

berg:mann

Rechtlicher Grundriss

ANLAGENBAU IN FINNLAND

2026

www.bergmann.fi



Der finnische Bausektor befindet sich in einer dynamischen Phase, in der zahlreiche große Infrastrukturprojekte und nachhaltige Bauinitiativen durchgeführt werden. Dieses vielseitige Umfeld bietet ausländischen Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, sich an industriellen Bauprojekten zu beteiligen.

Dieser Leitfaden bietet Einblicke und praktische Ratschläge für ausländische Unternehmen, die sich im finnischen Bausektor bewegen. Er behandelt Aspekte, die für die Durchführung von Projekten von entscheidender Bedeutung sind, darunter Auftragsvergabe, Projektmanagement, Ausschreibungen und Beschaffung, gesellschaftsrechtliche und steuerliche Erwägungen sowie Personalmanagement.



Dia Autoren

Peter Jaspers
Partner
peter.jaspers@bergmann.fi

Peter Jaspers hat 25 Jahre Erfahrung in Anlagenbauprojekten mit Fokus auf Vertragsberatung, Finanzierung und Risikomanagement.



Pinja Borenius
Senior Associate
pinja.borenius@bergmann.fi

Pinja ist auf die Bereiche Energie und Bauwesen spezialisiert und ist versiert in Baurechtsstreitigkeiten, Bauverträgen und Fragen der Entsendung von Arbeitnehmern nach Finnland.

Inhalt

Finnische Vertragspraxis in Kürze 4

EPC-Unternehmer in Finnland 9

Projektmanagement 15

Anbieten in öffentlichen Ausschreibungen 22

Lizenzen und Genehmigungen 30

Steuern 35

Versicherungen und Risikomanagement 38

Entsendung von Mitarbeitern nach Finnland 41

Streitbeilegung 57

Nützliche Kontakte 63

Bevorstehende Veranstaltungen 65

Über Bergmann 67



Roni Varhee
Senior Associate
roni.varhee@bergmann.fi

Roni Varhee betreut alle Phasen von Bauprojekten mit umfassender Erfahrung in Vertragssachen und Schiedsverfahren.

Finnische Vertragspraxis in Kürze

Das finnische Rechtssystem ist Teil der nordischen Rechtsfamilie. Geschäftsleute aus Skandinavien werden daher viele Dinge im finnischen Vertragsrecht wiederfinden, die ihnen vertraut sind. Für alle anderen gibt es einige wichtige Merkmale, die man beim Abschluss von Verträgen in Finnland im Auge behalten sollte.

Das vielleicht auffälligste Merkmal des finnischen Vertragsrechts ist, dass es stets die Fakten über die Form stellt. Ein finnisches Gericht wird niemals einen Fall allein aufgrund der Verwendung eines bestimmten Wortes oder einer bestimmten Formulierung im Vertrag durch die Parteien entscheiden. Tatsächlich steht das finnische Recht Begriffen und Formulierungen recht gleichgültig gegenüber. Juristen betrachten hier gerne den gesamten Vertrag, was die Parteien tatsächlich beabsichtigt haben, aber auch, was einfach Sinn macht.

Richterliches Ermessen

Die Richter in Finnland haben (nach finnischem Vertragsrecht) einen weiten Ermessensspielraum bei der Anpassung von Vertragsklauseln oder deren Aufhebung, wenn sie eine solche Klausel für unangemessen halten. Dies kann ein Segen oder ein Fluch sein. Insbesondere Parteien, die sich in einer schwächeren Verhandlungsposition befinden, werden von einem Teil der Sorgen um die Vertragsbedingungen entlastet: Wenn die Dinge zu absurd werden, kann man sich auf die Hilfe der Justiz verlassen. Auf der anderen Seite macht dieses Konzept den Ausgang möglicher Streitigkeiten weniger vorhersehbar.

Folglich ist das grundlegende Paradigma für die Vertragsgestaltung in Finnland anders als in vielen anderen Ländern. Es ist nicht möglich, mit Sicherheit zu bestimmen, wie weit man gehen kann, z. B. in Bezug auf die Einschränkung der Rechte der anderen Partei, ohne dass die Vertragsklauseln von den Gerichten aufgehoben werden.

