hankkimista (määräysvalta);*
- 2. elinkeinonharjoittajan koko liiketoiminnan tai sen osan hankkimista;*
- 3. sulautumista;*
- 4. sellaisen yhteisyrityksen perustamista, joka huolehtii pysyvästi kaikista itsenäiselle yritykselle kuuluvista tehtävistä.”*

Yrityskaupan muotona voi olla substanssikauppa tai osakekauppa⁶⁵ Toisinaan yrityskauppa on osa yritysjärjestelyjen kokonaisuutta, jolloin se on esimerkiksi sulautumisen

⁶¹ Lauriala 2011: 19.

⁶² Doepel ja muut 2011: 335.

⁶³ Lauriala 2011: 19.

⁶⁴ Hannula & Kari 2004: 82.

⁶⁵ Herler & Maaperä 2014: 183

tai jakautumisen alkuvaihe. Myös erilaisia yritysjärjestelyjä, kuten liiketoimintasiirtoja, voidaan toteuttaa ennen yrityskauppoja.⁶⁶

Substanssikaupassa ostava osapuoli ostaa kokonaan kohdeyhtiön tietyn liiketoiminnan⁶⁷. Kyseessä on liiketoimintakauppa, jolloin yrityksestä erotetaan jokin liiketoimintakokonaisuus ja siirretään se kaupan myötä toiseen yritykseen. Tästä johtuen substanssikaupassa määritellään tarkasti mitä kyseiseen liiketoimintaan kuuluu. Yleensä liiketoimintakokonaisuus kattaa yrityksen käyttö- ja vaihto-omaisuuden, henkilöstön sekä erilaiset sopimukset. Ostajana on usein uusi yritys, vaikka liiketoimintakaupat voidaan toteuttaa jo olemassa olevan yrityksenkin kanssa. Myyjänä on yritys itse eikä yrityksen omistaja, joten kauppahinta maksetaan liiketoiminnan luovuttavalle yritykselle. Liiketoimintakaupassa ei yleensä siirry myyjänä olevan yrityksen riskejä tai vastuita. Ostajalla on riski kuitenkin yrityksen sopimusten osalta, koska niitä kaikkia ei välttämättä voida siirtää liiketoimintakaupan mukana.⁶⁸

Osakekaupassa ostaja ostaa kokonaan tai vähintään määräysvaltaosuuden kohdeyhtiön osakekannasta.⁶⁹ Myyjänä toimii osakkeenomistaja, joka myy kauppahinnasta yrityksen omistukseen oikeuttavia osakkeita. Osakkeiden myynti itsessään ei vaikuta yrityksen liiketoimintaan, vaikka ostaja saa kaikki osakkeiden mukana tulevat oikeudet ja velvollisuudet.⁷⁰ Osakekaupassa kauppasopimus on yleensä hyvin tarkasti laadittu, koska ostaja joutuu luottamaan myyjän ilmoittamiin tietoihin kaupan kohteena olevista osakkeista. Jos jokin tieto ei pidä paikkaansa, myyjä voi joutua vastaamaan riskeistä.⁷¹ Esimerkiksi kauppalain (355/1987) 18 §:n mukaisesti myyjä joutuu vastaamaan antamistaan tiedoista, joiden voidaan olettaa vaikuttaneen kaupan syntymiseen. Osapuolet voivat kuitenkin kauppasopimuksessa sopia myyjälle ja ostajalle asetetuista vaatimuksista tarkemmin.

⁶⁶ Lauriala 2011: 28–29.

⁶⁷ Huhtamäki 2014: 275.

⁶⁸ Myllynen 2021c.

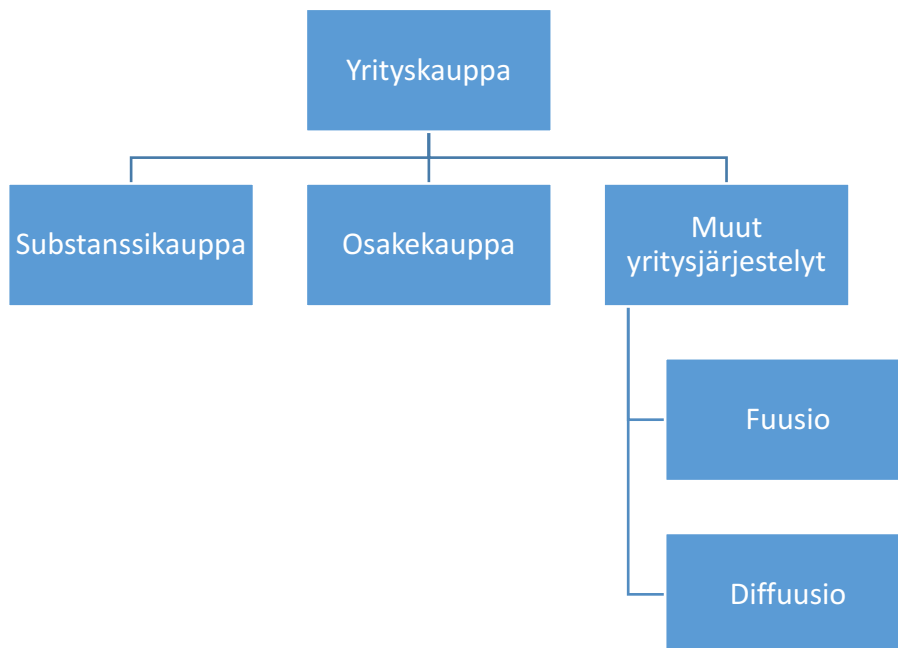
⁶⁹ Huhtamäki 2014: 275.

⁷⁰ Huhtamäki 2017.

⁷¹ Myllynen 2021c.

Yrityskauppa voidaan toteuttaa myös sulautumisena eli *fuusiona*, jossa jäljellä jää vain yksi yritys⁷². Fuusiossa yritysten varat ja velat yhdistetään, samalla sulautuvan yrityksen olemassaolo lakkaa⁷³. Osakeyhtiölain (624/2006) 16:1 mukaan sulautuvan yrityksen osakkeenomistajat saavat sulautumisvastikkeena vastaanottavan yrityksen osakkeita, rahaa, muuta omaisuutta tai sitoumuksia. Yrityksen sulautuminen on hidas menettely, jonka vuoksi sitä käytetään vähän yrityskaupan muotona⁷⁴.

Jakautumisessa eli *diffuusiossa* yrityksen varat ja velat siirtyvät kahdelle tai useammalle yritykselle. Jakautumisessa syntyy kaksi uutta yritystä, ja jakautuva yritys purkautuu ilman selvitysmenettelyjä. Sitä käytetään esimerkiksi sukupolvenvaihdoksissa.⁷⁵ OYL 17:1 mukaan jakautuvan yrityksen osakkeenomistajat saavat jakautumisvastiketta vastaavalla tavalla kuin sulautumisessa. OYL:n mukaan jakautuminen voidaan jakaa kokonaisjakautumiseen ja osittaisjakautumiseen. Kuva 1 havainnollistaa yrityskauppojen jaottelua.



Kuva 1 Yrityskauppojen jaottelu.

⁷² Manninen 2001: 310.

⁷³ Svennas & Hakkarainen 2011: 190.

⁷⁴ Myllynen 2021c.

⁷⁵ Manninen 2001: 190–191.

Yrityskaupat voidaan jakaa myös strategisten tavoitteiden mukaisesti⁷⁶. Tällöin ne jaetaan *horisontaalisiin ja vertikaalisiin* eli ekspansiivisiin sekä *konsentrisiin ja konglomeratiivisiin* eli diversifioiviin yrityskauppoihin⁷⁷. *Horisontaalinen yrityskauppa* tarkoittaa sitä, että ostettava ja ostava yritys toimivat samalla toimialalla, jolloin ne myös kilpailevat samoilla markkinoilla. Usein suuret yritykset ostavat pienempiä saman alan yrityksiä. Strategisena tavoitteena voi olla rajoittaa kilpailua mahdollisimman suuren markkinaosuuden ostamisen avulla. *Vertikaalinen yrityskauppa* tarkoittaa tilannetta, jossa yritykset toimivat samalla toimialalla, mutta jalostus- tai jakeluketjun eri vaiheissa. Tämä mahdollistaa arvon ja arvoketjun kehittämisen tuotantoprosessissa.⁷⁸ Tavoitteena on esimerkiksi tuotteen markkina-aseman parantaminen. *Konsentrisessä yrityskaupassa* yritykset toimivat eri toimialoilla, joten niillä ei ole tuotannollista yhteyttä. Niillä voi kuitenkin olla muita yhteneväisyyksiä, joita voidaan hyödyntää, esimerkiksi tuotteen markkinoinnissa tai toiminnan organisoinnissa. *Konglomeratiivinen yrityskauppa* tarkoittaa tilannetta, jossa yritys laajenee toimialalle, jolla ei ole yhteyttä sen olemassa olevaan toimintaan.⁷⁹ Strategisena tavoitteena voi olla esimerkiksi markkina-alueen tai tuotelinjan laajentaminen kokonaan uusien markkinoiden avulla⁸⁰. Kuvassa 2 esitetään yrityskauppojen ryhmittely strategian mukaisesti. Yrityskauppojen jaottelua strategiasuunnittelun näkökulmasta ei kuitenkaan ole tarpeen käsitellä tarkemmin tässä tutkielmassa.

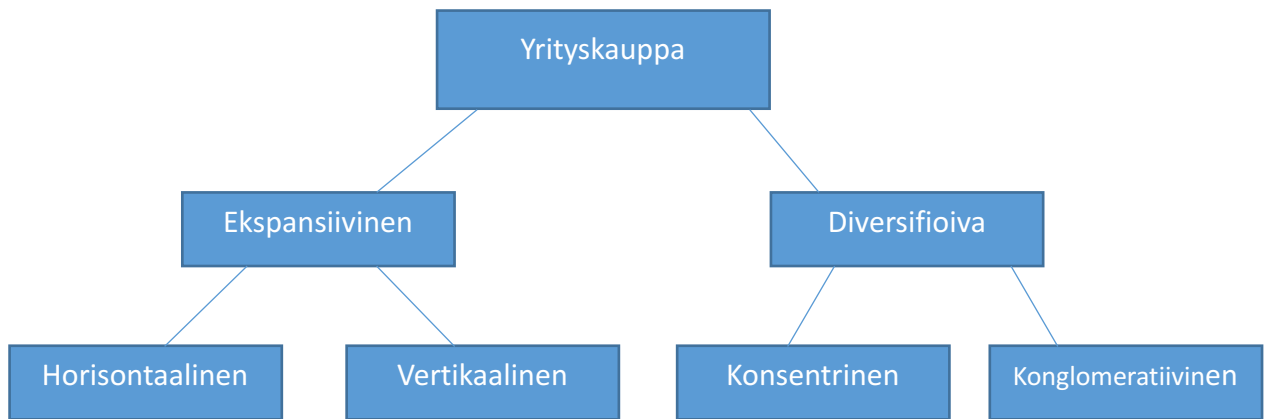
⁷⁶ Lauriala 2011: 26.

⁷⁷ Spolander 1987: 29.

⁷⁸ Lauriala 2011: 26–27.

⁷⁹ Spolander 1987: 29–30.

⁸⁰ Lauriala 2011: 28.



Kuva 2 Yrityskauppojen strategiaperusteinen jaottelu⁸¹.

2.3 Yrityskauppa prosessina

Yrityskaupat ovat prosesseja, joihin liittyy suuri määrä kaupallisia ja juridisia kysymyksiä. Ne vaihtelevat yrityksen suuruusluokilta, tavoitteilta ja toteutustavoilta.⁸² Jokainen yrityskaupprosessi on ainutlaatuinen, mutta siitä voidaan erottaa tietyt vaiheet. Yrityskaupprosessi alkaa yrityksen johdon päätöksellä. Suunnitteluvaiheessa määritellään ostostrategia sekä kartoitetaan ostettavat kohteet, kohteiden arvo ja niistä saatavat synergiaedut. Synergiaedulla tarkoitetaan tilannetta, jossa ostavan ja ostettavan yrityksen toiminnallinen tulos on suurempi yritysosaston jälkeen, kuin yritysten tulosten summa niiden toimiessa erillään. Suunnitteluvaiheen jälkeen käynnistetään neuvotteluprosessi, joka voi kestää useita kuukausia⁸³. Neuvotteluja käydään eri intressiryhmien kanssa. Ostavan ja myyvän osapuolen lisäksi neuvotteluja voidaan käydä myös rahoittajien, velkojien tai viranomaisten kanssa.⁸⁴

⁸¹ Mukailen Spolander 1987: 29.

⁸² Huhtamäki 2014: 275.

⁸³ Lauriala 2011: 34, 39, 47.

⁸⁴ Hietala ja muut 2013: 415.

Ostettavasta yrityksestä suoritetaan myös due diligence -tarkastus, yrityskaupan kohteen ennakkotarkastus, jonka tarkoituksena on antaa selkeä kuva yrityskaupan kohteesta ja sen arvosta sekä vähentää riskejä. Due diligence tarkoittaa asianmukaista huolellisuutta, jota noudattaen voidaan etukäteen kartoittaa yrityskauppaan liittyviä riskejä ja vastuita. Ostaja tarkastaa tämän avulla, että ostettavasta kohteesta saadut tiedot pitävät paikkansa. Tarkastuksesta saa käytännössä merkittävän määrän lisätietoja, jotka vaikuttavat päätökseen lopullisesta ostokohteesta. Lisäksi se on usein myös taktinen väline sopimusneuvotteluissa, koska se parantaa osapuolten tiedollista asemaa.⁸⁵ Due diligencesta laaditaan sopimus osapuolten välille, jossa määritellään tarkastustapa, sen laajuus ja tarkastettava aineisto. Tarkoituksena on suorittaa tarkastus mahdollisimman laajasti, mutta aina tämä ei ole mahdollista, esimerkiksi kolmannen osapuolen liikesalaisuuksien takia.⁸⁶

Due diligence -tarkastus voidaan jakaa eri intressien ja usean eri aihepiirin mukaisesti, esimerkiksi taloudelliseen ja oikeudelliseen/juridiseen due diligenceen. Taloudellinen tarkastus tarkoittaa ostettavan yrityksen aiemmin ilmoitettujen taloudellisten tietojen ja luottamuksellisten uusimpien taloudellisten lukujen arvioimista. Huhtamäen mukaan yksinkertaistettuna yrityskaupan voidaan katsoa olevan kannattava ainoastaan, kun myyjäyritys ja ostajayritys ovat yhdessä tai yhteisessä omistuksessa arvokkaampia kuin erillisinä yrityksinä toimiessaan.⁸⁷ Due diligence -tarkastuksella voi siten olla hyvin suuri merkitys tilanteessa, jossa päädytään siihen, että yrityskauppaa ei aikomuksesta huolimatta toteuteta.

Oikeudellisessa tarkastuksessa keskitytään ostettavan yrityksen vastuu- ja velvoitesuhteisiin sekä laadittavaan kauppakirjaan. Juridisessa tarkastuksessa kiinnitetään huomiota myös yrityskaupassa sovellettavaan lainsäädäntöön, koska esimerkiksi kauppalaissa ei ole erikseen säädetty yrityskaupoista. Oikeuskirjallisuudessa on katsottu, että

⁸⁵ Lauriala 2011: 50–52.

⁸⁶ Myllynen 2021a.

⁸⁷ Huhtamäki 2014: 287–289. Tähän liittyen voidaan puhua synergioista, ks. lisää esim. Lauriala 2011.

esimerkiksi yleislakina kauppalain 4:20 §:n mukaista ostajan tarkastusvelvollisuutta voidaan soveltaa soveltuvin osin yrityskaupan due diligence -tarkastukseen, jos osapuolet eivät ole muuta sopineet keskinäisellä sopimuksellaan.⁸⁸ Tämän lisäksi due diligence -tarkastus voidaan toteuttaa myös ympäristöstä, jossa selvitetään esimerkiksi yrityksen historiaa mahdollisten ympäristöriskien takia⁸⁹. Due diligence voidaan toteuttaa myös ennen myytävän yrityksen myyntiin asettamista, jolloin sitä kutsutaan vendor due diligenceksi. Tarkastus on yleensä suppeampi kuin varsinainen due diligence ja sen tarkoituksena on varmistaa myytävän yrityksen tilanne myyjän omia tarpeita varten.⁹⁰

Seuraava vaihe on yrityskaupan toteuttaminen, jossa osapuolet neuvottelevat yrityskaupan lopulliset ehdot ja laativat kauppakirjan. Kaupan voimaantuloon voi kuitenkin liittyä ehtoja, joiden tulee toteutua ennen kuin kauppa voidaan lopullisesti päättää. Ehdot voivat sisältää esimerkiksi ostavan yrityksen hallituksen tai kilpailuviranomaisen kaupan hyväksymisen. Ehdot liittyvät usein myös myytävän yrityksen sopimukseen, joihin edellytetään esimerkiksi muutoksia tai täydennyksiä.⁹¹ Kaupan toteuttamisen jälkeen ostettu yritys ja ostajan liiketoimet integroidaan yhdeksi kokonaisuudeksi. Integraatioprosessi voi viedä paljon aikaa, joten yrityskaupasta saatavat edut voivat realisoitua vasta useiden vuosien päästä kaupantekohetkestä.⁹² Kuvassa 3 on yhteenveto yrityskaupan prosessista.

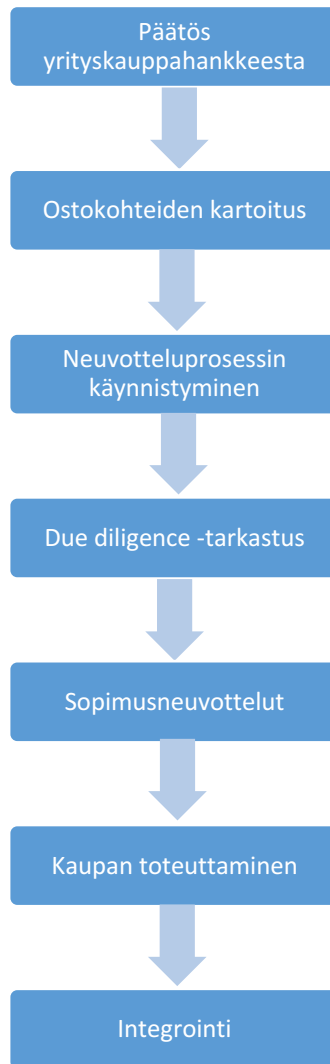
⁸⁸ Huhtamäki 2014: 290.

⁸⁹ Herler & Maaperä 2014: 185.

⁹⁰ Myllynen 2021a.

⁹¹ Lauriala 2011: 57.

⁹² Mettovaara 2015.



Kuva 3 Yrityskauppaprosessin vaiheet.

2.4 Yrityskaupan peruuntuminen

Yrityskaupan parhaaksi lähtökohdaksi on katsottu tilanne, jossa myytävän yrityksen tai liiketoiminnan omistaja ja johto ovat yksimielisiä kohteen myynnistä, jolloin myyvän organisaation sisällä ei synny ristiriitoja. Tämä on yksi edellytys onnistuneelle yrityskauppaprosessille.⁹³ Jokaiseen yrityskauppaan liittyy myös muita useita erilaisia riskejä. On arvioitu, että merkittävä osa yrityskaupoista epäonnistuu huomattavalla

⁹³ Doepel ja muut 2011: 334.

todennäköisyydellä. Epäonnistumisprosentit vaihtelevat eri selvitysten mukaisesti 50–90 %:n välillä.⁹⁴ Kansainvälisten selvitysten mukaan vain 31 prosenttia yritysjärjestelyistä saavuttaa taloudelliset tavoitteensa⁹⁵. On myös katsottu, että yli kuusi kymmenestä yrityskaupasta osoittautuu virheeksi⁹⁶. Julkisuudessa esitetyt luvut yrityskauppojen epäonnistumisesta vähentävät ostajien halukkuutta ottaa yrityskauppaan liittyviä riskejä. Yrityskauppanhanke voikin peruuntua yrityskaupan useassa eri vaiheessa. Monimuotoisen ja pitkäkestoisen prosessin vuoksi tilanne, jossa yrityskauppa ei toteudu ostajan ostoaikomuksista huolimatta, on mahdollinen.

