

Recht kompakt | Finnland | Vertriebsrecht

Vertriebsrecht in Finnland

Im Folgenden finden sich Informationen sowohl zum Recht der Handelsvertreter wie auch der Vertragshändler in Finnland.

07.07.2020

Von Nadine Bauer | Bonn

▶ [Handelsvertreterrecht](#)

▶ [Vertragshändlerrecht](#)

Handelsvertreterrecht

Rechtsgrundlage des finnischen Vertriebsrechts ist das Gesetz Nr. 417 über Handelsvertreter und Agenten vom 8.5.1992 in seiner aktuellen Fassung (*Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä/Lag om handelsrepresentanter och försäljare*).

Handelsvertreter (HV) ist, wer sich als selbständiger Gewerbetreibender einer anderen Person (Auftraggeber) gegenüber vertraglich verpflichtet hat, für deren Rechnung ständig den An- oder Verkauf von Waren zu fördern, indem er ihr Angebote vermittelt oder in ihrem Namen Kaufverträge abschließt (§ 1 Gesetz Nr. 417/1992). Der HV erhält eine Provision.

Der HV-Vertrag kann grundsätzlich formfrei abgeschlossen werden, wenn nicht eine der Parteien **Schriftform** verlangt (§ 3 Abs. 1 Gesetz Nr. 417/1992). Aus Beweisgründen ist die Schriftform jedoch stets zu empfehlen.

Pflicht des Handelsvertreters ist es, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen und bei der Ausübung seiner Tätigkeit die Interessen des Unternehmers zu wahren und dessen Weisungen zu befolgen (§ 5 Gesetz Nr. 417/1992). Im Gegenzug ist der Unternehmer verpflichtet, den Handelsvertreter bei all seinen Tätigkeiten zu unterstützen, insbesondere ihm die erforderlichen Informationen und Unterlagen zur Verfügung zu stellen (§ 8 Gesetz Nr. 417/1992).

Der HV hat gemäß §§ 10, 11 Gesetz Nr. 417/1992 einen Anspruch auf **Provision**:

- wenn der Abschluss eines Geschäftes auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist,
- wenn das Geschäft mit einem Dritten abgeschlossen wurde, den er bereits vorher für Geschäfte gleicher Art als Kunden geworben hatte,
- wenn ihm ein bestimmter Bezirk oder Kundenkreis zugewiesen ist und das Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen worden ist, der diesem Bezirk oder diesem Kundenkreis angehört,
- wenn ein Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des HV-Vertragsverhältnisses abgeschlossen wurde und überwiegend auf die Tätigkeit des HV während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist.

Die Provision muss innerhalb eines Monats nach Ende des Kalendermonats, in dem der HV gemäß § 12 Gesetz Nr. 417/1992 das Recht auf die Provision erworben hat, gezahlt werden.

Kündigung


Der HV-Vertrag kann auf bestimmte oder unbestimmte Zeit abgeschlossen werden (§§ 22, 23 Gesetz Nr. 417/1992). Ein befristeter Vertrag endet mit Zeitablauf; wird er nach Fristablauf von den Parteien stillschweigend fortgeführt, gilt er als auf unbestimmte Zeit geschlossen. Bei Beendigung eines zeitlich unbestimmten Vertrages ist eine **Kündigungsfrist** einzuhalten (§ 23 Abs. 1 Gesetz Nr. 417/1992). Diese beträgt im ersten Vertragsjahr einen Monat und verlängert sich bis

zum angefangenen fünften Vertragsjahr um jeweils einen weiteren Monat. Ab dem angefangenen sechsten Vertragsjahr und für die folgenden Vertragsjahre beträgt die Kündigungsfrist sechs Monate. Das Vertragsverhältnis kann zudem von jeder der Vertragsparteien aus wichtigem Grund fristlos gekündigt werden (§ 25 Abs. 1 Gesetz Nr. 417/1992).

Bei Vertragsbeendigung steht dem Handelsvertreter unter folgenden Voraussetzungen ein **Ausgleichsanspruch** zu: Der Unternehmer zieht noch erhebliche Vorteile daraus, dass der HV für ihn neue Kunden geworben oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert hat. Zudem muss die Ausgleichszahlung angemessen sein (§ 28 Abs. 1 Ziffer 2 Gesetz Nr. 417/1992).

Eine **Wettbewerbsabrede** bedarf der Schriftform und kann für maximal zwei Jahre getroffen werden (§ 31 Gesetz Nr. 417/1992). Eine solche ist nur zulässig für den dem HV vormals zugewiesenen Bereich sowie für Warenarten, die Gegenstand seiner Vertretung waren.

Vertragshändlerrecht

Der Vertragshändler ist ein unabhängiger Kaufmann und handelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Der Vertragshändlervertrag wird nach den allgemeinen Regeln des Vertragsrechts beurteilt. Im Rahmen von Alleinvertriebsverträgen kommt dem Kartellverbot des Artikel 101 AEUV besondere Bedeutung zu, wonach mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bewirken. Erfüllt eine Vertriebsvereinbarung diese Kriterien, so kann sie dennoch zulässig sein, wenn sich die Zulässigkeit aus der sogenannten [Gruppenfreistellungsverordnung Nr. 330/2010](#)  der EU vom 20.4.2010 ergibt.

Dieser Beitrag gehört zu:
[Recht kompakt Finnland](#)

Mehr zu:

Finnland
Vertriebsrecht, übergreifend
Recht

Kontakt

Nadine Bauer

Rechtsexpertin

 +49 228 24 993 364

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

VERTRIEBSRECHT IN FINNLAND

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.