



JURIDISKA FAKULTETEN  
vid Lunds universitet

Caroline Sjögren

# Skydd för know-how vid patentlicensavtal

Examensarbete  
20 poäng

Handledare:  
Professor Reinhold Fahlbeck

Ämnesområde:  
Förmögenhetsrätt - Immaterialrätt

HT 2004

# Innehåll

<b>SAMMANFATTNING</b>	<b>1</b>
<b>FÖRORD</b>	<b>3</b>
<b>FÖRKORTNINGAR</b>	<b>4</b>
<b>1 INLEDNING</b>	<b>5</b>
1.1 Bakgrund	5
1.2 Syfte	6
1.3 Metod och material	6
1.4 Avgränsningar	6
1.5 Disposition	7
<b>2 KNOW-HOW</b>	<b>9</b>
2.1 Definition	9
2.2 Licensieringens funktion	9
2.3 Avtalsobjektet	10
<b>3 LAGEN (1990:409) OM SKYDD FÖR FÖRETAGSHEMLIGHETER</b>	<b>12</b>
3.1 Lagens tillkomst och syfte	12
3.2 Begreppet företagshemlighet	13
3.3 Obehörigt angrepp	15
3.4 Möjlighet till skadestånd	16
3.5 Beräkning av skadeståndet	18
3.6 Jahab-fallet	19
3.6.1 Bakgrund	19
3.6.2 Högsta Domstolen	19
3.6.3 Diskussion	21
3.7 Analys	22
<b>4 LOJALITETSPLIKTEN</b>	<b>24</b>

<b>4.1</b>	<b>Culpa in contrahendo</b>	<b>24</b>
4.1.1	Praxis	24
4.1.2	Culpabedömningen	27
<b>4.2</b>	<b>Lojalitetsplikt</b>	<b>27</b>
4.2.1	Lojalitetsplikt vid avtalsförhållande	28
4.2.2	Lojalitetsplikt vid avtalsförhandlingar	29
4.2.3	Åsidosättande av lojalitetsplikt	30
4.2.4	Unidroit Principles	31
<b>4.3</b>	<b>Analys</b>	<b>32</b>
<b>5</b>	<b>SEKRETESSAVTAL</b>	<b>34</b>
<b>5.1</b>	<b>Inledning</b>	<b>34</b>
<b>5.2</b>	<b>Sekretessavtalets innehåll och utformning</b>	<b>34</b>
<b>5.3</b>	<b>Sekretessavtalet i förhållande till rättsregler och praxis</b>	<b>35</b>
<b>5.4</b>	<b>Konsekvenser vid brott mot sekretessavtal</b>	<b>36</b>
5.4.1	Skadestånd	36
5.4.2	Interimistiskt förbud	36
5.4.3	Avtalsvite	37
<b>5.5</b>	<b>Skiljeklausuler</b>	<b>38</b>
<b>5.6</b>	<b>Förhandlingsstrategi</b>	<b>39</b>
<b>5.7</b>	<b>Analys</b>	<b>40</b>
<b>6</b>	<b>SLUTANALYS</b>	<b>42</b>
	<b>KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING</b>	<b>45</b>
	<b>RÄTTSFALLSFÖRTECKNING</b>	<b>48</b>

# Sammanfattning

Den kunskap och erfarenhet som know-how representerar är ofta av stort ekonomiskt värde och är därför en viktig tillgång för företagen. Det ekonomiska värdet består i att andra företag endast genom ekonomiska uppoffringar i form av forsknings- och utvecklingsarbete kan bereda sig tillgång till motsvarande vetande.<sup>1</sup>

Patentlicensavtal inkluderar regelmässigt en betydande mängd hemligt know-how. Vanligen avslöjas detta know-how så tidigt som i samband med avtalsförhandlingar. Denna uppsats fokuserar hur skydd för know-how uppnås redan under förhandlingsstadiet. Know-how skyddas under detta stadium av lagen (1990:409) om skydd för företagshemligheter, lojalitetsplikten och sekretessavtal.

1990 års lag om skydd för företagshemligheter tillhandahåller ett mycket gott skydd för företagens know-how. För att FHL skall bli tillämplig krävs att den angripna informationen faller under lagens definition av företagshemlighet och att det rör sig om ett obehörigt angrepp. Näringsidkare som redan vid inledande avtalsförhandlingar har fått sin företagshemlighet utnyttjad eller röjd kan med stöd av lagens 6 § erhålla skadestånd. FHL medger att ersättning utgår inte bara för ekonomisk skada, utan också för ideell skada. Skadeståndet kan därför sättas högt. JAHAB-fallet<sup>2</sup> visar på att FHL tillhandahåller ett effektivt skydd för företagshemligheter.

Know-how kan under förhandlingsstadiet erhålla skydd också genom lojalitetsplikten. Lojalitetsplikten gäller som en allmän rättsgrundsats och tillhandahåller som sådan skydd för know-how. Med lojalitetsplikten följer skyldighet att iaktta tystnadsplikt beträffande hemlig information. Åsidosättande av lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar kan medföra skadeståndsansvar p.g.a. dolus eller culpa in contrahendo. Lojalitetsplikten blir viktig för det fall know-how inte omfattas av FHL och sekretessavtal saknas.

Know-how kan ges ett effektivt skydd under avtalsförhandlingar genom att sekretessavtal ingås. Sekretessavtal fyller en viktig funktion. Det tydliggör att viss information är hemlig och att meddelandet av denna sker i förtroende. Know-how skyddas bäst genom att en skilje- och en vitesklausul fogas till sekretessavtalet. Härigenom undgår part risken att hemligt know-how offentliggörs vid en eventuell rättegång samt möjliga svårigheter med att påvisa en uppkommen skadas omfattning. Om företaget dessutom använder sig av en förhandlingsstrategi minimeras risken för angrepp på know-how ytterligare.

---

<sup>1</sup> Bernitz mfl., s. 264.

<sup>2</sup> NJA 1998 s. 633.

Genom FHL, lojalitetsplikten och sekretessavtal erhåller know-how ett fullgott rättsligt skydd i samband med avtalsförhandlingar. Det är av största vikt att know-how åtnjuter ett gott skydd redan under förhandlingsstadiet. Detta skydd förutan skulle företag bli mer ovilliga att investera i forskning och utveckling. I förlängningen skulle detta inverka menligt på Sveriges ekonomiska tillväxt.

# Förord

Med denna uppsats avslutar jag mina studier på juris kandidatprogrammet vid Lunds universitet. Ett varmt tack riktas till min familj för deras stöd och uppmuntran under hela utbildningen. Jag vill även tacka jur. kand. Frida Andersson som har korrekturläst uppsatsen.

Ett särskilt tack riktas till min handledare professor Reinhold Fahlbeck som har bistått med värdefulla synpunkter. Tack för visat intresse och engagemang!

# Förkortningar

AvtL	Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
FHL	Lag (1990:409) om skydd för företagshemligheter
HAL	Lag (1991:351) om handelsagentur
HD	Högsta Domstolen
JT	Juridisk Tidsskrift
KKV	Konkurrensverket
KL	Konkurrenslagen (1993:20)
KöpL	Köplagen (1990:931)
LSF	Lag (1999:116) om skiljeförfarande
LU	Lagutskottet
MD	Marknadsdomstolen
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv
PL	Patentlagen (1967:837)
Prop.	Proposition
RB	Rättegångsbalken
RF	Regeringsformen
SkL	Skadeståndslagen (1972:207)
SOU	Statens Offentliga Utredningar

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

Patenträtten är den del av immaterialrätten som avser att främja samhällets industriella utveckling. Det sker genom att den som bidragit till denna utveckling med en uppfinning erhåller ensamrätt – patent – till sin tekniska prestation.<sup>3</sup> Alla uppfinningar berättigar inte till patent. För att erhålla patent till uppfinning krävs enligt 1-2 §§ patentlagen,<sup>4</sup> PL, att tre krav är uppfyllda. Det skall vara fråga om en uppfinning som kan tillgodogöras industriellt.<sup>5</sup> Uppfinningen skall vara ny i förhållande till vad som är känt före dagen för patentansökan (nyhetskravet) samt tillika väsentligen skilja sig därifrån (uppfinningshöjd).<sup>6</sup>

Patentet innebär enligt 1 § 1 st. PL en ensamrätt att yrkesmässigt utnyttja uppfinningen. Ensamrätten definieras närmare i 3 § 1 st. PL. Bestämmelsen stadgar att ingen utan patenthavarens samtycke får utnyttja uppfinningen genom att tillverka, utbjuda, bringa i omsättning eller använda den. Det är heller inte tillåtet att införa eller inneha sådan uppfinning. Ett vanligt sätt att ge samtycke är att bevilja licens. Ordet licens betyder tillåtelse. Genom ett patentlicensavtal tillåter patenthavaren annan – licenstagaren – att utnyttja den patenterade uppfinningen på ett av parterna närmare överenskommet sätt.

Till en uppfinning hör mycket know-how. Det är vanligt att visst know-how som är viktigt i samband med en uppfinnings utnyttjande inte omfattas av patentansökan och offentliggörande.<sup>7</sup> En ansökan om patent skall bl.a. innehålla en beskrivning av uppfinningen, som är så tydlig att en fackman kan utöva uppfinningen med ledning därav.<sup>8</sup> Beskrivningen behöver emellertid inte innehålla sådan information som behövs för att optimera uppfinningens användbarhet vid tillverkning eller annat know-how beträffande uppfinningen.<sup>9</sup> Det är mycket vanligt att know-how rörande patentets utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring inkluderas i patentlicensavtal.

---

<sup>3</sup> Bernitz m.fl., s. 107.

<sup>4</sup> SFS 1967:837.

<sup>5</sup> En uppfinning anses kunna tillgodogöras industriellt om uppfinningen har teknisk karaktär, teknisk effekt och är reproducerbar. Se Koktvedgaard och Levin, s. 221-223.

<sup>6</sup> När det gäller nyhetskravet skall det utifrån teknikens ståndpunkt röra sig om en nyhet som är objektiv och absolut, dvs. som är ny för alla och ny i hela världen. Med uppfinningshöjd menas att en produkt inte får vara så lik en annan att den har varit närliggande för en fackman på området. Se Koktvedgaard och Levin, s. 239-248.

<sup>7</sup> Offentliggörandet av handlingarna i patentärendet sker enligt 22 § 2 st. PL alltid senast 18 månader efter att ansökan gjorts.

<sup>8</sup> Se 8 § 2 st. PL.

<sup>9</sup> Se Koktvedgaard och Levin, s. 213.



I samband med avtalsförhandlingar är det brukligt att know-how avslöjas för motparten. Detta är nödvändigt för att motparten överhuvud skall kunna bedöma det anbud som tillställs honom. Eftersom know-how betingar ett ekonomiskt värde och kan utsättas för angrepp, är det viktigt att know-how åtnjuter ett gott rättsligt skydd redan under avtalsförhandlingar.

Know-how kan genom lagen (1990:409) om skydd för företagshemligheter, FHL, erhålla ett mycket gott skydd. För att lagen skall bli tillämplig krävs att den angripna informationen faller under lagens definition av företagshemlighet och att det rör sig om ett obehörigt angrepp. Know-how kan också ges ett effektivt skydd genom att sekretessavtal ingås på ett tidigt förhandlingsstadium. I annat fall gäller lojalitetsplikten som en allmän rättsgrundsats som tillhandahåller skydd.

## 1.2 Syfte

Uppsatsen syftar till att belysa det skydd know-how erhåller under avtalsförhandlingar avseende patentlicensavtal. Skyddet för know-how behandlas ur tre aspekter: FHL, lojalitetsplikten och sekretessavtal.

## 1.3 Metod och material

Jag har vid skrivandet av denna uppsats använt mig av sedvanlig juridisk metod. För att klargöra rättsläget på området har en genomgång av förarbeten, doktrin och praxis gjorts. I slutanalysen har också The Global Competitiveness Report 2004-2005 använts.

När det gäller förarbetena är det främst förarbetena till FHL som haft stor betydelse för uppsatsskrivandet. Av den studerade doktrinen har Fahlbecks bok *Lagen om skydd för företagshemligheter – En kommentar och rättsöversikter* varit till störst nytta. Men även annan doktrin har haft betydelse. Nämnas kan Bernitz' bok *Immaterialrätt och otillbörlig konkurrens* och Sandgrens *Patentlicensavtal*. Av artiklar är det framförallt Nicanders *Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden* och Dows *Confidentiality letters – Protecting information until the deal is done* som har lästs särskilt ingående. Praxis har främst studerats utifrån JAHAB-fallet.

Uppsatsen är framför allt deskriptiv, men innehåller också inskjutna analytiska avsnitt. De deskriptiva avsnitten är i huvudsak värderingsfria medan de analytiska delarna innehåller värderande inslag.

## 1.4 Avgränsningar

Denna uppsats tar sin utgångspunkt i avtalsrätten. Utöver avtalsrätten behandlas rättsområdena: immaterialrätt, konkurrensrätt, skadeståndsrätt

och processrätt. Dessa områden berörs endast i den utsträckning som de har relevans för uppsatsämnet.

Uppsatsen behandlar endast svensk rätt. Unidroit Principles of International Commercial Contracts (Unidroit Principles) behandlas endast i syfte att belysa lojalitetspliktens internationella förankring.

## 1.5 Disposition

Uppsatsen består av sex delar. Den första delen är en inledning. I andra delen behandlas know-how. Begreppet know-how ges här en närmare definition. I detta sammanhang presenteras också den definition av begreppet som används i uppsatsen. I anslutning till denna presentation behandlas den funktion som licensiering av know-how fyller. Slutligen preciseras avtalsobjektet, dvs. know-how rörande ett patents utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring.

Uppsatsens tredje del behandlar FHL. Inledningsvis redogörs för FHL:s tillkomsthistoria och de skäl som anfördes för behovet av en ny lagstiftning. Därefter behandlas frågan om vad som enligt lagen faller under begreppet företagshemlighet samt på vilka angrepp lagen tillämpas. I detta sammanhang behandlar jag också möjligheten att erhålla skadestånd enligt lagen och frågan om hur skadestånd skall beräknas. Efter detta presenteras JAHAB-fallet. I presentationen redogörs för hur HD i sina domskäl preciserade innebörden av begreppet företagshemlighet samt vad HD uttalade om förutsättningarna för att i samband med avtalsförhandlingar erhålla skadestånd vid angrepp på företagshemlighet. Därefter följer en sammanfattande diskussion om JAHAB-fallet. Uppsatsens tredje del avslutas med en analys.

Fjärde delen av uppsatsen behandlar lojalitetsplikten. I denna del redogör jag för rättsfiguren culpa in contrahendo, relevant rättspraxis på området samt för hur en culpabedömning går till. Efter detta behandlas den närmare innebörden av lojalitetsplikten samt konsekvenserna av åsidosättande av lojalitetsplikten. Fjärde delen innehåller också en presentation av för uppsatsämnet relevanta artiklar i Unidroit Principles. En sammanfattande analys avslutar uppsatsens fjärde del.

Uppsatsens femte del behandlar sekretessavtal. Här behandlas sekretessavtalets innehåll och utformning, dess förhållande till rättsregler och praxis samt konsekvenserna av brott mot sekretessavtal. Här redogörs också för fördelarna med att en skilje- och en vitesklausul fogas till sekretessavtalet. I anslutning till denna redogörelse presenteras möjligheten att vid avtalsförhandlingar använda sig av en förhandlingsstrategi. Uppsatsens femte del avslutas med en analys.