Yrityskauppaa koskevaa erityislainsäädäntöä ei ole, joten siihen sovelletaan kauppaoikeuden normeja. Kauppaoikeuden normit ovat dispositiivista eli tahdonvaltaista oikeutta, joten osapuolet voivat sopia niistä poikkeavalla tavalla sopimuksessaan.⁹⁷ Osapuolten keskenään määrittelemät sopimusehdot saavat merkitystä liikesalaisuuksien osalta erityisesti myös yrityskaupan peruuntuessa. Koska yrityskauppa on aina erilainen, myös sen riskit ovat tapauskohtaisia. Ostajan on selvitettävä ja tiedettävä ostettavan yrityksen riskit, koska ne siirtyvät yrityskaupassa yrityksen mukana. Riskit ja niiden vastuut voidaan määritellä osapuolten sopimuksessa. Koko yrityskauppa voi peruuntua esimerkiksi due diligence -tarkastuksessa tehtyjen löydösten perusteella.⁹⁸ Erityisesti tässä yrityskaupan dokumentti- ja tarkistusvaiheessa osapuolten on huolehdittava salassapidon sopimuksesta, jolloin salassapitovelvoite sitoo erityisesti ostajaehdokasta tai myös useampia ehdokkaita⁹⁹.

Huhtamäki katsoo yhdeksi yrityskaupprosessin merkittäväksi ongelmaksi sen, että yrityskauppa pyritään usein tekemään nopeassa aikataulussa, vaikka ostettavaan yritykseen liittyy suuri määrä tietoa. Näin ollen myös riski yrityskaupan epäonnistumiseen tai

⁹⁴ Liimatainen & Lähteenmaa 2020: 19, 35.

⁹⁵ Lauriala 2011: 67.

⁹⁶ Everi 2011: 7.

⁹⁷ Doepel ja muut 2011: 420. Poikkeuksen muodostavat tiettyjen toimialojen yrityskaupat, joihin soveltuu jokin erikoissäännöstö, esim. rahoitus- ja kaivosala. Ks. lisää Doepel ja muut 2011: 343.

⁹⁸ Myllynen 2021b.

⁹⁹ Huhtamäki 2014: 276.

peruuntumiseen kasvaa.¹⁰⁰ Jos yrityskauppasuunnitelmat eivät, joko osapuolista johtuvista tai muista syistä, päädy yrityskaupan solmimiseen, liikesalaisuuksien suojaamisen kannalta keskeiseksi muodostuu salassapidosta sopimisen vaihe. Jos liikesalaisuuksien suojaamisesta on sovittu jo alussa, yrityskaupan peruuntumisen ei pitäisi aiheuttaa liikesalaisuuksiin liittyviä riskejä. Liikesalaisuuksien suojaamisen vaihetta käsitellään tämän tutkielman kolmannessa luvussa.

2.5 Yrityskaupan osapuolten väliset liikesalaisuudet

Yrityskaupan osapuolille yrityskauppa on yleensä hyvin luottamuksellinen sopimus. Luottamuksellisia tietoja luovutetaan yleensä jo yrityskauppaprosessin alkuvaiheen neuvotteluissa. Vaikka yrityskauppanhanke ja yrityskauppasopimus voivat saada tietyissä tilanteissa lakisääteistä suojaa, esimerkiksi neuvotteluiden muodostaessa liikesalaisuuslain mukaisen luottamuksellisen liikesuhteen, on sopiminen salassapitovelvoitteesta yleensä kannattavaa ja hyvin yleistä yrityskaupassa. Salassapitovelvoite voi olla päävelvoite osapuolten laatiessa salassapitosopimuksen tai se voidaan toteuttaa lisäämällä salassapitoehto muihin yrityskauppaa koskeviin sopimuksiin, esimerkiksi varsinaiseen yrityskauppasopimukseen.¹⁰¹ Yrityskaupassa molemmat osapuolet voivat joutua luovuttamaan tietoja, mutta myytävän yrityksen kannalta salassapidosta sopiminen on vielä arvokkaampaa, etenkin tarkasteltaessa yrityskaupan peruuntumismahdollisuutta.

Osapuolten välisiä liikesalaisuuksia luovutetaan erityisesti due diligence -tarkastuksessa. Tarkastus tehdään sitä kattavammin, mitä suurempi ja taloudellisesti arvokkaampi yrityskauppa on kyseessä¹⁰². Myytävästä kohteesta luovutetaan luottamuksellisia tietoja ostajalle, joten prosessin voidaan katsoa olevan yksi henkisesti raskaimmista vaiheista myyjälle¹⁰³. Usein kauppakirjassa mainitaan, että myyjä on luovuttanut ostajalle kaikki

¹⁰⁰ Huhtamäki 2014: 276.

¹⁰¹ Vapaavuori 2019: 635–636.

¹⁰² Huhtamäki 2014: 288.

¹⁰³ Liimatainen & Lähteenmaa 2020: 83.

olennaiset tiedot due diligence -tarkastusta varten, jonka takia ostaja ei voi vaatia korvausta selvinneistä tiedoista tai tiedoista, jotka tässä olisi pitänyt selvittää. Tämän perusteella myyjän on usein korvausvastuun uhalla luovutettava kaikki yritystä koskevat liikesalaisuudet jo ennen varsinaista yrityskauppasopimusta. Vaikka periaatteena on, että due diligence -tarkastuksesta saatuja tietoja saa käyttää vain kaupan toteuttamistarkoituksessa, on riski liikesalaisuuksien paljastumiseen suuri, etenkin yrityskaupan ostavan osapuolen ollessa yrityksen kilpailija.¹⁰⁴ Tarkastusvaiheessa joudutaan siten luovuttamaan useita erityyppisiä liikesalaisuuksia ostajaehdokkaalle, vaikka yrityskauppa ei todellisuudessa toteutuisikaan.

Liikesalaisuuksien suojaamisessa yrityskaupassa on huomioitava myös tilanteet, joissa ostajaehdokkaita on useita. Lähtökohta on, että yrityskauppa toteutuu vain yhden ostajan kanssa, joten salassapitovelvoitteen on annettava riittävästi suojaa myös muita ostajaehdokkaita kohtaan. Tämä palvelee yrityskaupan myyjän lisäksi myös lopullista ostajaa. Merkittävä osa yrityskaupan hinnasta saattaa muodostua liikesalaisuudeksi katsottavista tiedoista, joten salassapitovelvoite palvelee myös ostajaehdokkaan intressiä. Jos tällaiset tiedot paljastuvat tarpeettomasti yrityskauppaprosessin aikana muille ehdokkaille, usein mahdollisille kilpailijoille, lopullinen ostaja saattaa menettää kilpailuetuaan.¹⁰⁵ Salassapitovelvoitteesta tulisikin huolehtia kaikissa yrityskauppaprosessin vaiheissa jokaisen ostajaehdokkaan kanssa erikseen, esimerkiksi solmimalla salassapitosopimukset heti yhteistyösuhteen alussa.

2.6 Kolmas osapuoli ja liikesalaisuudet yrityskaupassa

Yrityskauppaan, kuten myös muihin sopimussuhteisiin, voi liittyä muita kumppaneita varsinaisen myyjän ja ostajan lisäksi. Yksittäinen sopimus voi myös olla osa sopimuskokonaisuuksia ja sopimuksia voidaan solmia kolmansien osapuolten kanssa¹⁰⁶. Yrityskaupassa

¹⁰⁴ Vapaavuori 2019: 636.

¹⁰⁵ Vapaavuori 2019: 637.

¹⁰⁶ Pohjonen 2005: 328.

kolmansia osapuolia voivat olla esimerkiksi kohdeyrityksen työntekijät, osakeyhtiön hallituksen jäsenet, erilaiset neuvonantajat tai yrityksen yhteistyökumppanit. Usein yritys-kaupoissa huolehditaan varsinaisten sopimusosapuolten eli myyjän ja ostajan välisestä salassapitovelvoitteesta, mutta muiden yhteistyökumppaneiden salassapidosta ei välttämättä ole erikseen sovittu¹⁰⁷. Liikesalaisuuslain 4.2 §:n 3 kohdan mukaan luottamuksellisessa liikesuhteessa olevalla on salassapitovelvoite, jonka mukaan liikesalaisuudet saavat suojaa ilman varsinaista sopimusta lain perusteella tällaisessa tilanteessa. Tähän liittyy kuitenkin eräitä epävarmuustekijöitä, joten salassapidosta sopiminen myös yhteistyökumppaneiden kanssa on edelleen yksi tärkeä liikesalaisuuksien tosiasiallisen suojaamisen keino¹⁰⁸.

Hemmo on todennut, että liikesalaisuuksien salassapitovelvollisuuden laajentaminen ja sen yksityiskohtainen täsmentäminen sopimusteitse on usein tarpeen¹⁰⁹. Myös Huhtamäki katsoo, että kolmannelle osapuolelle liikesalaisuuksia luovuttavan liike-elämän toimijan on syytä sopia erikseen tämän kanssa salassapidosta. Liikesalaisuudet on tämän vuoksi huomioitava myös suhteessa työntekijöihin. Työsopimuslain 3:4 §:n mukaan työntekijää sitoo salassapitovelvollisuus liikesalaisuuksien osalta. Lakisäätteistä salassapitovelvoitetta tulisi kuitenkin tehostaa sopimalla erikseen salassapidosta, jolloin mahdollinen salassapidon rikkomisen toteen näyttäminen sopimuksen perusteella helpottuu ja samalla sillä voidaan estää mahdollinen liikesalaisuuksien oikeudeton paljastaminen kolmansille. Salassapidosta kannattaa sopia erikseen myös osakeyhtiön johtohenkilöiden, esimerkiksi hallituksen ja toimitusjohtajan, kanssa.¹¹⁰ Salassapidosta sopimisella on erittäin suuri vaikutus tahtotilan korostajana ja liikesalaisuuksien tosiasiallisena suojaamiskeinona, vaikka liikesalaisuuslain perusteella liikesalaisuuden oikeudeton käyttäminen ja ilmaiseminen on kiellettyä nimenomaan myös tässä asemassa toimiessaan.

¹⁰⁷ Vapaavuori 2019: 638.

¹⁰⁸ Vapaavuori 2019: 88.

¹⁰⁹ Hemmo 2005b: 325.

¹¹⁰ Huhtamäki 2014: 270, 303.

Salassapito kolmansien osapuolten osalta voi koskea myös yrityskaupan myyjäyhtymän sopimuskumppaneiden liikesalaisuuksia. Se voi konkretisoitua tilanteessa, jossa joudutaan luovuttamaan myyjän sopimuskumppaneiden liikesalaisuuksia mahdolliselle ostajalle, esimerkiksi due diligence -tarkastuksessa. Perinteisen laki- tai sopimusperusteisen tulkinnan mukaan myyjän sopimuskumppanin liikesalaisuuksia ei saisi luovuttaa ostajalle ilman kyseisen sopimuskumppanin suostumusta. Yrityskauppatilanteessa myyjän tulisi siten hankkia jokaiselta sopimuskumppaniltaan suostumus tähän, joka voi olla kuitenkin käytännössä mahdotonta. Tiedottaminen kaikille yrityksen yhteistyökumppaneille ei käytännössä olisi muutenkaan aina mahdollista, esimerkiksi yrityskaupan kohteen ollessa suuryritys, jolla on useita satoja yhteistyökumppaneita. Myös yrityskauppaan liittyvät neuvottelut muuttuisivat lähes mahdottomiksi, koska yrityskaupassa myyjän on luovutettava riittävät tiedot ostajalle välttyäkseen itseensä kohdistuvilta korvausvaatimuksilta.¹¹¹ Liikesalaisuuksien suojaaminen myös tällaisten yhteistyökumppaneiden osalta on tärkeää yrityskaupan peruuntumisen vuoksi, jolloin mahdollinen kilpailija on voinut saada tietoonsa kohdeyrityksen lisäksi sen usean eri sopimuskumppaneiden liikesalaisuuksia. Liikesalaisuuksien sopimusperusteisesta suojaamisesta huolehtimalla vaikutetaan yrityskaupan kohdeyrityksen lisäksi tällä tavalla myös muiden yritysten liikesalaisuuksien suojaamiseen.

Tämän lisäksi yrityskauppana se jo itsessään saattaa olla salassa pidettävää tietoa, esimerkiksi tietyissä tapauksissa kaupan kohteen ollessa julkinen yhtiö, kuten aikaisemmin tässä tutkielmassa on todettu. Tällöin kyse voi olla sisäpiiritiedosta, jolla tarkoitetaan täsmällistä ja julkistamatonta tietoa, joka liittyy liikkeeseenlaskijaan tai rahoitusvälineeseen ja jolla julkistettuna olisi todennäköisesti huomattava vaikutus rahoitusvälineen arvoon¹¹². Sisäpiiritiedosta on laadittava sisäpiiriluetelo, jos sisäpiiritiedon julkistamista on lykätty markkinoiden väärinkäyttöasetuksen mukaan. Tällaiseksi hankkeeksi katsotaan muun muassa merkittävät yrityskaupat, joiden osalta voidaan tehdä päätös

¹¹¹ Vapaavuori 2019: 639–640.

¹¹² Euroopan parlamentin ja neuvoston asetusta (EU) 596/2014 markkinoiden väärinkäytöstä (markkinoiden väärinkäyttöasetus) sekä Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivin 2003/6/EY ja komission direktiivin 2003/124/EY, 2003/125/EY ja 2004/72/EY kumoamisesta: 7.1 artikla.

julkistamisen lykkäämisestä. Kuitenkaan esimerkiksi alustavat selvitykset yrityskaupan kohteesta eivät vielä muodosta hanketta, josta sisäpiiriluetelo tulisi perustaa. Huomioitavaa on, että järjestelyn katsominen sisäpiiritiedoksi edellyttää kyseiseltä järjestelyltä merkityksellisyyttä listayhtiön näkökulmasta. Tällaisen järjestelyn tulee olla merkityksellinen siten, että järjestelyn toteutuessa se todennäköisesti vaikuttaa huomattavasti listayhtiön rahoitusvälineiden hintoihin.¹¹³ Tästä syystä on haastavaa määrittää sisäpiiritieto yrityskaupassa sekä määrittää se, milloin yrityskauppaa koskeva tieto katsotaan sisäpiiritiedoksi. Jos tieto katsotaan sisäpiiritiedoksi, osapuolten tulee myös ryhtyä tarvittaviin toimenpiteisiin tietojen salaamiseksi, muun muassa solmimalla salassapitosopimus ja rajoittamalla hankkeesta tietävien lukumäärä mahdollisimman pieneksi¹¹⁴. Yrityskaupahankkeesta tiedottaminen kaikille yrityksen sopimuskumppaneille ei siten ole kaikissa tapauksissa edes sallittua.

Kolmannen osapuolen liikesalaisuudet voivat liittyä yrityskauppaan myös siinä siirtyvien sopimusten kautta. Jos yrityskauppa toteutuu, myyjä siirtää myytävään yritykseen kuuluvia salassa pidettäviä sopimuksia uudelle omistajalle. Sopimusten siirtäminen katsotaan liikesalaisuuden ilmaisemiseksi. Jos sopimus sisältää erityisen luottamuksellista tietoa, sopimuskumppanin suostumuksen hankintaa on suositeltavaa harkita. Liiketoimintakaupan kauppakirjassa on yleensä ehto sen varalta, että sopimuksia ei saada siirrettyä ostajalle. Esteenä voi olla nimenomaisesti salassapitoon liittyvät syyt, jos sopimuskumppani katsoo liikesalaisuuksien siirtyvän ostajana olevalle kilpailijalle. Osakekaupan kohdalla vastaava tilanne ei konkretisoidu, koska sopimuksia ei siirretä sopimuskumppanin pysyessä ennallaan. Liiketoimintakaupan yrityskaupassa voidaan sopia järjestelystä, jossa sopimussuhde kolmannen kanssa säilytetään muodollisesti muuttumattomana, esimerkiksi myyjän käyttäessä ostajaa alihankkijana, jolle liikesalaisuuksien luovuttaminen on usein sallittua.¹¹⁵ Yrityskauppaan liittyvässä salassapidosta sopimisessa

¹¹³ Nasdaq Helsinki Oy 2020: 14–16.

¹¹⁴ Doepel ja muut 2011: 407.

¹¹⁵ Vapaavuori 2019: 640–641.

osapuolten olisikin hyvä ottaa huomioon myös kaupan toteuduttua sopimusten siirtoon liittyvät salassapitovelvoitteet.

3 Prekontraktuaalinen sopiminen liikesalaisuuksien suojaamisen vaiheena

3.1 Prekontraktuaalisen sopimuksen käsitteestä

Prekontraktuaalisella sopimuksella tarkoitetaan sopimuksen valmisteluvaiheessa laadittua sopimusta, jossa sovitaan neuvottelumenettelystä tarkemmin. Prekontraktuaalista sopimista käytetään sopimusosapuolten pyrkiessä pääsopimuksen syntymiseen. Tällaisella sopimisella säännellään usein muun muassa salassapitoa, vaikka sillä voidaan sopia myös muista vastaavista negatiivisista velvoitteista, muun muassa neuvottelukustannuksista, riidanratkaisusta sekä sopimuksen syntymisestä ja sen tavasta. Tällainen sopimus voi kuitenkin vaikeuttaa sopimuksen syntymistä sopimusvalmistelun hitauden takia sekä sen vuoksi, että sopimuskumppanit kokevat raskaaksi etukäteisen sopimisen neuvotteluvaiheesta pääsopimuksen lisänä. Tarkoituksena kuitenkin olisi päästä sopimukseen, vähentää riskejä sekä selkeyttää neuvotteluvaiheen epävarmuutta.¹¹⁶ Yrityskauppaneuvotteluiden on tarkoitus johtaa yrityskaupan toteutumiseen, joten prekontraktuaalisten sopimusten käyttö ei saisi muodostua liian raskaaksi. Niiden hyödyntäminen juuri liikesalaisuuksien näkökulmasta on kuitenkin erittäin tärkeää, sillä liikesalaisuuksien sopimusperusteisessa suojaamisessa korostuu salassapidon sopimisen vaihe.

Mitä arvokkaammasta sopimuskohteesta on kysymys, sitä suuremmalla syyllä sopimus suunnitteluun on suositeltavaa sijoittaa aikaa ja resursseja¹¹⁷. Yrityskaupan ollessa hyvin merkittävä sopimustoimi, prekontraktuaalinen sopiminen muodostuu keskeiseksi väli- neeksi yrityskaupprosessissa. Liikesalaisuuksien suojaamisen kannalta on tärkeää, että salassapidosta sovitaan jo neuvottelujen alkuvaiheessa. Neuvotteluihin liittyy useita riskejä, niitä voidaan käydä useamman mahdollisen yrityskaupan ostajaehdokkaan kanssa,

¹¹⁶ Hemmo 2005b: 52.

¹¹⁷ Määttä 2005: 175.

ne voivat keskeytyä, tietovuodot ovat mahdollisia ja ne voivat johtaa lopputulokseen, jossa yrityskauppa ei toteudu. Olennaista on pyrkiä ehkäisemään liikesalaisuuksien erilaiset loukkaamismahdollisuudet jo ennakkoon eikä käyttää vain jälkikäteistä oikeussuojaa¹¹⁸. Ennakoivalla sopimisella pyritään juuri tähän, sillä tällaisella sopimisen muodolla voidaan nimenomaisesti turvata salassapitoa ja varautua liikesalaisuuksien loukkaamistilanteisiin sekä mahdolliseen yrityskaupan peruuntumiseen.

3.2 Neuvottelusopimus

Sopimusneuvottelut ovat sopimuskumppaneiden vapaamuotoisia keskusteluja, jotka eivät ole pakollisia, joten sopimus voi syntyä myös ilman neuvotteluja¹¹⁹. Jos osapuolet päättävät käydä sopimusneuvotteluja, niihin sovelletaan vaatimusta avoimuudesta ja rehellisyydestä. Tämän vaatimuksen mukaisesti osapuolten on epälojaalia esimerkiksi aloittaa neuvotteluja, jos tarkoituksena ei ole sopimuksen solmiminen.¹²⁰ Vaatimus pohjautuu kansainvälisiin¹²¹ periaatteisiin. Sääntö on vahvistettu myös esimerkiksi KKO 2009:45 tapauksessa¹²², jossa osakeyhtiö neuvotteli liiketilojen vuokraamisesta lähes vuoden ajan, jonka jälkeen osakeyhtiö vetäytyi neuvotteluista. Tapauksessa osakeyhtiön neuvottelujenaikainen menettely oli synnyttänyt perusteltuja odotuksia vuokrasopimuksen syntymisestä kiinteistönomistajalle. Osakeyhtiö veloitettiin korvaamaan menetetyt vuokratulot ja suorittamaan korvaus kiinteistöön suoritetuista korjauksista. Neuvottelujen katsottiinkin luovan perusteltuja odotuksia sopimuksen syntymisestä toiselle osapuolelle. Tapauksessa osapuolten välille katsottiin syntyneen neuvottelusopimus, joka sitoi molempia osapuolia.¹²³

¹¹⁸ Nyblin 2018.

