

# OPISKELIJAKOLUMNI: LOJALITEETTIPERIAATE LIIKETOIMINTAKAUPASSA

Niko Mäenpää ja Eero Vähävaje<sup>1</sup>

Millainen merkitys lojaliteettiperiaatteella on liiketoimintakaupassa? Tähän kysymykseen etsimme vastausta vastikään oikeustapauskilpailussa<sup>2</sup>. Vaikka kilpailussa hoidettiin kuvitteellista liiketoimintakauppaa, ovat lojaliteettiperiaatteeseen liittyvät tulkintakysymykset hyvin todellisia. Sopimusoikeudessa lojaliteettiperiaatteella tarkoitetaan sopimuksen vastapuolen oikeuksien ja etujen ottamista huomioon sopijaosapuolten keskinäisessä suhteessa. Toisin sanoen sopimukseen sitoutuneen osapuolen on ennen toimeen ryhtymistä selvitettävä toimensa mahdolliset negatiiviset vaikutukset myös toisen sopijakumppanin kannalta. Jos lojaliteettiperiaatteeseen kuuluva lojaliteettivelvollisuus on korostunut sopimussuhteessa, on sopijapuolen lähtökohtaisesti pidättäydyttävä toimesta, jonka seuraukset olisivat huomattavan negatiiviset toiselle sopijapuolelle. Lojaliteettiperiaatteen sisältö määräytyykin aina tapauskohtaisesti, eikä sen sisältö siten säily vakiona eri sopimussuhteissa. Lojaliteettiperiaatteen sisältöön vaikuttaa ensinnäkin sopimustyyppi ja sopimuksen osapuolten asema. Lojaliteettiperiaate on erittäin korostunut niissä sopimuksissa, jotka edellyttävät varsin korkeaa osapuolten välistä luottamusta. Esimerkiksi pitkäaikaiset yhteistyösopimukset ovat tällaisia sopimuksia. Lojaliteettiperiaatteen merkitys korostuu myös niissä sopimussuhteissa, joissa sopimuksen osapuolia ei voida pitää tasavertaisina toimijoina. Tällöin lojaliteettiperiaate tarjoaa erityistä suojaa sopimuksen heikommalle osapuolelle.

Ongelmakohtana oli, oliko myyjällä oikeus solmia uusi toimitussopimus myytävään liiketoimintaan kuuluneen tavarantoimittajan kanssa jo liiketoimintakaupan sopimusneuvotteluvaiheessa. Myyjän uuden toimitussopimuksen myötä tavarantoimittaja irtisanoi myytyyn liiketoimintaan kuuluneen toimitussopimuksen. Välitön irtisanominen johtui uuden toimitussopimuksen yksinoikeusehdosta. Myytyyn liiketoimintaan kuuluneen toimitussopimuksen heikko irtisanomissuoja oli ostajan tiedossa jo sopimusneuvotteluvaiheessa, eikä kauppasopimus sisältänyt mitään erityistä kieltoa solmia uusia ei-kilpailevaan liiketoimintaan kuuluvia sopimuksia. Asiaa jouduttiin punnitsemaan sopimusoikeudellisen lojaliteettiperiaatteen kannalta.

Sopimustyyppinä liiketoimintakauppasopimus ei ole sopijapuolten välinen pitkä yhteistyösopimus. Kauppasopimuksen tarkoituksena on saattaa liiketoimintakauppa loppuun, jonka jälkeen sopijapuolet jatkavat markkinoilla itsenäisinä toimijoina. Mitään korostunutta velvollisuutta valvoa vastapuolen etuja liiketoimintakaupassa ei voida siis perustella pitkäaikaisen yhteistyön tuella. On

---

1 Kirjoittajat ovat kuudennen vuoden opiskelijoita Turun yliopiston oikeustieteellisessä tiedekunnassa. Niko Mäenpää suorittaa parhaillaan kauppaoikeuden ja Eero Vähä-Vahe kilpailuoikeuden syventäviä opintoja.

2 Merilampi Case 2015–2016. Kirjoittajat voittivat oikeustapauskilpailun.

kuitenkin mahdollista, että joissakin tapauksissa liiketoimintakaupan osapuolten asemia ei voida pitää tasavertaisina. Tällaiset tilanteet ovat kuitenkin elinkeinotoiminnassa varsin harvinaisia. Lähtökohtaisesti elinkeinonharjoittajia onkin pidettävä tasavertaisina toimijoina, elleivät erityiset syyt muuta vaadi. Epätasavertainen asetelma elinkeinonharjoittajien välillä voikin lähinnä tulla kyseeseen, jos toisella sopijakumppanilla ei ole ollut mahdollisuutta käyttää asiantuntijan apua. Asiantuntijan käyttäminen liiketoimintakaupassa onkin lähes välttämätöntä kaikkien liiketoimintakauppaan liittyvien riskien tunnistamiseksi. Tilanteita, joissa asiantuntijan apua ei ole käytetty, voidaan pitää äärimmäisen harvinaisina. Liiketoimintakaupoissa lojaliteettiperiaatteen painoarvoa voidaan pitää varsin vähäisenä. Liiketoimintakaupoissa sopijapuolten välisiä keskinäisiä velvollisuuksia on hyvin vaikea laajentaa lojaliteettiperiaatteen perusteella.

