

SOPIMUSJURIDIikkaA

TIEKE Tietoyhteiskunnan
kehittämiskeskus ry

Digiyritysneuvojen verkosto - 16.9.2026

Law Office Dancon Oy
Lakimies Kari Keturi

1. OSAKASSOPIMUKSET

- Miksi kannattaa tehdä?
- Osakeyhtiölaki ja yhtiöjärjestys eivät ole riittäviä.
- Vain osakassopimuksessa voidaan sopia juuri kyseiseen tilanteeseen sopivista osakkaiden velvoitteista ja oikeuksista.
- Osakassopimus on salassa pidettävä dokumentti (vs. yhtiöjärjestys on julkinen).
- Osakassopimukseen voidaan liittää myös liiketoimintasuunnitelma (erityisen suositeltavaa usean osakkaan start-up-yhtiöille).

Osakassopimukset

- * Osakkeiden päätöksenteko
 - yksimielisyys (*missä asioissa?*) , äänestykset, määrävähemmistö
- * Exit-tilanteet – osakkeiden myyntioikeudet
 - koska aikaisintaan, koska viimeistään
- * Työvelvoitteet (*osakkuuden aikana*) ja kilpailukiellot (*osakkuuden jälkeen*)
- * Ongelmatilanteita:
 - osakkaan pitkäaikainen sairaus (*montako kuukautta?*)
 - osakkaan pysyvä työkyvyttömyys
 - osakkaan kuolema (*perikunta osakkaaksi...?*)
 - osakkaan avioero (*ex-puoliso osakkaaksi...?*)

2. MYYNTI- JA JAKELUSOPIMUKSET

- Jälleenmyyjä, maahantuoja, jakelija, dealer, edustaja, yksinmyyjä, myyntiagentti
- termejä on moneen lähtöön, mutta sopimuksen **otsikointi ei ratkaise** järjestelyyn soveltuvaa juridiikkaa
- keskeistä selvittää ensin onko tavoitteena jonkinlainen jälleenmyyntijärjestely vai päämiehen edustajana toimiminen provisiota vastaan
- jälleenmyyjä (distributor) on itsenäinen kauppias, joka ostaa tuotteet itselleen ja sen jälkeen hinnoittelee ja myy ne haluamallaan tavalla
- myyntiagentti (agent) on vain kaupan välittäjä, joka saa toteutuneista kaupoista provision (usein suuruusluokkaa 2 - 20 %).

2A - Edustussopimusten sopimusjuridiikkaa

- Jälleenmyyjän ja päämiehen välisessä suhteessa on lähtökohtaisesti **sopimusvapaus**.
- Kilpailuoikeuden säännöt kuitenkin rajoittavat tiettyjen sopimuslausekkeiden sisältöä (esim. jälleenmyyjän alinta hintaa loppuasiakkaille ei voida kontrolloida eivätkä myyntialueiden rajoitukset ole yleensä sallittuja).
- Jälleenmyyjä saa aina perustaa verkkokaupan ja myydä päämiehen tuotteita myös sen kautta.

2A - Edustussopimusten sopimusjuridiikkaa

- Agenttisopimuksia koskee oma lainsäätö (*Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä (417/1992)*), jossa on useita **sopimusvapautta rajoittavia** pakottavia säännöksiä (lähinnä agentin eduksi ja suojaksi).
- Päämies hinnoittelee tuotteen ja tekee kaupan asiakkaan kanssa.
- Agentilla on oikeus provisioon.
- Irtisanomisaika sopimuksen keston mukaan (*enintään 6kk*).
- Agentin jälkiprovisio & goodwill-hyvitys.

2B – Franchising-sopimukset

- Toimintakonseptin (*"manuaalin"*) tulisi olla tarkkaan mietitty ja huolellisesti dokumentoitu.
- Tavaramerkit ja mahdollinen muu IPR tulee olla rekisteröity etukäteen.
- Varsinainen franchising-sopimus on myös usein yksityiskohtainen ja siinä määritellään franchising-yrittäjän velvollisuudet ja oikeudet toimintakonseptin puitteissa.
- Yleisiä ongelmia: konseptointi keskeneräinen, yhteismarkkinointi ei tehokasta, liian suuret franchising-maksut...