¹¹⁹ Koskinen 2020: 191.

¹²⁰ Ollila 2016: 942.

¹²¹ The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UNIDROIT) 1994: 2.15 artikla; The Principles of European Contract Law (PECL) 2002: 2:301 artikla.

¹²² KKO 2009:45.

¹²³ Ollila 2016: 942–943.

Sopimuskumppanit voivat laatia neuvottelusopimuksen (prekontraktuaalinen sopimus), jonka tavoitteena on selventää osapuolille neuvotteluista aiheutuvaa sitovuutta sekä sopimuksen syntymisen ajankohtaa. Samalla neuvottelusopimuksella yritetään välttää osapuolten välistä epäselvyyttä sopimuksen syntymisestä. Sopimuksen syntymisen lisäksi salassapidosta on syytä sopia jo neuvotteluvaiheessa neuvottelusopimuksella. Salassapito voi olla eri tasoista riippuen tapauksesta ja on myös mahdollista, että osapuolet luovuttavat liikesalaisuuksia jo neuvotteluvaiheessa, jolloin tällaiset luottamukselliset tiedot halutaan salassa pidettäviksi. Neuvottelevat sopimuskumppanit käyttävät toisinaan myös oikeudellisia, kaupallisia tai teknisiä neuvonantajia, jolloin neuvotteluista saatua informaatiota voidaan haluta käydä läpi heidän kanssaan. Tällöin ongelmaksi voi muodostua se, kenelle tietoja voidaan antaa sopimusmääräyksen estämättä.¹²⁴ Tilanne voi konkretisoitua yrityskaupassa, jossa on useampia toimijoita. Liikesalaisuuslaissa ja rikoslaissa säädetään kuitenkin velvollisuuksista liittyen liikesalaisuuksien levittämiseen ja hyväksikäyttämiseen, joten myös lain säännökset tulee huomioida prosessin tässä vaiheessa nimenomaisen sopimisen lisäksi.

Salassapidosta sopimisen tarkoitus on suojata neuvottelijaa vahingoilta, jotka aiheutuisivat, jos sopimusneuvotteluissa paljastetut luottamukselliset tiedot päätyisivät ulkopuolisten tietoon¹²⁵. Neuvottelusopimuksella voidaan varautua salassapitoon tällaisissa tilanteissa. Kilpailijoiden välisissä neuvotteluissa riski liikesalaisuuksien hyödyntämisestä kasvaa, jos salassa pidettäviä tietoja luovutetaan ja kilpailijoiden neuvottelut eivät johda sopimuksen syntymiseen¹²⁶. Salassa pidettävät tiedot voivat olla muistinvaraisia, joten kilpailijalle annettua informaatiota ja mahdollisia liikesalaisuuksia ei voida saada tältä osin takaisin. On mahdollista, että kilpailija käyttää hyväkseen saatuja tietoja myöhemmässä liiketoiminnassaan, joten salassapidon lisäksi sopimuskumppanit voivat sopia tiedon hyväksikäytön kiellosta. Kielto kohdistuu siihen, mitä tiedon luvallisesti haltuunsa saanut osapuoli voi kiellon estämättä informaatiolla tehdä. Sopimusosapuolet voivat

¹²⁴ Hemmo 2005b: 52–53, 55.

¹²⁵ Hemmo 2009: 618.

¹²⁶ Hemmo 2005b: 56.

sopia, että neuvotteluvaiheessa luovutettuja tietoja ei ole oikeus käyttää hyväksi millään tavalla muussa yhteydessä, kuin neuvoteltavan sopimuksen mahdollisessa toteuttamisessa. Tämä vaatii kuitenkin tarkkaa ja yksityiskohtaista määrittelyä kieltoa koskevista salassa pidettävistä tiedoista.¹²⁷ Tällainen ehto palvelee erityisesti tilanteessa, jossa yrityskauppa peruuntuu neuvottelujen jälkeen. Yrityskaupassa erityisesti suojan kohteena on myyjä, hänen luovuttaessaan kohdeyritystä koskevia tietoja jo liikesuhteen alussa.

3.3 Eksklusiviteettisopimus

Sopimusneuvotteluihin ryhtyminen ei yleensä rajoita oikeutta neuvotella myös muiden kanssa. Oikeustila kuitenkin muuttuu, jos sopimuskumppanit sopivat eksklusiviteettista.¹²⁸ Sen mukaan toinen osapuoli sitoutuu sopimuksella siihen, että hän ei neuvottele muiden kanssa samasta sopimuksesta. Tällä voidaan rajoittaa toisen osapuolen toiminnan vapautta, vaikka sopimuksen oikeusvaikutukset riippuvat sopimusvapauteen perustuen siitä, mitä osapuolet keskenään sopivat. Eksklusiviteettisopimus (lock-out agreement) soveltuu hyvin yrityskaupan valmisteluvaiheeseen. Yrityskaupassa eksklusiviteettisopimus kohdistuu myyjänä olevaan osapuoleen, jolla on mahdollisuus neuvotella yrityskaupasta usean ostajaehdokkaan kanssa. Yrityskaupan ollessa kyseessä ostajalla ei yleensä ole mahdollisuutta kilpailuttaa ostettavia kohteita, joten eksklusiviteettisopimuksella voidaan poissulkea kilpailevia tarjouksia. Jos osapuolet toimivat neuvottelukielon vastaisesti, he voivat joutua korvausvastuuseen.¹²⁹

Sopimuskumppaneiden sitoutuessa eksklusiviteettiin, neuvottelujen ja neuvotteluissa paljastuneiden luottamuksellisten tietojen tulisi pysyä vain neuvottelevien osapuolten välisinä. Jos sopimusneuvottelut eivät kuitenkaan johda varsinaisen sopimuksen syntymiseen, osapuolilla on eksklusiviteettisopimuksesta huolimatta oikeus vetäytyä

¹²⁷ Hemmo 2009: 618–619.

¹²⁸ Hemmo 2005a: 44.

¹²⁹ Hemmo 2005b: 57–58.

neuvotteluista ja sen jälkeen neuvotella muiden mahdollisten ehdokkaiden kanssa¹³⁰. Eksklusiviteettisopimuksessa on suositeltavaa sopia neuvottelukiellon voimassaolosta tai sen lakkaamisen perusteista epäselvyyksien välttämiseksi. Jos asiasta ei ole erikseen sovittu, neuvottelukiellon on katsottu raukeavan silloin, kun sopimusneuvottelut päättyvät tuloksettomina. Neuvottelujen päättymissyillä ei ole merkitystä, vaan ne voivat päättyä joko yksipuolisesti tai molemminpuolisesti.¹³¹ Salassapitoehdon sisällyttäminen ja sen voimassaolosta sopiminen myös eksklusiviteettisopimuksen yhteydessä voi olla kannattavaa tällaisten tilanteiden vuoksi. Liikesalaisuuksien suojaamisen huomioiminen erikseen myös eksklusiviteettisopimuksessa toimii yhtenä suojaamisen vaiheena.

3.4 Aiesopimus

Aiesopimuksessa (letter of intent) vahvistetaan yksimielisyys keskeisistä sopimusehdoista ja varmistetaan osapuolten yhteinen tarkoitus aikaansaada sopimus¹³². Se toimii yhtenä osapuolten välisenä sopimustyyppinä sopimusneuvotteluissa, kun varsinaista pääsopimusta ei vielä ole mahdollista tehdä. Aiesopimus ei velvoita tulevan pääsopimuksen tekemiseen, joten siihen ei liity sopimussidonnaisuutta.¹³³ On kuitenkin katsottu, että aiesopimus on osoitus vakavasta sopimuksen tavoittelusta, esimerkiksi liikesuhhteissa yritysten ylempi johto on myös ilmaissut tukensa neuvotteluiden osoittamille tuloksille. Aiesopimus on osoittautunut riitaherkäksi sopimustyyppiksi sen oikeusvaikutusten tulkinnanvaraisuuden ja osapuolten erilaisten odotusten ja käsitysten suhteen.¹³⁴ On katsottu, että sopimusta voimakkaasti haluava osapuoli voi käsittää aiesopimuksen samantapaiseksi kuin lopullisen sopimuksen, kun taas sitoutumisestaan epävarmempi osapuoli voi sitoutua aiesopimukseen liian kevyin perustein¹³⁵. Neuvottelukumppanien

¹³⁰ Mäenpää 2010: 340.

¹³¹ Hemmo 2009: 151.

¹³² Määttä 2005: 178.

¹³³ Hemmo 2003a: 267.

¹³⁴ Hemmo 2005b: 62.

¹³⁵ Hemmo 2005a: 86.

huolellinen ja avoin kommunikointi aiesopimuksen tarkoituksesta on olennaista, jotta vältytään mahdollisilta väärinymmärryksiltä ja niistä johtuvista konflikteista yrityskaupassa.

Aiesopimuksessa voidaan jo määritellä mahdollisen yrityskaupan kauppakirjan pääperiaatteita, vaikka sen sisältö määräytyy tapauskohtaisesti yrityskauppaprosessista riippuen. Yrityskaupassa aiesopimuksella ostaja kuitenkin ilmaisee ostohalukkuutensa, vaikka se ei varsinaisen yrityskaupan solmimiseen osapuolia vielä sido. Myyjällä voi olla useita ostajaehdokkaista, joten hän voi myöntää esimerkiksi yksinoikeuden määrääjäksi kaupan kohteeseen ja neuvotella kaupasta. Yrityskauppaan sisältyvien epävarmuuksien vuoksi, aiesopimuksessa voidaan sopia muun muassa osapuolten neuvottelukuluista. Myyjä voi sitoutua korvaamaan ostajaehdokkaalle aiheutuvia kuluja, mikäli kauppa toteutuu jonkun muun ostajan kanssa. Tämä voi edesauttaa sopimusneuvottelujen jatkamista epävarmuuksista huolimatta.¹³⁶ Lisäksi mahdollista on, että osapuolet sopivat jakavansa due diligence -tarkastuksesta aiheutuneet kustannukset, joten sitä koskeva jakoperuste on selvyyden kannalta yksilöitävä sopimuksessa¹³⁷.

Kuten muissakin neuvotteluvaiheen sopimuksissa, myös aiesopimuksessa on keskeistä sopia salassapidosta jo tässä yrityskaupan vaiheessa. Vaikka sopimus ei velvoita varsinaisen yrityskaupan solmimiseen, osapuolten keskinäisen salassapitovelvollisuuden varmistaminen on tärkeintä myyjän luovuttaessa yritystä koskevia luottamuksellisia tietoja ulkopuoliselle ostajaehdokkaalle.¹³⁸ Aiesopimuksessa ehdot voidaan erotella sitomattomiin ja sitoviin ehtoihin, johon salassapito kannattaa liittää. Liiketaloussuojauksen suojaamiseksi salassapitovelvollisuuden tulee sitoa osapuolia muiden ehtojen sitomattomuudesta huolimatta.¹³⁹ Koska aiesopimus ei velvoita osapuolia pääsopimuksen eli yrityskaupan solmimiseen, yrityskauppa on mahdollista perua vielä aiesopimuksen jälkeen. Salassapidon huomioiminen aiesopimuksessa on siksi erityisen tärkeää.

¹³⁶ Doepel ja muut 2011: 349–350.

¹³⁷ Hemmo 2005a: 87.

¹³⁸ Hietala ja muut 2013: 416.

¹³⁹ Hemmo 2005b: 66.

Aiesopimuksen erottaminen esisopimuksesta tai varsinaisesta pääsopimuksesta voi olla joissain tilanteissa hankalaa. Oikeuskäytännössä on katsottu, että sopimuksen sisältö ratkaisee sopimustyyppin.¹⁴⁰ Epäselvyyksien välttämiseksi aiesopimuksessa sopimuksen sitovuuden tai sitomattomuuden nimenomainen mainitseminen voi olla hyödyllistä. Varsinainen ilmaisu siitä, että kyseessä ei ole virallinen yrityskauppasopimus eikä sopimus perusta velvollisuutta kaupasta päättämiseen, voi olla kannattavaa aiesopimuksen ollessa hyvin yksityiskohtainen. Lisäksi huomioitavaa on, että jos lopullisesta kaupasta sopiminen edellyttää joidenkin erityisten ehtojen täyttymistä, voi tällaisten ehtojen kirjaaminen aiesopimukseen selkeyttää sen merkitystä.¹⁴¹ Yrityskaupassa tällainen erityinen ehto voi koskea esimerkiksi rahoituksen saamista.

Aiesopimuksella saattaa joissain tapauksissa olla joitain oikeusvaikutuksia sen sitomattomasta luonteesta huolimatta. Jos sopimusosapuolet ovat yhteisymmärryksessä pitäneet sopimuksen syntymistä varmana ja jatkaneet neuvotteluja, toinen sopimusosapuoli voi joutua korvausvelvolliseksi tällaisista ylimääräisistä neuvottelukustannuksista. Tähän vaikuttaa kuitenkin esimerkiksi syy, joka on estänyt varsinaisen sopimuksen solmimisen.¹⁴² Tilanne ratkaistaan tapauskohtaisesti. Yrityskaupassa aiesopimukseen sitoutuminen osoittaa molemminpuolista osto- ja myyntihalua, joten sopimuksesta vetäytyminen voi vaikuttaa negatiivisesti liikesuhteeseen, osapuolten välisen liikesuhteen laatuun ja mahdollisiin myöhempisiin yhteistöihin sopimuskumppanien välillä.

3.5 Esisopimus

Osapuolet voivat laatia esisopimuksen, kun he haluavat saada aikaan sopijapuolia sitovan sopimuksen, jolla varmistetaan tulevan oikeustoimen toteutuminen¹⁴³. Esisopimus voi olla hyödyllinen muun muassa silloin, kun sopimus on sisällöltään monimutkainen tai

¹⁴⁰ Saarnilehto & Annola 2018: 68.

¹⁴¹ Hemmo 2005b: 64, 66.

¹⁴² Hemmo 2009: 150.

¹⁴³ Saarnilehto & Annola 2018: 63.

sen täsmentäminen vie pitkän ajan. Se perustaa täysimääräisen sopimuksen sitovuuden, joka velvoittaa siihen sitoutuneiden osapuolien päättämään pääsopimuksesta.¹⁴⁴ Esisopimukseen sitoutumista tulee tämän vuoksi harkita. Sopimuksessa on kuitenkin myös useita hyötyjä, muun muassa epäselvyyden lieventäminen sekä toisen osapuolen kieltäytyessä sopimuksen päättämisestä oikeus neuvottelukustannuksiin ja muuhun taloudelliseen hyötyyn, jota tarkoitettu pääsopimus edustaa¹⁴⁵. Jos osapuolet ovat laatineet yrityskaupassa esisopimuksen, se velvoittaa varsinaisen yrityskaupan solmimiseen.

Esisopimuksen tarkoituksena ei ole, että jokainen pääsopimuksen yksityiskohta on jo sovittuna esisopimusvaiheessa. Osa pääsopimuksen ehdoista voi vielä olla sopimatta, mutta olennaisimmista asioista on jo ehditty neuvotella. Lisäksi esisopimuksen laatimisessa tulee ottaa huomioon pääsopimuksen lakiin tai osapuolten sopimukseen perustuva muotovaatimus, jolloin se laaditaan samaa muotomääräystä noudattaen. Yrityskaupassa ei ole varsinaisia lakiin perustuvia muotomääräyksiä, joten osapuolet voivat laatia esisopimuksen haluamallaan tavalla. Myös lopullisen sopimuksen päättämisaikankohdasta on kannattavaa sopia, sillä sovitun määräajan jälkeen sopimuskumppanilla on oikeus ryhtyä oikeustoimiin sopimuksen täyttämiseksi.¹⁴⁶ Sopimuskumppanit kirjaavat esimerkiksi saavutetun yksimielisyyden sopimuksessa solmituista asioista sekä sitoutuvat solmimaan tämän mukaisen pääsopimuksen¹⁴⁷.

Korkeimman oikeuden 1996:7 osakekauppaan liittyvässä tapauksessa¹⁴⁸ aiesopimukseksi otsikoitu asiakirja katsottiin sitovaksi esisopimukseksi osakekauppaa koskevien olennaisten asioiden ollessa siinä määriteltyinä täsmällisesti ja osapuolten ollessa yksimielisiä määriteltyjen ehtojen suhteen. Ehtojen määrittelyn täsmällisyyteen on siten syytä kiinnittää erityistä huomiota myös yrityskaupassa, jos tarkoituksena kyseisen ostajaehdokkaan kanssa on nimenomaisesti turvata kaupan toteutuminen. Esisopimus

¹⁴⁴ Hemmo 2005b: 69.

¹⁴⁵ Hemmo 2009: 142.

¹⁴⁶ Hemmo 2005b: 70–71.

¹⁴⁷ Hemmo 2009: 142.

¹⁴⁸ KKO 1996:7.

hyödyttää erityisesti laajoissa yrityskaupoissa, joissa neuvottelut voivat venyä, mutta yksimielisyys on ollut jo mahdollista sopimusneuvotteluilla saavuttaa.

Esisopimus velvoittaa yrityskauppojen toteuttamiseen, jos esisopimuksessa sovitut ehdot täyttyvät. Se laaditaan usein välivaiheena ennen varsinaista yrityskauppakirjaa koskevaa neuvottelua. Esisopimuksessa sitoudutaan muun muassa salassapitoon, joten luottamukselliset liikesalaisuudet saavat suojaa myös tällä sopimusmuodolla.¹⁴⁹ Esisopimusvaiheessa useasta asiasta on jo sovittu, joten olennaista liikesalaisuuksien kannalta on huolehtia salassapidosta myös tässä sopimustyyppissä ja tässä yrityskauppaprosessin vaiheessa. Esisopimusvaiheessa yrityskauppaprosessi on jo edennyt pitkälle, joten liikesalaisuuksia on luultavasti luovutettu jo useita tässä vaiheessa neuvotteluita.

Esisopimuksen sitovuudesta johtuen sopimusosapuoli syyllistyy sopimusrikkomukseen kieltäytyessään tekemästä varsinaista pääsopimusta. Tällöin sopimusosapuolella on mahdollisuus vaatia sopimuksen tekemistä oikeusteitse¹⁵⁰. Osapuoli voi vaatia esisopimuksen mukaisen pääsopimuksen tekemistä tai pääsopimuksen mukaisen suoritusvelvollisuuden täyttämistä sovituksi. Jos lopullisen sopimuksen tekeminen edellyttää kuitenkin keskeisistä yksityiskohdista sopimista, tuomioistuin voi antaa vahvistustuomion. Vahvistustuomiolla toisen osapuolen velvollisuus sopimuksen tekemiseksi vahvistetaan.¹⁵¹ Esisopimuksen jälkeen yrityskauppaa ei ole tarkoituksenmukaista perua, joten esisopimuksen laatimisella myyjänä oleva osapuoli voi varmistua kaupan toteuttamistarkoituksesta.

¹⁴⁹ Hietala ja muut 2013: 416.

¹⁵⁰ Koskinen 2020: 194.

¹⁵¹ Hemmo 2009: 146.

4 Liikesalaisuuksien suojaaminen salassapitosopimuksella ja salassapitoehdolla

4.1 Salassapitosopimuksen lakisääteinen perusta

Liikesalaisuuslain mukaan liikesalaisuuslakia sovelletaan salassapitosopimukseen silloin, kun kyseessä on liikesalaisuuslain 4 §:ssä tarkoitettu liikesalaisuuden oikeudettomasta käyttämisestä ja ilmaisemisesta solmittu sopimus. Muuten salassapitosopimukseen sovelletaan yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita¹⁵². Merkittävä lähtökohta salassapitosopimuksissa on sopimusvapaus. Sopimusvapauteen voidaan sisällyttää: päätäntäväpaus, sopimuskumppanin valitsemisvapaus, tyyppivapaus, muu sisältövapaus, muotovapaus ja purkuvapaus¹⁵³. Sopimusvapautta rajoitetaan pakottavalla lainsäädännöllä. Salassapitosopimusten osalta rajoitukset liittyvät yleensä kilpailuoikeudellisiin kysymyksiin tai työsuhteisiin¹⁵⁴. Myös lain varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (228/1929, oikeustoimilaki) mukainen oikeustoimen ehdon sovittelu (36 §) ja oikeustoimen julistaminen pätemättömäksi (28–33 §) rajoittavat sopimusvapautta. Nämä oikeustoimilain mukaiset pätemättömyysperusteet ovat kuitenkin erittäin harvinaisia, samoin kuin sopimusten sovittelu liikesuhteissa. Salassapitosopimuksen osalta kyseeseen voisi tulla alkuperäinen kohtuuttomuus, mutta sen osalta sovitteluun ryhtymisen kynnys on hyvin korkealla.¹⁵⁵ Liikesalaisuuslain 11.3 §:n mukaan sovittelu voi kuitenkin tulla sovellettavaksi, jos kyseessä on lievä huolimattomuus liikesalaisuuksien oikeudettomassa hankkimisessa ja ilmaisemisessa.