Tapauksessamme liiketoimintakaupan osapuolia ei voitu pitää keskenään epätasavertaisina. Suuruuseroja liikevaihdon määrän suhteen oli, mutta nähdäksemme epätasavertainen asetelma voi syntyä vain, jos toisella osapuolella liikevaihto on erityisen alhainen. Liikevaihtojen suhteellisella erolla ei tulisi myöskään antaa mitään merkitystä tietyn rajan ylityttyä. Kummallakin osapuolella oli tapauksessamme ainakin mahdollisuus käyttää ulkopuolista asiantuntijaa. Tätä mahdollisuutta molemmat osapuolet myös käyttivät. Lojaliteettiperiaatteen merkitys tapauksessamme oli siis varsin rajallinen, koska sopimukseen ei sisällynyt mitään erityisiä yhteistyövelvoitteita kaupan toteutuksen jälkeiselle ajalle.

Liiketoimintakaupassa myyjän tiedonantovelvollisuus siirtyvästä liiketoiminnasta saa sisältönsä lähinnä sopimuksen sanamuodosta. Myyjän velvollisuutena on yleensä luovuttaa ostajalle siirtyvästä liiketoiminnasta tunnuslukuja ja muita tietoja, kuten tärkeitä sopimuksia, mahdollisten liiketoiminnallisten riskien tunnistamiseksi. Usein luovutettavia tietoja täydentää vielä kauppasopimukseen otetut myyjän vakuutukset siirtyvän liiketoiminnan sisällöstä sekä myyjän muut sitoumukset. Myyjän vakuutukset ovat ensiarvoisen tärkeitä arvioitaessa sitä, onko siirretty liiketoiminta vastannut sovittua. Kaupan kohteessa on luonnollisesti virhe, jos myyjän vakuutukset eivät vastaa todellisuutta. Mitään laajentavaa tulkintaa myyjän tiedonantovelvollisuudesta ei kuitenkaan voida tehdä lojaliteettiperiaatteen perusteella. Kauppasopimuksen sanamuodon laajentava tulkinta vaatisi korostunutta lojaliteettivelvollisuutta sopijaosapuolten välillä. Tällaista korostunutta velvollisuutta valvoa vastapuolen etuja ei liiketoimintakaupoissa kuitenkaan lähtökohtaisesti ole.

Myyjän tiedonantovelvollisuuden vastapainona toimii ostajan selonottovelvollisuus. Ostajan velvollisuutena on ottaa selvää luovutettujen tietojen merkityksestä liiketoiminnalle, pyytää myyjältä tarvittaessa tarkennuksia tai vaatia liiketoimintakaupan toteutumiselle lisäehtoja. Ostajan on arvioitava saatujen tietojen, vakuutusten ja muiden sitoumusten merkitys ostettavalle liiketoiminnalle. Arvioinnin on oltava kokonaisvaltaista ja äärimmäisen tarkkaa: ei riitä, että ostaja tarkistaa tiedot vain päällisin puolin, vaan ostajan on tunnistettava kaikki siirtyvään liiketoimintaan liittyvät riskit. Selonottovelvollisuus edellyttääkin ostajalta huomattavan aktiivista ja huolellista toimimista, sillä ostaja ei lähtökohtaisesti voi myöhemmin vedota seikkoihin, joista huolellisen

ostajan olisi pitänyt olla tietoinen jo ennen sopimuksen solmimista. Riskiin reagoimatta jättäminen voidaan nähdä myös riskin tietoisena hyväksymisenä, joka vahingonkorvausoikeudellisten yleisten periaatteiden mukaan alentaa olennaisesti vahingontekijän tuottamuksen astetta. Riskin hyväksyminen on myös peruste alentaa korvattavan vahingon määrää. Onkin otettava huomioon, että liiketoimintakaupassa ostajalta vaadittu huolellisuuden taso on asetettu erittäin korkealle. Ostajan korostuneen selonottovelvollisuuden takia myytävässä liiketoiminnassa voi vain hyvin poikkeuksellisesti olla virhe, jos vahinko on aiheutunut sellaisesta riskistä, jonka huolellisen ostajan olisi pitänyt havaita jo sopimusneuvotteluvaiheessa. Liiketoimintakauppa edellyttää siis ostajalta huomattavaa panostusta riskienhallintaan jo sopimusneuvotteluvaiheessa.

Itse päädyimme tapauksessa tulkintaan, ettei myyjällä ollut lojaliteettiperiaatteen nojalla velvollisuutta pidättäytyä uudesta toimitussopimuksesta myytävään liiketoimintaan kuuluneen tavarantoimittajan kanssa. Ostaja oli jo sopimusneuvotteluvaiheessa tietoinen toimitussopimuksen heikosta irtisanomissuojasta. Ostaja olisi voinut suojautua riskiltä neuvottelemalla uuden toimitussopimuksen paremmin ehdoin jo sopimusneuvotteluvaiheessa. Ostaja ei kuitenkaan ollut reagoinut riskiin millään tavalla ja näin ollen ostaja oli vähintäänkin hyväksynyt liiketoimintakauppaan sisältyneen riskin. Tapauksessa oli otettava myös huomioon, että kuka tahansa muukin toimija olisi voinut neuvotella vastaavan toimitussopimuksen saman tavarantoimittajan kanssa, jolloin seuraukset olisivat olleet samanlaiset.