Stattdessen muss man anstreben, dass der Vertrag das konkrete Projekt und die tatsächlichen berechtigten Interessen der Parteien möglichst genau widerspiegelt. Nur vor diesem Hintergrund ist es möglich, gewünschte Verschiebungen vorzunehmen, z.B. in Bezug auf Haftung, Kündigungsrechte o.ä. Nur wenn ein Richter erkennen kann, dass Vertragsklauseln eine klare Motivation im Rahmen des konkreten Projekts haben, kann man einigermaßen sicher sein, dass die Klausel einer gerichtlichen Überprüfung standhält.

Form der Verträge

Das finnische Vertragsrecht ist weitgehend frei von zwingenden Formvorschriften. Verträge können in jeder Form geschlossen werden, die den Parteien zweckmäßig erscheint (und dem Bedürfnis der Parteien nach Nachweis bestehender Vereinbarungen entspricht).

In der Praxis werden sogar Geschäftsverträge von erheblichem Wert routinemäßig per E-Mail geschlossen, wobei Scans der unterzeichneten Dokumente ausgetauscht oder elektronische Signaturen verwendet werden. Für den letztgenannten Zweck werden in der Regel Drittanbieter von Signaturdiensten eingesetzt.

Bei der elektronischen Unterzeichnung werden die Originale manchmal nachträglich zu Dokumentationszwecken ausgetauscht, was jedoch nicht erforderlich ist (und immer seltener vorkommt).

Rechtsbehelfe bei Vertragsstörungen

Den Vertragsparteien steht es weitgehend frei, die Rechtsbehelfe zu vereinbaren, die sie im Falle von Vertragsverletzungen oder anderen Störungen der Vertragserfüllung anwenden wollen. Soweit sie nichts Bestimmtes vereinbaren, gelten die üblichen Rechtsbehelfe des finnischen Vertragsrechts. Einige wichtige Bemerkungen zu diesen Rechtsbehelfen:

- In Finnland kann Erfüllung von vertraglichen Pflichten in Natur eingeklagt und durchgesetzt werden. Man ist nicht darauf beschränkt, einen finanzi-

ellen Ausgleich zu fordern. So können beispielsweise Wettbewerbsverbote durch eine gerichtliche Verfügung durchgesetzt werden.

- In Ermangelung vertraglicher Haftungsbegrenzungen umfasst der Schadenersatz bei fahrlässiger Vertragsverletzung in der Regel den vollen Ersatz aller Schäden, die nachweislich durch die Vertragsverletzung verursacht wurden, einschließlich Folgeschäden wie Produktionsausfälle.
- Eine Kündigung des Vertrags ist bei wesentlichen Vertragsverletzungen möglich, wobei die Definition des Begriffs „wesentlich“ viel Interpretationsspielraum lässt. Die Unsicherheit kann durch vertragliche Definitionen verringert werden.

Verwendung von Standardbedingungen

Ein besonderes Merkmal der finnischen Vertragspraxis ist die weit verbreitete Verwendung von standardisierten Vertragsbedingungen. Solche Vertragsbedingungen werden in der Regel von Gruppen interessierter Akteure in der betreffenden Branche mit dem Ziel entworfen, einen ausgewogenen Rahmen zu schaffen, der auf die meisten einschlägigen Verträge angewendet werden kann.

Bei Bauverträgen werden in der Mehrzahl der Bauprojekte die Vertragsbedingungen „YSE 1998“ verwendet. Da es im finnischen Recht keine speziellen Bestimmungen für Werk- oder Bauverträge gibt, werden die YSE 1998-Bedingungen zuweilen so empfunden, als seien sie selbst das Gesetz. In jedem Fall sind sie ein deutlicher Ausdruck der Erwartungen, die finnische Parteien beim Abschluss von Bauverträgen haben.