Sopimusvapauden mukaisesti sopimuskumppanit voivat sopia halutessaan myös salassapitosopimuksen muuttamisesta. Sopimusvapauteen kuuluu myös muotovapaus, jonka

¹⁵² HE 49/2018 vp: 34.

¹⁵³ Hemmo 2003a: 75.

¹⁵⁴ Vapaavuori 2019: 462.

¹⁵⁵ Vapaavuori 2019: 463.

mukaan sopimuskumppanit voivat laatia sopimuksen haluamassaan muodossa. Tämä koskee myös salassapitosopimuksen laadintaa. Peruslähtökohtana on sopimuksen laatiminen kirjallisesti tai suullisesti.¹⁵⁶ Joissain tilanteissa salassapidon voidaan katsoa syntyneen myös konkludenttisesti eli hiljaisesti olosuhteiden perusteella¹⁵⁷. Konkludenttisesti sopimisessa osapuolet eivät ole tehneet varsinaista sopimusta, mutta heidän toiminnastaan voidaan tehdä johtopäätös sopimuksen olemassaolosta¹⁵⁸. Salassapidosta sopiminen yrityskaupoissa on kuitenkin suositeltavaa tehdä kirjallisesti mahdollisten riskitilanteiden ja todistelun varalta.

Salassapito liikesuhteissa voi perustua myös yritysten väliseen lojaliteettivelvollisuuteen eli uskollisuusvelvollisuuteen. Jos sopimuksen ehdoissa on viitattu osapuolten väliseen lojaliteettiin, sen voidaan katsoa olevan perustelu liikesalaisuuslain mukaiselle luottamukselliselle liikesuhteelle. Tietyissä liikesuhteissa salassapito voi perustua myös alan vakiintuneeseen käytäntöön, jolloin se on voimassa ilman, että siitä varsinaisesti sovi-taan.¹⁵⁹ Varsinainen salassapitosopimus on kuitenkin hyvin yleinen yrityskaupassa laadittava sopimustyyppi¹⁶⁰.

4.2 Salassapitosopimus liikesuhteessa

Salassapidosta sopiminen on keskeistä yritysten välisissä suhteissa ja etenkin yrityskaupassa prosessin monimutkaisuuden ja pitkäkestoisuuden takia. Vapaavuoren mukaan liikesuhteissa salassapitosopimuksella voidaan laajentaa ja täsmentää lakisääteisen salassa pidettävän tiedon suojaa sekä varmistaa salassa pitämisen keinot. Salassapitosopimus voi toimia myös preventiivisenä eli ennaltaehkäisevänä, jolloin sopimus tehdään varmuuden vuoksi mahdollisten juridisten ja taloudellisten riskien takia.¹⁶¹

¹⁵⁶ Vapaavuori 2019: 463–464.

¹⁵⁷ Oesch ja muut 2014: 71.

¹⁵⁸ Koskinen 2020: 31.

¹⁵⁹ Vapaavuori 2019: 464–465.

¹⁶⁰ Doepel ja muut 2011: 345.

¹⁶¹ Vapaavuori 2019: 454.

Salassapitosopimusta kannattaa hyödyntää ennakoivasti, koska liikesalaisuudet voivat menettää kokonaan merkityksensä niiden paljastuessa ulkopuolisille. Liikesuhteissa luottamuksellisen tiedon paljastuminen voi aiheuttaa liiketoiminnan kannalta huomattavia riskejä sekä ongelmia, joten salassapitosopimus on erittäin tärkeä yritysten välisissä suhteissa. Salassapitosopimus saa merkitystä myös yrityskaupan peruuntuessa, jolloin se voi olla jopa ainut keino salassapidon turvaamiseksi.

Sopimusten tarkoituksena on yleensä pyrkiä suorituksen saamiseen. Salassapidosta sopiminen on kuitenkin negatiivinen velvoite, jonka tarkoituksena on pidättäytyä tietystä käyttäytymisestä. Tällainen negatiivinen velvoite, tässä tapauksessa salassapito, on usein tarpeellinen juuri liikesuhteessa liiketoiminnallisten tavoitteiden turvaamiseksi.¹⁶² Salassapitosopimus onkin välttämätön useissa sellaisissa tilanteissa, joissa sopimuskumppanille luovutetaan liikesalaisuudeksi katsottavia tietoja¹⁶³. Yrityskaupassa salassapitosopimus on merkittävin sopimus liikesalaisuuksien suojaamiseksi.

Salassapitosopimus voidaan laatia *yksipuolisena* tai *molemminpuolisena*, joka vaikuttaa siihen, miten sopimus sitoo sen osapuolia. *Yksipuolinen salassapitosopimus* on yleensä tiukin muoto, koska vain toinen osapuoli luovuttaa luottamuksellisia tietoja. Tällöin ehdot voidaan neuvotella luovuttavan osapuolen kannalta mahdollisimman edullisiksi. *Molemminpuolisessa salassapitosopimuksessa* kumpikin osapuoli voi toimia luottamuksellisen tiedon luovuttajana ja vastaanottajana.¹⁶⁴ Salassapitointressi on usein molemminpuolista ja molemminpuolisen salassapitosopimuksena etuna on, että sopimuksesta tulee yhtä sitova molempia osapuolia kohtaan¹⁶⁵. Yrityskaupoissa käytetään yleensä molemminpuolisia salassapitosopimuksia¹⁶⁶.

¹⁶² Hemmo 2005b: 319. Muita negatiivisia velvoitteita ovat esimerkiksi kilpailukiello ja rekrytointikielto. Ks. lisää Hemmo 2005b.

¹⁶³ Hietala ja muut 2013: 618.

¹⁶⁴ Vapaavuori 2019: 468–469.

¹⁶⁵ Vuorijoki 2007: 100.

¹⁶⁶ Talsta 2020.

Salassapitosopimus kannattaa tehdä yleensä heti liikesuhteen alkuvaiheessa¹⁶⁷. Niin myös yrityskauppaprosessissa, etenkin varautuessa yrityskaupan peruuntumiseen. Se toimii nykyään usein koko yhteistyösuhteen perustana, jonka tekemisen jälkeen vasta voidaan ruveta selvittämään mahdollista yhteistyösuhdetta. Yrityskaupassa salassapitosopimus laaditaan yleensä viimeistään ennen due diligence -tarkastusta.¹⁶⁸ Yrityskaupan salassapitoon liittyy lisäksi myös muita merkittäviä riskejä, esimerkiksi kilpailijan halutessa vain tutkia yritystä ilman ostotarkoitusta. Yrityskauppanhanke voi myös paljastua kesken neuvottelujen ulkopuolisille tai ostaja voi julkistaa markkinoille tiedon siitä, että yritys ei ole ostamisen arvoinen. Ostaja voi myös olla kiinnostunut yrityksen työntekijöiden palkkaamisesta ilman todellista yrityksen ostoaikomusta. Yrityskaupassa on luovutettava ostajan kannalta tarpeellisia tietoja, joten mahdollisuutena on luottamuksellisten tietojen väärinkäytökset ja niistä johtuvat vahingot myyjälle tai myytävälle kohteelle.¹⁶⁹ Salassapitosopimuksen solmimisen tärkeys jo liikesuhteen alussa korostuu muun muassa näistä syistä.

Salassapitosopimus on hyvin standardimuotoinen sopimus¹⁷⁰. Sopimuksessa määritellään yrityskaupan osapuolet: myyjä ja ostaja. Osapuoleksi on suositeltavaa ottaa mukaan kohdeyritys, joka toimii luottamuksellisen tiedon omistajana ja luovuttajana sekä mahdollisen liikesalaisuuden paljastumisesta tai väärinkäyttämisestä aiheutuvan vahingon kärsijänä. Toisinaan myös yrityskaupassa avustavat asiantuntijat voidaan ottaa sopimuksen osapuoliksi. Tästä huolimatta, salassapitosopimukseen sitoutuneiden henkilöiden määrä tulisi pitää mahdollisimman vähäisenä. Henkilöpiiriä voidaan kuitenkin tarvittaessa laajentaa hyväksymällä, että ostaja voi antaa tietoja sellaisille henkilöille, joilla on tarve saada tietoja käyttöönsä tiettyä tarkoitusta varten (need to know-poikkeus). Lisäksi salassapitosopimuksessa, kuten muissakin sopimustyypeissä, sopimuksen tarkoituksen määrittäminen on tärkeää muun muassa mahdollisen sopimuksen tulkinnan

¹⁶⁷ Krook 2014: 100.

¹⁶⁸ Vapaavuori 2019: 498.

¹⁶⁹ Doepel ja muut 2011: 346.

¹⁷⁰ Vapaavuori 2019: 503.

kannalta.¹⁷¹ Salassapitosopimuksessa on hyvä mainita, että sopimus itsessään ei velvoita tietojen luovuttamiseen. Esimerkiksi yrityskaupassa velvoite luovuttaa tietoja syntyy taustalla olevan oikeussuhteen perusteella, kun myyjän pitää luovuttaa luottamukselliset tiedot due diligence -tarkastuksessa.¹⁷²

Sopimuksessa salassa pidettävänä tietona voidaan pitää esimerkiksi kaikkea tietoa, jolla on toisen osapuolen kannalta taloudellista merkitystä tai tietoa, joka on merkitty salaiseksi tai joka on ymmärrettävä salassa pidettäväksi. Sopimuksessa voidaan myös määritellä salaiseksi vain kirjallisesti annettu ja salaiseksi nimetty tieto.¹⁷³ Liikesalaisuuksien kannalta keskeistä salassapitosopimuksessa on liikesalaisuuden alaisen, luottamuksellisen tiedon, määrittelemisen. Vaikka liikesalaisuus määritellään liikesalaisuuslaissa, käsitettä voidaan laajentaa tai päinvastoin myös supistaa sopimuksessa. Huomioitavaa tiedon määrittelemisessä on se, että määritelläänkö tieto liikesalaisuuslain mukaiseksi liikesalaisuudeksi, jolloin siihen sovelletaan liikesalaisuuslakia vai laajennetaanko suojattavaa tietoa, jolloin siihen sovelletaan yleisiä sopimusoikeudellisia säännöksiä¹⁷⁴. Yleensä salassapitosopimuksen lähtökohtana kuitenkin on, että lähes kaikki kohdeyhtiötä ja myyjää koskeva tieto on luottamuksellista, jolloin määritelmä on hyvin laaja. Sopimuksessa voidaan myös määritellä, mitä tietoja ei pidetä salassa pidettävänä.¹⁷⁵ Yrityskaupassa määritelmän laajuus on yhteydessä yrityskaupan kohteena olevaan yritykseen ja yrityskauppaprosessin laajuuteen.

Vapaavuoren mukaan yhteistyösuhteissa olisi harkittava, kenelle tietoja jaetaan sekä samalla välttää tiedon tarpeetonta jakamista. Hän katsoo, että luottamuksellisen tiedon lisääntyessä myös sen salaisuusasteen tulisi lisääntyä.¹⁷⁶ Yrityskauppaprosessin edetessä ja salassa pidettävien tietojen määrän lisääntyessä, tiedon salaisuusasteeseen olisi suositeltavaa kiinnittää huomiota. Siten yrityskauppaprosessin eri vaiheiden

¹⁷¹ Doepel ja muut 2011: 346–347.

¹⁷² Vapaavuori 2019: 508.

¹⁷³ Rahnasto 2001: 84.

¹⁷⁴ Vapaavuori 2019: 512–513.

¹⁷⁵ Doepel ja muut 2011: 347–348.

¹⁷⁶ Vapaavuori 2019: 87.

salassapitosopimukset tai muihin sopimukseen sisällytettävät salassapitoehdot olisi kannattavaa määritellä yhä tarkemmin ja yksityiskohtaisemmin prosessin edetessä.

Liikesalaisuuksien suojaamiseksi salassapitosopimuksessa määritellään myös tiedon sallittu käyttötarkoitus¹⁷⁷. Huhtamäen näkemyksen mukaan salassapitovelvollisuus voidaan jakaa *suppeaan* ja *laajaan* käsitteeseen. *Suppea salassapitovelvollisuus* tarkoittaa Huhtamäen mukaan sopimuskumppanin velvollisuutta pitää tieto salassa. *Laajalla salassapitovelvollisuudella* Huhtamäki tarkoittaa tämän lisäksi sopijakumppanin velvollisuutta olla hyödyntämättä liikesalaisuutta omassa toiminnassaan.¹⁷⁸ Nykyisin vastaavasta asiasta, liikesalaisuuden oikeudettomasta käyttämisestä ja ilmaisemisesta, säädetään kuitenkin liikesalaisuuslain 4 §:ssä. Siten yrityskaupassa salassapidosta sopiessa ei tarvitse erikseen todeta salassapitovelvollisuuden olevan laaja salassapitovelvollisuus. Sen sijaan sallitun käyttötarkoituksen määrittäminen on edelleen olennaista, koska tietoja luovutettavalle osapuolelle on tärkeää, että tietoja käytetään vain sovittuun tarkoitukseen. Salassa pidettävän tiedon käyttötarkoituksen määrittäminen konkretisoituu yrityskaupan eri vaiheissa, esimerkiksi due diligence -tarkastuksessa. Tämän vaiheen jälkeen ostajaehdokas, mahdollisesti yrityksen kilpailija, saisi mahdollisuuden hyödyntää liikesalaisuuksia omassa liiketoiminnassaan yrityskaupan peruuntuessa ilman sallitun käyttötarkoituksen määrittelyä. Tällöin kohdeyritys voisi menettää kilpailuetuaan liikesalaisuuksien ollessa hyödynnettävissä kilpailijan omassa toiminnassa.¹⁷⁹

Salassapitosopimukseen voidaan sisällyttää myös ehto salassa pidettävän tiedon käytön lopettamisesta ja sen palauttamisesta. Osapuolet voivat sopia myös luovutetun aineiston tuhoamisesta. Tämä on keskeistä etenkin tilanteissa, joissa yhteistyö tai vasta suunnitteilla oleva yhteistyö päättyy.¹⁸⁰ Yrityskaupan peruuntuessa esimerkiksi jo luovutettujen yritystä koskevien salassa pidettävien asiakirjojen tuhoaminen tai palauttaminen on merkityksellistä liikesalaisuuksien suojaamisen toteutumisen kannalta. Jos

¹⁷⁷ Doepel ja muut 2011: 347.

¹⁷⁸ Huhtamäki 2014: 233.

¹⁷⁹ Vapaavuori 2014: 531.

¹⁸⁰ Vapaavuori 2019: 553.

yrityskauppaprosessi ei johda yrityskaupan syntymiseen, tällainen ehto salassapitosopimuksessa tehostaa salassapitoa.¹⁸¹

Liikesuhteiden osalta sopimuksessa sovitaan yleensä myös mahdollisten riitojen ratkaisusta. Hallituksen esityksen mukaan osapuolet voivat sopia liikesalaisuuksia koskevien riitojen ratkaisusta yleisessä tuomioistuimessa (käräjäoikeudessa) tai markkinaoikeudessa¹⁸². Sopimuksessa voidaan kuitenkin sopia riitojen ratkaisusta myös välimiesmenettelyssä, jossa useimmiten yrityskauppaa koskevat riidat ratkaistaan ja joka on pääsääntöisesti tarkoituksenmukaisin vaihtoehto¹⁸³. Välimiesmenettelyn käyttäminen on suositeltavaa myös liikesalaisuuksien näkökulmasta, koska yleensä riita, sitä koskeva oikeudenkäyntiaineisto ja tuomio eivät ole julkisia.¹⁸⁴ Sopimuksessa voidaan sopia myös noudatettavan Keskuskauppakamarin välimiesmenettelysääntöjä, joissa säädetään erikseen menettelyn salassapidosta (51 §)¹⁸⁵. Asian käsitteleminen yleisessä tuomioistuimessa on lähtökohtaisesti julkista lain oikeudenkäynnin julkisuudesta yleisissä tuomioistuimissa (370/2007) mukaan, vaikka tuomioistuimen harkinnan mukaisesti oikeudenkäyntiaineisto voidaan määrätä salassa pidettäväksi (3:10 §) ja suullinen käsittely toteuttaa suljettuna käsittelynä (4:15 §). Liikesalaisuuksien suojaamisen kannalta välimiesmenettely voi kuitenkin olla yksinkertaisempi ja nopeampi valinta. Tässä tutkielmassa ei kuitenkaan ole tarkoituksenmukaista perehtyä tarkemmin erilaisiin riitojenratkaisumenetelmiin.

4.3 Salassapitosopimus neuvotteluprosessissa

Kuten tässä tutkielmassa on aikaisemmin todettu, sopimusneuvottelut eivät ole pakollisia. Isommista ja tärkeämmistä sopimuksista kuitenkin yleensä neuvotellaan¹⁸⁶. Näin on myös yrityskaupassa, jossa käydään yleensä huomattava määrä erilaisia neuvotteluja. On

¹⁸¹ Doepel ja muut 2011: 348–349.

¹⁸² HE 49/2018 vp: 64.

¹⁸³ Doepel ja muut 2011: 425.

¹⁸⁴ Vapaavuori 2019: 564.

¹⁸⁵ Keskuskauppakamarin välimiesmenettelysäännöt 2020: 43–44.

¹⁸⁶ Vuorijoki 2007: 46.

katsottu, että myyjän asema on yleensä neuvottelujen aikana tasavertainen ostajaehdokkaan kanssa. Jos yrityskaupan kohteena olevan yrityksen taloudellinen asema on heikko, neuvottelutilanne voi olla ostajalle edullisempi. Jos taas kohteena on erityisen kannattava ja kovassa kysynnässä oleva yritys, asetelma voi olla päinvastainen. Neuvottelut kestävät joka tapauksessa yrityskaupassa usein pitkään.¹⁸⁷ Koska yrityskaupan neuvottelut ovat pitkäkestoisia, voidaan niissä olettaa liikkuvan suuri määrä erilaisia liikesalaisuuksia.

Yrityskauppaneuvotteluihin on valmistauduttava hyvin, sillä osapuolen heikko valmistautuminen neuvotteluihin heikentää luotettavuutta ja pitkittää niitä. Mahdollista myös on, että huono valmistautuminen johtaa siihen, että yrityskaupat eivät etene neuvotteluista pidemmälle ja tilanteeseen, jossa yrityskauppa ei toteudu. Neuvottelukumppaneiden tulee olla avoimia, sillä mitä enemmän luotettavaa informaatiota osapuolilla on saatavilla, sitä tehokkaammin neuvotteluprosessi etenee.¹⁸⁸ Kun osapuolet luovuttavat avoimesti toisilleen arvokkaita luottamuksellisia tietoja, korostuu salassapitosopimuksen tekemisen tärkeys heti neuvotteluprosessin alkaessa. Sen merkitys korostuu entisestään yrityskauppaneuvotteluita kilpailijan kanssa käydessä. Salassapitosopimusta voidaan hyödyntää myös alustavissa neuvotteluissa yrityskauppaneuvottelujen alkaessa, koska tietoja luovuttavan osapuolen intressissä on liikesalaisuuksien suojaaminen muilta ulkopuolisilta osapuolilta koko prosessin ajan.

Yrityskaupassa myyntiaiheet voidaan haluta pitää salaisena, jolloin neuvotteluista halutaan muodostaa luottamuksellinen prosessi. Salaisuusasteen tulee olla korkea, jotta luottamuksellisia tietoja ei levitetä eteenpäin. Jos neuvotteluja käydään useamman ostajaehdokkaan kanssa samanaikaisesti, riskit ovat korkeat liikesalaisuuksia luovuttaessa useammalle kilpailijalle. Salassapitosopimuksen solmiminen jo neuvottelujen alkuvaiheessa ennen tietojen luovuttamista on keskeistä, jotta prosessi pysyy salaisena. Vaikka neuvotteluprosessin aloittaminen ei vielä sido pääsopimukseen, osapuolet ovat

¹⁸⁷ Lauriala 2011: 47.

¹⁸⁸ Lauriala 2011: 48.

salassapitosopimuksen myötä sidottuja kuitenkin liikesalaisuuksien salassapitoon. Koska sopimusneuvotteluista vetäytyminen on mahdollista, salassapitosopimus on syytä solmia mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Sopimusneuvottelujen käyminen ilman aikomusta solmia sopimusta tai toimiminen muutoin vilpillisessä mielessä voi kuitenkin johtaa neuvotteluvastuun mukaiseen korvausvastuuseen¹⁸⁹.

