

Eteläranta 4 B 9
00130 Helsinki
puh. +358 9 696207-0
faksi +358 9 696207-10
helsinki@bjl-legal.com

Kymmenen nyrkkisääntöä kun harjoitat liiketoimintaa Saksassa

laatinut

Hans Bergmann

Päiväys

Marraskuu 2006

1. Kirjoitettu sana pitää.

Saksassa suullisille lausumille ei aina panna kovinkaan paljon painoa. Yleensä saksalainen liikeyritys pitää sopimusta sitovana vasta sen jälkeen, kun se on kirjallisesti vahvistettu. Oikeuksissa kirjallisen vahvistuksen puuttuminen katsotaan usein merkiksi siitä, ettei lopullista sopimusta ollut vielä tehty. Siksi kannattaa aina neuvottelujen jälkeen vahvistaa tulokset kirjeellä, faksilla tai sähköpostilla käyttäen esim. muotoilua: "Vahvistamme keskustelumme tulokset seuraavasti: ...".

Jos neuvottelukumppanisi lähettää Sinulle tällaisen vahvistuksen, sitä kannattaa tarkastaa huolella: Jos et esitä vastalauseita, sopimus katsotaan syntyneen vastapuolen vahvistamin ehdoin, vaikka ne poikkeaisivat todellisesta neuvottelutuloksesta!

2. Tarkista maksukyky. Saksassa on hyvin tavallista, että laskut jäävät maksamatta huomattavasti pidemmän ajan kuin Suomessa, mikä ei välttämättä liity velallisen maksukykyyn. On kuitenkin usein vaikeaa havaita, missä vaiheessa liikeyrityksen

taloudellisesta tilanteesta muodostuu vaara velkojan saatavien toteutumiselle. Jos kumppanin kriisitilanne jää huomaamatta, toinen kumppani voi kärsiä huomattavia vahinkoja.

Ei ole kovin vaikeaa saada luottotietoja saksalaisista yrityksistä, ja niiden hankkiminen on suosittava aina ryhdyttäessä uusiin liikesuhteisiin Saksassa. Pitkäaikaisessa sopimussuhteessa sopimukseen kannattaa ottaa mekanismeja, joiden avulla toisen puolen maksukykyä on mahdollista pitää silmällä.

3. Saksalaisuudella on monta puolta.

Ota ajoissa oikea asenne saksalaista liikeyrityksiä kohtaan. On suuri etu tietää, mistä liikeyritys on kotoisin. Saksa on suuri maa ja ihmiset ovat hyvin erilaisia temperamentiltaan, liiketavoiltaan ja käyttäytymismalleiltaan. On aivan eri asia olla baijerilainen, pohjoissaksalainen tai saksilainen. Ota itsellesi aikaa tutustua liikeyrityksiin paikallisiin tapoihin, niin saavutat päämäärän nopeammin.

4. Vältä väärinkäsityksiä.

Jotta neuvottelusi voivat saavut-

taa toivotun tuloksen, tulee olla varma siitä, että osapuolet puhuvat samaa kieltä. Tämä voi käytännössä olla yllättävän vaikeaa, erityisesti kun toimitaan vieraan oikeusjärjestelmän ja kulttuurin piirissä. Saksan ammattikieli on enimmäkseen erittäin monimutkaista.

Kun käytetään esimerkiksi käsitettä *Gemeinschuldner*, ei kyseessä ole erityisen hankala velallinen, vaan konkurssivelallinen. *Garantie* ei ole Saksassa ainoastaan vakuus, vaan se on lisäksi myös itsenäinen ja ehdoton maksuvelvoite. Jos puheena on ns. *Eidesstattliche Versicherung* saksalaisen liikeyrityksen yhteydessä, niin kysymys ei ole maksukykyyn vahvistuksesta – päinvastoin: liikeyrityksen on maksuvelvoite!

Kuvatunlaiset väärinkäsitykset eivät ainoastaan johda epäasianmukaisiin sopimuksiin, vaan ne voivat tuottaa epäluottamusta jo neuvotteluvaiheessa. Kysy neuvoa.

5. Tunne kumppanisi. Saksalaisten yritysten toiminnissa on usein pieniä eroja, jotka eivät välttämättä ole silmiinpistäviä ul-

Eteläranta 4 B 9
00130 Helsinki
puh. +358 9 696207-0
faksi +358 9 696207-10
helsinki@bjl-legal.com

komaalaisen silmin katsottaessa. Näin voi helposti syntyä sekaan- nuksia, erityisesti kun pienetkin erot yhtiömuodon nimityksessä tarkoittavat, että kyseessä on täysin eri yhtiö.

Niinpä *Hans Hansen Transport GmbH* on eri yhtiö kuin *Hans Hansen Transport GmbH & Co. KG*, joka taas on aivan eri yritys kuin *Hans Hansen Transporte (Inh. Hans Hansen)*. Useisiin yrityksiin liittyy koko ryhmä itenäisiä yhtiöitä, joiden toiminimet muistuttavat toisiaan. Jokapäiväisessä asiointissa niiden edustajat jättävät usein selvittämättä, mikä yhtiön nimissä he kulloinkin toimivat.

Jos mennään oikeuteen, Sinun täytyy sataprosenttisella varmuudella pystyä sanomaan, mikä yritys Sinulle on velkaa. Älä anna sijaa pienimmällekään epäilykselle siitä, kenen kanssa neuvottelet ja solmit sopimuksia.