Sista delen ger en sammanfattande analys av det skydd know-how åtnjuter i samband med avtalsförhandlingar. Här pekas på betydelsen av att know-

how åtnjuter ett gott rättsligt skydd redan under avtalsförhandlingar. En koppling görs till The Global Competitiveness Report 2004-2005.

## 2 Know-how

### 2.1 Definition

Begreppet know-how definieras i *Nationalencyklopedin* som: ”Term som används huvudsakligen inom näringslivet som en sammanfattande benämning på sådan teknisk och ekonomisk kunskap och erfarenhet som är säregen för ett företag.” I *Juridikens termer* återfinns en snarlik definition: ”Summan av sådana speciella kunskaper och erfarenheter av teknisk eller merkantil art som, utan att vara skyddade av patent, dock är nödvändiga för framställning eller marknadsföring av en viss produkt.”

Av definitionerna av know-how framgår att know-how inte behöver vara hemligt. När know-how inkluderas i patentlicensavtal är det emellertid vanligen fråga om hemligt know-how. Det är denna definition av begreppet som används i uppsatsen. Hemligt know-how torde täcka samma realiteter som företagshemligheter.<sup>10</sup>

### 2.2 Licensieringens funktion

I det följande framställs den funktion som know-how inkluderat i patentlicensavtal fyller. Det kan vara lämpligt att placera denna framställning i ett vidare sammanhang. Något måste därför också sägas om patentlicensavtalets funktion.<sup>11</sup>

Patentlicensavtal fyller en riskfördelande funktion. Ett patentlicensavtal innebär att de betydande investeringar som forskning, utveckling och exploatering av en uppfinning är förenat med fördelas mellan patenthavaren och licenstagaren. För mindre företag vars verksamhet är inriktad på forskning och utveckling är ett licensavtal med ett större företag många gånger enda möjligheten att sätta nya tekniska idéer i arbete.<sup>12</sup>

Patentlicensavtalet ger licenstagaren endast rätt att utnyttja patentet. Licenstagaren är emellertid ofta intresserad av att veta hur denne på bästa sätt kan dra nytta av den licensierade rättigheten. Av denna anledning sluts sällan rena patentlicensavtal.<sup>13</sup> Patentlicensavtal inkluderar vanligen även know-how som berör patentets utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring. Sådan kunskap och erfarenhet kan vara av avgörande betydelse för ett rationellt utnyttjande av patentet. Licenstagaren kan med tiden förvärva know-how på egen hand, men sådan kunskapsinhämtning är

---

<sup>10</sup> Bernitz m.fl., s. 264.

<sup>11</sup> För en mer utförlig framställning över patentlicensieringens funktioner, se Sandgren, s. 79 ff. och Gozzo, s. 105-107.

<sup>12</sup> Bernitz m.fl., s. 113.

<sup>13</sup> Andersson m.fl., s. 59.

inte sällan förenad med stora kostnader och tidsutdräkt. För licenstagaren är en licensiering av know-how i samband med patentlicensavtal fördelaktig, emedan det sparar tid och pengar. För patenthavarens del innebär en kombinerad licens att uppfinningen vinstmaximeras.<sup>14</sup>

## 2.3 Avtalsobjektet

Avtalsobjektet i denna uppsats utgörs av know-how som berör ett patents utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring. Know-how av detta slag kräver ett fullgott skydd när det skall inkluderas i patentlicensavtal.

Know-how kan indelas i tekniskt och ekonomiskt know-how.<sup>15</sup> När know-how inkluderas i patentlicensavtal är det till största delen fråga om tekniskt know-how. Detta know-how ges därför större utrymme i framställningen. Jag börjar med att behandla tekniskt know-how för att därefter komma in på ekonomiskt know-how.

Med tekniskt know-how avses i denna uppsats kunskap om hur en uppfinning på bästa sätt tillverkas.<sup>16</sup> Kunskap av detta slag benämns i doktrinen som komplementärt know-how.<sup>17</sup> Know-how tillförs i detta fall tillverkningsprocessen – inte för att den överhuvud skall fungera - utan för att den skall fungera optimalt. Dess komplementära natur består således i att något tilläggs tillverkningsprocessen. Därmed är inte sagt att tillverkningsprocessen inte skulle fungera detta know-how förutan. Det är istället fråga om hur tillverkningen kan effektiviseras. Komplementärt know-how kan t.ex. bestå av en kvalitetskontroll under ett kritiskt skede av tillverkningsprocessen eller av en smörjning av en maskin i särskilda intervaller. Know-how av detta slag betingar ett stort ekonomiskt värde, emedan det kan ge en förstegsställning i fråga om pris- och kvalitetskonkurrens.

Förutom att veta på vad sätt en uppfinning framställs på mest effektiva vis är licenstagaren ofta intresserad av hur produkten kan marknadsföras. Licenstagaren är intresserad av ekonomiskt know-how som anknyter till försäljning av slutprodukten.<sup>18</sup> Det kan t.ex. röra sig om hur en reklamkampanj skall genomföras för en viss produkt, riktlinjer för hur en

---

<sup>14</sup> Fischer m.fl., s. 72-74.

<sup>15</sup> Sandgren, s. 165.

<sup>16</sup> Tekniskt know-how kan också bestå i kunskap om en hel tillverkningsprocess eller om en nödvändig del av denna process. Know-how behöver således inte handla om det effektivaste utförandet av en process. Know-how av det förra slaget benämns självständigt know-how. Se Fischer m.fl., s. 75 och Sandgren, s. 175.

<sup>17</sup> Fischer m.fl., s. 74. Sandgren, s. 166, använder termen optimeringsknow-how, som han menar vara ”av komplementär natur”.

<sup>18</sup> Liksom tekniskt know-how kan ekonomiskt know-how indelas i komplementärt och självständigt know-how. När jag ovan talar om know-how som rör försäljning av slutprodukten är det fråga om komplementärt ekonomiskt know-how. Exempel på självständigt ekonomiskt know-how är tjänster, dvs. tjänsteproducerande företags ”produkter”. Se Fischer m.fl., s. 75 och Sandgren, s. 180.

marknadsundersökning bör läggas upp eller resultat från tidigare liknande undersökningar.

Tagna som en helhet syftar det beskrivna tekniska och ekonomiska know-how:et till att uppnå optimalt framställnings- och försäljningsresultat.

# 3 Lagen (1990:409) om skydd för företagshemligheter

## 3.1 Lagens tillkomst och syfte

I svensk rätt är regler om skydd för företagshemligheter av relativt sent datum. Genom lagen (1919:446) med vissa bestämmelser mot illojal konkurrens tillkom för första gången regler om skydd för yrkeshemligheter. Dessa regler överfördes oförändrade till lagen (1931:152) med vissa bestämmelser mot illojal konkurrens.<sup>19</sup> En utredning tillsattes 1979 med uppdrag att utarbeta ett förslag till reformering av reglerna om skydd för företagshemligheter. Utredningen framlade 1983 betänkandet Företagshemligheter.<sup>20</sup> Med detta betänkande som underlag lade regeringen våren 1988 fram ett förslag till lagstiftning om skydd för företagshemligheter.<sup>21</sup> Lagförslaget blev föremål för en livlig debatt såväl inom som utom riksdagen, eftersom det ansågs begränsa yttrandefriheten betänkligt.<sup>22</sup> När betänkandet<sup>23</sup> togs upp i riksdagen 1989 återförvisades lagförslaget till lagutskottet, där det blev vilande i tolv månader. Återförvisningen skedde med stöd av 2:12 3 st. RF. Detta lagrum stadgar ett särskilt förfarande vid antagande av lagar som begränsar bl.a. den yttrande- och informationsfrihet som 2 kap. RF tillförsäkrar varje svensk medborgare gentemot det allmänna. Lagutskottet återkom året därpå med ett lagförslag, som var identiskt med det som framlagts 1989.<sup>24</sup> Lagförslaget antogs av riksdagen den 30 maj 1990. FHL trädde i kraft den 1 juli 1990.

De skäl som anfördes för behovet av en ny lagstiftning var kunskapens ökade betydelse som produktionsfaktor samt den samhällsekonomiska betydelsen av en sund och effektiv konkurrens.<sup>25</sup>

I förarbetena<sup>26</sup> fastslås att kunskap om produktion, utveckling och förnyelse inom företag har en växande betydelse. Det pekas på att sådan kunskap i en del fall är värdefull under lång tid. Ett företags unika och strategiska kunnande kan, hävdas det, vara minst lika viktigt som dess materiella tillgångar och immateriella ensamrätter. Företags och enskilda personers vilja att investera i utvecklingen och utnyttjandet av ny kunskap förutsätter att nya idéer åtnjuter ett gott rättsligt skydd. Mot detta skyddsintresse står, enligt lagstiftaren, intresset av ett fritt och brett kunskapsutbyte. I

---

<sup>19</sup> Fahlbeck, s. 17.

<sup>20</sup> SOU 1983:52.

<sup>21</sup> Prop. 1987/88:155.

<sup>22</sup> Fahlbeck, s. 18.

<sup>23</sup> 1988/89:LU30.

<sup>24</sup> 1989/90:LU37.

<sup>25</sup> Prop. 1987/88:155, s. 8-9 och Bengtsson, s. 8.

<sup>26</sup> Prop. 1987/88:155, s. 8-9.

utredningen<sup>27</sup> hävdas denna balans ha uppnåtts genom patenträtten. Utredningen understryker samtidigt vikten av att skapa ett alternativt skydd för information som inte omfattas av någon immateriell skyddsform.

En sund och effektiv konkurrens är en förutsättning för en välfungerande marknad. Konkurrensrätten drar upp riktlinjer för vad som utgör en välfungerande marknad. Den består av två delar: en konkurrensbegränsande och en konkurrensbefrämjande.<sup>28</sup> Tanken bakom ett skydd för företagshemligheter är dels att befrämja företags investeringsvilja i forskning och produktutveckling, dels att underlätta samarbete mellan företag i form av kunskapsutbyte eller gemensam produktutveckling. Skyddet hindrar samtidigt andra företag från att utnyttja kunskap som utgör företagshemlighet. FHL innehåller sålunda både konkurrensbefrämjande och konkurrensbegränsande inslag.

## 3.2 Begreppet företagshemlighet

Begreppet företagshemlighet definieras i 1 § FHL som ”sådan information om affärs- eller driftförhållande i en näringsidkares rörelse som näringsidkaren håller hemlig och vars röjande är ägnat att medföra skada för honom i konkurrenshänseende”. Denna definition är tvingande och kan därmed inte utvidgas genom avtal.<sup>29</sup>

Definitionen av företagshemlighet kräver att tre objektiva rekvisit är uppfyllda. Det skall för det första vara fråga om *information* om affärs- eller driftförhållande *i en näringsidkares rörelse*. För det andra skall informationen *hållas hemlig* av näringsidkaren. Slutligen skall ett röjande av informationen vara ägnat att medföra *skada i konkurrenshänseende*.

Det första rekvisitet berör informationsbegreppet. *Information* har samma innebörd som i allmänt språkbruk. I begreppet inkluderas således uppgifter, kunskaper och vetande av vilket slag som helst. Alla typer av uppgifter omfattas oberoende av om de är enkla och okomplicerade eller unika, komplexa eller på annat sätt kvalificerade.<sup>30</sup> Av paragrafens andra stycke framgår att informationen kan vara såväl dokumenterad som odokumenterad. Exempel på dokumenterad information är marknadsföringsplaner och kundlistor. Minneskunskap om tillverkningsförfaranden och försäljningsresultat är exempel på odokumenterad information.<sup>31</sup> Begreppet information har en vidsträckt innebörd. Informationens karaktär är därför inte avgörande för om den skyddas av lagen. Gränserna för vad som utgör företagshemlighet sätts istället av de övriga kriterierna i definitionen.<sup>32</sup> Informationen måste vidare

---

<sup>27</sup> SOU 1983:52, s. 33-34.

<sup>28</sup> Se Fahlbeck, s. 82-84.

<sup>29</sup> Fahlbeck, s. 67.

<sup>30</sup> Prop. 1987/88:155, s. 34.

<sup>31</sup> Bernitz, s. 286.

<sup>32</sup> Prop. 1987/88:155, s. 34.



finnas hos *näringsidkare*. Begreppet näringsidkare omfattar varje juridisk eller fysisk person som bedriver yrkesmässig verksamhet av ekonomisk art. Inget krav finns på att verksamheten måste vara vinstinriktad. Slutligen skall informationen ha anknytning till näringsidkarens *rörelse*. Informationen kan avse tekniska, kommersiella eller administrativa förhållanden. Avgörande är att informationen i något avseende rör näringsidkarens affärs- eller driftförhållanden. Det innebär att både ”kommersiella uppgifter om enskilda affärshändelser” och ”information om affärshändelser av mer allmänt slag, såsom marknadsundersökningar, marknadsplanering, prissättningskalkyler och planer rörande reklamkampanjer” omfattas.<sup>33</sup> En gräns måste emellertid dras mellan å ena sidan sådan information om affärs- eller driftförhållanden som finns i näringsidkarens rörelse och å andra sidan sådan som kan klassificeras som personlig skicklighet, erfarenhet och kunskap hos någon anställd i näringsverksamheten.<sup>34</sup>

Enligt det andra rekvisitetet måste informationen *hållas hemlig*. Den personkrets som känner till den hemliga informationen måste i någon mening vara begränsad.<sup>35</sup> I förarbetena<sup>36</sup> sägs att information skall anses hemlig ”om den inte får yppas för andra än de anställda som behöver den för att fullgöra sitt arbete”. Inget förhindrar emellertid att informationen går utanför företagets gränser. Så kan vara fallet vid t.ex. organiserat samarbete och licensgivning. Informationen skall enligt propositionen anses hemlig om den endast är tillgänglig för en identifierbar och sluten krets.<sup>37</sup> Kravet på aktivt hemlighållande har inte utvecklats i detalj i förarbetena till FHL. Kortfattat kan sägas att näringsidkaren skall ha ambitionen att hålla informationen hemlig och vidta någon åtgärd för detta syfte. Det kan ske genom information till anställda, säkerhetsinstruktioner eller hemligstämpling. Något formkrav för hur detta skall gå till finns emellertid inte.<sup>38</sup> Näringsidkare emellan är det brukligt att tillämpa ett system enligt vilket allt är hemligt, som inte uttryckligen är offentligt.

Det tredje rekvisitetet kräver, slutligen, att ett röjande av informationen skall vara ägnat att medföra *skada i konkurrenshänseende*. Någon verklig skada behöver emellertid inte ha uppkommit. Det är tillräckligt att ett röjande typiskt sett är av det slaget att det kan medföra skada.<sup>39</sup> I vissa fall kan den hemliga informationen finnas hos flera näringsidkare. Skaderekvisitet anses i så fall uppfyllt även om röjandet sker hos annan än den näringsidkare som lider skadan.<sup>40</sup> Kravet på skada i konkurrenshänseende innebär att endast relevanta företagshemligheter skyddas. Informationen skall vara så väsentlig för näringsverksamheten att ett röjande skulle påverka företagets konkurrensförmåga negativt.<sup>41</sup>

---

<sup>33</sup> Prop. 1987/88:155, s. 35.

<sup>34</sup> Prop. 1987/88:155, s. 35.

<sup>35</sup> Fahlbeck, s. 240.

<sup>36</sup> Prop. 1987/88:155, s. 35.

<sup>37</sup> Prop. 1987/88:155, s. 35.

<sup>38</sup> Fahlbeck, s. 241.

<sup>39</sup> Prop. 1987/88:155, s. 36.

<sup>40</sup> Prop. 1987/88:155, s. 37.

<sup>41</sup> Prop. 1987/88:155, s. 13.