Die YSE-Bedingungen von 1998 sind nur unmittelbar anwendbar, wenn sie im Vertrag ausdrücklich in Bezug genommen werden. Ihre breite Akzeptanz verleiht den Bedingungen jedoch ein erhebliches Gewicht bei der Auslegung unklarer Vertragsklauseln oder beim Ausfüllen von Vertragslücken, selbst wenn nicht auf sie Bezug genommen wird. Es ist ratsam, sie bei der Abfassung des Vertrags zu berücksichtigen.

Schiedsklauseln

Die Vereinbarung eines Schiedsverfahrens zur Beilegung von Rechtsstreitigkeiten ist in finnischen Bauverträgen gängige Praxis. Die Gründe dafür sind unter anderem die Langsamkeit der finnischen Gerichtsverfahren und das Interesse der Parteien an einer vertraulichen Verfahrensabwicklung (Gerichtsakten sind grundsätzlich öffentlich).

Bei grenzüberschreitenden Projekten kommt hinzu, dass nur bei Schiedsverfahren die Möglichkeit besteht, Englisch als Verfahrenssprache zu wählen und Schiedsrichter aus neutralen Ländern zu bestellen.

Die finnische Zentralhandelskammer betreibt ein Schiedsinstitut, dessen Verfahren sich in der finnischen Bauwirtschaft großer Beliebtheit erfreuen. Für internationale Verfahren werden häufig auch andere Schiedsinstitute, wie die Internationale Handelskammer (ICC), eingeschaltet.

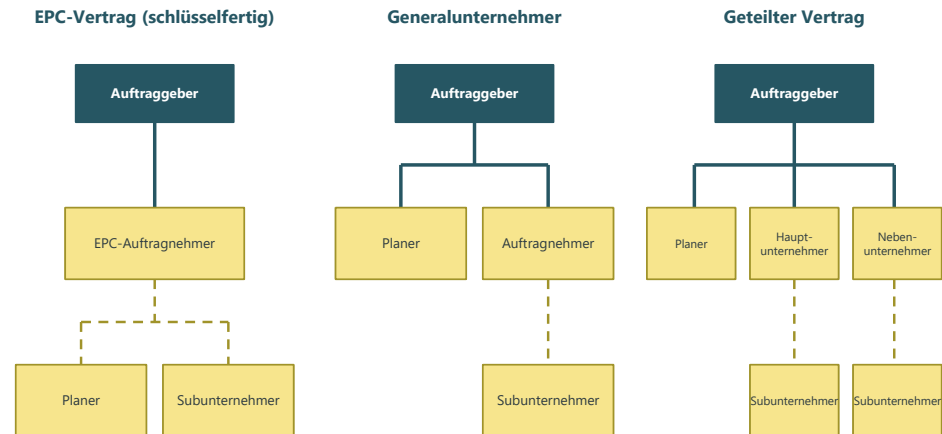
Übliche Vertragsmodelle

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die vertraglichen Beziehungen und die Rollenverteilung eines Bauprojekts zu organisieren. Die Gestaltung hängt unter anderem von den Zielen und der Risikobereitschaft des Bauherrn, der Leistungsfähigkeit der Projektorganisation und weiteren projektspezifischen Faktoren ab. In Finnland gehören zu den wichtigsten Vertragstypen schlüsselfertige EPC-Verträge (kokonaisvastuu-urakka, KVR), Generalunternehmerverträge (kokonaisurakka) und geteilte Verträge (jaettu urakka), die sich hauptsächlich im Leistungsumfang des Auftragnehmers unterscheiden.

Während ein EPC-Auftragnehmer die Gesamtverantwortung für das Projekt übernimmt, bleibt bei Generalunternehmern und geteilten Verträgen in der Regel der Auftraggeber für die Planung verantwortlich. Bei einem geteilten Vertrag werden die Arbeiten zwischen einem Hauptauftragnehmer und mehreren Nebenauftragnehmern verteilt, die jeweils dem Auftraggeber für ihren jeweiligen Umfang verantwortlich sind.