3. ICT-SOPIMUKSET

- Myydäänkö valmista softaa vai tehdäänkö asiakaskohtaisia ratkaisuja – onko start-up'in liiketoimintakonsepti selvillä?
- Ohjelmistotoimitussopimukset (*räätälöidyt toimitukset*).
- Asennus & Alkukoulutus & Takuu & Päivitykset & Tukipalvelu – mitä kuuluu toimitukseen ja missä laajuudessa?
- Saas-konsepti.

4. VAKIOEHTOJA JA SOPIMUSPOHJIA – ICT-ALA

- IT2022 – ICT-alan vakioehdot (käyttömaksut: yrityslisenssi 450 € + alv per vuosi ja konsernilisenssi 2.260 € +alv per vuosi).
- IT2022 EVT – Erityisehtoja valmisohjelmistojen toimituksista
- IT2022 ETP – Erityisehtoja tietoverkon välityksellä toimitettavista palveluista (pilvipalvelu)
- IT2022 EOY – Erityisehtoja ohjelmistojen ylläpitopalveluista
- IT2022 ELT – Erityisehtoja laitetoimituksista
- IT2022 ELH – Erityisehtoja laitteiden huoltopalveluista
- IT2022 EKT – Erityisehtoja ohjelmistojen toimituksista ketterillä menetelmillä
- IT2022 EJT – Erityisehtoja tietojärjestelmien ja asiakaskohtaisten ohjelmistojen toimituksista
- IT2022 YSE – Yleiset sopimusehdot
- Tulossa IT2026 (mukana nyt myös AI-sopimusehtoja ja EU-datasäädökseen liittyviä ehtoja).

4A Muita vakioehtoja

- Vakiosopimusehtoja ja –malleja löytyy useille kymmenille (sadoille...) eri liike-elämän toimialoille:
- Eräitä yleisesti käytettyjä vakioehtoja:
 - *Tavarakaupan Incoterms-toimitussopimuslausekekokoonnot*
 - *Kansainvälinen kauppakari (ICC) sopimusmalleja alkaen 49 euroa/kpl*
 - *Teollisuusliittojen Orgalim-sopimuspohjia*
 - *Suomen rakennusalan vakioehtoja (YSE 1998 - yhden yrityksen lisenssi 1.098 euroa + alv per vuosi)*
 - *Pohjoismaiden teknologia ja metalliteollisuus (NL alkaen 200 euroa per vuosi , NLM)...*

4B Muokattavia sopimuspohjia yrityksille

- Tieken ICT-sopimuspohjakoelma – lähes 400 sopimuspohjaa word-muodossa suomeksi ja englanniksi (*yrityslisenssi 485 € + alv per kalenterivuosi tai 6 kk 695 € + alv*). *Suurin osa pohjista ICT-alalta, mutta mukana myös paljon muita liikejuridiikan sopimuspohjia.*
- Muita suomalaisia myyjiä: *Finago-sopimuskone; Docue; Visma Sign yms.*
- näissä kokoelmissa tarjolla erityisesti pohjia: työoikeus, vuokrasuhteet, kauppakirjat, salassapito, kiinteistöt, valtakirjat, yhtiöoikeusdokumentit jne.
- Kansainvälisiä englanninkielisiä erityyppisiä sopimuspohjien myyntisivustoja tarjolla sadoittain eri tyyppisillä kerta- tai kk- tai vuosimaksuilla. Soveltuvuus suomalaiselle yritykselle vaihtelee.

5. TEKOÄLYN KÄYTTÖ SOPIMUKSIEN LAADINNASSA

- Yleisesti ottaen: AI:n käyttö yleensä onnistuu, helpottaa ja nopeuttaa omien sopimusten laatimista, *(mutta on toistaiseksi vielä vain apuväline, joka välillä toimii erittäin hyvin, usein kohtalaisesti ja välillä todella huonosti...)*.
- Laadukas AI-käyttö edellyttää, että laatija osaa analysoida sopimusjuridisen lähtötilanteen ja tietää mikä sopimustyyppi/sopimusratkaisu soveltuu juuri omaan tilanteeseen.
- Valmiin laadukkaan sopimuspohjan käyttö voi olla hyvä avaus ja siitä eteenpäin laatija voi lähteä muokkaamaan dokumenttia AI:n avulla tilanteeseensa sopivaksi.

Kiitos osallistumisesta!

- *Law Office Dancon Oy*
- *Lakimies Kari Keturi*
- kari.keturi@dancon.fi
- *www.dancon.fi*