I sammanhanget bör noteras att information om bevisad brottslighet eller särskilt allvarliga missförhållanden faller utanför lagens tillämpningsområde.<sup>42</sup>

### 3.3 Obehörigt angrepp

2 § FHL stadgar att: ”Lagen gäller endast obehöriga angrepp på företagshemligheter.” 2 § är nära sammankopplad med 1 §. För att få en fullständig förståelse av lagen måste lagrummen läsas tillsammans.<sup>43</sup>

Kravet på att angreppet skall vara obehörigt utgör en garanti för att skyddet för företagshemligheter inte skall bli alltför långtgående.<sup>44</sup> I paragrafens andra och tredje stycke ges exempel på vad som *inte* är att anse som *obehörigt angrepp*.<sup>45</sup>

Av 2 § 2 st. framgår att det inte är fråga om ett obehörigt angrepp när ”någon anskaffar, utnyttjar eller röjer en företagshemlighet hos en näringsidkare för att offentliggöra eller inför en myndighet eller annat behörigt organ avslöja något som skäligen kan misstänkas utgöra brott, på vilket fängelse kan följa, eller som kan anses utgöra annat allvarligt missförhållande i näringsidkarens rörelse”.

Med allvarliga missförhållanden avses t.ex. förfaranden från företags sida som utan att vara kriminaliserade innebär att gällande regler i väsentliga avseenden åsidosätts, vilket kan medföra ingripanden från det allmännas sida i form av föreskrifter, förbud m.m. Det kan även röra sig om agerande som av någon annan anledning framstår som klart otillbörligt eller klandervärt. Exempel på sådant agerande är företag som utsätter anställda eller andra för allvarliga risker genom att t.ex. åsidosätta bestämmelser i arbetsmiljölagen, miljöskyddslagen eller livsmedelslagen.<sup>46</sup>

Andra stycket bygger på en proportionalitetsprincip, som innebär att röjande av en företagshemlighet endast får ske i sådan omfattning som är nödvändig för att offentliggöra missförhållandet. Missförhållandet måste enligt principen stå i rimlig proportion till företagshemlighetens värde för näringsidkaren.<sup>47</sup>

Av 2 § 3 st. framgår vidare att det inte är fråga om ett obehörigt angrepp när ”någon utnyttjar eller röjer en företagshemlighet som han eller någon före honom har fått del av i god tro”. Det är alltså möjligt att göra ett exstinktivt

---

<sup>42</sup> Fahlbeck, s. 246.

<sup>43</sup> A.a., s. 253.

<sup>44</sup> A.a., s. 254.

<sup>45</sup> A.a., s. 254.

<sup>46</sup> 1989/90:LU37, s. 27-28.

<sup>47</sup> Fahlbeck, s. 254.

godtrosvörvärv av en företagshemlighet.<sup>48</sup> Har någon fått vetskap om information i tron att den inte var hemlig, kan något ansvar enligt FHL inte uppkomma. Även om en person senare kommer till insikt om att informationen är hemlig är angreppet behörigt såtillvida personen var i god tro vid förvärvet. För det fall företagshemligheter förflyttar sig i flera led, krävs för att angreppet skall vara obehörigt ursprunglig ond tro hos såväl samtliga mellanhänder som hos den som avslöjar företagshemligheten.

Andra och tredje stycket är, som ovan framhållits, endast exemplifierande. Det finns således andra situationer då angrepp inte är obehöriga. Ett exempel som anges i förarbetena<sup>49</sup> är när en lagstadgad skyldighet att lämna ut uppgifter föreligger (t.ex. vittnesplikt).

### 3.4 Möjlighet till skadestånd

Vid angrepp på företagshemlighet kan skadeståndsskyldighet uppstå. I 6 § FHL regleras möjligheten att erhålla skadestånd vid angrepp på hemlig information, som överförs mellan näringsidkare under avtalsförhandlingar. Bestämmelsen är relevant för den problematik uppsatsen fokuserar.

6 § stadgar att: ”Den som uppsåtligen eller av oaktsamhet utnyttjar eller röjer en företagshemlighet hos en näringsidkare som han i förtroende har fått del av i samband med en affärsförbindelse med denne skall ersätta den skada som uppkommer genom hans förfarande.”

Nämnda paragraf innehåller ingen regel om legal tystnadsplikt, utan förutsätter att tystnadsplikten regleras i avtal mellan näringsidkarna. 6 § anger således förutsättningarna för skadeståndsansvar för brott mot en redan existerande tystnadsplikt. Paragrafen är dispositiv.<sup>50</sup>

För ansvar uppställs tre objektiva och ett subjektivt rekvisit. De objektiva rekvisiten kräver: att näringsidkaren har fått del av företagshemligheten *i samband med en affärsförbindelse*; att näringsidkaren har varit i *ond tro* samt att *skada* uppkommit. Beträffande det subjektiva rekvisitet skall det vara fråga om *uppsåt* eller *oaktsamhet*.

Det första objektiva rekvisitet kräver att näringsidkaren har fått del av företagshemligheten *i samband med en affärsförbindelse*. Affärsförbindelsen kan vara av vilket slag som helst. Exempel är att ett företag infordrat anbud med förtroliga uppgifter från ett annat företag. Det ligger inte i begreppet affärsförbindelse att det måste finnas ett bindande avtal mellan näringsidkarna. Redan under ett förhandlingsskede kan mottagaren ha fått del av företagshemligheten på sådant sätt att ett förtroendeförhållande får anses föreligga. 6 § avser kommersiella

---

<sup>48</sup> Fahlbeck, s. 264.

<sup>49</sup> Prop. 1987/88:155, s. 45.

<sup>50</sup> Fahlbeck, s. 290.

förhållanden. Det innebär att inte bara den som yppar företagshemligheten, utan även mottagaren måste vara näringsidkare eller någon som är anställd hos näringsidkaren.<sup>51</sup>

Enligt det andra objektiva rekvisitet skall näringsidkaren ha fått del av den hemliga informationen i förtroende. Näringsidkaren skall ha insett eller bort inse, att den hemliga uppgiften inte fick utnyttjas eller röjas. Han måste med andra ord ha varit i *ond tro*. Den avgörande tidpunkten för ond tro är tidpunkten när näringsidkaren fick del av den hemliga informationen. Om näringsidkaren tagit emot informationen i god tro föreligger inte skadeståndsansvar enligt 6 §. Även om en näringsidkare utnyttjar eller röjer information som denne senare inser har lämnats i förtroende, föreligger inget skadeståndsansvar så länge informationen mottagits i god tro. Bevisbördan för att informationen lämnats under tystnadsplikt ligger på uppgiftslämnaren.<sup>52</sup> Uttryckliga avtal om sekretess förekommer. Den avtalade tystnadsplikten kan emellertid även vara underförstådd. Information som ligger vid sidan av eller som klart går utöver parternas kontakter omfattas inte av tystnadsplikten.<sup>53</sup> Beträffande tystnadspliktens längd är utgångspunkten att avtalsfrihet råder. Saknas uttryckligt avtal, kvarstår tystnadsplikten så länge företagshemligheten består, dvs. så länge som ett röjande av informationen är ägnat att medföra skada för näringsidkaren.<sup>54</sup> Det innebär att tystnadsplikten kvarstår även efter avtalstid. Tystnadsplikten görs inte beroende av om näringsidkarna fortfarande står i affärsförbindelse med varandra.

Det tredje objektiva rekvisitet kräver, slutligen, att *skada* uppkommit. FHL har ett mycket vidsträckt skadebegrepp. Även det rent ideella intresset av att den information som lämnats ut inte missbrukas utgör ersättningsgill skada. När missbruk förekommit föreligger således i princip alltid skada.<sup>55</sup>

Beträffande det subjektiva rekvisitet skall missbruk av företagshemlighet ske *uppsåtligen* eller av *oaktsamhet*. Det rör sig här om ett sedvanligt culpaansvar.<sup>56</sup> Vållandet kan åvila näringsidkaren själv eller någon anställd. Näringsidkaren har principalansvar för sina anställda. I dessa situationer tillämpas allmänna skadeståndsrättsliga regler.<sup>57</sup>

För att ansvar enligt 6 § skall uppkomma krävs härutöver att missbruket skall vara obehörigt. Eftersom 2 § stadgar att lagen endast gäller obehöriga angrepp på företagshemligheter, anges inte kravet på obehörighet särskilt i 6 §. Allmänt sett föreligger obehörighet när hemligheten används på sätt som inte var avsett i affärsrelationen.<sup>58</sup>

---

<sup>51</sup> Prop. 1987/88:155, s. 42.

<sup>52</sup> Prop. 1987/88:155, s. 43.

<sup>53</sup> Prop. 1987/88:155, s. 43.

<sup>54</sup> Prop. 1987/88:155, s. 43.

<sup>55</sup> Fahlbeck, s. 298.

<sup>56</sup> Prop. 1987/88:155, s.45.

<sup>57</sup> Fahlbeck, s. 298-299.

<sup>58</sup> Prop. 1987/88:155, s. 43.

### 3.5 Beräkning av skadeståndet

9 § FHL innehåller en regel om skadeståndets beräkning som är gemensam för alla de lagrum i lagen som stadgar skadestånd. Paragrafen är dispositiv. Om skadeståndsregler finns i avtal tillämpas därför dessa.

Enligt 9 § skall vid skadeståndets bestämmande hänsyn även tas till näringsidkarens ”intresse av att hemligheten inte obehörigen utnyttjas eller röjs och till övriga omständigheter av annan än rent ekonomisk betydelse”.

Skadeståndsreglerna i FHL har både ett reparativt och ett preventivt syfte.<sup>59</sup> Vid skadeståndets bestämmande skall utgångspunkten vara att den skada som uppkommit genom angreppet skall ersättas. Ersättningen skall inte bara avse den ekonomiska skadan (inklusive ren förmögenhetsskada), utan också näringsidkarens ideella intresse av att företagshemligheten inte obehörigen utnyttjas eller röjs. FHL stadgar således även att s.k. allmänt skadestånd skall utgå. Tanken bakom möjligheten att utdöma ersättning för ideell skada, är att skadeståndet aldrig skall sättas lägre än det belopp angriparen skulle ha varit tvungen att utge för att förvärva hemligheten på lagligt sätt. Det skall aldrig framstå som förmånligare att angripa en företagshemlighet än att förvärva den på legalt vis.<sup>60</sup>

Det är många gånger svårt att påvisa den faktiska skadans omfattning.<sup>61</sup> I förarbetena anges ett antal beräkningsgrunder, som kan vara till hjälp vid fastställandet av skadeståndsbeloppet. Exempel på en sådan grund är den angripnes förlust i form av utebliven vinst; en annan är den angripnes kostnader (t.ex. utvecklingskostnader). Den vinst eller omsättning angriparen uppnår kan också tillmätas betydelse. Det är vidare lämpligt att hänsyn tas till parternas inbördes styrkeförhållande. Om den angripne näringsidkaren befinner sig i underläge gentemot angriparen bör denna omständighet beaktas vid bestämmandet av skadeståndet.

Enligt 9 § 2 st. kan skadeståndet jämkas om det anses skäligt. Jämkningsregeln skall främst användas vid jämkning av skadestånd som utges av arbetstagare. Vid skadeståndsskyldighet för näringsidkare skall regeln tillämpas restriktivt.<sup>62</sup>

---

<sup>59</sup> Fahlbeck, s. 339.

<sup>60</sup> Prop. 1987/88:155, s. 49.

<sup>61</sup> Fahlbeck, s. 342.

<sup>62</sup> 1989/90:LU37, s. 53.

## 3.6 Jahab-fallet<sup>63</sup>

### 3.6.1 Bakgrund

JAHAB-fallet är ett viktigt rättsfall när det gäller tillämpningen av FHL. I fallet togs ställning till huruvida viss information utgjorde företagshemlighet enligt 1 § FHL och huruvida käranden var berättigad till skadestånd enligt 6 § FHL.

Svaranden i fallet var Lärarförbundet och Apple Computer AB. Käranden var Jan Hedvall Konsult Aktiebolag (JAHAB). JAHAB hade utvecklat en affärsidé om användning av datorer i skolverksamhet. Affärsidén innebar att samverkan skulle ske mellan JAHAB, en läraranknuten organisation och en dataleverantör. Syftet var att befrämja användning av datorer inom skolan. JAHAB:s affärsplan dokumenterades i vad som kom att kallas för ”verket”. I augusti 1992 överlämnades verket till Lärarförbundet och Apple. Jan H hade, som ställföreträdare för JAHAB, uttryckligen begärt att Apple inte skulle lämna informationen i verket vidare. Någon motsvarande begäran hade inte lämnats till Lärarförbundet. Lärarförbundet beslutade sedermera att bilda ett bolag likt det som presenterats i verket, men utan JAHAB:s medverkan. Apple deltog inte i bildandet av det nya bolaget. Tvist uppstod mellan å ena sidan JAHAB och å andra sidan Lärarförbundet och Apple.

JAHAB gjorde i fallet gällande att Lärarförbundet och Apple obehörigen utnyttjat JAHAB:s företagshemlighet och yrkade skadestånd enligt 6 § FHL. Svarandena bestred att verket utgjorde företagshemlighet. De hävdade att JAHAB inte preciserat vilken information i verket som var att anse som hemlig; att informationen var av så enkel karaktär att den inte kunde anses hemlig, och att ett röjande av informationen inte varit ägnat att medföra skada för JAHAB i konkurrenshänseende. Svarandena ansåg vidare att de inte fått del av verket i förtroende och att skadestånd därför inte kunde bli aktuellt.

### 3.6.2 Högsta Domstolen

Högsta domstolen gjorde en utförlig analys av begreppet företagshemlighet. I domskälen anfördes följande: Begreppet *information* är enligt allmänt språkbruk en samlingsbeteckning för uppgifter, kunskaper och vetande av vilket slag som helst. I begreppet ryms alla typer av uppgifter oberoende av om de är enkla och okomplicerade eller unika, komplexa eller på annat sätt kvalificerade. Med hänvisning till förarbetsuttalandena påpekade HD att gränserna för vad som skall utgöra företagshemlighet skall sättas enligt de övriga kriterierna i definitionen av företagshemlighet. Att informationen skall avse affärs- eller driftförhållanden *i en näringsidkares rörelse* innebär, hävdade HD, att informationen skall ha anknytning till ett företag och till

---

<sup>63</sup> NJA 1998 s. 633.

näringsverksamheten i företaget. Med affärs- eller driftförhållanden avses inte bara kommersiella uppgifter om enskilda affärshändelser, utan även information om affärshändelser av mer allmänt slag såsom marknadsundersökningar, marknadsplanering, prissättningskalkyler och planer rörande reklamkampanjer. En affärsidé framtagen av näringsidkare skall anses ha anknytning till näringsidkarens rörelse även om genomförandet av affärsidén förutsätter samarbete med andra eller är ett förslag om hur någon annan bör agera. HD ansåg att verket utgjorde information om affärs- eller driftförhållanden i JAHAB:s rörelse.<sup>64</sup>

Beträffande kravet på att näringsidkaren skall *hålla informationen hemlig* menade HD att detta inte skall förstås som ett krav på absolut hemlighållande. Inom företag kan information sägas vara hemlig om den inte får yppas till andra än de anställda, som behöver den för att fullgöra sitt arbete. När spridningen går utanför företagets gränser får den inte vara allmän och okontrollerad. Informationen skall inte spridas utanför en krets som är identifierbar och sluten. Kravet på att näringsidkaren skall hålla informationen hemlig anses uppfyllt när näringsidkaren klargjort, eller det på annat vis står klart, att informationen inte får spridas utanför en viss krets. HD konstaterade att Jan H till Apple uttryckligen begärt, att informationen i verket inte fick föras vidare. Även om ingen uttrycklig begäran lämnats till Lärarförbundet hade verket presenterats för förbundet inom ramen för förhandlingar som från JAHAB:s sida skett i det uttalade syftet att få till stånd ett samarbete parterna emellan. Jan H hade, enligt HD, haft befogad anledning, att utgå från att det för förbundet stod klart, att JAHAB ville hålla informationen hemlig. HD ansåg att JAHAB hållit verket hemligt.<sup>65</sup>

För att ett röjande av informationen skall vara ägnat att medföra *skada* i konkurrenshänseende skall informationen ha ett värde i näringsidkarens hand. Det är tillräckligt att ett röjande typiskt sett är av beskaffenhet att medföra skada. HD ansåg verket vara av tillräckligt kvalificerat slag för att ett röjande av informationen typiskt sett varit ägnat att medföra skada för JAHAB i konkurrenshänseende.<sup>66</sup> HD fann mot bakgrund av det anförda att verket utgjorde företagshemlighet enligt 1 § FHL.

