

Eteläranta 4 B 9  
00130 Helsinki, Finnland  
Tel. +358 9 696207-0  
Fax +358 9 696207-10  
helsinki@bjl-legal.com

## Zehn Faustregeln für Geschäftskontakte in Finnland

von  
**Dr. Hans Bergmann**

Stand  
**Januar 2007**

### 1. Kennen Sie Ihren Partner

Die Namen finnischer Unternehmen erschließen sich dem Nichtfinnen nicht immer ohne Probleme, Verwechslungen können hier leicht vorkommen. Es ist keineswegs ungewöhnlich, wenn sich zwei Unternehmen im Namen nur durch einen Doppelbuchstaben unterscheiden.

Auch kleine Unterschiede in der Bezeichnung der Rechtsform können bedeuten, dass man es mit einer völlig anderen Gesellschaft zu tun hat. So ist die Firma „Virtanen Oy“ nicht identisch mit der „Virtanen Oyj“ oder der „Virtanen Ky“, während die „Virtanen Ab“ in der Regel nur der schwedischsprachige Name des gleichen Unternehmens ist.

Lassen Sie keinen Zweifel darüber entstehen, mit wem Sie verhandeln und Verträge schließen. Kommt es zu einem Prozess, müssen Sie mit 100% Sicherheit bestimmen können, welches Unternehmen Ihnen das Geld schuldet.

### 2. Bonität prüfen

Viele finnische Aktiengesellschaften sind nur mit dem Mindestkapital von 2.500 Euro ausgestattet.

Eine Krise des Unternehmens bleibt leicht für längere Zeit für die Außenwelt unsichtbar: In Finnland darf die Geschäftsführung, auch wenn das Grundkapital Gesellschaft zum größten Teil verbraucht ist, noch ein Jahr warten, bevor Konkurs, Vergleich oder Sanierung beantragt werden muss.

Es ist so einfach wie notwendig, Informationen über neue Geschäftspartner einzuholen. Mit relativ geringen Unkosten können Sie einem späteren Forderungsausfall vorbeugen. Ihr finnischer Anwalt hilft Ihnen gerne bei der Informationsbeschaffung.

### 3. Sicherheiten nach Landesart

Finnische Unternehmen haben im Allgemeinen eine hohe Zahlungsmoral – wenn sie zahlen können. Vorsorge gegen Zahlungsausfälle ist aber unverzichtbar.

Verlassen Sie sich nicht auf die Sicherungsmittel, die Ihnen aus dem eigenen Land vertraut sind, sondern sichern Sie Ihre Forderungen nach finnischer Art. Der in Deutschland übliche Eigentumsvorbehalt bietet in Finnland nur in Ausnahmefällen wirksamen Schutz, insbesondere nicht in der Insolvenz Ihres finnischen Geschäftspartners. Hieran lässt sich auch durch Vereinbarung deutschen Rechtes nichts ändern.

Das finnische Recht stellt brauchbare Alternativen zur Verfügung, diese müssen aber von Fall zu Fall erwogen werden.

### 4. Meiden Sie Missverständnisse

Um erfolgreiche Gespräche führen zu können, müssen beide Seiten sicher sein, dass sie über die gleiche Sache sprechen. Dies ist aber oft schwieriger als es scheint, insbesondere wenn man sich in einem fremden Rechts- und Kulturkreis bewegt. Oft lassen sich finnische Worte direkt ins Deutsche übersetzen und bedeuten doch etwas ganz Anderes.

Der deutsche Unternehmer wird ohne weiteres annehmen, dass

Eteläranta 4 B 9  
00130 Helsinki, Finnland  
Tel. +358 9 696207-0  
Fax +358 9 696207-10  
helsinki@bjl-legal.com

der *Geschäftsführer* eines finnischen Unternehmens umfassende Vertretungskompetenzen hat und das zentrale Organ der Gesellschaft ist. In Wahrheit spielt der Geschäftsführer der finnischen Aktiengesellschaft eine untergeordnete Rolle und ist nur für laufende Angelegenheiten zuständig. Einen *Notar* hält der Deutsche für eine Person, die kostspielige Beurkundungen vornimmt. In Finnland ist er aber ein Gerichtspraktikant.

Solche Missverständnisse bergen nicht nur die Gefahr unzutreffender Vereinbarungen, sondern können schon in der Gesprächsphase Misstrauen schaffen. Lassen Sie sich beraten.

#### 5. Seien Sie nett

Finnen bevorzugen eine wenig formelle Umgangsweise. Soweit ein Kontakt über bloße Telefonate hinausgeht, sind die informelle Anrede und der Gebrauch des Vornamens üblich. Anreden wie *Herr* oder *Frau* sind in Finnland völlig ungebräuchlich.

Auch wenn die Verhandlungssprache Deutsch oder Englisch sein sollte, würden sich die meisten finnischen Gesprächspartner wohler fühlen, wenn ihnen angeboten wird, auf formelle Anrede und Titel zu verzichten.