Vaikka yksipuolinen salassapitosopimus voisi palvella tietoja luovuttavaa osapuolta edullisemmin neuvotteluvaiheessa, molemminpuolinen salassapitosopimus on kannattavampi tässäkin vaiheessa sen ollessa yleinen salassapitosopimuksen muoto yrityskaupassa. Oletettavasti myös toinen osapuoli suostuu tähän salassapidon sopimusmuotoon helpommin. Molemminpuolisen salassapitosopimuksen voi kuitenkin laatia lähinnä tietoja luovuttavan osapuolen näkökulmasta, muokkaamalla ehtoja esimerkiksi siten, että ostajaehdokas ei saa käyttää tietoja, jolloin ehdokkaalla on tarve saada pääsopimus solmittua saadakseen oikeudet kyseisen aineiston käyttämiseen¹⁹⁰.

4.4 Salassapitosopimuksen hyödyistä sopimusosapuolten näkökulmasta

Liikesalaisuuslain antamalla suojalla voidaan katsoa olevan suuri merkitys lähes jokaiselle suomalaiselle yritykselle. Suojaamisen tarve vaihtelee yrityksen elinkaaren eri vaiheissa.¹⁹¹ Liikesalaisuuslain myötä liikesalaisuudet saavat lakiperusteista suojaa ilman varsinaista sopimustakin. Liikesalaisuuslaki antaa turvaa liikesalaisuuden oikeudettomalle hankkimiselle (3 §), käyttämiselle ja ilmaisemiselle (4 §) sekä mahdollistaa liikesalaisuuden käytön tai ilmaisemisen kiellon (8 §) tai väliaikaisen kiellon (9 §) asettamisen. Liikesalaisuuslain mukaan liikesalaisuuden haltijalle voidaan myös määrätä maksettavaksi käyttökorvausta (10 §) ja hyvitystä sekä vahingonkorvausta (11 §). Liikesalaisuuslaki pohjautuu liikesalaisuusdirektiiviin, jonka perusteella suojaa saa myös muissa EU:n

¹⁸⁹ Vuorijoki 2007: 47.

¹⁹⁰ Vuorijoki 2007: 111.

¹⁹¹ HE 49/2018 vp: 67–68.

jäsenvaltioissa¹⁹². Tämä on merkittävä etu yrityksille, sillä yritystoiminnan kansainvälistymisen myötä myös luottamuksellisten tietojen siirtyminen on kansainvälistynyt.

Lain esitöiden mukaan liikesalaisuuslaki ei poista salassapitosopimusten käyttämisen tarvetta¹⁹³. Myös Vapaavuori toteaa lakiperusteisessa salassapitovelvollisuudessa olevan joitain epävarmuustekijöitä¹⁹⁴. Liikesalaisuuslaki jättää vastuun liikesalaisuuksien suojaamisesta yrityksille, jolloin yritysten on ryhdyttävä käytännössä toimenpiteisiin pitääkseen liikesalaisuudet salaisina. Liikesalaisuuslaissa ei tarkemmin määritellä keinoja liikesalaisuuksien suojaamiseen käytännössä, mutta salassapitosopimus on yksi yrityksen keinoista.¹⁹⁵ Salassapitosopimuksen solmimisesta onkin useita merkittäviä hyötyjä molemmille sopimusosapuolille. Salassapitosopimuksella sopimuskumppaneiden välille syntyy sopimussuhde, jolloin he voivat esittää sopimukseen perustuvia vaatimuksia yleisten sopimusoikeudellisten oppien perusteella. Myös sopimukseen perustuvan vahingonkorvauksen vaatiminen on mahdollista, samoin kuin muusta korvauksesta sopiminen, esimerkiksi sopimussakosta.¹⁹⁶ Yrityskaupan peruuntumisen kannalta liikesalaisuuksien paljastamisen estämiseksi sopimusrikkomuksien tällaisista korvauksista sopiminen on kannattavaa.

Kuten jo aikaisemmin tässä tutkielmassa on todettu, sopimuksella voidaan laajentaa tai supistaa liikesalaisuudella suojattavan tiedon määritelmää. Luottamuksellisen tiedon täsmällisestä määrittelystä on etua erityisesti liikesuhteissa, kuten yrityskaupassa. Salassapitosopimuksella korostetaan myös tiedon salassapidon merkitystä, jolloin sopimus ilmentää liikesalaisuuksia luovuttavan osapuolen halua pitää tietoa salassa.¹⁹⁷ Tämä täyttää myös liikesalaisuuslain 2 §:n 1 c kohdan mukaisen tosiasiallisen salassapidon vaatimuksen, joten tämän tunnusmerkin täytyminen on helppo osoittaa solmitulla

¹⁹² Vapaavuori 2019: 458–459.

¹⁹³ HE 49/2018 vp: 68.

¹⁹⁴ Vapaavuori 2019: 461.

¹⁹⁵ Renlund & Gummerus 2018.

¹⁹⁶ Vapaavuori 2019: 459–460.

¹⁹⁷ Vapaavuori 2019: 459.

salassapitosopimuksella. Tällä tavalla sopimus toimii näyttönä liikesalaisuuden haltijan kohtuullisista toimenpiteistä tiedon salassa pitämiseksi¹⁹⁸.

Liikesalaisuuslain 4 §:n 2 momentin (mom.) 4 kohdan mukaan liikesalaisuutta ei saa oikeudettomasti käyttää tai ilmaista, jos henkilöä sitoo liikesalaisuuden käyttämistä tai ilmaisemista rajoittava sopimus tai muu velvoite. Osapuolet voivat sopia salassapitosopimuksessa kyseisestä rajoituksesta, jolloin tähän sovelletaan laissa määriteltyjä oikeussuojakeinoja¹⁹⁹. Sopimuksen avulla osapuolet voivat myös varmistaa luottamuksellisen tiedon hävittämisen tai palauttamisen, esimerkiksi yhteistyösuhteen päättymisen jälkeen, jolloin voi syntyä riski liikesalaisuuksien paljastumiseen. Usein riski tietojen käyttämisestä konkretisoituu juuri tällaisessa tilanteessa.²⁰⁰ Kyseessä voi olla tilanne, jossa yrityskauppa peruuntuu tai muu tilanne, joka ei muuten johda pääsopimuksen eli yrityskaupan kauppakirjan solmimiseen.

Salassapitosopimuksen voidaan katsoa hyödyntävän myös ostajana olevaa osapuolta yrityskaupassa. Sopimus hyödyntää tietoja vastaanottavaa osapuolta esimerkiksi, kun toinen osapuoli saa varmuuden siitä, mitkä tiedot ovat salassa pidettäviä ja voiko hän käyttää niitä omassa toiminnassaan. Tällöin riski korvausvelvollisuudesta pienenee. Tietoja vastaanottava osapuoli voi myös turvata oman toimintavapautensa, esimerkiksi rinnakkaisen itsenäisen tuotekehityksen, jos sopimuksessa sovitaan esimerkiksi vain liikesalaisuuksien ilmaisukiellosta. Lisäksi salassapitosopimuksessa voidaan määritellä jäännöstieto²⁰¹, jota vastaanottava osapuoli saa käyttää, joten salassapitovelvollisuus ei estä tällaisen tiedon hyödyntämistä omassa toiminnassaan. Myös salassapitoaika voidaan sopia lyhyeksi, jolloin salassapitovelvoite tietoja vastaanottavan osapuolen osalta lievenee.²⁰²

¹⁹⁸ Fahllund 2018.

¹⁹⁹ HE 49/2018 vp: 68.

²⁰⁰ Vapaavuori 2019: 460.

²⁰¹ Jäännöstiedolla tarkoitetaan luottamuksellisia tietoja käsittelevien henkilöiden muistiin jäänyttä tietoa. Ks. lisää esim. Vapaavuori 2019: 577–583.

²⁰² Vapaavuori 2019: 460–461.

Yrityskauppaan liittyy tavallisesti useita osapuolia, joten tällöin pohdittavaksi tulee, kenelle tietoja jaetaan, jotta vältetään liikesalaisuuksien tarpeeton jakaminen. Sopimuksessa voidaan myös sopia salassapidosta tarkemmin tietoa käsittelevien henkilöiden osalta. Toisinaan tietojen luovuttaminen voi olla välttämätöntä esimerkiksi rahoittajille²⁰³. Henkilöpiiriä on hyvä täsmentää erityisesti silloin, kun salassapito on erittäin tärkeää²⁰⁴. Tietoja vastaanottava osapuoli voidaan velvoittaa huolehtimaan salassapidosta myös esimerkiksi neuvonantajien tai yrityksen työntekijöiden osalta. Lisäksi voidaan sopia menettelystä erilaisissa tilanteissa, joissa salassa pidettäviä tietoja pyydetään luovuttavaksi esimerkiksi viranomaisille.²⁰⁵ Tällaisesta ehdosta sovittaessa on kuitenkin huomioitava, että salassapitosopimus ei estä luovuttamasta liikesalaisuuksia viranomaisille heidän suorittaessa lakiin perustuvia velvoitteitaan. Jos sopimuksella kielletään suojatun liikesalaisuuden ilmaisu, esimerkiksi esitutkintaa tai muuta viranomaistutkintaa varten, on tällainen kieltö yleensä pätemätön. Lähtökohtaisesti Suomen oikeusjärjestelmässä sallitaan kuitenkin laajat salassapitovelvoitteet, etenkin liikesuhteissa.²⁰⁶

Salassapitosopimuksen laadinnasta on etua myös mahdollisten yrityskaupan riitatilanteiden varalle. Salassapitosopimus luo myös oikeudellisen perustan vaatimuksille, jotka esitetään sopimusosapuolten rikkoessa keskenään sovittuja ehtoja. Sopimukseen perustuvilla vaatimuksilla on katsottu olevan paremmat mahdollisuudet menestyä, kuin vaatimuksilla, jotka perustuvat pelkästään lakiin.²⁰⁷ Salassapitosopimuksen laatimisesta voisi olla hyötyä, jos sopimuksesta johtuvia riitoja joudutaan käsittelemään tuomioistuimissa. Jos osapuolet päätyvät oikeuskäsittelyyn, todistustaakkasäännösten mukaan pelkästään lakiin perustuvassa kanteessa kantajan, tässä tapauksessa tietoa luovuttaneen osapuolen, on näytettävä toisen osapuolen syyllistyneen liikesalaisuuksien väärinkäyttöön. Sopimukseen perustuvassa kanteessa vastaajan, tietoa vastaanottavan osapuolen, on osoitettava, että hän on toiminut salassapitosopimuksen mukaisesti ja tällöin riittävää

²⁰³ Edelman 1998: 19.

²⁰⁴ Hemmo 2005b: 327.

²⁰⁵ Vapaavuori 2019: 460–461.

²⁰⁶ Huhtamäki 2014: 268.

²⁰⁷ Edelman 1998: 20.

voi olla se, että vastaajan toiminnan ja liikesalaisuuksina pidettävien tietojen välillä on yhteys.²⁰⁸

On myös katsottu, että liikesalaisuuksien suojaamista ei yleensä haluta jättää pelkkien lain säännösten varaan, koska salassapitosopimus sitouttaa sopimusosapuolet henkisesti salassapitoon, osoittaa liikesalaisuuksien suojaamisen tärkeyden sekä poistaa lain säännöksiin liittyviä tulkinnanvaraisuuksia²⁰⁹. Se toimii lisävänä tekijänä vastapuolen tietoisuudesta salassapidosta ja aineiston luottamuksellisesta luonteesta²¹⁰. Salassapitosopimuksen solmiminen voidaan nähdä eräänlaisena osoituksena siitä, että molemmat osapuolet ovat ymmärtäneet ja sisäistäneet salassapidon merkityksen yrityskauppaprosessissa.

4.5 Salassapitoehdon käyttäminen

Yrityskauppaprosessiin sisältyy useita erilaisia sopimuksia ja asiakirjoja. Liikesalaisuuksien suojaamiseksi muihin yrityskaupan sopimuksiin voidaan sisällyttää *salassapitoehto* eli *salassapitolauseke* (salassapitoklausuuli). Salassapitoehto toimii sivuveloitteena muussa sopimuksessa. Sen avulla suojataan pääsopimuksen voimassaoloaikana siirtyvää luottamuksellista liikesalaisuudeksi katsottavaa tietoa. Esimerkiksi yksittäinen kauppa tai kertaluontoinen luottamuksellisen tiedon luovuttamista koskeva sopimus todetaan salaiseksi salassapitoehdolla. Salassapitoehto on hyödyllinen myös silloin, kun salassa pidettävää tietoa syntyy vasta osapuolten yhteistyön tuloksena, esimerkiksi tuotekehityksessä.²¹¹

Seuraavaksi on listattuna muutama yleinen sopimustyyppi, joilla on keskeistä merkitystä yrityskaupassa. Yrityskauppaprosessiin voi sisältyä myös muita sopimuksia, kuin alla

²⁰⁸ Rahnasto 2001: 79–80.

²⁰⁹ Rahnasto 2001: 79.

²¹⁰ Vuorijoki 2007: 100.

²¹¹ Vapaavuori 2019: 471–473.

luetellut asiakirjat. Tyypillisiä yrityskauppojen yhteydessä laadittavia sopimuksia ovat muun muassa seuraavat:

- osakassopimus
- rahoitussopimukset
- due diligence -raportit
- varsinainen yrityskauppakirja ja
- muut yhtiöoikeudelliset asiakirjat.²¹²

Riskit liikesalaisuuksien paljastuessa saattavat olla huomattavia, joten salassapitoehdon sisällyttäminen eri sopimustyyppeihin on hyödyllistä, etenkin tietoja luovuttavan osapuolen kannalta. Salassapitoehto kannattaakin käyttää kaikissa sellaisissa sopimuksissa, joissa liikkuu luottamuksellista tietoa.²¹³ Yrityskaupan usean sopimustyyppin kannalta sen hyödyntäminen on suuressa roolissa liikesalaisuuksien suojaamisen osalta.

Salassapitoehto sisältyy sopimuksessa yleensä asiakirjan lopussa oleviin vakioehtoluonteisiin loppulausekkeisiin (boiler plates)²¹⁴. Ne ovat yleisiä ehtoja, joita voidaan sellaiseen liittää moniin erityyppisiin sopimuksiin²¹⁵. Onkin todettu, että salassapitoehtoihin sitoudutaan yleensä rutiininomaisesti. Usein ehdossa todetaan koko pääsopimuksen sisällön tai koko sopimuksen olemassaolon olevan salaista, vaikka joissain tapauksissa tällainen salassapitoehto voi olla koko sopimuksen tarkoituksen vastainen. Kuitenkin yrityskaupassa nimenomaan jo sopimuksen olemassaolo voi olla tarkoituksenmukaista salata, jolloin kyseinen salassapitoehto soveltuu. Yrityskaupan osakekaupan osalta huomioitavaksi tulevat kuitenkin lainsäädännön lisäksi pörssin säännöt pörssitiedottamiseen liittyen. Salassapitoehto tulisiikin laatia sopimus- ja tilannekohtaisesti, jotta osapuolet eivät sitoudu ehtoon, jota ei käytännössä edes voitaisi noudattaa.²¹⁶

²¹² Doepel ja muut 2011: 344–345. Ks. tarkemmin näistä sopimustyypeistä yrityskaupan osalta esim. Doepel ja muut 2011.

²¹³ Vapaavuori 2019: 454, 456.

²¹⁴ Vapaavuori 2019: 474.

²¹⁵ Hemmo 2005b: 333.

²¹⁶ Vapaavuori 2019: 476.

Salassapitoehto voidaan muotoilla hyvin yksinkertaiseksi ja lyhyeksi tai siitä voidaan muotoilla pidempi ja hyvin laaja ehto. Ehtoon ei tarvitse sisällyttää mainintaa esimerkiksi riidanratkaisusta tai muista yleisistä ehdoista, koska näistä sovitaan yleensä muutenkin osana pääsopimusta. Salassapitoehto voidaan sopia sopimusosapuolten halutessa myös suullisesti tai konkludenttisesti.²¹⁷ Kirjallisessa muodossa oleva ehto voi kuitenkin olla erimielisyyksien kannalta ja yrityskauppaprosessin monimutkaisuuden vuoksi selkeämpi. Yksinkertaistettuna salassapitoehdoksi voi riittää seuraava esimerkkiehto:

”Osapuolet sitoutuvat pitämään salassa ja olemaan ilmaisematta ulkopuolisille toiselta osapuolelta saamaansa luottamuksellista tietoa”²¹⁸.

Salassapitoehtoä käyttäessä on kiinnitettävä huomiota myös mahdollisiin pääsopimuksessa oleviin vastuuta rajoittaviin ehtoihin, joita ei yleensä sovelleta salassapitoehtoon. Tällöin salassapitoehtoon tulee ottaa nimenomainen määräys tästä. Lisäksi pääsopimuksen sisältäessä välillisten vahinkojen korvaamisvelvollisuutta rajoittavan ehdon, salassapitoehdossa on kannattavaa todeta, että kyseistä ehtoa ei sovelleta salassapitoon. Salassapitovelvoitteen rikkomisesta johtuva vahinko on usein välillistä vahinkoa²¹⁹, joten tällainen vahingonkorvausvelvollisuuden rajoitus olisi vahingonkärsijän kannalta heikompi valinta. Periaatteessa se tarkoittaisi, että salassapidon rikkomisesta ei voisi saada vahingonkorvausta.²²⁰ Esimerkiksi yrityskauppakirjan sopimusrikkomuksen perusteella vahingonkorvaus määräytyy normaalisti pääsopimuksen mukaisesti, jossa on voitu rajata välilliset vahingot pois. Tällöin yrityskauppakirjaan sisällytetyn salassapitoehdon rikkominen johtaisi siihen, että siitä aiheutuneet vahingot jäisivät vahingonkorvausvelvollisuuden ulkopuolelle.

Yrityskaupan muissa sopimuksissa myös salassapitoehdossa on hyvä ottaa huomioon yrityskaupan mahdollinen peruuntuminen. Tämä on keskeistä juuri liikesalaisuuksien säilymisen näkökulmasta. Salassapitoehdossa voidaan todeta salassapitovelvoitteen säilyvän

²¹⁷ Vapaavuori 2019: 474, 476–477.

²¹⁸ Salassapitoehto lainattu Vapaavuori 2019: 474.

²¹⁹ Ks. lisää välillisestä ja välittömästä vahingosta esim. Hemmo 2009: 478–480.

²²⁰ Vapaavuori 2019: 476–477.

vielä sopimuksen voimassaolon päätyttyäkin. Ehtoa muotoillessa voidaan myös varautua sopimuksen purkamistilanteeseen, jolloin salassapidon voidaan sopia säilyvän sopimuksen päättymisyydestä riippumatta.²²¹ Koska yrityskauppa on pitkäkestoinen prosessi, sen peruuntumismahdollisuus kannattaa huomioida jokaisessa sopimustyyppissä erikseen.

4.6 Salassapitositoumus suojaamiskeinona

Sopimuskumppanit voivat myös käyttää *salassapitositoumusta* liikesalaisuuksien suojaamiseksi. Salassapitositoumusta voidaan käyttää vastaavissa tilanteissa kuin yksipuolista salassapitosopimusta eli tilanteissa, joissa sopimuksen päävelvoitteena oleva salassapito velvoittaa vain luottamuksellisia tietoja vastaanottavaa osapuolta. Salassapitositoumuksessa tietoa vastaanottavalta osapuolelta pyydetään allekirjoitus kyseiseen sitoumukseen, joten tämä voi olla kätevämpää tapauksissa, joissa osapuolia on paljon.²²² Salassapitositoumus on tällöin nopeampi ja helpompi tapa sopia salassapidosta.

Salassapitositoumusta voidaan hyödyntää salassapitosopimuksen ohella esimerkiksi työntekijöiden, konsulttien, alihankkijoiden ja neuvonantajien osalta. Jos henkilö haluaa henkilökohtaisesti sitouttaa velvollisuuteen tietojen salassa pitämisestä, on suositeltavaa pyytää erillinen allekirjoitus salassapitositoumukseen. Tällöin sopimuksessa ei tarvitse miettiä, solmitaanko yksipuolinen vai molemminpuolinen salassapitosopimus tällaisten henkilöiden kanssa. Lisäksi tällaisten henkilöiden piirissä saattaa olla vaihtuvuutta ja heitä voi olla useita, joten sitoumuksien hallinnointi on helpompaa kuin salassapitosopimusten. On kuitenkin huolehdittava sitoumusten tekemisestä uusien henkilöiden kanssa aina, kun henkilöpiiri vaihtuu.²²³ Salassapitositoumuksen yleisin käytötapa on sovittaessa salassapidosta työntekijöiden kanssa ²²⁴. Vaikka yrityskauppa on

²²¹ Vapaavuori 2019: 477.