HD tog därefter ställning till huruvida verket utnyttjats obehörigt och om detta skulle medföra skadeståndsansvar enligt 6 § FHL. Mot bakgrund av att det för Lärarförbundet måste ha stått klart att JAHAB avsett att hålla informationen i verket hemlig, ansåg HD att förbundet fått del av informationen i det förtroende som avses i 6 § FHL. Eftersom avtal inte förelegat mellan Lärarförbundet och JAHAB hade det stått förbundet fritt att avvisa det projekt som verket utgjorde underlag för. När Lärarförbundet utan JAHAB:s medverkan beslutade att bilda ett bolag med en verksamhet i enlighet med de centrala delarna av verket, var det att anse som obehörigt utnyttjande av företagshemlighet. Lärarförbundets agerande var uppsåtligt

---

<sup>64</sup> NJA 1998 s. 633, s. 650-651.

<sup>65</sup> NJA 1998 s. 633, s. 651.

<sup>66</sup> NJA 1998 s. 633, s. 651-652.

och JAHAB var berättigat till skadestånd enligt 6 § FHL. Apple som inte deltagit i den nya bolagsbildningen hade enligt HD inte utnyttjat eller röjt JAHAB:s företagshemlighet på sätt som kunde medföra skadeståndsansvar enligt FHL.<sup>67</sup>

Beträffande skadeståndets bestämmande uttalade HD att de kostnader som JAHAB nedlagt på projektet och som på motsvarande sätt kommit Lärarförbundet till godo var att anse som ersättningsgilla. JAHAB:s intresse av skydd mot obehörigt utnyttjande av verket kunde emellertid inte därmed anses fullt ut tillgodosett. HD menade att JAHAB skulle tillerkännas ytterligare ett belopp i kompensation. Skadeståndet bestämdes till 2 miljoner kronor.<sup>68</sup>

### 3.6.3 Diskussion

Även om HD i JAHAB-fallet lutar sig mot förarbetsuttalandena innebär domen likafullt ett klargörande av tillämpningen av FHL. HD ger rekvisitet *information om affärs- eller driftförhållanden i en näringsidkares rörelse* en vidsträckt innebörd. Tolkningen görs med uttrycklig hänvisning till förarbetena. Beträffande rekvisitets senare led - *i en näringsidkares rörelse* - menade HD att affärsplanen var att anse som information i en näringsidkares rörelse fastän planen förutsatte samarbete med andra företag. HD:s klargörande är av stor betydelse för mindre företag. För små företag är det inte sällan omöjligt att utnyttja affärsidéer i egen regi.<sup>69</sup>

HD klargjorde att det inte krävs någon uttrycklig begäran för att rekvisitet om *hemlighållande* skall anses uppfyllt. I domskälen uttalades att kravet på att näringsidkaren skall hålla informationen hemlig skall anses uppfyllt när näringsidkaren klargjort, eller det på annat vis står klart, att informationen inte får spridas utanför en viss krets. Trots att ingen uttrycklig begäran framförts till Lärarförbundet ansågs kravet på hemlighållande uppfyllt. I sin bedömning fäste HD avgörande vikt vid att JAHAB avsåg att hålla informationen hemlig och att denna avsikt måste ha stått klar för förbundet.

I enlighet med förarbetena uttalade HD att det inte krävs att någon verklig skada uppkommit för att *skaderekvisitet* skall anses uppfyllt. I korta ordalag konstaterades att verket var av tillräckligt kvalificerat slag för att ett röjande typiskt sett varit ägnat att medföra skada för JAHAB i konkurrenshänseende.

Av HD:s dom följer att 6 § FHL kan vara tillämplig mellan parter utan att något bindande avtal föreligger dem emellan.<sup>70</sup> Ett förtroendeförhållande kan således uppstå redan under förhandlingsstadiet. Det torde vara i detta skede som skyddsbehovet för information är som störst. Ett företag som

---

<sup>67</sup> NJA 1998 s. 633, s. 652.

<sup>68</sup> NJA 1998 s. 633, s. 653.

<sup>69</sup> Sandgren JT 1998-99, s. 670.

<sup>70</sup> A.a., s. 672.



presenterar en idé för en presumtiv exploatör är i behov av skydd för den information som avslöjas för motparten. HD tycks inte ha tillmätt förtroenderekvisitet någon självständig betydelse. Förtroenderekvisitet förefaller istället ha sammanfallit med kravet på hemlighållande enligt 1 §.<sup>71</sup>

Läraryrkesförbundets handlande var enligt HD att anse som *obehörigt*. HD:s uppfattning har stöd i förarbetena. Enligt propositionen<sup>72</sup> föreligger obehörighet när företagshemligheten används på sätt som inte var avsett i affärsrelationen.

Skadeståndsberäkningen gjordes med utgångspunkt i förarbetena. HD bestämde skadeståndet utifrån de kostnader JAHAB nedlagt på projektet och som kommit Läraryrkesförbundet tillgodo. JAHAB tillerkändes ytterligare ett belopp i kompensation för att bolagets intresse av skydd mot obehörigt utnyttjande av företagshemlighet skulle anses fullt ut tillgodosett. Skadeståndsbeloppet bestämdes till 2 miljoner kronor. Enligt Sandgren kunde beloppet ha satts ännu högre. Inget i förarbetena hindrar, menar Sandgren, att JAHAB kunde ha fått ersättning för alla kostnader som nedlagts på projektet, och inte endast för sådana som kommit förbundet tillgodo.<sup>73</sup> För en sådan skadeståndsberäkning talar att JAHAB bar risken för projektet och samtidigt intog en underlägsen ställning i förhållande till Läraryrkesförbundet. Ett högre skadeståndsbelopp skulle, enligt Sandgren, ha varit mer förenligt med principen om att det aldrig får framstå som förmånligare att angripa annans företagshemlighet än att förvärva den på legalt vis. Jag delar Sandgrens uppfattning att skadeståndsbeloppet kunde ha satts högre.

### 3.7 Analys

Av definitionen av begreppet företagshemlighet följer att inte allt know-how omfattas av lagen. Hemligt know-how som berör ett patents utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring torde emellertid omfattas av begreppet. Sådant know-how kan med stöd av 6 § FHL erhålla skydd så tidigt som under avtalsförhandlingar. Näringsidkare som redan vid inledande avtalsförhandlingar har fått sin företagshemlighet utnyttjad eller röjd ges genom stadgandet möjlighet till skadestånd.

Det bör noteras att 6 § FHL tillhandahåller skydd för know-how också under och efter avtalstid. Om licenstagare missbrukar eller röjer en licensierad företagshemlighet torde det inte vara fråga endast om avtalsbrott, utan också stridande mot FHL. Exempel på detta är om licenstagaren fortsätter utnyttjandet även efter avtalstid.

---

<sup>71</sup> A.a., s. 673.

<sup>72</sup> Prop. 1987/88:155, s. 43.

<sup>73</sup> Sandgren JT 1998-99, s. 675.

FHL:s skydd för företagshemligheter är begränsat till obehöriga angrepp. Begränsningen är nödvändig för att skyddet för företagshemligheter inte skall bli alltför långtgående.<sup>74</sup> Information om bevisad brottslighet eller särskilt allvarliga missförhållande faller helt utanför lagens tillämpningsområde.

En betydande svaghet i skyddet för företagshemligheter är möjligheten till exstinktivt godtrosförvärv som ges i 2 § 3 st. FHL. För att det skall vara fråga om obehörigt angrepp krävs ursprunglig ond tro hos såväl den som först får del av företagshemligheten som hos samtliga mellanhänder. Situationer kan således uppkomma då förvärvaren eller någon mellanhand inte har klart för sig att informationen är hemlig. Vid avtalsförhandlingar är det därför av yttersta vikt att motparten tydligt upplyses om informationens hemliga karaktär.

En skadeståndstalan inför allmän domstol är förenad med risken att känslig information offentliggörs.<sup>75</sup> En företagshemlighet åtnjuter skydd enligt FHL endast så länge informationen är hemlig. Om informationen blir känd förlorar den sin karaktär av företagshemlighet. En rättegång innebär därför en risk för att rätten till företagshemligheten går förlorad. Trots risken för att företagshemligheten offentliggörs vid en eventuell rättegång har FHL använts vid ett flertal tillfällen.

Mot bakgrund av vad som ovan framhållits anser jag att FHL tillhandahåller ett mycket gott skydd för know-how. FHL ger utrymme för att utdöma högt skadestånd vid brott mot lagen. I JAHAB-fallet utnyttjade HD denna möjlighet. Det skulle emellertid vara önskvärt att skadestånd i framtiden sattes ännu högre. Högre skadeståndsbelopp skulle innebära en ytterligare förstärkning av skyddet för företagshemligheter.

Avslutningsvis kan konstateras att FHL väl fyller den funktion som lagstiftaren avsåg med lagen. FHL tillhandahåller ett alternativt skydd för information som inte omfattas av någon immateriell skyddsform. Genom FHL:s skydd för företagshemligheter skapas incitament till forskning och utveckling hos företagen. Lagen underlättar även samarbete mellan företag i form av kunskapsutbyte.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Se avsnitt 3.3. ovan.

<sup>75</sup> Se Fahlbeck, s. 205-213. Enligt Fahlbeck utgör det ringa skyddet för företagshemligheter vid domstolsrättegång den svagaste länken i skyddet för företagshemligheter. Processuellt skydd för företagshemligheter kan erhållas vid domstol. En förutsättning för detta är att företagshemligheten är av någon betydelse. Det är domstolen som beslutar om sekretess. Part kan således inte på förhand vara förvissad om att domstol kommer att besluta om sekretess.

<sup>76</sup> Se avsnitt 3.1. ovan.

# 4 Lojalitetsplikten

## 4.1 Culpa in contrahendo

*Culpa in contrahendo* har sitt ursprung i den tyske juristen och rättsfilosofen Rudolf Jherings teori om det prekontraktuella ansvaret.<sup>77</sup> Begreppet är en sammanfattande beteckning på olika klandervärda förfaranden vid avtals ingående.<sup>78</sup>

Frågan om ansvar för culpa in contrahendo kan aktualiseras i två olika situationer. Den ena är när säljare eller annan part försumligt lämnat oriktiga upplysningar till köpare vid ingående av köpavtal som sedan fullgörs.<sup>79</sup> I den andra situationen leder avtalsförhandlingarna inte till bindande avtal. En möjlig orsak till att avtal inte ingås kan vara att ena parten får kännedom om att medkontrahenten handlat försumligt och därför avstår från att sluta avtal.<sup>80</sup> Det torde stå klart att det finns ett ansvar för culpa in contrahendo i kontraktsrelationer.<sup>81</sup> I det följande kommer jag att behandla frågan om ansvar för culpa in contrahendo kan uppkomma också i prekontraktuella relationer. Denna fråga är av direkt relevans för uppsatsen.

### 4.1.1 Praxis

De rättsfall som tagit ställning till huruvida ansvar för culpa in contrahendo har förelegat vid prekontraktuella relationer är fåtaliga. De gånger frågan varit uppe till prövning i HD har bedömningen vanligen blivit att ansvar inte befunnits föreligga.<sup>82</sup> Nedan behandlas tre rättsfall: ett med positiv och två med negativ utgång.

I rättsfallet *NJA 1963 s. 105* fastlade HD ansvar för oaktsamt vilseledande information som förmedlats i samband med avtalsförhandlingar. Förhandlingar hade förts mellan Eriksson (E), svensk affärsman i Venezuela, och Graffman (G), svensk huvuddelägare (45 %) i ett colombianskt bolag, om anställning av E som verkställande direktör i bolaget. En preliminär uppgörelse träffades mellan E och G. Enligt colombiansk rätt krävdes emellertid ett godkännande av bolagsstämman för att uppgörelsen skulle bli giltig. Något sådant godkännande kom aldrig till stånd. E yrkade skadestånd av G för utgifter och utebliven lön.

---

<sup>77</sup> Teorin brukar dateras till år 1861.

<sup>78</sup> Rodhe, s. 337.

<sup>79</sup> Se 40 § 3 st. KöpL. KöpL:s regler om felansvar innefattar ett ansvar för culpa in contrahendo.

<sup>80</sup> Hellner, s. 193.

<sup>81</sup> Kleineman, s. 131.

<sup>82</sup> Kärandens andrahandsgrund i JAHAB-fallet (se ovan avsnitt 3.6) var att Lärarförbundet var skadeståndskyldigt p.g.a. culpa in contrahendo. Denna omständighet prövades emellertid aldrig av HD. Ansvar utdömdes med stöd av FHL.

HD ansåg att G agerat vårdslöst i samband med avtalsförhandlingarna.<sup>83</sup> Enligt HD hade E haft befogad anledning att utgå från att bolagsstämmans godkännande av anställningen var en formsak. Efter den preliminära uppgörelsen hade G sänt ett telegram till E i vilket denne uppmanades att inställa sig hos bolaget för tjänstgöring. Vid denna tidpunkt hade bolagsstämman ännu inte bekräftat anställningens giltighet. E avvecklade sin affärsrörelse i Venezuela och flyttade till Colombia. I sin bedömning fäste HD avgörande vikt vid att G när han avsänt telegrammet själv hade börjat tvivla på möjligheten av bolagsstämmans godkännande. Detta tvivelsmål kom aldrig till uttryck. Telegrammet hade varit ägnat att vilseleda E beträffande utsikterna att erhålla anställning som verkställande direktör i bolaget. En påtaglig risk fanns för att E skulle åsamkas avsevärda förluster om anställningsavtalet inte blev gällande. Att under dessa förhållanden avlåta ett telegram måste, menade HD, innefatta en vårdslöshet från G:s sida, som var av beskaffenhet att ådra honom skadeståndsansvar. Skadestånd utdömdes motsvarande det negativa kontraktsintresset, dvs. inte i större omfattning än att E försattes i samma ekonomiska läge som om vilseledandet inte förekommit. E erhöll således ersättning för utgifter i form av flyttningskostnader, resor, representationskostnader samt för förlorad inkomst av tidigare verksamhet. Ingen ersättning utgick för vad E förlorat genom att inte få den nya anställningen.<sup>84</sup>

I ett senare rättsfall<sup>85</sup> hade Abacus (A), ett fastighetsbolag, och Aktiebolaget Manne Tössbergs (T), ett livsmedelsföretag, träffat ett s.k. projekteringsavtal som syftade till en framtida upplåtelse till företaget av en butiklokal i fastigheten. A inrättade lokalen i enlighet med T:s önskemål. Efter en tid förklarade emellertid T att man beslutat att avstå från etablering i lokalen. A yrkade skadestånd av T för onyttiga projekterings- och installationskostnader och hyresförlust. A hävdade i första hand att projekteringsavtalet inneburit skyldighet för T att ta lokalen i anspråk genom antingen avtal om hyra eller bostadsrätt. Projekteringsavtalet hade i alla händelser inneburit skyldighet att stå för eventuellt onyttiga projekterings- och installationskostnader. I andra hand hävdade A – och det är andrahandsgrunden som är intressant i detta sammanhang – att T var skadeståndsskyldigt p.g.a. culpa in contrahendo eller culpa in contractu. A ansåg bl.a. att T uppträtt som om avtal skulle komma till stånd samt dröjt för länge med att genomföra de marknadsundersökningar som krävdes för ett definitivt besked i etableringsfrågan.