Scope-Element	EPC-Vertrag (schlüsselfertig)	Generalunternehmer	Geteilter Vertrag
Ingenieurwesen	✓	☐	☐
Beschaffung	✓	✓	☒
Bau	✓	✓	☒
Standortverwaltung	✓	✓	☐

Weitere gängige Vertragsarten sind der Baumanagementvertrag (projektinjohtour-akka), bei dem der Auftraggeber umfangreiche Entscheidungsrechte bei der Ausführung behält, sowie öffentlich-private Partnerschaften (PPP, elinkaarisopimukset), bei denen der Unternehmer typischerweise eine schlüsselfertige Verantwortung kombiniert mit langfristigen Wartungspflichten übernimmt. Das Allianzmodell (allianssimalli), also integrierte Projektabwicklung, in der Bauherr, Planer und Bauunternehmer eine gemeinsame Projektorganisation bilden, wird zunehmend in groß angelegten Infrastrukturprojekten in Finnland eingesetzt.



Die verschiedenen Vertragsmodelle beinhalten unterschiedliche Vertragsverhältnisse, die von den beteiligten Parteien ausgehandelt und verwaltet werden müssen.

EPC-Unternehmer in Finnland

Ausschreibungen für Projekte

Anlagenbauprojekte im Bereich der anspruchsvollen Infrastruktur werden zunehmend als EPC-Generalverträge vergeben. Ausländische Anbieter sind willkommen, müssen aber sicherstellen, dass sie gut positioniert sind, um sich diese Aufträge erfolgreich zu sichern.

Durch die Vergabe des gesamten Auftrags an einen Auftragnehmer als Paket, von der Detailplanung bis zur schlüsselfertigen Übergabe, entfallen für den Bauherrn viele Schnittstellen. Umgekehrt birgt die Übernahme eines Generalauftrags für die Auftragnehmer erhöhte Risiken.

Im Allgemeinen muss der Auftragnehmer die volle Verantwortung dafür übernehmen, dass die Anlage fertiggestellt und für den vereinbarten Zweck geeignet ist. Auf Unwägbarkeiten und Hindernisse kann er sich nur in sehr begrenzten Ausnahmefällen berufen.

Risikomanagement mit Erfahrung

Aus technischer Sicht ist das Risiko für einen erfahrenen Auftragnehmer kalkulierbar - und bei Bedarf versicherbar. Der rechtliche und verwaltungstechnische Rahmen stellt jedoch ausländische Anbieter vor Herausforderungen, wenn sie in Finnland noch keine eigenen soliden Erfahrungen gesammelt haben.

Zum einen gibt es ordnungspolitische Aspekte, die sich direkt auf die Kosten für die Erbringung von Bau- und Dienstleistungen auswirken: Arbeitsrecht und Sicherheitsvorschriften in erster Linie, aber auch Einfuhr- und Transportbeschränkungen sowie natürlich Steuern und Abgaben.

Die Frage, was genau geliefert werden soll, hat einen noch größeren Einfluss auf die Kalkulation und die Risikobewertung. Hier kommt die Besonderheit des EPC-Vertrags ins Spiel: Der Bauherr gibt in der Regel nur eine grobe Spezifikation vor (FEED - Front End Engineering Design), aus welcher die funktionalen Ziele des Anlagenbauprojekts entnommen werden. Es liegt in der Verantwortung des Generalunternehmers, die Ziele zu erreichen und dabei die Anforderungen von Gesetzen, Normen und Behörden einzuhalten.

Wenn sich der Lieferant außerhalb seines geografischen Heimatgebiets bewegt, kann er bei der Bewertung länderspezifischer Risiken auf Herausforderungen stoßen, z. B. unvorhergesehene Sicherheitsanforderungen oder Dokumentationsanforderungen von Behörden, Änderungen des Arbeitsumfelds aufgrund gesetzlicher Maßnahmen und unerwartete Steuern.