²²² Vapaavuori 2019: 470.

²²³ Vapaavuori 2019: 471.

²²⁴ Business Finland n.d: 1.

molempia osapuolia velvoittava sopimustilanne, salassapitositoumus voi olla käyttökelpoinen prosessin aikana muiden hieman ulkopuolisempien osapuolten osalta.

Salassapitositoumus ei yleensä eroa salassapitosopimuksessa olevista tiedoista, vaan siinä käsiteltävät asiat ovat vastaavia²²⁵. Oikeusprosessissa salassapitositoumus eroaa salassapitosopimuksesta kantajan osalta. Salassapitosopimuksen ollessa kyseessä, kantajana voi yleensä olla vain sopimuksessa nimetty osapuoli. Jos salassapitositoumuksessa tietoa luovuttavan osapuolen tai luottamuksellisten tietojen määrittely on tehty hieman laajemmin, sitoumukseen voi vedota helpommin myös laajempi henkilöpiiri, esimerkiksi toinen yhtiö samasta konsernista. Salassapitositoumukseen vetoajalla tulee kuitenkin olla reaalin yhteys tietojen salassapitoon.²²⁶ Salassapitositoumuksen käytössä tämä tulee ottaa huomioon varautuessa mahdollisiin konfliktitilanteisiin yrityskaupassa.

Salassapitositoumus on hyödyllinen liikesalaisuuksien suojaamiseksi myös erilaisten yrityksen tiloissa vierailevien henkilöiden kanssa. Vierailijalla saattaa olla mahdollisuus havaita salassa pidettäviä tietoja, esimerkiksi asiakirjoja tai valmistusprosesseja tuotantotiloissa. Vierailijan kanssa käytettävä salassapitositoumus on yleensä ei-neuvoteltavissa oleva vakio muotoinen ehto, joten sen tulee olla yksinkertainen ja suppea. Siitä ei yleensä myöskään anneta toista kappaletta vierailijalle, joten tämä voi aiheuttaa ongelmia myöhemmin esimerkiksi tulkinnan kannalta.²²⁷ Vierailijoiden salassapitovelvollisuutta ei kuitenkaan käsitellä tässä tutkielmassa tarkemmin, sillä yrityskaupassa salassapitositoumuksen käyttäminen voisi konkretisoitua lähinnä muiden kolmansien osapuolten, esimerkiksi työntekijöiden ja erilaisten neuvonantajien, kanssa.

²²⁵ Business Finland n.d: 1.

²²⁶ Vapaavuori 2019: 470.

²²⁷ Vapaavuori 2019: 620–621.

5 Liikesalaisuuksien salassapitovelvoitteen suojaamisen kesto

5.1 Salassapitovelvoitteen voimassaolo

Liikesalaisuuslain ja rikoslain mukaiset salassapitovelvollisuudet ovat lähtökohtaisesti ajallisesti rajoittamattoman ajan voimassa²²⁸. Sopimuskumppanit voivat kuitenkin sopia sopimusvapauden mukaisesti myös salassapitovelvoitteen voimassaolosta, kun he sopivat liikesalaisuuksien salassapidosta, joko varsinaisen salassapitosopimuksen tai salassapitoehdon avulla. Vapaavuori toteaa, että voimassaoloaika ei usein määritellä salassapitosopimuksessa, joten salassapitosopimus menettää merkityksensä yleensä vasta, kun yrityskauppa lopulta toteutuu ja liikesalaisuudet siirtyvät kaupan mukana uudelle omistajalle²²⁹. Doepel ja muut kuitenkin katsovat, että yrityskauppaprosessin aikana solmitussa salassapitosopimuksessa kannattaa sopia voimassaoloajasta. Se on hyödyllistä varsinkin ostajaehdokkaan kannalta, jotta hän ei tahtomattaan syyllisty sopimuksen vastaiseen tekoon. Tämä voi olla mahdollista vielä usean vuoden jälkeen, varsinkin jos yrityskauppa ei toteudu ja salassapitosopimuksen olemassaolo unohtuu. Salassapidon voimassaolon huomioimisella jokaisen sopimuksen osalta yrityskauppaprosessin aikana voidaan siten varautua yrityskaupan peruuntumiseen. Salassapitovelvollisuus voidaan myös määrätä voimassa olevaksi ilman määräaika. Lisäksi salassapitosopimukseen on mahdollista sisällyttää määräys sopimuksen voimassaolon päättymisestä siinä tapauksessa, jos sopimusneuvottelut johtavat yrityskaupan toteutumiseen, jolloin kauppakirjassa oleva salassapitoehto korvaa aikaisemmassa yrityskaupan vaiheessa sovitun salassapitosopimuksen.²³⁰ Esimerkiksi due diligence -tarkastusta varten tehty salassapitosopimus voi yrityskaupan toteutuessa korvautua kauppakirjan salassapitoehdolla.

²²⁸ Vapaavuori 2019: 561. Lainsäädännössä on kuitenkin poikkeuksia palvelussuhteessa olevien henkilöiden salassapidosta.

²²⁹ Vapaavuori 2019: 559, 637.

²³⁰ Doepel ja muut 2011: 349.

Salassapitosopimuksen nimenomaisen voimassaoloa koskevan määräyksen lisäksi myös erillisen salassapitovelvoitteen voimassaolosta voidaan sopia. Pääsäännön mukaan sopimusvelvoitteet lakkaavat, kun sopimus päättyy. Poikkeuksen muodostavat kuitenkin tiettyt ehdot, jotka voivat jäädä voimaan varsinaisen sopimuksen päättymisestä huolimatta ja jotka on voitu laatia nimenomaan tätä tarkoitusta varten. Voimaan jäävä sopimusehto voi perustua ehdon luonteeseen ja tarkoitukseen tai yksilöityyn sopimusmääräykseen.²³¹ Ehdon voimassaolo ratkaistaan tapauskohtaisesti. Salassapitoehdon osalta asiasta tulisi ottaa nimenomainen määräys sopimukseen, jotta toinen osapuoli ei voi esimerkiksi irtisanoessaan sopimusta vapautua jo luovutettujen tietojen salassapidosta.²³² Tämä ehto on keskeinen etenkin yrityskaupan peruuntuessa.

Pääsopimus sekä siihen liittyvät oikeudet ja velvollisuudet päättyvät sopimuksen voimassaolon, joko määräajan tai toistaiseksi voimassa olevan sopimustyyppin, mukaan. On katsottu, että usein ainoa ehtojen voimassa pysymistä koskeva määräys koskee juuri salassapitoa. Salassapidon kannalta osapuolten kannattaa erikseen sopia, että salassapitovelvollisuus pysyy voimassa joko ikuisesti tai sopimusosapuolten määrittelemän määräajan.²³³ Ajallisesti rajoittamaton salassapitovelvollisuus palvelee erityisesti tietoja luovuttavaa osapuolta yrityskaupassa. Jos tiedot ovat erittäin salaisia, mutta niitä saisi käyttää tietyn määräajan jälkeen, sopimusehto ei ole kannattava myyjän näkökulmasta. Usein on myös vaikeaa ennakoida sopimusta tehtäessä tarkalleen, mitä luottamuksellisia tietoja luovutetaan ja millainen merkitys niillä tulee olemaan myöhemmin. Ikuisesta salassapitovelvollisuuden voimassaolosta huolimatta liikesalaisuuslain mukainen liikesalaisuutena pidettävä tieto menettää yleensä merkityksensä joka tapauksessa jossain vaiheessa, esimerkiksi tiedon vanhentuessa tai tullessa yleisesti tunnetuksi.²³⁴ Salassa pidettävän tiedon liiketoiminnallinen arvo voi siis myös hävitä täysin. Ikuista

²³¹ Lindfelt 2011: 195.

²³² Vapaavuori 2019: 559–560.

²³³ Lindfelt 2011: 206.

²³⁴ Vapaavuori 2019: 560.

salassapitovelvollisuutta ei muutenkaan pidetä yleensä kohtuuttomana, koska siihen ei liity olennaisen toimintavapauden rajoittumista, niin kuin esimerkiksi kilpailukiellossa.²³⁵

Yleensä on katsottu, että tietoja luovuttavan osapuolen salassapidon tarkoituksena on, että salassa pidettäviä tietoja ei levitetä pitkänkään ajan päästä²³⁶. Sopimusosapuolet voivat kuitenkin sopia määräaikaisesta salassapitovelvoitteesta, jota erityisesti suuret yritykset saattavat suosia. Ajallisesti rajoitettua salassapitovelvollisuutta voi olla hyödyllistä käyttää esimerkiksi, kun kaikki luottamukselliset tiedot luovutetaan yhdellä kerralla. Usein kuitenkin tällaisia tietoja luovutetaan myös sopimuksen tekemisen jälkeen, jolloin salassapitovelvollisuudesta voidaan sopia omat määräajat kunkin luovutetun tiedon osalta. Tämä voi olla perusteltua myös silloin, jos tiedot ovat erittäin salaisia ja samaan aikaan luovutetaan muutakin luottamuksellista tietoa. Tällainen ehto vaatii kuitenkin, että osapuolet pystyvät selvittämään, milloin mitäkin tietoa on luovutettu toiselle. On myös mahdollista laatia kaksi eri salassapitosopimusta tietojen salaisuusasteen mukaan, mutta käytännössä tämä on erittäin harvinaista. Salassapidon voimassaolosta erikseen sovittaessa osapuolten tulee ottaa huomioon, että sopimuksella tai sen ehdolla ei kuitenkaan tahattomasti lyhennetä lain antamaa suojaa.²³⁷

5.2 Salassapitovelvoitteen vanhentuminen

Yleisesti velvoitteiden vanhentuminen perustuu ajan kulumiseen ja velkasuhteen osapuolten passiivisuuteen. Siitä säädetään laissa velan vanhentumisesta (728/2003, vanhentumislaki) ja se soveltuu erilaisiin velvoitteisiin, kuten rahaan, tavaraan, palveluun tai muihin suorituksiin.²³⁸ Vanhentumislain esitöiden mukaan vanhentumissäännökset koskevat velvoiteoikeudellisia suorituksia. Lain esitöissä on katsottu, että myös negatiiviset velvoitteet voivat vanhentua. Esitöissä on nimenomaisesti mainittu sopimukseen

²³⁵ Hemmo 2005b: 329.

²³⁶ Hemmo 2005b: 329.

²³⁷ Vapaavuori 2019: 561.

²³⁸ Saarnilehto 2004: 11, 14.

perustuvat salassapitovelvoitteet, erityisesti liikesalaisuuksia koskevat ilmaisukiellot. Huomioitavaa kuitenkin on, että salassapitovelvoitteen kestosta voi olla nimenomaisia säännöksiä lisäksi muussa lainsäädännössä.²³⁹ Myös Aurejärven ja Hemmon mukaan velvoitteen syntyperuste ei vaikuta vanhentumisen mahdollisuuteen, jolloin kyseinen velvoite, tässä tapauksessa salassapitovelvoite, voi perustua muun muassa sopimukseen tai mihin tahansa muuhun vastaavaan seikkaan²⁴⁰. Lähtökohtaisesti sopimukseen perustuva salassapitovelvoite voi siis vanhentua.

Salassapitovelvoitteen vanhentumisajasta yrityskaupassa on vaikea muodostaa yksinkertaista ja joka tilanteeseen soveltuvaa ohjetta. VanhL:n 4 §:n mukainen yleinen vanhentumisaika on kolme vuotta ja se koskee sellaisia velvoitteita, joissa eräpäivästä on sovittu (5 §). VanhL:n 6 §:ssä säädetään vanhentumisajasta silloin, kun eräpäivää ei ole sovittu. Yleinen kolmen vuoden vanhentumisaika alkaa tällöin kulua siitä, kun myyjä on luovuttanut kaupan kohteen ostajalle tai muu velkojana oleva osapuoli on täyttänyt oman suoritusvelvollisuutensa. Yleinen kolmen vuoden vanhentumisaika koskee vanhentumislain mukaan myös korvausvelkaa (7 §). Vanhentumisaika voi olla myös kymmenen vuotta toistaiseksi myönnettyssä tai ehdollisesti syntyneessä velassa tai muussa velassa, joka ei määräydy yllä luetelluin perustein (8 §). Sopimukseen perustuvan salassapitovelvoitteen osalta tulee pohtia, vanheneeko se yleisessä kolmessa vuodessa eräpäivän vai vastikkeen mukaan vai toissijaisen vanhentumisajan mukaan kymmenessä vuodessa toistaiseksi myönnettynä tai muuna velvoitteena. Vanhentumislaisissa tai sitä koskevassa hallituksen esityksessä ei suoranaisesti säädetä tästä. Lain esitöiden mukaan on vaikea ratkaista milloin erilaiset sallimis- ja pidättymisvelvoitteet, kuten salassapito, vanhentuvat²⁴¹.

Yrityskaupan kauppahinnan voidaan katsoa vanhentuvan kolmessa vuodessa, jos osapuolet ovat sopineet eräpäivän tai se voidaan myös katsoa vastikkeelliseksi sopimukseksi, jolloin vanhentumisaika alkaa kulua yrityskaupan kaupan kohteena olevan yrityksen

²³⁹ Hallituksen esitys Eduskunnalle velan vanhentumista ja julkista haastetta koskevan lainsäädännön uudistamisesta, 187/2002, vp: 24.

²⁴⁰ Aurejärvi & Hemmo 2007: 118.

²⁴¹ HE 187/2002 vp: 24–25.

luovuttamisesta uudelle omistajalle. Salassapitovelvoitteen osalta on kuitenkin vaikea muodostaa eräpäivää. Vapaavuori katsoo, että joissain tapauksissa liikesalaisuuksia luovuttavan osapuolen sitoutuminen sopimukseen voidaan katsoa VanhL:ssa tarkoitetuksi vastikkeeksi. Tämä soveltuisi tilanteisiin, joissa salassapito on pääsopimuksen osana, esimerkiksi salassapitoehdon muodossa. Tällöin salassapitoon sovellettaisiin kolmen vuoden vanhentumisaikaa. On kuitenkin salassapitosopimuksia ja -ehtoja, joissa tällaista selkeää vastiketta ei pystytä suoranaisesti osoittamaan.²⁴² Saarnilehto katsoo, että vanhentumislain 6 §:n mukaisella velvoitteella oletetaan, että suoritukset tehdään samanaikaisesti, jos osapuolet eivät ole muuta sopineet²⁴³. Salassapito ei kuitenkaan tapahdu samanaikaisesti. Sopimuksessa sitoudutaan olemaan yleisesti luovuttamatta tai käyttämättä tietoja tulevaisuudessa, joten VanhL:n 6 § ei täysin sovellu salassapitoon.²⁴⁴

Lain esitöissä ehdotetaan, että salassapitovelvoite vanhenee kymmenessä vuodessa ja se säilyy toissijaisena vanhentumisaikana tapauksissa, joissa velvoitteella ei ole eräpäivää tai siihen verrattavaa ajankohtaa²⁴⁵. Myös oikeuskirjallisuudessa²⁴⁶ on katsottu perustelluksi soveltaa salassapitovelvoitteeseen kymmenen vuoden vanhentumisaikaa. Salassapitovelvollisuus rinnastetaan tällöin VanhL:n 8 §:n mukaiseen toistaiseksi myönnettyyn velvoitteeseen. Yleinen kolmen vuoden vanhentumisaika koskee sellaisia velvoitteita, joissa on sovittu nimenomainen ajankohta, jolloin velvoitteiden selvittäminen tahtuu eräpäivän tai vastikkeen luovutuksen kautta. Salassapitovelvollisuuden osalta ei usein voida määrittää eräpäivään rinnastettavaa ajankohtaa velvoitteiden täyttämisestä, joten kymmenen vuoden vanhentumisajan soveltaminen on perusteltavaa.²⁴⁷

Todelliseen vanhentumisaikaan vaikuttaa se, mistä vanhentumisajan kuluminen laskeaan. VanhL:n mukaan kolmen vuoden vanhentumisaika alkaa kulua eräpäivästä (5 §) tai vastikkeen luovutuksesta (6 §). Kymmenen vuoden vanhentumisaika alkaa kulua

²⁴² Vapaavuori 2019: 485.

²⁴³ Saarnilehto 2004: 23.

²⁴⁴ Vapaavuori 2009: 486.

²⁴⁵ HE 187/2002 vp: 28.

²⁴⁶ Esim. Norros 2015: 169, Vapaavuori 2019: 486 ja Saarnilehto 2004: 19.

²⁴⁷ Vapaavuori 2019: 486.

oikeusperusteen syntymisestä (8 §). Tämän perusteella salassapitovelvoitteen voimassaoloaika alkaa oikeusperusteen eli varsinaisen sopimuksen syntymisestä. Se on yleensä helppo osoittaa yrityskauppaan liittyvien sopimusten päivämäärällä, jolloin epäselvyyksiä sen ajankohdasta ei pitäisi syntyä. Salassapitovelvoitteen rikkomistapausten osalta Norros toteaa, että toissijainen vanhentumisaika alkaa kulua siitä päivästä, jona tietoja on luovutettu ulkopuolisille, kunhan rikkominen voidaan paikantaa tiettyyn päivään²⁴⁸.

Vanhentumisaika tulee huomioitavaksi myös sopimukseen perustuvassa korvausvaatimuksessa, korvausvelassa, jota voidaan soveltaa salassapitovelvollisuuden rikkomisesta aiheutuvissa vaatimuksissa. VanhL:n 7 §:n 1 mom. 1 kohdan mukaan tällainen korvausvaatimus alkaa vanhentua muun muassa siitä, kun tietoja luovuttanut sopimusosapuoli on havainnut tai hänen olisi pitänyt havaita virhe sopimuksen täyttämässä. Asiamiehen, edustajan tai muun toimeksisaajan rikkomisesta perustuvasta vahingonkorvauksen korvausvaatimuksen vanhentumisesta säädetään VanhL:n 7 §:n 1 mom. 2 kohdassa, jonka mukaan vanhentuminen alkaa kulua siitä hetkestä, kun päämies on havainnut tai hänen olisi pitänyt havaita virhe. Salassapidon osalta salassapitosopimukseen perustuva korvausvaatimus alkaa siis vanhentua siitä hetkestä, kun osapuoli havaitsi, että liikesalaisuuksia on ilmaistu tai käytetty oikeudettomasti, ja muun prosessiin osallistuvan henkilön osalta siitä hetkestä, kun yritys on havainnut sen oikeudettoman käytön.²⁴⁹ Tämä tulee huomioitavaksi myös yrityskaupassa, jossa riski sopimusten vastaiseen liikesalaisuuksien luovuttamiseen on mahdollista joko sopimuskumppanin tai muun prosessiin osallistuvan henkilön puolesta.

Jotta velvoite ei vanhene, sen vanhentuminen tulee katkaista vapaamuotoisilla tai oikeudellisilla toimilla²⁵⁰. Sopimusvelvoitteiden täyttäminen katkaisee vanhentumisen, mutta kun kyse on salassapitovelvoitteesta, pohdittavaksi tulee katkaiseeko salassapitovelvoitteen täyttäminen vanhentumisen. On katsottu, että pitkäkestoisen yhteistyösuhteen

²⁴⁸ Norros 2015: 170.

²⁴⁹ Työ- ja elinkeinoministeriö 2018: 68. Ks. lisää esim. Norros 2015.

²⁵⁰ Ks. lisää esim. Aurejärvi & Hemmo 2007 ja Saarnilehto 2004.

salassapitovelvoite ei voi vanhentua, koska sopimusvelvoitteiden molemminpuolinen ja jatkuva täyttäminen katsotaan vanhentumisen katkaiseviksi toimiksi.²⁵¹ Lisäksi lain esitöissä on todettu, että sopimuksen aikaisien velvoitteiden täyttäminen katkaisee vanhentumisen myös perusvelvoitteen osalta. Perusvelvoitteena pidetään positiivisia ja negatiivisia velvoitteita.²⁵² Tämän mukaan salassapitovelvoitteen vanhentumisen katkaisee yrityskaupoissa sopimusosapuolten välisten velvoitteiden täyttäminen. Kun velvoitteet on täytetty ja yrityskauppa toteutettu, salassapitovelvollisuuden vanhentumisen katkaiseminen ei ole enää sidoksissa sopimuksen velvoitteiden täyttämiseen. Yrityskaupan peruuntuessa salassapitovelvoitteen vanhentumisen määrittelemine on hankalaa eikä siihen ole yksinkertaista vastausta. Kohtuutonta kuitenkin olisi, jos salassapitovelvollisuus katsottaisiin kokonaan vanhentumattomaksi velvoitteeksi, esimerkiksi tällaisessa tapauksessa²⁵³.