HD konstaterade att projekteringsavtalet var alltför lösligt utformat för att medföra skyldighet för någondera parten att träffa upplåtelseavtal. Inte heller kunde i överenskommelsen intolkas att T skulle bära onyttiga projekterings- eller installationskostnader för den händelse att upplåtelseavtal inte kom till stånd. Genom projekteringsavtalet hade endast uppkommit förpliktelse för parterna att samarbeta med sikte på en framtida lokalupplåtelse och att därvidlag ta skäligen hänsyn till medkontrahentens

---

<sup>83</sup> NJA 1963 s. 105, s. 111-112.

<sup>84</sup> NJA 1963 s. 105, s. 112.

<sup>85</sup> NJA 1978 s. 147.

intressen. HD ansåg att det måste ha stått klart för parterna att möjligheten till ett upplåtelseavtal berodde på vissa osäkra faktorer. Parternas samverkan var därför att karaktärisera som ett risktagande. T hade skyldighet, menade HD, att lojalt verka för ett definitivt avgörande i etableringsfrågan innan A ådragit sig omfattande projekteringskostnader och att hålla A underättad om hur frågan utvecklade sig. I övrigt hade T haft fog att förutsätta att A själv kunde tillvarata sina intressen. HD ansåg inte att T brustit i ansvar, varför företagets handlande inte heller var att bedöma som vårdslöst. HD ogillade A:s skadeståndstalan.<sup>86</sup>

Även om HD ogillade skadeståndstalan visar rättsfallet att ansvar för culpa in contrahendo kan uppstå i prekontraktuella relationer.

Ett annat rättsfall med negativ utgång är NJA 1990 s. 745. Ett bolag hade genom optionsavtal för viss tid förvärvat licensrättigheter till en vaccumpump. Förhandlingar med käranden om återförsäljarrätt till pumpen inleddes därefter. Käranden vidtog åtgärder för marknadsföring av pumpen. När slutligt licensavtal ingåtts beslöt bolaget emellertid att inte anlita käranden som återförsäljare. Bolaget dröjde fyra veckor med att underrätta käranden härom. Käranden yrkade skadestånd p.g.a. dolus eller culpa in contrahendo. I första hand ansåg käranden att bolaget frångått den avsiktsförklaring som uttryckts i ett brev från svaranden. I andra hand ansåg käranden att avtalsförhandlingarna nått så långt att lojalitetsplikt förelåg mellan parterna.

HD konstaterade först att det brev käranden erhållit från svaranden inte uttryckte någon avsiktsförklaring. Enligt HD hade brevets karaktär dock ingen avgörande betydelse för bedömningen av om bolaget gjort sig skyldigt till dolus eller culpa in contrahendo. Stor betydelse tillmättes istället frågan om avtalsförhandlingarna var så långt framskridna att lojalitetsplikt fick anses föreligga mellan parterna. HD hävdade att viss förpliktelse uppkommit för bolaget att ta hänsyn till kärandens intresse. Mot denna bakgrund ansåg HD att skadeståndsskyldighet borde komma ifråga om bolaget uppträtt illojalt mot käranden - genom att t.ex. underlåta att lämna information som kunnat begränsa dennes kostnader.<sup>87</sup> HD fann dock att det måste ha stått klart för parterna att möjligheten till ett återförsäljaravtal berodde på flera osäkra faktorer. Kärandens marknadsföringsarbete innebar därför ett risktagande. Från den tidpunkt då bolaget beslutat att inte ingå återförsäljaravtal hade, ansåg HD, skyldighet uppstått för bolaget att snarast lämna käranden besked härom. Under den tid bolaget var i dröjsmål med att underrätta käranden hade denne emellertid inte haft kostnader av betydelse. HD ansåg inte att svaranden varit vårdslös i sådan omfattning att skadeståndsskyldighet uppkommit.

I rättsfallet klargörs att ansvar för culpa in contrahendo kan uppstå i prekontraktuella relationer vare sig något *letter of intent* föreligger eller inte. Kleineman menar att klargörandet är av största vikt, emedan det visar att det

---

<sup>86</sup> NJA 1978 s. 147, s. 156.

<sup>87</sup> NJA 1990 s. 745, s. 143.

finns ”en övergripande rättsprincip varigenom den som genom dolus eller culpa in contrahendo orsakar någon skada kan bli skadeståndsskyldig”.<sup>88</sup> Bara det faktum att förhandlingarna nått ett visst stadium innebär att skyldighet uppkommer för parterna att uppträda lojalt mot varandra. Om part uppträder illojalt mot medkontrahent kan skadeståndsansvar uppkomma.<sup>89</sup>

Mot bakgrund av ovanstående rättsfall kan sammanfattningsvis konstateras att ansvar för culpa in contrahendo kan uppstå även i prekontraktuella relationer. Frågan om hur culpabedömningen skall göras behandlas i det följande.

## 4.1.2 Culpabedömningen

Det är en inom avtalsrätten välkänd princip att avtalsförhandlingar bedrivs på egen risk.<sup>90</sup> Vardera parten står för sina förhandlingskostnader och för risken att kostnaderna blir onyttiga om motparten avbryter förhandlingarna utan att avtal kommer till stånd. Principen om att parter bedriver avtalsförhandlingar på egen risk gäller dock inte undantagslöst. Mot principen står intresset av att skydda avtalsparter från långtgående vårdslöshet från motpartens sida. För att fastställa om part varit vårdslös i sådan omfattning att det är befogat att göra skadeståndsansvar gällande, måste en culpabedömning göras. Culpabedömningen förutsätter en etisk norm. Vid förhandlingar mellan kommersiella avtalsparter får culpanormen sökas i affärsetiska principer.<sup>91</sup> Exempel på vårdslöst handlande är att part åsidosätter lojalitetsplikt som föreligger mellan parterna under förhandlingsstadiet. För skadeståndsansvar krävs att skadevällaren insett eller i vart fall bort inse effekterna av sitt handlande och att skadelidande haft anledning att förlita sig på den information han erhållit.<sup>92</sup>

## 4.2 Lojalitetsplikt<sup>93</sup>

Lojalitetsplikten mellan avtalsparter har inte blivit föremål för generell lagstiftning i svensk rätt.<sup>94</sup> Den anses istället gälla som en allmän

---

<sup>88</sup> Kleineman, s. 138.

<sup>89</sup> Se avsnitt 4.2 nedan om lojalitetsplikt.

<sup>90</sup> Adlercreutz, s. 110 och Ramberg och Ramberg, s. 82-83.

<sup>91</sup> Se Kleineman, s. 139-140. Med affärsetiska principer avses hur en kommersiell aktör har att uppträda mot annan kommersiell aktör.

<sup>92</sup> Se Kleineman, s. 140.

<sup>93</sup> Denna del av uppsatsen bygger huvudsakligen på Nicanders artikel.

<sup>94</sup> Det finns emellertid lagbestämmelser där lojalitetsplikten uttryckligen anges. I 5 § lagen (1990:351) om handelsagentur, HAL, stadgas en skyldighet för agenten att vid uppdragets fullgörande tillvarata huvudmannens intressen samt handla ”lojalt och redligt”. En motsvarande handlingsnorm för huvudmannen återfinns i 7 § HAL. Bestämmelsen stadgar att huvudmannen skall handla ”lojalt och redligt” mot agenten.

rättsgrundsats. I internationella fördrag, t.ex. Unidroit Principles, kommer lojalitetsplikten till uttryck som ett krav på ”good faith”.<sup>95</sup>

Lojalitetsplikten är inte begränsad till särskilda förhållanden, utan omfattar i princip alla slags angelägenheter. Några viktiga lojalitetsförpliktelser är informations- och upplysningsplikt, klagörandeplikt samt förbud mot konkurrerande verksamhet. En annan betydelsefull lojalitetsförpliktelse är tystnadsplikten. Den innebär att t.ex. affärshemligheter eller know-how inte får avslöjas för utomstående. Skyldigheten att iaktta sekretess är många gånger reglerad i avtal, men den kan även vara underförstådd.<sup>96</sup>

## 4.2.1 Lojalitetsplikt vid avtalsförhållande

Mellan parter i avtalsförhållande föreligger lojalitetsplikt.<sup>97</sup> Lojalitetsplikten innebär att parter skall tillvarata varandras intressen och inte handla illojalt mot varandra.<sup>98</sup> Denna plikt är särskilt framträdande i varaktiga relationer, som bygger på personligt förtroende. Lojalitetsplikten är ett resultat av den vilja parterna gett uttryck för genom att träda i förbindelse med varandra. Genom lojalitetsplikten uppkommer en skyldighet att verka för en riktig avtalsuppfyllelse. Lojalitetsplikten utgör därmed ett rättesnöre för hur parterna bör agera i förhållande till varandra.

Den närmare innebörden av den generella lojalitetsplikt som anses åvila parter i avtalsförhållande är vag. För att utröna lojalitetspliktens innebörd i ett enskilt avtalsförhållande kan ledning sökas i det skriftliga avtal i vilket parternas intentioner och förväntningar på motparten kommer till uttryck.<sup>99</sup>

Lojalitetspliktens omfattning i ett avtalsförhållande måste bedömas mot bakgrund av avtalstypen och omständigheterna i det enskilda fallet.<sup>100</sup> Långvariga avtalsrelationer kräver normalt sett en mer långtgående lojalitet mellan parterna. Exempel på varaktiga avtalsförhållanden är avtal om licensiering av rättigheter eller samarbete av tekniskt eller kommersiellt slag.<sup>101</sup> I sådana sammanhang är tystnadsplikten särskilt framträdande, eftersom avtalen ofta innebär ett stort informationsutbyte.<sup>102</sup> Part har att iaktta tystnadsplikt ifråga om sådan information, t.ex. företagshemligheter, vars röjande eller otillbörliga utnyttjande är ägnat att orsaka medkontrahenten skada. Andra omständigheter som måste beaktas vid fastställandet av lojalitetspliktens omfattning är parternas nytta av att ingå avtalet, samt de åtgärder som vidtagits och de kostnader parterna ådragit sig med anledning av avtalet. Om part i avtalsförhållande utsätter sig för en

---

<sup>95</sup> Se avsnitt 4.2.4. nedan.

<sup>96</sup> Ramberg och Ramberg, s. 40-41.

<sup>97</sup> Bernitz, s. 291, Ramberg och Ramberg, s. 39 och Nicander, s. 31.

<sup>98</sup> Nicander, s. 31.

<sup>99</sup> A.a., s. 32.

<sup>100</sup> A.a., s. 32.

<sup>101</sup> A.a., s. 33.

<sup>102</sup> A.a., s. 36.

särskild risk torde det medföra en mer långtgående lojalitetsplikt för medkontrahenten.<sup>103</sup>

Lojalitetsplikten upphör enligt huvudregeln att gälla efter avtalstiden.<sup>104</sup> Kommersiella avtalsparter emellan torde emellertid viss lojalitetsplikt kvardröja även efter avtalstid.<sup>105</sup>

## 4.2.2 Lojalitetsplikt vid avtalsförhandlingar

Lojalitetsförpliktelse kan uppkomma redan innan parter är bundna av avtal. Detta är fallet när parter inlett förhandlingar i avsikt att ingå avtal med varandra. Det saknar betydelse huruvida avtal sedan kommer till stånd eller inte.<sup>106</sup>

I rättsfallen NJA 1978 s. 147 och NJA 1990 s. 745 som refererats ovan uttalade sig HD om lojalitetsplikt vid avtalsförhandlingar. I NJA 1978 s. 147 ansåg HD att förpliktelse uppkommit för parterna ”att samarbeta med sikte på en framtida lokalupplåtelse och därvid ta skälig hänsyn till medkontrahentens intressen”. HD anförde vidare att företaget ”varit skyldigt att lojalt verka för ett definitivt avgörande i etableringsfrågan, innan [fastighetsägaren] ådragit sig mera omfattande projekteringskostnader, och hålla [fastighetsägaren] underrättat om hur frågan [om upplåtelseavtal] utvecklade sig på [företagets] sida”. I NJA 1990 s. 745 uttalade HD att avtalsförhandlingarna hade nått så långt att det hade uppkommit ”viss förpliktelse för [svaranden] att ta hänsyn till [kärandens] intressen”. HD ansåg att skadeståndsansvar borde komma ifråga om svaranden gentemot käranden ”uppträtt på ett sätt som måste bedömas som illojalt”.

Av rättsfallen framgår att lojalitetsplikt finns redan under avtalsförhandlingar. Med lojalitetsplikten följer, som ovan nämnts, bl.a. skyldighet att iaktta tystnadsplikt beträffande hemlig information. Om part vid avtalsförhandlingar får kännedom om information vars röjande är ägnat att skada medkontrahenten är han skyldig att hemlighålla informationen. Hur långt denna skyldighet sträcker sig är oklart.<sup>107</sup> Lojalitetspliktens omfattning vid avtalsförhandlingar måste – liksom vid avtalsförhållanden – bedömas mot bakgrund av avtalstypen och omständigheterna i det enskilda fallet. Tidpunkten för lojalitetspliktens uppkomst kan inte generellt anges. Lojalitetsplikten torde emellertid, menar Simonsen, stärkas allteftersom avtalsförhandlingarna fortskrider.<sup>108</sup>

---

<sup>103</sup> A.a., s. 35.

<sup>104</sup> A.a., s. 48.

<sup>105</sup> Se Bernitz, s. 269.

<sup>106</sup> Nicander, s. 46.

<sup>107</sup> A.a., s. 47.

<sup>108</sup> Se Simonsen, s. 163.



### 4.2.3 Åsidosättande av lojalitetsplikt

Åsidosättande av lojalitetsplikten i avtalsförhållande kan utgöra avtalsbrott. För att avgöra om avtalsbrott föreligger måste de förpliktelser fastställas som enligt avtalet åligger parterna. Förpliktelserna kan utgöras av uttryckliga eller underförstådda avtalsvillkor, eller allmänna rättsgrundsatser. Vilka förpliktelser som åvilar parterna fastställs genom avtalstolkning. Lojalitetsplikten fyller en viktig funktion vid avtalstolkning genom att ange kompletterade riktlinjer för tolkningen. Det är först när förpliktelserna fastställts som det kan avgöras om avtalsbrott är för handen.

Om part i avtalsförhållande åsidosätter lojalitetsplikt som enligt avtalet åvilar denne är det fråga om avtalsbrott. Skadeståndsskyldighet och andra påföljder såsom hävning kan i sådant fall aktualiseras. För skadeståndsskyldighet krävs emellertid - såväl inom som utom avtalsförhållande - att vårdslöshet kan läggas part till last.<sup>109</sup> Skadestånd vid kontraktsbrott skall motsvara det positiva kontraktsintresset.<sup>110</sup> Det innebär att part skall försättas i samma ekonomiska läge som om avtalet fullföljts. Skadestånd skall sålunda utgå även för utebliven vinst.