Gut vorbereitet sein, erfolgreiche Angebote machen

In der Praxis ist häufig zu beobachten, dass sich ausländische Bieter im Wettbewerb um einen EPC-Auftrag einen Nachteil einhandeln, indem sie aufgrund der genannten Risikofaktoren entweder eine überhöhte Risikoprämie zusätzlich zum Preis kalkulieren (wodurch sie schnell aus dem Rennen sind und Transaktionskosten sparen) oder sich bei den Vertragsverhandlungen zu sehr gegen die Übernahme der für einen EPC-Auftrag typischen Geschäftsrisiken wehren (was zu einem späteren und teureren Scheitern führt).

Damit potenzielle Auftragnehmer bei finnischen EPC-Projekten erfolgreich sein können, müssen sie in der Lage sein, Projektrisiken realistisch einzuschätzen und zu kalkulieren. Auf diese Weise können sie auch die finnischen Kunden davon überzeugen, dass man sich auf sie verlassen kann, wenn es um die Abwicklung eines komplexen Projekts im finnischen Umfeld geht.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, dies konkret zu erreichen. Bei einem langfristigen Eintritt in den finnischen Markt sollte ein eigenes, lokales Personal mit den entsprechenden Kompetenzen aufgebaut werden. In den meisten Fällen wird auch die Hinzuziehung von externem Fachwissen in Form von technischen und rechtlichen Beratern erforderlich sein.

EPC-Vertrag in Finnland aus Sicht des Unternehmers

Die Gestaltung und Verhandlung des EPC-Vertrags eines Generalunternehmers richtet sich in erster Linie nach den Erfordernissen des jeweiligen Projekts. Allgemeingültige Regeln können nicht aufgestellt werden. Aber natürlich spielen die Konventionen und Gepflogenheiten auf dem Zielmarkt – in diesem Fall Finnland – eine Rolle.

Der Grundgedanke des EPC-Vertrages ist, dass der Unternehmer eine weitreichende, volle Verantwortung für den Erfolg des Bauvorhabens übernimmt. In der Regel wird dabei ein Pauschalpreis für die Fertigstellung vereinbart.

Das Projektrisiko des Unternehmers hängt davon ab, inwieweit er die Verantwortung trägt. Dies ist von Projekt zu Projekt sehr unterschiedlich, und bei Vertragsverhandlungen ist ein Tauziehen nicht unüblich.

Vor allem die folgenden Fragen sind typische Streitpunkte bei der Risikoverteilung:

- Kann der Unternehmer davon ausgehen, dass das FEED korrekt ist, oder muss alles von Grund auf neu geprüft werden?
- Muss sich der Unternehmer um die Einholung von Genehmigungen (Baugenehmigung, Umweltgenehmigung, branchenspezifische Genehmigungen usw.) kümmern, die erforderlichen Unterlagen erstellen und die Verantwortung für auftretende Verzögerungen übernehmen?
- Reicht es aus, wenn der Unternehmer die im FEED oder im Vertrag festgelegten technischen Ziele erfüllt, oder ist er in allgemeinerer Form dafür verantwortlich, dass die errichtete Anlage auch tatsächlich ihren Zweck erfüllt?
- Kann der Unternehmer bei unvorhersehbaren Ereignissen (z. B. Bodenverunreinigungen, Handlungen Dritter, Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen) Nachzahlungen und Terminanpassungen verlangen oder fallen diese in das Risiko des Unternehmers?

Durch eine allzu risikoscheue Haltung kann ein Anbieter seine Glaubwürdigkeit als erfahrener Generalunternehmer aufs Spiel setzen. Viele dieser Risiken lassen sich kaufmännisch recht zuverlässig abschätzen und in das Angebot einpreisen, wenn man mit den rechtlichen und faktischen Rahmenbedingungen in Finnland vertraut ist.

Änderungen

Auch wenn der Bauherr die Verantwortung so weit wie möglich auf den Generalunternehmer übertragen möchte, wird er in der Regel das letzte Wort haben wollen, wenn es darum geht, was tatsächlich gebaut wird. Der Bauherr kann Änderungen an den auszuführenden Arbeiten anordnen.