Jos sopimuksen osapuolet haluavat varmistua salassapitovelvoitteen vanhentumisajasta yrityskaupan eri vaiheissa, sopimuskumppaneiden on suositeltavaa määrittää se sopimuksessa. Se voi olla hyödyllistä yrityskaupprosessin eri vaiheissa salassapitovelvoitteen vanhentumista koskevan sääntelyn monitulkintaisuuden takia. Sopimusmääräyksellä pystytään huomioimaan tämä myös yrityskaupan peruuntumistilanteissa. Huomioitavaa kuitenkin on, että vanhentumislaki on velallisen eduksi pakottavaa sääntelyä, jolloin osapuolet eivät voi pidentää vanhentumisaikaa tai sopia salassapitovelvoitteen olevan vanhentumaton. Vanhentumisajan lyhentäminen on kuitenkin mahdollista sopimusosapuolten niin sopiessa.²⁵⁴ Salassapitovelvoitteen toissijaisen kymmenen vuoden vanhentumisajan selventäminen nimenomaisella sopimusehdolla voi palvella molempia sopimusosapuolia ja ehkäistä tätä koskevia epäselviä tilanteita sekä mahdollisia niistä johtuvia sopimusriitoja.

²⁵¹ Vapaavuori 2019: 487. Vrt. Norros 2015: 169.

²⁵² HE 187/2002 vp: 28.

²⁵³ HE 187/2002 vp: 28.

²⁵⁴ Hemmo 2018: 130.

5.3 Salassapitovelvoitteen rikkominen

Sopimusosapuolten on lähtökohtaisesti täytettävä sopimukseen perustuvat velvoitteensa, kuten myös salassapitovelvollisuus. Jos osapuolet eivät täytä näitä tai rikkovat sopimuksen ehtoja, kyseessä on suoritushäiriö eli sopimusrikkomus²⁵⁵. Salassapidon osalta rikkominen ilmenee usein liikesalaisuuksien paljastumisessa ulkopuolisille tai luottamuksellisen tiedon käyttämisessä muuhun kuin sovittuun käyttötarkoitukseen. Mahdollista myös on, että osapuoli rikkoo muita liikesalaisuuksiin liittyviä sopimusmääräyksiä, esimerkiksi tällaisen tiedon käsittelyä koskevia ehtoja. Tällaisen ehdon rikkominen ei kuitenkaan kaikissa tapauksissa aiheuta vahinkoa, jos esimerkiksi tietoa ei samalla paljasteta muille. Seuraamuksia voi kuitenkin aiheutua vahingosta riippumatta, jos osapuolet ovat sopineet sopimussakosta tai liikesalaisuuslain 11 § mukainen velvollisuus suorittaa hyvitystä tiedon käyttämisestä soveltuu tilanteeseen.²⁵⁶ Negatiivisen velvoitteen rikkominen ei siten merkitse sitä, että salassapitovelvoitteeseen sidottu sopimuskumppani vapautuisi velvoitteestaan tulevaisuudessa²⁵⁷.

Liikesalaisuuksien salaisen luonteen menettäminen voi aiheuttaa tietoja luovuttaneelle osapuolelle merkittäviä sekä vaikeasti ennakoitavia vahinkoja²⁵⁸. Salassapidon rikkomista voidaan yrittää estää sopimalla sen seuraamuksista. Tyypillinen salassapitovelvoitteen rikkomisen sopimusperusteinen seuraamus on sopimussakko, jota käsitellään tässä tutkielmassa jäljempänä. Osapuolet voivat myös sopia vahingonkorvauksesta, vaikka sen merkitys on vähentynyt liikesalaisuuslain mahdollistamien seuraamuksien myötä²⁵⁹. Salassapitosopimus on kuitenkin usein osa laajempaa kokonaisuutta, kuten yrityskauppatilanteessa, jolloin sen rikkomisesta voi aiheutua myös muita merkittäviä seuraamuksia. Yrityskaupassa salassapitovelvollisuuden rikkominen voi johtaa koko yrityskaupan peruuntumiseen.²⁶⁰

²⁵⁵ Vuorijoki 2007: 70.

²⁵⁶ Vapaavuori 2019: 490.

²⁵⁷ Hemmo 2003b: 147.

²⁵⁸ Vapaavuori 2019: 494.

²⁵⁹ Vapaavuori 2019: 459.

²⁶⁰ Helminen 2013: 510.

Liikesalaisuuslain säätämisen jälkeen liikesalaisuuksia luovuttavan osapuolen käytettävissä olevat oikeussuojakeinot salassapitosopimusta rikottaessa ovat huomattavasti parantuneet. Lain mukaan sopimuksessa, kuten salassapitosopimuksessa, liikesalaisuuden käyttöä tai ilmaisua koskevat rajoitukset johtavat siihen, että tällainen menettely on kiellettyä myös liikesalaisuuslain 4.2 §:n 4 kohdan mukaan, joten se mahdollistaa lain mukaiset oikeussuojakeinot. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että oikeudenloukkaajan rikkoessa yrityskaupan salassapitosopimuksen mukaista salassapitoa, rikkoo hän samankaltaisesti liikesalaisuuslakia. Liikesalaisuuslaki koskee kuitenkin vain liikesalaisuuksia ja tekijästä ohjetta, joten merkitystä on osapuolten sopimuksessa määrittelemällä luottamuksellisen tiedon käsitteellä. Salassapitovelvollisuuden rikkomusten seuraamukset jaetaankin sen mukaan, onko kysymys liikesalaisuudesta, jolloin sovelletaan liikesalaisuuslakia vai sopimusosapuolten laajemmin määrittelemästä tiedosta, jolloin sovelletaan sopimus oikeuden yleisiä periaatteita.²⁶¹ Sopimus oikeuden seuraamuksia koskeva sääntely on lähtökohtaisesti dispositiivista, joten osapuolet voivat sopia keskenään seuraamuksista, ottaa käyttöön uusia seuraamuksia sekä tarkentaa laissa määriteltyjä oikeuskeinoja²⁶².

Liikesalaisuuslain 8 §:n mukaan liikesalaisuuden sopimusrikkomustilanteessa tietoa luovuttaneella osapuolella on mahdollisuus hakea loukkaavan toiminnan kieltoa, jolla veloitetaan tietoja vastaanottanutta osapuolta noudattamaan sovittua. Lisäksi liikesalaisuuslain mukaan mahdollista on velvoittaa tietoa oikeudettomasti hyödyntänyt osapuoli maksamaan käyttökorvausta tietoja luovuttavalle osapuolelle (10 §). Laissa määrätään myös velvollisuudesta suorittaa liikesalaisuuden haltijalle kohtuullinen hyvitys sekä vahingonkorvausta tietyissä liikesalaisuuksien oikeudettoman käytön tilanteissa (11 §). Se koskee kaikkea vahinkoa, jonka loukkaus aiheuttaa ja edellytyksenä on toiminnan tahallisuus tai huolimattomuus. Käyttökorvauksen maksamisvelvollisuus on merkittävä muutos salassapitosopimuksen tietoja luovuttavalle osapuolelle, yrityskaupan ollessa kyseessä myyjälle, jolloin hänellä on mahdollisuus saada rahallinen korvaus

²⁶¹ Vapaavuori 2019: 490–491.

²⁶² Hemmo 2003b: 335.

sopimusrikkomuksesta. Käyttökorvaus luo kuitenkin uuden riskin salassapitosopimukseen sitoutuvalle osapuolelle eli ostajaehdokkaalle, koska kyseisen hyvityksen maksuvelvollisuus on riippumaton aiheutuneesta vahingosta. Tästä huolimatta liikesalaisuuden oikeudeton käyttäminen on näytettävä toteen hyvityksen saamiseksi, joka on usein haastavaa, koska tällainen toiminta ei välttämättä aina ole helposti todistettavissa tai ulkoisesti havaittavissa.²⁶³

Muissakin tapauksissa vahingon aiheutuminen ja sen toteen näyttäminen on erityisen vaikeaa juuri salassapidon rikkomistilanteissa²⁶⁴. Yrityskaupassa käytännössä myös vahingon suuruuden todistaminen on usein hankalaa²⁶⁵. Pelkän taloudellisen vahingon aiheutuminen ei välttämättä yksinään riitä, sillä syynä siihen voi olla muukin kuin pelkkä salassapitoa koskeva sopimusrikkomus. Lisäksi myös yleisesti sen määrittäminen, onko salassa pidettävä tieto yhä sen rikkomistilanteessa liikesalaisuus, voi ajan kulumisen myötä osoittautua hankalaksi. Vapaavuori toteaa, että salassapitovelvollisuuden rikkomisen on usein tahallista ja kuten jo aikaisemmin tässä tutkielmassa on tullut ilmi, sen loukkaamisesta aiheutuneet vahingot ovat tyypillisesti välillisiä vahinkoja, joten sopimuksella korvausvastuun rajoittaminen välillisten vahinkojen osalta ei ole kannattavaa tietoa luovuttavan osapuolen näkökulmasta²⁶⁶.

Jos osapuolet ovat määritelleet luottamuksellisen tiedon sopimuksessaan sellaiseksi, joka ei vastaa liikesalaisuuslain mukaista liikesalaisuuden määritelmää, salassapitosopimuksella on erityinen merkitys juuri korvausvelvollisuuden kannalta. Tällöin vaatimuksia voi esittää pelkän sopimuksen perusteella, jolloin sovellettavaksi tulevat sopimusrikkomusta koskevat yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet. Mahdollista on ryhtyä myös tiettyihin toimenpiteisiin vahingon estämiseksi tai sen rajoittamiseksi, kuten vaatia tuomioistuinta velvoittamaan osapuoli noudattamaan sovittua sopimusta.²⁶⁷ Osapuolet

²⁶³ Vapaavuori 2019: 493–494.

²⁶⁴ Koskinen 2020: 150.

²⁶⁵ Doepel ja muut 2011: 346.

²⁶⁶ Vapaavuori 2019: 496.

²⁶⁷ Vapaavuori 2019: 495.

voivat kuitenkin halutessaan sopimuksessa sopia, että liikesalaisuuslain mukaisia oikeussuojakeinoja sovelletaan kaikkeen sopimuksessa määriteltyyn luottamukselliseen tietoon.

5.4 Sopimussakko

Salassapitovelvollisuuden mahdollisen rikkomisen vuoksi sopimuskumppaneiden on kannattavaa sopia sopimussakosta yrityskaupassa. Hemmo toteaa, että sopimussakko on käytännössä aina tarpeellinen salassapidosta sovittaessa, koska aiheutuvan vahingon määrä on usein vaikea näyttää toteen²⁶⁸. Sopimussakko on etukäteen vahvistettu sopimusrikkomuksesta maksettava korvaus, joka on usein määrältään kiinteä. Se ei ole samalla tavalla sidottu aiheutuneeseen vahinkoon, kuin esimerkiksi vahingonkorvaus. Se voidaan määrätä maksettavaksi ilman, että sopimuskumppanille on aiheutunut vahinkoa. Velvollisuus maksaa sopimussakko syntyy jo silloin, kun sellainen sopimusrikkomus tapahtuu, jonka tehosteeksi se on määrätty. Osapuoli, joka on rikkonut sopimussakon mukaista ehtoa, ei voi välttää sen maksamista pelkästään esittämällä riittävää näyttöä esimerkiksi huolellisuudestaan. Sopimussakosta kokonaan vapautumiseen vaaditaan riittävän vakavia ja odottamattomia ulkoisia suoritusesteitä.²⁶⁹ Salassa pidettävän tiedon osalta sopimussakon suoritusvelvollisuudeksi riittää, että tietoja luovuttanut osapuoli näyttää toteen, että toinen sopimusosapuoli on rikkonut sopimusta, esimerkiksi paljastamalla luottamuksellisen tiedon. Yrityskaupan liikesalaisuuksien kannalta sopimussakosta sopiminen palvelee erityisesti salassa pidettäviä tietoja luovuttavaa osapuolta, kun se tehostaa salassapidon merkityksen tärkeyttä sekä antaa mahdollisuuden saada korvausta salassapidon rikkomisesta aiheutuneesta välillisestä vahingosta ilman näyttövelvollisuutta. Sopimussakko ei kuitenkaan estä saamasta myös vahingonkorvausta sellaisesta vahingosta, jota sopimussakko ei kata²⁷⁰.

²⁶⁸ Hemmo 2005b: 329.

²⁶⁹ Hemmo 2003b: 336–340.

²⁷⁰ Hemmo 2009: 506.

Yritysten välisissä sopimissuhteissa käytetään toisinaan sellaista sopimussakkoa, joka on määrältään huomattavasti suurempi, kuin odotettavissa tai näytettävissä oleva vahinko. Tämä on ollut yleistä juuri salassapidosta sovittaessa, kun sen noudattaminen halutaan varmistaa.²⁷¹ Vapaavuori kuitenkin katsoo, että nykyään etenkin määrältään suuret sopimussakkoehdot ovat vähentyneet salassapitosopimuksia solmittaessa, johtuen siitä neuvottelemisen olevan työlästä ja aikaa vievää sekä vaikeudesta todeta, mikä sopimusrikkomus johtaa maksuvelvollisuuteen²⁷². Sopimussakon voidaan kuitenkin nähdä korostavan salassapidon merkitystä entisestään ja etenkin yrityskaupassa, joka on liike-elämässä erittäin merkittävä sopimus, sopimussakko voi olla kannattavaa sopia hieman suuremmaksi. Tämä voi myös ennaltaehkäistä yrityskaupan peruuntumisen riskiä. Esimerkiksi tilanteessa, jossa toisella osapuolella ei ole todellista aikomusta solmia kauppvoja, vaan hän haluaa vain tiedustella tietoja kilpailevasta yrityksestä. Liikesalaisuuslain 11 §:n mukainen hyvitys ja vahingonkorvaus ovat tuottamuksesta riippuvaisia, joten sopimussakosta sopiminen antaa varmuutta saada myös rahallista korvausta sopimusrikkomuksesta tällaisessa tilanteessa. Sopimussakon määrä ei voi kuitenkaan olla kohtuuton, joten sopimuksen koko sisältö, osapuolten asema, asiantuntijoiden käyttö ja kokonaisuudessaan tapauskohtainen tilanne on otettava huomioon siitä sovittaessa. Kohtuutonta sopimussakkoa on mahdollista alentaa sopimusehdon sovittelulla, vaikka yleisesti ottaen voidaan todeta sopimussakon olevan täysin hyväksyttävä ja käyttökelpoinen seuraamus²⁷³.

Sopimuskumppanit voivat muotoilla sopimussakon haluamallaan tavalla sopimusvapauden mukaisesti. Ehdon muotoilussa on kannattavaa määritellä, mitkä teot johtavat sopimussakon maksamiseen ja koskeeko se vain olennaisia sopimusrikkomuksia tai vähäistä merkittävämpää rikkomusta. Lisäksi ehdossa kannattaa määritellä, suoritetaanko sopimussakko jokaisesta rikkomuksesta erikseen. Tämä voi olla erityisen kannattavaa salassapitoa koskevassa sopimussakossa, jotta kerran rikottua ehtoa ei enää uuden sopimussakon maksuvelvollisuuden pelossa toisteta ja esimerkiksi levitetä tietoja muille

²⁷¹ Hemmo 2003b: 339.

²⁷² Vapaavuori 2019: 569.

²⁷³ Hemmo 2018: 67.

kilpailijoille.²⁷⁴ Yrityskauppatilanteessa näiden määräysten lisäksi voi olla hyvä selvittää kenelle sopimussakkoa tulee maksaa ja miten se jakautuu loukattujen osapuolten kesken, jos salassapitosopimuksessa on useita osapuolia. Osapuolet voivat myös sopia virheen korjaamisesta tavallisesti sopimussakkotilanteessa, mutta liikesalaisuuden luovuttamistilanteessa sen korjaaminen ei ole mahdollista²⁷⁵. Osapuolet voivat myös muotoilla sopimussakon korvauksen vähimmäis- tai enimmäismääräksi. Yleensä sopimussakkoa käytettäessä loukattu osapuoli ei voi saada samasta salassapitorikkomuksesta molempia, sopimussakkoa ja täysimääräistä vahingonkorvausta²⁷⁶. Vahingonkorvausta voi kuitenkin saada eri intressin loukkaamisesta, jota sopimussakko ei suojaa²⁷⁷. Sopimussakon tulkitseminen salassapitoa koskevan loukkauksen vähimmäis- tai enimmäismääräksi on ratkaistava tapauskohtaisesti ja osapuolten sopimuksessa tarkoittamalla tavalla.

Sopimussakko on toimiva ehto nimenomaan sen preventiivisen tehon vuoksi²⁷⁸. Jos sopimuskumppani harkitsee tai suunnittelee rikkovansa sopimusta yrityskauppahankkeessa ja tehosteena rikkomuksesta on sopimussakko, hän oletettavasti harkitsee entistä tarkemmin liikesalaisuuksien ilmaisua tai käyttöä. Se vaikuttaa vielä enemmän, jos sopimussakko on suuruudeltaan korkea. Tämä ehkäisee myös salassapidosta välinpitämättömän sopimuskumppanin vahingollista toimintaa sekä rutiininomaisesti salassapitoon sitoutunutta osapuolta ymmärtämään salassapidon merkityksen. On katsottu, että korkeakaan sopimussakko ei usein liikesalaisuuksia koskevissa rikkomuksissa korvaa yritykselle aiheutunutta menetystä. Lisäksi salassapitosopimusten rikkomisen perusteella vaaditaan harvoin korvausta tuomioistuimessa, joten sopimussakon nimenomainen merkitys on estää ennakolta liikesalaisuuksien paljastuminen ja vahingon aiheutuminen sekä sitouttaa osapuolet salassapitoon.²⁷⁹ Sopimussakko mielletään erityisesti erityisen merkittävien liikesalaisuuksien luovuttamistilanteessa keskeiseksi ehdoksi. Yrityskauppoihin liittyvissä sopimuksissa siitä sopiminen voidaan nähdä hyvänä keinona välttää

²⁷⁴ Vapaavuori 2019: 571–572.

²⁷⁵ Koskinen 2020: 151.

²⁷⁶ Vapaavuori 2019: 574.

²⁷⁷ Hemmo 2009: 506.

²⁷⁸ Hemmo 2005b: 329.

²⁷⁹ Vapaavuori 2019: 571.

yrityskauppaan ja sen peruuntumiseen liittyvien liikesalaisuuksia koskevien riskien konkretisoituminen käytännössä. Sen avulla voidaan ikään kuin varmistaa salassapidon merkitystä.

6 Johtopäätökset

Tämän tutkielman lähtökohtana on ollut se, että yritystoiminnan arvokkain tieto on usein salassa pidettävää tietoa, jolloin luottamuksellisten tietojen suojaamiskeinot ovat merkityksellisiä liikesuhteissa. Tutkielmassa keskityttiin yrityskauppaan prosessina, joka on kokonaisuudessaan pitkäaikainen hanke ja se sisältää useita riskejä. Sen useaan eri vaiheeseen liittyy liikesalaisuuksien luovuttamistilanteita, jolloin niiden suojaamisesta sopimusperusteisesti on erityisen tärkeä huolehtia. Sopimusperusteisen suojaamisen merkityksen tärkeys korostuu erityisesti tilanteessa, jossa yrityskauppa ei alkuperäisistä suunnitelmista huolimatta toteudu. Liikesalaisuuksien suojaamisen kannalta olennaista ei ole ainoastaan huolehtia suojaamisen tavoista. Olennaista on myös huolehtia siitä, missä yrityskaupprosessin vaiheessa liikesalaisuuksia suojataan. Tutkielmassa kuvataankin liikesalaisuuksien suojaamisen vaihetta, suojaamisen tapaa ja suojaamisen kestoa.

Liikesalaisuudeksi katsotaan liikesalaisuuslain mukaan tieto, joka täyttää tunnusmerkit tiedon salaisuudesta, taloudellisesta arvosta ja tosiasiallisesta salassapidosta. Liikesalaisuudeksi katsottava tieto ei siten voi olla julkista tai helposti selville saatavissa olevaa, tiedolla tulee olla salassapitointressi sen taloudellisen arvon vuoksi ja sen haltijan edellytetään ryhtyneen kohtuullisiin toimenpiteisiin tiedon salassa pitämiseksi. Erityisesti tosiasiallisessa salassapidossa yrityksen omat aktiiviset toimenpiteet korostuvat, jollaiseksi juuri yrityskaupassa laaditut salassapitosopimukset ja -ehdot katsotaan. Liikesalaisuuksia suojaamaan pyrkiessään yrityksen on varmistettava, että luottamukselliset tiedot säilyvät joko lainsäädännön tai sopimusperusteisen suojan ansiosta. Liikesalaisuutena pidettävä tieto on usein korvaamaton ja arvokas kilpailutekijä, jonka tulee pysyä salassa kilpailijoilta ja muilta ulkopuolisilta, myös yrityskaupan peruuntuessa.