Åsidosättande av lojalitetsplikten redan under avtalsförhandlingar kan medföra skadeståndsansvar p.g.a. dolus eller culpa in contrahendo.<sup>111</sup> I svensk rätt förekommer en begränsad ersättning när efter förhandlingar ett avtal inte kommer till stånd och vårdslöst förfarande - på gränsen till illojalt handlande - kan läggas part till last.<sup>112</sup> Skadestånd utgår vid sådana fall motsvarande det negativa kontraktsintresset.<sup>113</sup> Den skadelidande erhåller således ersättning enbart för kostnader och utgifter som denne haft till ingen nytta. Ersättningen kan emellertid omfatta också den vinst som den skadelidande skulle ha gjort genom att ingå avtal med annan part, men som försumrats p.g.a. avtalsförhandlingarna med skadevällaren.<sup>114</sup>

2 kap. 2 § skadeståndslagen,<sup>115</sup> SkL, stadgar att den som genom brott vållar ren förmögenhetsskada skall ersätta skadan. Om lagrummet tolkas motsatsvis torde det leda till att brottslig handling krävs för att skadestånd för ren förmögenhetsskada skall utgå vid utomkontraktuella relationer. I förarbetsuttalandena<sup>116</sup> stadgas emellertid att regeln inte får läggas till grund för motsatsslut. SkL innehåller vidare ingen uttömmande reglering av den utomobligatoriska skadeståndsrätten.<sup>117</sup> Kleineman menar att det inte föreligger någon möjlighet att med hänvisning till 2 kap. 2 § SkL neka rätt

---

<sup>109</sup> Nicander, s. 36.

<sup>110</sup> Hellner, s. 210.

<sup>111</sup> Nicander, s. 48.

<sup>112</sup> Hellner, s. 210.

<sup>113</sup> Hellner och Johansson, s. 89. Hellner och Johansson skriver att som en allmän princip - vars närmare innehåll dock är osäkert - brukar sägas att culpa in contrahendo medför skyldighet att ersätta det negativa kontraktsintresset.

<sup>114</sup> Hellner, s. 210.

<sup>115</sup> SFS 1972:207.

<sup>116</sup> Prop. 1972:5, s. 448 ff, s. 568.

<sup>117</sup> Hellner och Johansson, s. 26.

till ersättning vid prekontraktuell oaktsamhet.<sup>118</sup> Skadestånd för ren förmögenhetsskada torde utgå vid culpa in contrahendo.<sup>119</sup>

Eftersom det många gånger är svårt att påvisa den faktiska skadans storlek kan domstolen enligt 35 kap. 5 § RB uppskatta skadan till ett skäligt belopp.<sup>120</sup> En skälighetsbedömning företas när full bevisning om skadan inte alls eller endast med svårighet kan föras.<sup>121</sup>

## 4.2.4 Unidroit Principles

I Unidroit Principles kommer lojalitetsplikten till uttryck som ett krav på ”good faith”. Vad som bestäms i Unidroit Principles gäller säkerligen som en allmän avtalsrättslig princip enligt svensk rätt.<sup>122</sup> Art 1.7. stadgar att:

- (1) Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade.
- (2) The parties may not exclude or limit this duty.

Parters ansvar i samband med avtalsförhandlingar regleras i art 2.1.15. Artikeln stadgar att:

- (1) A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement.
- (2) However, a party who negotiates or breaks off negotiations in bad faith is liable for losses caused to the other party.
- (3) It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party.

Huvudregeln är att avtalsförhandlingar bedrivs på egen risk. Förhandlingarna måste emellertid ske i enlighet med god affärsmoral. Det innebär att part inte får lura medkontrahent att ta på sig onödiga förhandlingskostnader. Om part förhandlar utan att ha för avsikt att sluta avtal kan skadeståndsskyldighet aktualiseras.<sup>123</sup>

Den viktigaste bestämmelsen för denna uppsats är artikel 2.1.16. Artikelns lydelse:

Where information is given as confidential by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclose that information or to use it improperly for its own purposes, whether or not a contract is subsequently concluded. Where appropriate, the remedy for breach of that duty may include compensation based on the benefit received by the other party.

I artikeln stadgas att part är skyldig att iaktta tystnadsplikt beträffande information som denne fått del av i samband med avtalsförhandlingar.

---

<sup>118</sup> Kleineman, s. 131.

<sup>119</sup> Hellner och Johansson, s. 88-89.

<sup>120</sup> I förarbetena (prop. 1987/88:155, s. 26) till FHL anges att denna princip erfarenhetsmässigt leder till ersättningsbelopp som inte täcker den verkliga skadan. Se Fahlbeck, s. 257.

<sup>121</sup> Hellner och Johansson, s. 359-360.

<sup>122</sup> Ramberg och Ramberg, s. 83.

<sup>123</sup> A.a., s. 82-84.

Tystnadsplikten gäller vare sig avtal senare kommer till stånd eller inte. Enligt artikeln föreligger tystnadsplikt således även i prekontraktuella relationer. I ovan anförda citat kan det förefalla som om part som lämnat information uttryckligen måste ha klargjort för sin medkontrahent att informationen skall hemlighållas. Enligt kommentarerna till artikeln kan tystnadsplikten emellertid även vara underförstådd. En sådan tystnadsplikt följer av principen om "good faith". Om part åsidosätter tystnadsplikt som åligger honom, uppkommer skyldighet att ersätta motparten för uppkommen skada. Ersättning kan utgå också för vinst som skadegöraren gjort vid utnyttjandet av informationen.

### 4.3 Analys

Lojalitetsplikt föreligger mellan parter redan under avtalsförhandlingar. Mot bakgrund av vad som ovan beskrivits kan emellertid konstateras att det är oklart hur långt lojalitetsplikten sträcker sig i det enskilda fallet. Det är tillika oklart exakt när lojalitetsplikt uppkommer. Med lojalitetsplikten uppkommer skyldighet för parter att visa varandra åtminstone ett minimum av trohet och omsorg. Det torde vara av stor betydelse att lojalitetsplikt uppkommer på ett relativt tidigt stadium av avtalsförhandlingar. Intresset av att skydda avtalsparter från långtgående vårdslöshet från motpartens sida måste emellertid vägas mot intresset av att inte hämma parter vilja att inleda förhandlingar med varandra. Om lojalitetsplikt skulle anses uppkomma vid t.ex. en första kontakt skulle parter säkerligen dra sig för att inleda förhandlingar.

Åsidosättande av lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar kan som framkommit medföra skadeståndsansvar p.g.a. dolus eller culpa in contrahendo. Ersättning torde utgå motsvarande negativt kontraktsintresse. I NJA 1963 s. 105 utdömdes skadestånd i enlighet med denna princip. Enligt Unidroit Principles finns emellertid utrymme för att utdöma skadestånd motsvarande positivt kontraktsintresse. Det är osäkert hurvida skadelidande kan erhålla full kompensation för sin förlust. För det fall denne inte kan påvisa den faktiska skadans omfattning – vilket sällan är möjligt – företas en skälighetsbedömning. En skälighetsbedömning leder sällan till att skadelidande erhåller ersättning motsvarande den verkliga skadans omfattning.

HD synes i ovan refererade rättsfall i hög grad ha beaktat den avtalsrättsliga principen att avtalsförhandlingar bedrivs på egen risk. Det torde krävas en tämligen långtgående vårdslöshet för att skadeståndsskyldighet skall aktualiseras. I NJA 1963 s. 105 var skadevållarens vilseledande – vilket föranledde den skadelidande att åsamka sig utgifter – att anse som vårdslöst vilseledande. Vårdslösheten var av sådan beskaffenhet att skadeståndsansvar uppkom. I de två andra fallen (NJA 1978 s. 147 och NJA 1990 s. 745) menade HD att svarandena inte brustit i ansvar i sådan omfattning att skadeståndsskyldighet kunde aktualiseras.

Kärandens andrahandsgrund i JAHAB-fallet<sup>124</sup> var att lärarförbundet var skadeståndsskyldigt p.g.a. culpa in contrahendo. HD behandlade dock inte denna omständighet i sin dom. Eftersom ansvar kunde utdömas med stöd av FHL måste HD inte funnit anledning att gå in på kärandens andrahandsyrkande. Det hade varit intressant att i detta rättsfall få ett klargörande över hur långt lojalitetsplikten sträcker sig vid avtalsförhandlingar samt i vad mån vårdslöshet skall kunna läggas part till last för att ansvar skall aktualiseras.<sup>125</sup> Mot bakgrund av omständigheterna i det aktuella fallet finns enligt min mening anledning att anta att skadeståndsskyldighet hade kunnat uppstå för Lärarförbundet också enligt kärandens andrahandsyrkande. Avtalsförhandlingarna torde ha nått så långt att lojalitetsplikt uppkommit. Förbundet hade dessutom aktivt utnyttjat informationen i verket genom att bilda ett bolag med en verksamhet i enlighet med de centrala delarna av affärsplanen.

Även om det är oklart hur långt lojalitetsplikten sträcker sig och när exakt den uppkommer, finns en lojalitetsplikt redan under avtalsförhandlingar. Know-how kan under förhandlingsstadiet således erhålla skydd också genom lojalitetsplikten. Detta är av största vikt för det fall det rör sig om know-how som inte omfattas av FHL. Med lojalitetsplikten följer en skyldighet att iaktta sekretess avseende hemlig information. En långtgående tystnadsplikt torde gälla beträffande hemligt know-how som meddelas medkontrahent i samband med avtalsförhandlingar. Lojalitetsplikten gäller som en allmän rättsgrundsats vilken tillhandahåller skydd för know-how. Dess betydelse skall därför inte förringas.

---

<sup>124</sup> NJA 1998 s. 633. Se avsnitt 3.6. ovan för en redogörelse av fallet.

<sup>125</sup> Se Regnér för en utförligare diskussion.

# 5 Sekretessavtal

## 5.1 Inledning

Ett sekretessavtal är ett avtal genom vilket part förbinder sig att inte utnyttja eller avslöja viss information. Parter kan avtala om sekretess redan under förhandlingsstadiet. Genom att avtal om sekretess ingås i detta tidiga skede tillgodoses behovet av att skydda den information som avslöjas vid förhandlingarna.<sup>126</sup> Sekretessavtalet fyller en viktig funktion. Det tydliggör vilken information som är hemlig och att meddelandet av denna sker i förtroende. Ett sådant klargörande innebär att det blir svårt för part att hävda att denne inte fått del av informationen i förtroende.<sup>127</sup>

För det fall parterna ingår ett slutligt avtal brukar sekretessavtalets regler ersättas av en sekretessklausul i avtalet.<sup>128</sup> Näringsidkare ingår vanligen sekretessavtal med sina motparter i samband med licens- eller samarbetsavtal.<sup>129</sup> Sekretessavtal bör ingås så snart know-how berörs i samband med avtalsförhandlingar.

## 5.2 Sekretessavtalets innehåll och utformning

Sekretessavtalets innehåll varierar beroende på vilket syfte parterna har med avtalet. De flesta sekretessavtal har emellertid snarlikt innehåll. Nedan presenteras några viktiga regleringar.

Ett sekretessavtal bör reglera vilken information som skall omfattas av sekretess. Det är viktigt att noggrant överväga hur den information som skall hemlighållas lämpligen definieras. En alltför vid definition skall undvikas. Ett vagt utformat sekretessavtal kan innebära svårigheter att påvisa eventuellt avtalsbrott.<sup>130</sup> En snäv definition kan å andra sidan medföra att inte all information som företaget avser att skydda kommer att omfattas av sekretess. En avvägning mellan dessa extremer måste således göras.

Ett sekretessavtal bör även reglera för vilket ändamål informationen får användas och vem som får ta del av informationen på det mottagande företaget.<sup>131</sup> Det ändamål som torde bli aktuellt vid ett förhandlingsskede är att informationen skall utgöra beslutsunderlag för huruvida avtal skall ingås

---

<sup>126</sup> Gozzo, s. 113.

<sup>127</sup> Dow, s. 23.

<sup>128</sup> Gozzo, s. 114.

<sup>129</sup> SOU 1983:52, s. 188 och Fahlbeck, s. 292.

<sup>130</sup> Dow, s. 25.

<sup>131</sup> SOU 1983:52, s. 189.

eller inte. Den mottagande parten bör i sekretessavtalet förpliktigas att informera anställda om att den meddelade information är hemlig. Den personkrets som får tillgång till informationen bör vara begränsad. Det kan vara lämpligt att endast låta dem som deltar i avtalsförhandlingarna få del av informationen. På detta sätt minskas risken för en okontrollerad spridning av informationen. Skyldighet att iaktta sekretess upphör om informationen blir allmänt känd.<sup>132</sup>

Sekretessavtalet bör reglera hur länge avtalet skall gälla. Likaså bör det reglera vad som skall hända om inget slutligt avtal kommer till stånd. En sådan reglering kan t.ex. innebära att överlämnad skriftlig information skall återlämnas till licensgivaren.<sup>133</sup> Till ett sekretessavtal bör slutligen fogas en skilje- och en vitesklausul.<sup>134</sup>

### 5.3 Sekretessavtalet i förhållande till rättsregler och praxis

Det torde inte råda något tvivel om att sekretessavtal är fullt giltiga enligt svensk rätt.<sup>135</sup> När sekretessavtal ingås måste emellertid konkurrensrätten och 36 § AvtL beaktas.

Sekretessavtal som innebär en otillåten konkurrensbegränsning är förbjudna enligt 6 § KL. De är därmed också ogiltiga enligt 7 § KL. Av MD:s och KKV:s praxis framgår att sekretessklausuler som beträffande giltighetstid, geografiskt tillämpningsområde och materiella omfattningar har direkt samband med och är nödvändiga för att ett företagsförvärv skall kunna genomföras faller utanför förbudet i 6 § KL.<sup>136</sup> Sekretessavtal som endast syftar till att skydda hemligt know-how mot obehörigt utnyttjande och röjande under ett förhandlingsskede torde inte innebära en otillåten konkurrensbegränsning. Dessa avtal är, som ovan framkommit, nödvändiga för att licensavtal överhuvud skall kunna ingås.

36 § AvtL syftar i första hand till att skydda konsumenter gentemot näringsidkare. Med konsument jämställs dock även annan avtalspart - förutsatt att denne intar en underlägsen ställning i avtalsrelationen. 36 § AvtL kan tillämpas också på avtal mellan näringsidkare. När det är fråga om jämställda näringsidkare torde paragrafens tillämpningsområde dock vara begränsat.<sup>137</sup> Ett sekretessavtal mellan två jämställda näringsidkare som är

---

<sup>132</sup> SOU 1983:52, s. 189.

<sup>133</sup> Dow, s. 25 ff.

<sup>134</sup> Se avsnitt 5.4.3. och 5.5. nedan.

<sup>135</sup> Bernitz, s. 293.

<sup>136</sup> Carlsson m.fl., s. 82. Se även MD 1996 s. 33 (Norsk Hydro) och KKV:s beslut den 6 april, dnr 380/94 (Premiäraktören/Imchen).

<sup>137</sup> Adlercreutz, s. 301.

tidsbegränsat och inte oskäligt långt riskerar sannolikt inte att jämkas.<sup>138</sup> Sekretessavtal ingås vanligen på en tid om tre till fem år.<sup>139</sup>

## 5.4 Konsekvenser vid brott mot sekretessavtal

### 5.4.1 Skadestånd

Om part åsidosätter förpliktelse som åvilar honom enligt avtal är det fråga om avtalsbrott. Skadestånd och andra påföljder såsom hävning kan i så fall aktualiseras. Vid kontraktsbrott utgår skadestånd, som ovan framhållits, motsvarande positivt kontraktsintresse.<sup>140</sup> Bryter part mot en sekretessklausul blir denne således skadeståndsskyldig motsvarande vad skadelidande skulle ha erhållit genom en riktig avtalsuppfyllelse. När part åsidosätter tystnadsplikt som följer av ett sekretessavtal torde denne emellertid inte bli skadeståndsskyldig motsvarande positivt kontraktsintresse. Sekretessavtalet ingås under ett förhandlingsskede i syfte att skydda know-how som meddelas motparten. Eftersom inget slutligt licensavtal ännu ingåtts, kommer skadeståndet därför sannolikt endast att motsvara negativt kontraktsintresse.