Lassen Sie sich in jedem Fall nicht irritieren, wenn Ihnen eine Anrede merkwürdig vorkommt. So sprechen sich Finnen gerade bei offiziellen Anlässen, in denen nicht der Vorname benutzt wird, gegenseitig in der Regel mit dem bloßen Nachnamen (ohne *Herr* oder *Frau*) an, ohne dass dies respektlos gemeint ist.

#### 6. Hören Sie gut zu

Finnen fassen sich im Allgemeinen gerne kurz und wiederholen sich nur ungern. Sie tun daher gut daran, einem finnischen Gesprächspartner genau zuzuhören und ihn nicht zu unterbrechen.

Als Deutscher macht man leicht den Fehler, eine wichtige Botschaft oder Information nicht ernst zu nehmen, wenn sie ohne Getöse, Vorrede und Ausschmückung vorgetragen und bei erneuter Behandlung des Themas nicht wiederholt wird. Dies kann sich als teurer Fehler erweisen.

Vertrauen Sie auch darauf, dass Ihr finnischer Gesprächspartner Ihnen gut zuhört. Ein wiederholtes Beharren auf einem Standpunkt könnte von ihm als Signal missverstanden werden, die Verhandlungen seien bereits gescheitert.

#### 7. Wer redet, der bleibt

Während man in Deutschland wenig auf mündliche Abreden gibt, hat das gesprochene Wort für Finnen eine besondere Bedeutung.

Man tut gut daran, wichtige Botschaften oder Vereinbarungen nochmals zumindest telefonisch mit dem Geschäftspartner zu besprechen. Solange dies nicht erfolgt ist, besteht eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Mitteilung oder Vereinbarungen unbeachtet bleiben oder sogar in Frage gestellt werden, weil sie so nicht als endgültig vereinbart empfunden werden.

Auch wenn Sie bei Finnen etwas erreichen oder durchsetzen wollen, ist ein formloser Anruf oft

wirksamer als viele gut formulierte Anschreiben.

#### 8. Seien Sie flexibel

Wer Vertragserfüllung auf Punkt und Komma erwartet, kann in Finnland mitunter überrascht werden. Das gilt im Guten wie im Schlechten.

Viele Anbieter sind mit sich zufrieden, wenn die erbrachte Leistung den vereinbarten Zweck erfüllt. Nicht selten erhält man auch ein besseres Produkt als ursprünglich bestellt, weil dies ohne großen Mehraufwand möglich war. Andererseits fehlt hier und da einmal der letzte Schliff oder die vereinbarte Dokumentation.

Die Situation ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Mit steigendem Wettbewerbsdruck und Internationalität des Anbieters kann in einigen Bereichen das (Dienst-) Leistungsniveau erwartet werden, das anspruchsvolle deutsche Einkäufer und Verbraucher fordern. In anderen Bereichen kann man aber mit zu großer Buchstabentreue Befremden auslösen und sich einen Wettbewerbsnachteil einhandeln.

#### 9. Feilschen ist erlaubt

Haben Sie keine Hemmungen, bei Preisverhandlungen sowohl erheblich weniger anzubieten als verlangt als auch das erste Entgegenkommen nicht als letztes Wort zu betrachten.

In weiten Kreisen der finnischen Wirtschaft wird bei Angeboten mit erheblich höheren Margen kalkuliert als dies in Deutschland üblich ist. Man ist dabei häufig darauf eingerichtet, ohne große Gegenwehr Nachlässe anzubie-



Eteläranta 4 B 9  
00130 Helsinki, Finland  
Tel. +358 9 696207-0  
Fax +358 9 696207-10  
helsinki@bjl-legal.com

ten und diese dann bei Bedarf weiter zu unterbieten. Es wird in Finnland nicht als anstößig betrachtet, Angebote zunächst zu einem überhöhten Preis abzugeben und sich dann herunterhandeln zu lassen.

#### **10. Lassen Sie sich gut beraten**

Anders als in Deutschland werden rechtliche Beratungsleistungen von finnischen Anwälten praktisch durchgehend nach Zeitaufwand abgerechnet, auch im Falle von Prozessen. Die Stundensätze sind je nach Spezialisierungsgrad des Beraters sehr unterschiedlich.

Sie sollten nicht unbedingt den Berater beauftragen, der den billigsten Stundensatz nennt. Der erforderliche Zeitaufwand und damit die tatsächlich entstehenden Kosten hängen ebenso wie die Erfolgsaussichten in Ihrer Sache mitentscheidend von der Qualifikation des beauftragten Beraters ab.

Wenn Sie als ein international agierendes Unternehmen in Finnland arbeiten, sollten Sie sicherstellen, dass Ihr Berater neben der erforderlichen Kompetenz im Wirtschaftsrecht Finnlands auch über die Spezialisierung verfügt, die bei der Behandlung rechtlicher Fragen in einem internationalen Umfeld nötig ist.