Yrityskaupassa liikesalaisuudet kuitenkin siirtyvät myytävänä olevan yrityksen myyjän ja ostajan välillä, joka usein on saman alan kilpailija. Prosessissa saattaa olla myös muita ostajaehdokkaita ja kolmansia osapuolia, esimerkiksi työntekijöiden, osakeyhtiön hallituksen, neuvonantajien tai muiden yhteistyökumppaneiden muodossa. Liikesalaisuuksien säilyttämisen varmistamiseksi niiden suojaaminen jokaisen osapuolen kanssa

erikseen on suositeltavaa riittävin salassapitosopimuksin. Yrityskauppanhanke voi myös jo itsessään olla liikesalaisuus tai liikesalaisuudet voivat ilmetä myös yrityskaupan myyjäyrytyksen sopimuskumppaneiden kautta ja sopimusten siirtyessä liiketoimintakaupassa. Liikesalaisuuksien suojaamiseksi on harkittava, kenelle tietoja luovutetaan ja lisätä tiedon salaisuusastetta luottamuksellisen tiedon lisääntyessä.

Sopimusperusteisessa suojaamisessa tarkoituksena on estää ostajan tai muiden tahojen mahdolliset loukkaustilanteet ja varmistaa liikesalaisuuksien suojattavan aseman säilyminen. Niiden aineettoman luonteen vuoksi tärkeää on pyrkiä preventiiviseen suojaamiseen. Sen vuoksi liikesalaisuuksien suojaamisen kannalta tärkeää on huomioida vaihe, jossa liikesalaisuuksia suojataan sopimusten avulla. Prekontraktuaalisilla sopimuksilla voidaan saavuttaa huomattavaa etua, jos yrityskauppa peruuntuu. Ne solmitaan neuvotteluvaiheessa ja yrityskaupan kannalta hyödynnettävät sopimusmuodot ovat neuvottelu-, eksklusiviteetti-, aie- ja esisopimus. Kun jokaisessa näissä sovitaan liikesalaisuuksien salassapidosta, varmistetaan niiden säilyminen mahdollisesta yrityskaupan peruuntumisesta huolimatta.

Liikesalaisuuksien sopimusperusteisen suojaamisen yksi tärkeimmistä keinoista liike-elämässä on salassapitosopimus. Yrityskaupassa molemminpuolinen salassapitosopimus velvoittaa ja sitoo molempia osapuolia, myyjää ja ostajaa. Se vähentää liikesalaisuuksien paljastumiseen liittyviä riskejä sekä mahdollistaa tarkemman ja laajemman liikesalaisuuden määritelmän, kuin lainsäädännön mukainen määritelmä. Lisäksi liikesalaisuuslain soveltamisen edellytyksenä loukkaustilanteessa on, että loukkaus kohdistuu nimenomaiseen lain määritelmän mukaiseen liikesalaisuuteen. Tällöin sopimuksella voidaan määrittellä liikesalaisuus täsmällisemmin ja vaatia sopimukseen perustuvia korvauksia. Yrityksen suojaamiskeinona salassapitosopimuksen lisäksi on salassapitoehto, joka voidaan sisällyttää jokaiseen yrityskaupassa solmittavaan sopimukseen. Ehto voidaan muotoilla sopimusvapauden mukaisesti osapuolten tarpeet huomioiden. Myös salassapitositoumusta voidaan käyttää yhtenä keinona yrityskaupassa liikesalaisuuksien

suojaamiseksi erityisesti muiden prosessiin kuuluvien hieman ulkopuolisempien osapuolten kanssa.

Tutkielmassa selvitettiin myös salassapitovelvoitteen kestoja sen voimassaolon, vanhentumisen ja rikkomisen kautta. Voimassaolosta on syytä sopia yrityskaupassa, jotta yrityskaupan peruuntuessa salassapitovelvoitteet eivät unohdu. Salassapitovelvoitteen voidaan katsoa vanhentuvan kymmenessä vuodessa, mutta todellisuudessa liikesalaisuudet voivat menettää merkityksensä jo aikaisemmin, esimerkiksi niiden tullessa yleisesti tunnetuiksi. Salassapitovelvoitteen rikkominen ilmenee useimmiten liikesalaisuuksien paljastamisella tai niiden käyttämisellä muuhun kuin sovittuun tarkoitukseen. Aina rikkominen ei kuitenkaan aiheuta varsinaista vahinkoa, mutta seuraamuksia voi aiheutua tästä huolimatta, etenkin jos sopimuskumppanit ovat sopineet sopimuksessa sopimussakosta. Sopimussakko soveltuu erityisesti salassapitoon, koska sen avulla voidaan edistää salassapitoa, ennaltaehkäistä sen rikkomista sekä varautua sopimusrikkomuksiin. Myös se vaikuttaa preventiivisesti liikesalaisuuksien suojaamiseen, etenkin merkittävän suuruisena. Kohtuuttoman suuri sopimussakko voi kuitenkin johtaa sen alentamiseen sovittelulla.

Yhteenvetona voidaan todeta yrityskaupassa liikesalaisuuksien sopimusperusteisen suojaamisen olevan tärkeää erityisesti preventiivisesti. Suojaamisen tapana käytettävillä salassapitosopimuksella ja salassapitoa koskevilla ehdoilla eri sopimustyypeissä voidaan ennalta ehkäistä liikesalaisuuksien loukkaamistilanteita ja niiden paljastumiseen liittyviä riskejä, myös yrityskaupan peruuntuessa. Liikesalaisuuksien aineettoman luonteen vuoksi, niiden merkitys korostuu salassa pitämisellä saavutettavalla kilpailuedulla. Jos tällainen tieto olisi vapaasti kilpailijoiden tai muiden ulkopuolisten hyödynnettävissä, tieto voi menettää merkityksensä ja yritys menettää erittäin merkittävää pääomaa. Kun yritys huolehtii liikesalaisuuksien salassapidon vaiheesta ja tavoista jokaisessa yrityskauppaprosessin sopimustyyppissä, salassapito varmistetaan koko yrityskaupan prosessin ajan. Vaikka liikesalaisuuksien sopimusperusteinen suojaaminen yrityskaupassa perustuu vapaaehtoisuuteen, siitä huolehtiminen luo yritykselle merkittävää kilpailuetua.

Lähteet

- Aalto-Setälä, M., Sundman, C., Tuominen, M. & Uhlbäck, A. (2016). *IPR käytännönläheisesti* (1.painos). Helsingin seudun kauppakamari.
- Aurejärvi, E. & Hemmo, M. (2007). *Velvoiteoikeuden oppikirja* (3.painos). Edita Publishing Oy.
- Business Finland. (n.d). *Salassapitosopimus*. Noudettu 2021-02-04 osoitteesta https://www.businessfinland.fi/48ee49/globalassets/finnish-customers/01-funding/08-guidelines--terms/agreement-models/salassapitosopimus_ja_muistilista_-_versio_2018.pdf
- Doepel, A., Fogelholm, C., Karanko, A., Saanio, A-P. & Wilkman, N. (2011). Yrityskaupan sopimukset. Teoksessa Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K. & Wilkman, N. *Yrityskauppa* (s. 331–438) (1.painos). WSOYpro Oy.
- Edelman, T. (1998). Tutkimussopimusten perusteista. Teoksessa Saarnilehto, A. & Edelman, T. (toim.), *Tutkimussopimus* (s. 15–24). Werner Söderström lakitieto Oy.
- European Commission. (n.d). *Trade secrets*. Noudettu 2020-12-02 osoitteesta https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/intellectual-property/trade-secrets_en
- Everi, T. (2011). *Brandi yrityskaupassa* (1.painos). WSOYpro Oy.
- Fahlund, K. (2018, 7. kesäkuuta). *Tehokasta turvaa ja työkaluja liikesalaisuuksien haltijoille –kasvaako loukkausriski?* Berggren Oy. Noudettu 2021-01-29 osoitteesta <https://www.berggren.eu/blogi/tehokasta-turvaa-ja-tyokaluja-liikesalaisuuksien-haltijoille-kasvaako-loukkausriski>
- Hannula, A. & Kari, M. (2004). *Yrityksen käytännön lakiasiat*. WSOY.
- Hautamäki, J. (2017, 15. toukokuuta). *Yrityskauppa – osakekaupan ja liiketoimintakaupan erot*. Nordic Law. Noudettu 2021-01-20 osoitteesta <https://nordiclaw.fi/yrityskauppa-osakekaupan-ja-liiketoimintakaupan-erot/>
- Helminen, S. (2013). *Osakkeenomistajan kyselyoikeuden laajuus* (s.499–512). Defensor Legis N:o 4/2013.
- Hemmo, M. (2003a). *Sopimusoikeus I* (2.uudistettu painos). Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2003b). *Sopimusoikeus II* (2.uudistettu painos). Talentum Media Oy.

- Hemmo, M. (2005a). *Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita*. Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisut.
- Hemmo, M. (2005b). *Sopimusoikeus III*. Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2009). *Sopimusoikeuden oppikirja* (3.painos). Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2018). *Velvoiteoikeuden perusteet*. Helsingin yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta.
- Herler, C. & Maaperä, J. (2014). Ympäristöoikeudelliset sopimusriskit. Teoksessa Carlsson, M., Fogelholm, C., Herler, C., Krook, Å., Lindqvist, A., Merikalla-Teir, M., Syrjänen, J., Tuominen, S. & Weissenberg von, U. *Sopimusriskit* (s. 169–185) (1.painos). Sanoma Pro Oy.
- Hietala, H., Järvensivu, P., Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. (2013). *Yrityksen asiakirja- ja sopimusopas* (4.uudistettu painos). Talentum Media Oy.
- Huhtamäki, H. (2014). *Kilpailukiello ja salassapito sopimussuhteissa*. Lakimiesliiton kustannus. Helsingin seudun kauppakamari.
- Kengelbach, J., Keienburg, G., Degen, D., Söllner, T., Kashyrkin, A. & Sievers, S. (2020, 29. syyskuuta). *The 2020 M&A Report: Alternative Deals Gain Traction*. Boston Consulting Group. Noudettu 2021-02-26 osoitteesta <https://www.bcg.com/publications/2020/mergers-acquisitions-report-alternative-deals-gain-traction>
- Kengelbach, J., Keienburg, G., Gell, J., Nielsen, J. Bader, M., Degen, D. & Sievers, S. (2019, 25. syyskuuta). *The 2019 M&A Report: Downturns Are a Better Time for Deal Hunting*. Boston Consulting Group. Noudettu 2021-02-26 osoitteesta <https://www.bcg.com/publications/2019/mergers-and-acquisitions-report-shows-downturns-are-a-better-time-for-deal-hunting>
- Keskuskauppakamarin välimiesmenettelysäännöt* (2020). The Finland Arbitration Institute. Noudettu 2021-01-28 osoitteesta <https://arbitration.fi/wp-content/uploads/sites/22/2020/01/keskuskauppakamari-valimiesmenettelysaannot-2020.pdf>
- Knuutinen, R. (2015). *Liiketoiminnan kansainväliset uudelleenjärjestelyt, aineeton omaisuus ja verotus: transaktion tunnistamista vai uudelleenluonnehdintaa?* (s. 1054–1068). Defensor Legis N:o 6/2015.

- Kokko, M. (2017). Liikesalaisuusdirektiivin vaikutukset kansalliseen liikesalaisuussuojaan. Teoksessa Oesch, R., Eloranta, M., Heino, M. & Kokko, M. (Toim.), *Immateriaali-oikeudet ja yleinen etu* (s. 243–255). Alma Talent.
- Koskinen, I. (2020). *Sovi, älä riitele. Menestyvän sopimuksen perusteet*. Basam Books Oy.
- Krook, Å. (2014). Immateriaalioikeudelliset erityisaspektit sopimushallinnassa. Teoksessa Carlsson, M., Fogelholm, C., Herler, C., Krook, Å., Lindqvist, A., Merikallateir, M., Syrjänen, J., Tuominen, S. & Weissenberg von, U. *Sopimusriskit* (s. 95–110) (1.painos). Sanoma Pro Oy.
- Lauriala, J. (2011). Yritysjärjestelyjen johtaminen. Teoksessa Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svenssas, K. & Wilkman, N. (2011). *Yrityskauppa* (s. 19–68) (1.painos). WSOYpro Oy.
- Liimatainen, A. & Lähteenmaa, L. (2020). *Kasvuun yritysostolla. Onnistu yrityskaupassa*. Alma Talent Oy.
- Lindfelt, V. (2011). *Sopimuksen päättyessä voimassa pysyvät sopimusmääräykset* (s. 195–209). Defensor Legis N:o 2/2011.
- Manninen, P. (2001). *Yritys vaihtaa omistajaa – sukupolvenvaihdos ja yrityskauppa käytännössä*. WS Bookwell Oy.
- Mettovaara, J. (2015, 18. kesäkuuta). *Yrityskauppa on prosessi*. Asianajotoimisto Legistum Oy. Noudettu 2021-01-15 osoitteesta <https://legistum.fi/yrityskauppa-on-prosessi/>
- Myllynen, O-P. (2021a). *Due diligence -tarkastus*. Andoms Lakiasiat. Noudettu 2021-01-20 osoitteesta <https://andoms.fi/yrityskaupat/du-diligence>
- Myllynen, O-P. (2021b). *Yrityksen ostaminen*. Andoms Lakiasiat. Noudettu 2021-01-21 osoitteesta <https://andoms.fi/yrityskaupat/yrityksen-ostaminen>
- Myllynen, O-P. (2021c). *Yrityskaupan lajit*. Andoms Lakiasiat. Noudettu 2021-01-20 osoitteesta <https://andoms.fi/yrityskaupat/yrityskaupan-lajit>
- Mäenpää, K. (2010). *Contract Negotiations and the Importance of Being Earnest* (s. 322–350). JFT 4/2010.
- Määttä, K. (2005). *Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa*. Edita Publishing Oy.

- Nasdaq Helsinki Oy. (2020, 2. joulukuuta). *Pörssin sisäpiiriohje*. Noudettu 2021-04-06 osoitteesta <https://www.nasdaq.com/docs/2020/12/02/Pörssin-sisäpiiriohje-1-Jan-2021.pdf>
- Norros, O. (2015). *Vahingonkorvausvelan vanhentuminen* (1.painos). Talentum Media Oy.
- Nyblin, K. (2007). Yrityssalaisuusrikokset. Teoksessa Lahti, R. & Koponen, P. (toim.), *Talousrikokset* (s. 227–284). Suomalaisen lakimiesyhdistyksen julkaisuja, E-sarja N:o 16. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Nyblin, K. (2018, 9. huhtikuuta). *Liikesalaisuuksien suojaa tehostetaan*. Helsingin seudun kauppakamari. Noudettu 2021-02-01 osoitteesta <https://helsinki.chamber.fi/liikesalaisuuksien-suoja-tehostetaan/#47b73ee6>
- Oesch, R., Pihlajamaa, H. & Sunila, S. (2014). *Patenttioikeus* (3.uudistettu painos). Talentum Media Oy.
- Ollila, A. (2016). *Neuvottelulojaliteetti* (s. 934–951). Defensor Legis N:o 6/2016.
- Pohjonen, S. (2002). *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. WSOY Lakitieto.
- Pohjonen, S. (2005). Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Teoksessa Turunen, S. (toim.), *Conflict management – riidanratkaisun uusi maailma* (s. 317–347). Edita Publishing Oy.
- Rahnasto, I. (2001). Salassapitosäännökset aineettomien oikeuksien täydentäjänä – keskeisimmät uudet konseptit sopimuksen laatijan kannalta. Teoksessa Mylly, T. (toim.), *Immateriaalioikeudet kansainvälisessä kaupassa* (s.79–94). Kauppakaari Lakimiesliiton Kustannus. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Renlund, K. & Gummerus, J. (2018, 29. elokuuta). *Uusi laki parantaa yritysten liikesalaisuuksien suojaa*. Ernst & Young Oy Vaasa. Noudettu 2021-02-01 osoitteesta <https://www.ostro.chamber.fi/wp-content/uploads/2019/01/1806-EY-Uusi-liikesalaisuuslaki.pdf>
- Saarnilehto, A. (2004). *Vanhentumislaki. Pääpiirteet, laki, HE ja oikeuskäytäntö*. WSOY Lakitieto.
- Saarnilehto, A. & Annola, V. (2018). *Sopimusoikeuden perusteet* (8.uudistettu painos). Alma Talent Oy.

- Soininen, N. (2016). Oikeudellisen argumentin rakentaminen kirjoitusprosessissa. Teoksessa Miettinen, T. (toim.), *Oikeustieteellinen opinnäyte – Artikkeleita oikeustieteellisten opinnäytteiden vaatimuksista, metodista ja arvostelusta* (s. 51–70). Edita Publishing Oy.
- Spolander, P. (1987). *Yrityskaupat ja talouden rakennemuutos*. Sarja C 42 Series. ETLA Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. Noudettu 2021-01-20 osoitteesta <https://www.etla.fi/wp-content/uploads/C42.pdf>
- Sutela, M., Määttä, T. & Myrsky, M. (2003). *Ohjeita oikeustieteellisen tutkielman laatimiseen*. Joensuun yliopiston oikeustieteellisiä julkaisuja N:o 5. Joensuu: Joensuun yliopisto. Noudettu 2020-12-01 osoitteesta <https://www3.uef.fi/documents/300201/0/graduopas/d97f8486-bc58-4b23-8468-6dd693ba4e95>
- Svennas, K. & Hakkarainen, M. (2011). Yritysrakenteen suunnittelu ja verotus. Teoksessa Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K. & Wilkman, N. (2011). *Yrityskauppa* (s. 181–241) (1.painos). WSOYpro Oy.
- Talsta, M. (2020, 13. elokuuta). *Salassapitosopimukset*. Asianajotoimisto Askel. Noudettu 2021-01-26 osoitteesta <https://asianajoaskel.fi/blogi/salassapitosopimukset/>
- Työ- ja elinkeinoministeriö (2018, 18. tammikuuta). *Liikesalaisuusdirektiivin kansallista täytäntöönpanoa valmistelleen työryhmän mietintö*. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2/2018. Noudettu 2021-02-17 osoitteesta https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160478/TEMjul_2_2018_liikesalaisuusdirektiivi.pdf
- Vapaavuori, T. (2019). *Liikesalaisuudet ja salassapitosopimukset* (3.uudistettu painos). Alma Talent Oy.
- Viljanen, P. (2014). Yrityssalaisuusrikokset. Teoksessa Frände, D., Matikkala, J., Tapani, J., Tolvanen, M., Viljanen, P. & Wahlberg, M. *Keskeiset rikokset* (s. 661–672). Edita Publishing Oy.
- Vuorijoki, J. (2007). *Yrityksen teknologia- ja yhteistyösopimukset* (1.painos). Edita Publishing Oy.

Virallislähteet

Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus (EU) 596/2014, markkinoiden väärinkäytöstä (markkinoiden väärinkäyttöasetus) sekä Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivin 2003/6/EY ja komission direktiivien 2003/124/EY, 2003/125/EY ja 2004/72/EY kumoamisesta.

Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi (EU) 2016/943, julkistamattoman taitotiedon ja liiketoimintatiedon (liikesalaisuuksien) suojaamisesta laittomalta hankinnalta, käytöltä ja ilmaisemiselta.

HE 114/1978 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa ja markkinatuomioistuimesta annetun lain muuttamisesta.

HE 66/1988 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle rikoslainsäädännön kokonaisuudistuksen ensimmäisen vaiheen käsittäväksi rikoslain ja eräiden muiden lakien muutoksiksi.

HE 187/2002 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle velan vanhentumista ja julkista haastetta koskevan lainsäädännön uudistamisesta.

HE 49/2018 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle liikesalaisuuslaiksi ja eräiksi siihen liittyviksi laeiksi.

The Principles Of European Contract Law (Parts I, II and III). (2002). European Union. Noudettu 2021-02-08 osoitteesta <https://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002/portrait.pdf>

UNIDROIT Principles. (1994). The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Noudettu 2021-02-08 osoitteesta <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-1994>

Oikeustapausluettelo

Korkein oikeus	Sivu
KKO 1991:11	18
KKO 1996:7	46
KKO 2009:45	40
KKO 2013:17	20
KKO 2013:20	16
KKO 2015:42	21
KKO 2019:7	16
Hovioikeus	Sivu
Kouvolan hovioikeus 30.9.2004, dnro R 03/1364	21
Helsingin hovioikeus 18.12.2017, dnro R 16/2036	23