Enligt huvudregeln i 2 kap 2 § SkL utgår skadestånd för ren förmögenhetsskada i utomkontraktuella relationer om skadan orsakats genom brottslig handling.<sup>141</sup> I kontraktsförhållanden utgår emellertid ersättning för ren förmögenhetsskada oberoende av brottslig handling.

### 5.4.2 Interimistiskt förbud

För att avbryta ett angrepp på know-how kan skadelidande enligt 15 kap 3 § RB ansöka om ett interimistiskt förordnande, som förpliktigar motparten att upphöra med avtalsbrottet. Det skadelidande företaget måste i förevarande fall föra fullgörelsetalan, visa sannolika skäl härför, antagliggöra en sabotagerisk samt ställa säkerhet för eventuell skada.<sup>142</sup>

Enligt 15 kap 3 § 1 st. RB får domstol förordna om lämplig åtgärd för att säkerställa sökandens rätt om det ”skäligen kan befaras att motparten genom att utöva viss verksamhet eller företa eller underlåta viss handling eller på annat sätt hindrar eller försvårar utövningen av sökandens rätt eller väsentligt förringar dess värde”. En lämplig åtgärd kan enligt andra stycket

---

<sup>138</sup> Sekretessavtal torde kunna ges en relativt lång giltighetstid. Enligt förarbetsuttalandena (prop. 1987/88:155, s. 43) till 6 § FHL kvarstår tystnadsplikten - i frånvaro av uttryckligt avtal - så länge företagshemligheten består.

<sup>139</sup> Gozzo, s. 114.

<sup>140</sup> Se avsnitt 4.2.3. ovan. Se även Hellner, s. 210.

<sup>141</sup> Se avsnitt 4.2.3. ovan.

<sup>142</sup> Se Ekelöf m.fl., s. 16.

samma paragraf vara ett förbud vid vite att utöva viss verksamhet eller företa viss handling.

Med stöd av lagrummet kan domstol förbjuda motparten att yppa know-how som omfattas av sekretessavtal. Ett interimistiskt förbud innebär att motparten under processen tvingas fullgöra den förpliktelse om vilken käranden för talan i målet. Förbudet gäller fram till dess att dom i saken vunnit laga kraft. Rättens möjlighet att redan under processen utfärda förbud för yppande av know-how är av största betydelse för hemlighållandet av know-how. Information som en gång blivit allmänt känd kan inte åter bli hemlig.<sup>143</sup>

### 5.4.3 Avtalsvite

Ett skadestånd beräknat enligt allmänna skadeståndsrättsliga regler innebär att det skadelidande företaget sannolikt endast erhåller ersättning motsvarande negativt kontraktsintresse. Vid brott mot sekretessavtal är det vanligen svårt att fastställa den verkliga skadans storlek. Skadelidande ställs, som ovan framhållits, inför svårigheter när det gäller att påvisa den faktiska skadans omfattning.<sup>144</sup> Det är således osäkert hurvida skadelidande kan erhålla full kompensation för sin förlust. Trots vetskapen om risken att bli skadeståndsskyldig kan motparten likafullt välja att bryta mot sekretessavtalet. Skadestånd utgör därför inte alltid ett effektivt påtryckningsmedel. Sekretessavtalet bör av ovan nämnda anledningar förenas med en vitesklausul. Vitesklausulen innebär att parterna avtalar om ett förutbestämt belopp – ett s.k. avtalsvite - som skall betalas vid brott mot sekretessavtalet.<sup>145</sup> Vitesbeloppet bör sättas så pass högt att det aldrig ter sig lockande för motparten att bryta sekretessavtalet.<sup>146</sup>

En vitesklausul kan knytas till antingen en generell eller en specificerad förpliktelse i avtalet.<sup>147</sup> När ett sekretessavtal förenas med en vitesklausul knyts klausulen till en förpliktelse att inte utnyttja eller röja know-how som omfattas av avtalet. Ersättning utgår enligt vitesklausulen så snart motparten åsidosatt förpliktelse som åvilar honom enligt sekretessavtalet. Skada behöver inte ha uppkommit för att ersättning skall utgå.<sup>148</sup>

När en vitesklausul knyts till den negativa förpliktelsen att inte utnyttja eller röja know-how, uppstår frågan om hur stort mått av överträdelse som ryms inom *en* tillämpning av vitet.<sup>149</sup> Överträdelse torde föreligga varje gång motparten bryter mot sekretessavtalet. Inget hindrar att vitet förfaller till betalning varje gång överträdelse sker. Vid upprepade överträdelser

---

<sup>143</sup> Ekelöf m.fl., s. 17.

<sup>144</sup> Se avsnitt 3.5. och 4.2.3. ovan.

<sup>145</sup> Rodhe, s. 584 och Ramberg och Ramberg, s. 283.

<sup>146</sup> Fischer m.fl., s. 80.

<sup>147</sup> Rodhe, s. 593.

<sup>148</sup> Olsen, s. 130.

<sup>149</sup> Rodhe, s. 594.



tillämpas kumulationsprincipen. Det sammanlagda vitesbeloppet kan vid behov jämkas.<sup>150</sup>

En oskälig vitesklausul kan jämkas med stöd av 36 § AvtL. Vitesklausulen jämkas om vitesbeloppet i det enskilda fallet anses oskäligt högt eller lågt.<sup>151</sup> När domstol prövar om jämkning skall ske måste vitesbeloppet sättas i relation till överträdelsens karaktär och den ekonomiska förlusten. Skadelidandes intresse av att en vitessanktionerad handling företas eller underlåts måste också beaktas.<sup>152</sup> Vitesbelopp som inte överstiger den möjliga förlusten jämkas sannolikt inte. När ett sekretessavtal förenas med en vitesklausul sätts vitesbeloppet i regel högt. Om motparten utnyttjar eller röjer know-how leder det vanligen till en stor förlust för det skadelidande företaget. Den möjliga förlusten är ofta svår att förutse, varför vitesbeloppet många gånger kan vara väl tilltaget. Skadelidande har ett stort intresse av att undgå angrepp på know-how. Inte heller ett vitesbelopp som överstiger den möjliga förlusten torde jämkas såtillvida vitesbeloppet får anses påkallat ur preventiv synpunkt. När 36 § AvtL tillämpas måste parternas inbördes styrkeförhållande beaktas. Vid avtal mellan två jämställda näringsidkare torde, som framkommit ovan, paragrafens tillämpningsområde vara begränsat.<sup>153</sup> Ett vitesbelopp kan med stöd av 36 § AvtL även jämkas uppåt.<sup>154</sup> En överlägsen avtalspart som drivit igenom ett oskäligt lågt vitesbelopp får finna sig i att ersättningen jämkas uppåt. Domstol har vid bedömning av om jämkning skall ske även att beakta övriga omständigheter. Uppsåt kan vara en anledning till att inte jämka. Ringa vårdslöshet kan vara en anledning till jämkning.<sup>155</sup> I svensk rättspraxis finns inga exempel på att vitesklausuler jämkats med stöd av 36 § AvtL.<sup>156</sup>

Vite och skadestånd kan såsom huvudregel inte kumuleras.<sup>157</sup> Möjligen kan ersättning enligt allmänna skadeståndsrättsliga regler utgå för den del av skadan som inte täcks av vitesbeloppet. På denna punkt råder det emellertid delade meningar inom doktrinen.<sup>158</sup>

## 5.5 Skiljeklausuler

Ett sekretessavtal förenas lämpligen med en skiljeklausul. En skiljeklausul innebär att parterna avtalar om att eventuella tvister inte får prövas av allmän domstol, utan skall avgöras genom skiljeförfarande.<sup>159</sup>

---

<sup>150</sup> Rodhe, s. 594.

<sup>151</sup> Ramberg och Ramberg, s. 283-284.

<sup>152</sup> Prop. 1975/76:81, s. 141.

<sup>153</sup> Se avsnitt 5.3. ovan.

<sup>154</sup> Prop. 1975/76:81, s. 142.

<sup>155</sup> Olsen, s. 127.

<sup>156</sup> Ramberg och Ramberg, s. 284.

<sup>157</sup> Rodhe, s. 520 och Olsen, s. 136.

<sup>158</sup> Se Olsen, s. 130 ff.

<sup>159</sup> Heuman, s. 23. Ramberg och Ramberg, s. 284 och Kihlberg och Nordell, s. 42.

En skiljeklausul som hänvisar till lagen (1999:116) om skiljeförfarande, LSF, kan t.ex. ha följande lydelse: ”Tvister i anledning av detta avtal får inte hänskjutas till domstol utan skall slutligt avgöras genom skiljedom enligt den vid tillfället för påkallande av skiljeförfarande gällande lagen.”<sup>160</sup>

Ett skiljeförfarande uppvisar flera fördelar jämfört med att tvister avgörs i allmän domstol. Om tvist uppkommer prövas tvisten av särskilt utnämnda skiljemän. Parterna utser vanligtvis varsin skiljeman. De partsutsedda skiljemännen väljer i sin tur en tredje skiljeman, vilken fungerar som nämndens ordförande. Eftersom parterna själva utser skiljenämnden ges viss garanti för att *nämnden besitter den särskilda expertis*, som krävs för att avgöra tvister av det slag som kan uppkomma mellan parterna.<sup>161</sup> En annan fördel är att *skiljeförfaranden går fortare* än domstolsförfaranden. Prövningen inför en skiljenämnd utgör ett eninstansförfarande, vilket bidrar till en snabb tvistlösning.<sup>162</sup> Part kan inte heller påräkna att allmän domstol ger samma prioritet åt tvisten som en skiljenämnd.<sup>163</sup> En väsentlig fördel – som är av största betydelse för hemlighållandet av know-how - är att *förfarandet inte är offentligt*.<sup>164</sup> Genom att foga en skiljeklausul till sekretessavtalet undviker part risken att känslig information offentliggörs. Förutom intresset att skydda hemligt know-how torde den skadelidande parten även ha intresse av att dölja det faktum att angrepp på know-how har ägt rum.

Skiljeklausuler som infogas i avtal mellan jämställda näringsidkare riskerar sannolikt inte att jämkas enligt 36 § AvtL.<sup>165</sup> Av praxis framgår emellertid att jämkning kan förekomma även om båda avtalsparterna är näringsidkare.<sup>166</sup> För att jämkning av skiljeklausul skall aktualiseras vid avtal näringsidkare emellan, krävs att ena avtalsparten är betydligt underlägsen den andra.

## 5.6 Förhandlingsstrategi<sup>167</sup>

För att på bästa sätt skydda know-how bör licensgivaren, menar Dow, förutom att använda sig av sekretessavtal också ha en väl genomtänkt förhandlingsstrategi. Förhandlingsstrategin syftar till att känsligt know-how endast meddelas part som har ett genuint intresse av att ingå licensavtal. En klok förhandlingsstrategi kan vara, anser Dow, att licensgivaren avslöjar alltmer know-how i takt med att förhandlingarna fortskrider och förtroendet för motparten ökar. Dow presenterar följande tänkbara förhandlingsstrategi:

---

<sup>160</sup> Ramberg och Ramberg, s. 285.

<sup>161</sup> A.a., s. 284.

<sup>162</sup> Se Heuman, s. 23. En skiljedom kan inte på materiell grund överklagas till domstol.

<sup>163</sup> Ramberg och Ramberg, s. 285.

<sup>164</sup> Heuman, s. 25.

<sup>165</sup> Prop. 1975/76:81, s. 147.

<sup>166</sup> Se NJA 1987 s. 639 och NJA 1992 s. 290.

<sup>167</sup> Denna del av uppsatsen bygger på Dows artikel.

Innan förhandlingar inleds bör sekretessavtal tecknas med presumtiva licenstagare. Första steget i förhandlingsstrategin består i att licensgivaren sammanställer ett skriftligt dokument (information memorandum) och förbereder en halvdagspresentation. Licensgivaren tillåts härigenom kontrollera vad som avslöjas i förhandlingarnas initiala skede samtidigt som han skaffar sig en uppfattning om vem som har ett verkligt intresse av att sluta licensavtal.

I steg två iordningställer licensgivaren ett särskilt informationsrum (data room) i vilket de presumtiva licenstagarna kan ta del av vissa särskilt utvalda dokument. Dokumenten får dock inte avlägsnas från rummet.

I nästa steg meddelas ytterligare know-how. Licensgivaren presenterar ett urval av särskilt viktig information. Know-how:et är således alltjämt begränsat till sitt omfång.

När part utvalts bör förhandlingarna ske med en särskild kontakt hos det mottagande företaget. Vi befinner oss då på steg fyra i Dows schema. Genom att en särskild kontakt utväljs förhindras en okontrollerad spridning av know-how. Det är även av vikt att en säker kommunikationsväg mellan parterna etableras. Ingen annan än den utvalda kontakten bör ha tillgång till denna kommunikationsväg.

I steg fem avslöjas nyckelinformation för motparten. Denna avslöjas först när prisöverenskommelse träffats och parterna står i begrepp att sluta ett licensavtal.

En tanke bakom Dows schema, som dock aldrig klart uttrycks, är att licensgivaren vid varje nytt steg sållar bort presumtiva licenstagare. Vid steg fem återstår bara den part med vilken licensgivaren avser att ingå licensavtal.

De olika förhandlingsstegen kan ses som ett komplement till sekretessavtal. Enligt Dow minskar risken avsevärt för att känsligt know-how utnyttjas eller röjs om licensgivaren använder sig av en förhandlingsstrategi. Han understryker betydelsen av att licensgivaren begagnar sig av alla till buds stående medel för att skydda know-how. Om know-how blir allmänt känt är irreparabel skada gjord. Genom att använda sig av både sekretessavtal och en förhandlingsstrategi ges ett starkt skydd för know-how.

## 5.7 Analys

Know-how kan erhålla skydd redan under inledande avtalsförhandlingar genom att avtal om sekretess ingås. Det borde liksom i fallet med lojalitetsplikten vara av största betydelse för det know-how som inte omfattas av FHL. Företag som önskar skydda know-how genom sekretessavtal gör bäst i att avtala om detta på ett tidigt förhandlingsstadium. Sekretessavtalets innehåll och utformning bör noggrant övervägas. Inte

minst är det viktigt att klart definiera vilken information som skall omfattas av sekretess. Sekretessavtalet fyller en viktig funktion genom att det tydliggör att viss information är hemlig och att meddelandet av denna sker i förtroende. Eftersom det i sekretessavtalet tydligt anges vilken information part har skyldighet att hemlighålla är sannolikheten stor att förpliktelsen kommer att beaktas.

Mot bakgrund av att know-how ofta bara är värdefullt under en begränsad tid gör parterna bäst i att uttryckligen reglera hur länge avtalet skall gälla. Ett tidsbegränsat sekretessavtal som ingås mellan jämställda näringsidkare i syfte att skydda know-how under avtalsförhandlingar riskerar sannolikt inte att jämkas.