Ein finnischer Auftraggeber wird es in der Regel nicht hinnehmen, dass dieses Recht im Vertrag beschränkt wird. Es wird Ihnen auch kaum gelingen, die Durchführung eines Änderungsauftrags davon abhängig zu machen, dass sich die Parteien vorher über die Auswirkungen auf den Vertragspreis und den Zeitplan einigen. Vielmehr ist es bei Bauverträgen üblich, dass der Fortgang der Arbeiten und die Fertigstellung des Projekts Vorrang vor allen kaufmännischen Belangen haben.

Anbieter sind gut beraten, diese Ausgangslage zu akzeptieren und sich auf die Bereiche zu konzentrieren, in denen sie realistischerweise etwas erreichen können:

- Vereinbarung von praktikablen Änderungsverfahren, bei denen der Unternehmer Klarheit darüber hat, ob eine Änderung durchgeführt werden soll, auch wenn der Preis noch nicht feststeht,
- Einigung auf realistische Preismechanismen, die greifen, wenn Änderungen durchgeführt werden sollen, ohne dass vorher ein Preis vereinbart wurde, und
- Berücksichtigung der Auswirkungen, die Änderungsaufträge auf die Gesamtverantwortung des EPC-Auftragnehmers haben können.

Und natürlich sollte man während des gesamten Projektverlaufs eine umfassende Projektdokumentation vorsehen, anhand derer man die Kosten und Auswirkungen geänderter Aufträge nachverfolgen und die im Vertrag vorgesehenen Verfahren zur Durchsetzung von Zuschlägen und Terminanpassungen einhalten kann.

Gewährleistung und Haftung

Welche Garantien übernommen werden sollen und für wie lange, hängt von der Art des Projekts ab. In Finnland ist eine zweijährige Gewährleistungsfrist üblich. Die branchenüblichen YSE 1998-Bedingungen sehen auch eine Nachhaftung für verborgene Mängel vor, die für zehn Jahre nach Erhalt gilt, wenn diese auf Umstände wie grobe Fahrlässigkeit bei der vereinbarten Qualitätssicherung zurückzuführen sind.

Ohne vertragliche Haftungsbeschränkung ist die Haftung des Auftragnehmers – sei es für Baumängel oder für die Folgen von Vertragsverletzungen – nach finnischem Recht unbegrenzt. Auch die Standardbedingungen YSE 1998 enthalten keine Haftungsbeschränkung.

Die Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen ist üblich, insbesondere der Ausschluss von indirekten Schäden und die Festlegung von Haftungsobergrenzen. Allerdings wird am Markt natürlich auch die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, sowie ein angemessener Versicherungsschutz vorausgesetzt. Lieferanten sollten daher vermeiden, mit übertriebenen Vorstellungen über Haftungsbeschränkungen falsche Signale zu setzen. Der EPC-Auftragnehmer hat jedoch ein verständliches Interesse daran, nicht zum Risikozentrum in der vertraglichen Wertschöpfungskette zu werden: Eine Abwälzung von Haftungsrisiken auf Subunternehmer, Planer und andere Vertragspartner ist nur bedingt möglich.

Projektmanagement

Auswahl der Projektpartner: Damit die Kette stark bleibt

Bei Großprojekten kommen auf den verschiedenen Ebenen der Lieferkette sehr unterschiedliche Akteure zusammen, die jeweils ihre eigenen Erwartungen und Vorstellungen haben. Der Grad der Professionalität der Unternehmer kann ebenso variieren wie ihre finanzielle Solidität. Das wahrscheinlich wirksamste Instrument des Risikomanagements ist die sorgfältige Auswahl der Geschäftspartner.

Wenn Sie einen Subunternehmer für einen wichtigen Teil Ihres Lieferumfangs auswählen, möchten Sie sicher, dass dieser Subunternehmer für Fehler haftet. Sie möchten aber auch, dass er finanziell in der Lage ist, die Rechnung zu bezahlen, wenn etwas schief geht.

Auf Gelingen setzen, nicht auf Haftung

Das Hauptziel ist natürlich, dass erst gar nichts schief geht. Schließlich haftet in der Lieferkette jedes Unternehmen gegenüber seinem jeweiligen Kunden für dieselbe Lieferung. Wenn Sie Teile einer vertraglichen Leistung über einen Untervertrag einkaufen, ist es sehr wahrscheinlich, dass Ihre eigene Haftungshöchstgrenze höher ist als die Ihres Subunternehmers.