6. Älä anna vastapuolen sanella ehtoja. Saksalaisten sopimuskumppaniasi tilausvahvistusten, tilausten jne. kääntöpuolelta löytyy usein ns. yleiset toimitusehdot. Nämä ehdot säätelevät Teidän ja saksalaisen sopimuskumppanisi välisen sopimussuhteen yksityiskohdat, ellet ole nimenomaan esittänyt vastalauseita näitä ehtoja vastaan.

Voit lähteä siitä, että nämä ehdot eivät ole kovinkaan tasapuolisia, vaan turvaavat saksalaiselle liikekumppanillesi huomattavia oikeudellisia etuja. Saksassa on varsin yleistä, että yritys teettää räätälöityjä sopimusehtoja, jotka kaikissa kohdissa siirtävät sopimuksen tasapainoa ehtojen laatijan eduksi niin pitkälle kuin

suinkin mahdollista lain sallimissa rajoissa.

Saksassa on vain harvoin olemassa tietyllä alalla yleisesti käytössä olevia yleisiä sopimusehtoja. Useimmissa tapauksissa sopimuspuoli voi taata sopimuksen tasapainon vain esittämällä omia, asianmukaisesti laadittuja yleisiä sopimusehtoja.

7. Maassa maan tavalla. Jos suomalainen yritys toimii Saksassa samalla tavalla kuin kotimaassa, se helposti kärsii haittoja kilpailuasemassaan paikallisten yritysten kanssa.

Juridisena esimerkkinä voidaan mainita luottoriskien rajoittaminen. Saksassa saatavia on helppo turvata omistuksenpidätyslausekkeilla. Tämän mahdollisuuden käyttämättä jättäminen voi johtaa siihen, että yritys sisällyttää hintaan liian korkeita riskimarginaaleja ja hinnoittelee itsensä ulos.

Haitat voivat olla myös pelkätään taloudellisia. Johtavassa asemassa olevat toimihenkilöt saavat Saksassa toisaalta keskimäärin suurempaa palkkaa kuin Suomessa, toisaalta heiltä vaaditaan kuitenkin myös suurempaa työpanosta. Useat suomalaiset yritykset ottavat vain tilastoissa näkyvän palkkaeron huomioon, jolloin johtohenkilökunta tulee yritykselle suhteettoman kalliiksi.

Tehokas toiminta Saksan markkinoilla edellyttää, että toimitaan kyseisen toimintaympäristön eidoilla ja ollaan perillä niistä.

8. Älä anna väärää vaikutelmaa. Saksan liike-elämässä vallitsee edelleen tiettyä muodollisuutta asioitaessa liikekumppaneiden kanssa. Teitittely on varsin

yleistä eikä moni saksalainen edes tunne työkavereidensa etunimiä. Näissä olosuhteissa sinutteluun tottuneet suomalaiset helposti antavat väärän vaikutelman. Saksalainen saattaa erehtyä luulemaan, että hänen liikekumppaninsa on jo erittäin tyytyväinen neuvottelujen tuloksiin tai toisen kumppanin suorituksiin.

Teitittelyyn pidättyminen on suosittava varsinkin saksan kieltä käytettäessä, jollei ole varma siitä, ettei vastapuolella synny väärinkäsityksiä.

9. Ole päättäväinen. Saksalainen neuvottelukulttuuri eroaa suomalaisesta monessa suhteessa. Saksalaiset ovat tottuneet tuomaan oman kantansa esille pontevasti ja toistuvasti. Suomalaiset usein mieltävät tilanteita aggressiiviseksi samalla, kun saksalainen neuvottelukumppanin mielestä ollaan vielä aivan normaalilla keskustelutasolla. Näin voi helposti syntyä tarpeettomia jännitteitä neuvottelijoiden kesken.

Sopeudu saksalaisten tyyliin äläkä peräänny puolustuskannalle neuvottelukumppanin aggressiivisen äänensäyn takia. Myös Sinun itse kannattaa olla päättäväinen ja esittää kantaasi pontevasti, koska liian vaatimattomasti esitettyä argumenttia ei välttämättä oteta vakavasti.

10. Käytä apunasi hyvää konsulttia. Monet saksalaiset asianajajat laskuttavat lain säättämien kiinteiden palkkiotaulukojen mukaan, mutta liikejuridiikkaan erikoistuneet toimistot käyttävät nykyään melkein poikkeuksetta tuntiveloitusta. Tunti-



Eteläranta 4 B 9
00130 Helsinki
puh. +358 9 696207-0
faksi +358 9 696207-10
helsinki@bjl-legal.com

taksat ovat hyvin erilaisia riippuen alasta ja erikoistumisasteesta.

Ei välttämättä kannata palkata sitä asianajajaa, joka laskuttaa pienimmän tuntitaksan mukaan. Asiain hoitamiseen tarvittava aika ja näin ollen siihen liittyvät kulut samoin kuin menestymismahdollisuudet riippuvat paljolti asianajajasi pätevydestä.

Kannattaa kiinnittää huomiota siihen, että neuvonantajasi on paitsi erikoistunut kansainvälisen kaupan kysymyksiin, myös perillä saksalaisten mentaliteetista, ja että hän pystyy kommunikoimaan saksaksi ammattikäytön vaatimalla tavalla.