Sekretessavtal innebär inte nödvändigtvis ett fullgott skydd för know-how. Vid brott mot sekretessavtal erhåller skadelidande sannolikt endast ersättning motsvarande negativt kontraktsintresse. Skadelidande ställs dessutom vanligen inför svårigheter när det gäller att påvisa den faktiska skadans omfattning. Det finns således en stor risk för att skadelidande inte kommer att erhålla full kompensation för den verkliga skadans omfattning. Motparten kan många gånger tillika välja att bryta mot sekretessavtalet trots vetskapen om att han kan bli skadeståndsskyldig. Skadestånd utgör därför inte alltid ett effektivt påtryckningsmedel. Om motparten bryter mot ett sekretessavtal kan det skadelidande företaget emellertid ansöka om ett interimistiskt föreläggande, som förpliktigar motparten att upphöra med avtalsbrottet.

Sekretessavtal som förses med en skilje- och en vitesklausul innebär ett effektivt skydd för know-how. Genom att en vitesklausul fogas till sekretessavtalet upplyses part redan från början om konsekvensen av att bryta mot avtalad sekretess. Vitesbeloppet sätts vanligen så högt att det har en avskräckande effekt. Om en vitesklausul fogas till sekretessavtalet undviks dessutom eventuella svårigheter med att påvisa den faktiska skadans omfattning. Ett vitesbelopp innebär att skadelidande erhåller fullgod kompensation för angrepp på know-how. Det krävs inte heller att skada uppkommit för att ersättning skall utgå enligt vitesklausulen. Även skiljeklausulen fyller en viktig funktion i sekretessavtalet. Genom att sekretessavtalet förenas med en skiljeklausul undviker part risken att känsligt know-how offentliggörs. Skiljeförfarandet går fort och tvisten avgörs av skiljemän som besitter erforderlig kunskap.

Ett sekretessavtal som förenas med en skilje- och en vitesklausul utgör enligt min mening det mest fullständiga skyddet för know-how under avtalsförhandlingar. I och med att ett angrepp på know-how kan orsaka en stor förlust för företaget är det emellertid viktigt att företaget använder sig av alla tillgängliga medel för att skydda know-how. För att ytterligare minimera risken för att know-how utnyttjas eller röjs är det därför klokt att använda sig av en förhandlingsstrategi.

## 6 Slutanalys

Immaterialrätten är den del av juridiken som syftar till att stimulera och skydda intellektuellt skapande. Patenträtten - som är en del av immaterialrätten - avser att främja samhällets industriella utveckling. Den industriella utvecklingen främjas genom att den som bidragit till utvecklingen med en teknisk prestation erhåller ensamrätt - patent - till denna. Bakom patenträtten ligger såväl det samhälleliga intresset av att främja intellektuellt skapande av teknisk art som uppfinnarens intresse av att åtnjuta skydd för sin tekniska prestation.

Patentet möjliggör en ekonomisk avkastning på de investeringar som patenthavaren nedlagt i forskning och utveckling. Patenthavaren kan välja att upplåta ett patentlicensavtal istället för att på egen hand exploatera uppfinningen. Patentlicensavtal fyller en risk- och en kostnadsfördelning funktion. Genom att upplåta ett patentlicensavtal undgår patenthavaren de ytterligare investeringar och den risk som en exploatering av uppfinningen är förenad med.

Patentlicensavtal inkluderar i regel en betydande mängd hemligt know-how. Det know-how som inkluderas i patentlicensavtal omfattar sådan kunskap och erfarenhet som möjliggör en optimal tillverkning och marknadsföring av en produkt. Genom att upplåta en kombinerad licens kan patenthavaren vinstmaximera uppfinningen. Know-how är inte sällan den ekonomiskt viktigaste delen av patentlicensavtalet.

Know-how avslöjas vanligen för motparten redan under avtalsförhandlingar. Motparten kräver att få ta del av know-how för att överhuvud kunna bedöma det anbud som tillställs honom. Eftersom know-how betingar ett ekonomiskt värde finns risk för att det angrips. Det är därför av största vikt att know-how åtnjuter ett gott rättsligt skydd redan under avtalsförhandlingar.

Syftet med denna uppsats har varit att belysa det skydd know-how erhåller under avtalsförhandlingar avseende patentlicensavtal. Detta skydd har beskrivits ur tre aspekter: FHL, lojalitetsplikten och sekretessavtal. Nedan följer en sammanfattande reflektion över det skydd know-how åtnjuter i samband med avtalsförhandlingar.

Know-how erhåller enligt min mening ett mycket omfattande skydd genom FHL. För att lagen skall bli tillämplig krävs att den angripna informationen faller under lagens definition av företagshemlighet och att det rör sig om ett obehörigt angrepp. Hemligt know-how som berör ett patents utnyttjande vid tillverkning och marknadsföring torde omfattas av begreppet företagshemlighet. Näringsidkare som fått sin företagshemlighet utnyttjad eller röjd vid inledande avtalsförhandlingar kan med stöd av 6 § FHL erhålla skadestånd. Avgörande för tillämpligheten av 6 § är att näringsidkaren fått del av informationen i förtroende. Ett

förtroendeförhållande kan i enlighet med både förarbetena och JAHAB-fallet uppstå redan under förhandlingsstadiet. Enligt HD:s tolkning i JAHAB-fallet synes ett förtroendeförhållande uppkomma så snart förhandlingar inletts parter emellan. Något uttryckligt avtal om sekretess krävs inte, utan tystnadsplikten kan vara underförstådd. Bevisbördan för att information lämnats under tystnadsplikt ligger emellertid på den som lämnat informationen. Företag som meddelar information till en möjlig licenstagare gör därför klokt i att ingå sekretessavtal med sin motpart. Det torde också vara vanligt förekommande. FHL ger utrymme för att utdöma högt skadestånd vid brott mot lagen. Skadelidande erhåller ersättning inte endast för den ekonomiska skada denne lidit, utan även för det intresse denne haft av att inte få sin företagshemlighet utnyttjad eller röjd. Det höga skadestånd som kan utdömas med stöd av FHL fyller två funktioner: skadelidande kompenseras för sin förlust samtidigt som skadeståndet har en preventiv verkan. Sammanfattningsvis kan konstateras av FHL tillhandahåller ett mycket gott skydd för företagens know-how. Det faktum att know-how kan erhålla skydd redan under inledande avtalsförhandlingar är – vilket jag flera gånger framhållit – av yttersta vikt. Företag som lämnar information till en presumtiv exploatör är i behov av skydd för den information som meddelas motparten. Det finns anledning att anta att FHL genom sin preventiva verkan påverkar företagets agerande på marknaden.

Ett kompletterande skydd för know-how ges om parter ingår sekretessavtal. Sekretessavtal bör ingås på ett tidigt förhandlingsstadium innan alltför mycket känslig information avslöjas för motparten. Sekretessavtalet tydliggör att viss information är hemlig och att meddelandet av denna sker i förtroende. Part som ingått sekretessavtal får svårt att hävda att denne inte fått del av information i förtroende. Eftersom sekretessavtalet tydliggör vilken information part har skyldighet att hemlighålla är sannolikheten stor att förpliktelsen kommer att beaktas. Företag erhåller emellertid inte nödvändigtvis ett fullgott skydd för know-how genom att ingå sekretessavtal. För att på bästa sätt skydda know-how bör ett sekretessavtal förenas med en skilje- och en vitesklausul. Genom att foga en skiljeklausul till sekretessavtalet undviker part risken att hemligt know-how offentliggörs. Vid brott mot sekretessavtal kan det vara svårt att fastställa den verkliga skadans storlek. Om en vitesklausul fogas till sekretessavtalet undviker part eventuella svårigheter med att påvisa den faktiska skadans omfattning. Ingen skada behöver heller ha uppkommit för att ersättning enligt vitesklausulen skall utgå. Ersättning utgår så snart motparten åsidosatt förpliktelse som åvilat honom enligt sekretessavtalet. Genom att en vitesklausul fogas till sekretessavtalet upplyses motpart redan från början om konsekvensen av att bryta mot avtalad sekretess. Vitesbeloppet sätts vanligen så högt att det får en avskräckande effekt. Ett högt satt vitesbelopp innebär tillika att skadelidande erhåller fullgod kompensation för angrepp på know-how. Vitesklausulen fyller såväl en reparativ som en preventiv funktion. Ett sekretessavtal som förenas med en skilje- och en vitesklausul utgör enligt min mening det mest fullständiga skyddet för know-how under avtalsförhandlingar. För att ytterligare minimera risken för angrepp på know-how gör företaget klokt i att använda sig av en förhandlingsstrategi.

Även lojalitetsplikten - vilken gäller som en allmän rättsgrundsats - tillhandahåller skydd för know-how. Det kan hända att parter i ett känsligt förhandlingsläge väljer att inte avtala om sekretess. En tänkbar anledning till detta kan vara att man inte vill förstöra den goda relation som råder parterna emellan. För det fall know-how inte omfattas av FHL och sekretessavtal saknas, tillhandahåller lojalitetsplikten ett alternativt skydd för know-how. Även om det är oklart hur långt lojalitetsplikten sträcker sig och när exakt den uppkommer föreligger lojalitetsplikt mellan parter redan under avtalsförhandlingar. Lojalitetsplikten innefattar en skyldighet att iaktta sekretess beträffande hemlig information. En långtgående tystnadsplikt torde gälla beträffande hemligt know-how som meddelas motpart i samband med avtalsförhandlingar. Part som utnyttjar eller röjer know-how som meddelats honom i samband med avtalsförhandlingar riskerar att bli skadeståndsskyldig. Det skydd som lojalitetsplikten tillhandahåller kan dock på intet sätt mäta sig med det skydd som FHL och sekretessavtal erbjuder.

De kostnader som utvecklandet av know-how är förenat med kan vara betydliga. Om hemligt know-how avslöjas är de ekonomiska investeringar som nedlagts i detta med ens förlorade. Vad som en gång avslöjats kan inte åter bli hemligt. Det är därför av största betydelse att know-how redan under inledande avtalsförhandlingar åtnjuter ett gott rättsligt skydd mot angrepp. Genom FHL, lojalitetsplikten och sekretessavtal erhåller know-how enligt min mening ett fullgott rättsligt skydd under avtalsförhandlingar.

Ett välfungerande skydd för know-how skapar incitament till forskning och utveckling. Det bidrar också till att skapa och vidmakthålla en sund och effektiv konkurrens. För ett högteknologiskt land som Sverige utgör skyddet för know-how en oundgänglig beståndsdel av lagstiftningen. I och med det s.k. kunskapssamhällets framväxt har kunskapens betydelse som produktionsfaktor drastiskt ökat i betydelse. Teknologisk innovation är idag av avgörande betydelse för Sveriges ekonomiska tillväxt. I The Global Competitiveness Report 2004-2005 hävdas att länder som befinner sig vid den teknologiska forskningsfronten – Sverige omnämns särskilt i detta sammanhang – är beroende av tekniska innovationer för en fortsatt ekonomisk tillväxt.<sup>168</sup> En lagstiftning som stimulerar nyskapande verksamhet är således av största vikt för Sveriges ekonomiska utveckling. Det faktum att Sverige enligt The Global Competitiveness Report 2004-2005 placerar sig på en hedersvärd tredjeplats bland världens mest konkurrenskraftiga länder är ett gott betyg till lagstiftningen på området. Denna placering ger också stöd åt min uppfattning om att skyddet för know-how under avtalsförhandlingar är mycket starkt i svensk lagstiftning.

---

<sup>168</sup> The Global Competitiveness Report 2004-2005, Executive Summary, s. 12.

# Käll- och litteraturförteckning

## Offentligt tryck

Prop. 1972:5 med förslag till skadeståndslag, m.m.

Prop. 1975/76:81 med förslag om ändring i lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område, m.m.

Prop. 1987/88:155 om skydd för företagshemligheter.

SOU 1983:52 Företagshemligheter. Betänkande av utredningen om skydd för företagshemligheter, Stockholm 1983.

Bet. 1988/89:LU30. Skydd för företagshemligheter.

Bet. 1989/90:LU37. Skydd för företagshemligheter.

## Litteratur

Adlercreutz, Axel *Avtalsrätt I* 12:e upplagan, Juristförlaget i Lund, 2002.

Andersson, Peder m.fl. *Licensavtal och patentlicenser I*: Levin, Marianne och Nordell, Per-Jonas (red.) *Handel med immaterialrätt* Juristförlaget, 1996.

Bernitz, Ulf m.fl. *Immaterialrätt och otillbörlig konkurrens* 8:e upplagan, Jure, 2004.

Carlsson, Kenny m.fl. *Konkurrenslagen – en kommentar* Norstedts Juridik, 1999.

Ekelöf, Per-Olof m.fl. *Rättegång – tredje häftet* 6:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 1999.

Fahlbeck, Reinhold *Lagen om skydd för företagshemligheter – En kommentar och rättsöversikter* 2:a upplagan, Norstedts Juridik AB, 2004.

Fischer, Erik m.fl. *Know-howlicensavtal I*: Levin, Marianne och Nordell, Per-Jonas (red.) *Handel med immaterialrätt* Juristförlaget, 1996.

Gozzo Giovanni *Företagens immaterialrätter och licensavtal* Industrilitteratur AB, 1998.

Hellner, Jan och Johansson, Svante *Skadeståndsrätt* 6:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2002.



Hellner, Jan *Speciell avtalsrätt II – Kontraktsrätt 2* häftet, allmänna ämnen, 3:e upplagan Juristförlaget, 1996.

Heuman, Lars *Specialprocess – Utsökning och konkurs* 5:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2000.

Kihlberg, Anders och Nordell, Per-Jonas *Inledning I*: Levin, Marianne och Nordell, Per-Jonas (red.) *Handel med immaterialrätt* Juristförlaget, 1996.

Koktvedgaard, Mogens och Levin, Marianne *Lärobok i immaterialrätt 7:e* upplagan, Norstedts Juridik AB, 2003.

Olsen, Lena *Ersättningsklausuler – vite och andra avtalade ersättningar vid kontraktsbrott* Nerenius & Santérus Förlag AB, 1993.

Ramberg, Jan och Ramberg, Christina *Allmän avtalsrätt* 6:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2003.

Rodhe, Knut *Obligationsrätt* P.A. Norstedt & Söners förlag, 1956.

Sandgren, Claes *Patentlicenser* P.A. Norstedt & Söners förlag, 1974.

Simonsen, Lasse *Prekontraktuelt ansvar – Det alminnelige prekontraktuelle ansvar – Ansvar ved gjennomføring av anbuds konkurranser* Universitetsforlaget, 1997.

## **Artiklar**

Bengtsson, Henrik *Företagshemligheter i domstolarnas praxis* Ny Juridik, 2002, häfte 4, s. 7-49.

Dow, Robert *Confidentiality letters – Protecting information until the deal is done* European Counsel, November 1998, s. 23-30.

Kleineman, Jan *Skadeståndsprinciper grundande uppträdande vid avtalsförhandlingar* JT 1991/92, s. 125-140.

Nicander, Hans *Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden* JT 1995/96, s. 31-49.

Regnér, Emma *Varför inte lojalitetsplikt?* JT 2001/02, s. 713-720.

Sandgren, Claes *Skyddet för företagshemligheter* JT 1998/99, s. 666-676. (Cit. Sandgren JT 1998-99).

## **Övrig litteratur**

The Global Competitiveness Report 2004-2005, World Economic Forum, Genève, oktober 2004.

# Rättsfallsförteckning

## **Nytt Juridiskt Arkiv**

NJA 1963 s. 105.

NJA 1978 s. 147.

NJA 1987 s. 639.

NJA 1990 s. 745.

NJA 1992 s. 290.

NJA 1998 s. 633.

## **Marknadsdomstolen**

MD 1996 s. 33.

## **Konkurrensverket**

KKV:s beslut den 6 april, dnr 380/94 (Premiäraktören/Imchen).