Anstatt sich auf Haftungsklauseln zu verlassen, ist es daher vorrangig, dass das Projekt funktioniert. Es liegt auf der Hand, dass Sie den Hintergrund Ihres Subunternehmers überprüfen sollten – Referenzprojekte, Finanzdaten und dergleichen. Wenn der Untervertrag für Sie wichtig ist, sollten Sie auch die tatsächlich handelnden Personen überprüfen. Sorgfältig ausgearbeitete Vertragsverfahren stellen sicher, dass der Auftragnehmer Projektmanager mit der erforderlichen Erfahrung entsendet und dass Sie bei notwendigen Änderungen des Schlüsselpersonals ein Mitspracherecht haben.

Keine schwachen Glieder in der Kette

Es kann sein, dass Ihr Subunternehmer wiederum Subunternehmer mitbringt. Das ist normal. Ihr Risiko steigt jedoch mit dem Umfang der Lieferungen, die Ihr Unterauftragnehmer untervergift. Ihr Subunternehmer sollte verpflichtet sein, den Kern der betreffenden Leistungen selbst zu erbringen.

Eine gesunde Lieferkette lässt sich daran erkennen, dass jedes Glied der Kette einen wesentlichen Beitrag zur Lieferung leistet. Wenn Sie einen Subunternehmer haben, der selbst keinen relevanten Wert zur Lieferung beiträgt, sondern die meisten Arbeiten an einen anderen Akteur vergibt, dann wird die Kette an diesem Punkt zu dünn.

Der Erfolg eines Projekts hängt zu einem großen Teil von erfolgreicher Kommunikation ab. Kommunikation von relevanten Spezifikationen, Kommunikation von veränderten Umständen und deren Auswirkungen, Kommunikation zwischen verschiedenen Auftragnehmern, die an voneinander abhängigen Teilen des Projekts arbeiten. Mit einem Sub-Subunternehmer haben Sie keine vertraglichen Mechanismen, die sicherstellen, dass sie die richtigen Informationen erhalten und haftbar gemacht werden können. Aber damit alles funktioniert, müssen Sie in der Praxis doch direkt mit ihnen sprechen. Wenn etwas schief geht, wird es schwierig zu wissen, wer was gesagt hat und was das für die Haftung bedeutet.

Änderungen in Bauverträgen

Die so genannten Allgemeinen Bedingungen für Bauverträge (YSE 1998) regeln die Mehrzahl der in Finnland abgeschlossenen Bauverträge. Eine der wichtigsten Fragen, die in diesen Bedingungen geregelt sind, ist der Umgang mit Änderungen an Bauplänen während eines Bauprojekts. Abhängig von der Art des Projekts und dem Detaillierungsgrad der Pläne wird der typische Umfang von Änderungen während eines Bauprojekts auf 2-10 % des Vertragspreises geschätzt.

Die häufigsten Streitigkeiten gehen darum,

- ob die beantragten Arbeiten eine Änderung darstellen,

- ob die beantragte Änderung nach dem Vertrag oder nach dem geltenden Recht zulässig ist,
- und schließlich um das Recht des Auftragnehmers, eine zusätzliche Vergütung zu fordern.

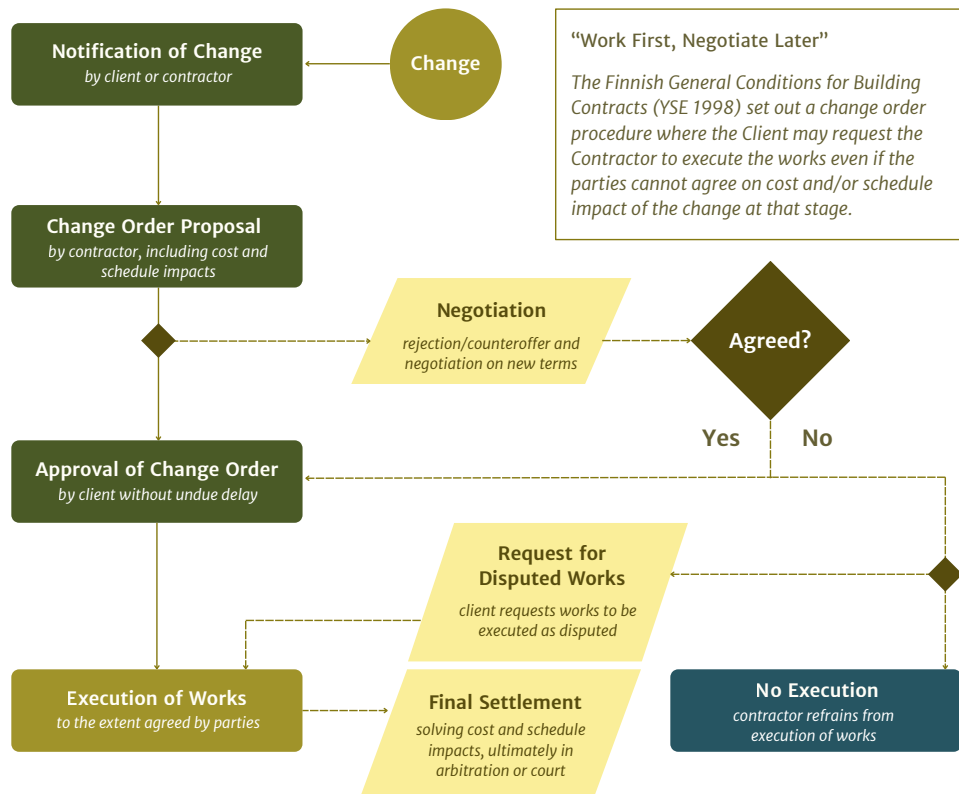
Verpflichtung zur Durchführung einer Änderung

Änderungen am Entwurf, Mängel in den Plänen oder Gutachten oder Änderungen der Bauvorschriften können unter anderem dazu führen, dass ein Bauvertrag im Laufe des Projekts geändert werden muss. Die YSE-Bedingungen sehen ein Verfahren vor, das zur Anwendung kommt, wenn der Vertrag keinen anderen Mechanismus zur Behandlung von Änderungen der Baupläne oder anderer zusätzlicher Arbeiten enthält.

In den YSE-Bedingungen wird zwischen Änderungsarbeiten und zusätzlichen Arbeiten unterschieden. Änderungsarbeiten ergeben sich aus einer Änderung eines im Vertrag enthaltenen Plans. Bei der Änderung kann es sich um eine Änderung, Erweiterung oder Reduzierung der Arbeiten handeln. Zusätzliche Arbeiten hingegen sind Arbeiten, die der Unternehmer ausführt, die ursprünglich aber nicht zu den vertraglich vereinbarten Verpflichtungen gehörten. Haben sich die Parteien beispielsweise auf die Installation von Rohrleitungen in einem Gebäude geeinigt, dürften Rohrleitungsarbeiten im Hofbereich als zusätzliche Arbeiten gelten. Andererseits könnte das Hinzufügen weiterer Rohrleitungsschnittstellen zu den Systemen innerhalb des Gebäudes als Änderungsarbeiten betrachtet werden.

Nach den YSE-Bedingungen ist der Unternehmer verpflichtet, die vom Auftraggeber geforderten Änderungsarbeiten durchzuführen. Der Unternehmer kann sich nur dann weigern, wenn die verlangte Änderung den Charakter des Bauauftrags erheblich verändern würde.

Der Unternehmer hat Anspruch auf eine Erhöhung des Vertragspreises, wenn sich die Verpflichtungen des Unternehmers aufgrund einer Änderung des Bauplans erhöhen. Eine solche Änderung muss dem Unternehmer zuvor vom Auftraggeber mitgeteilt werden. Um die Preisanpassung zu vereinbaren, muss der Unterneh-



Nachtragsverfahren in einem typischen finnischen Bauvertrag (YSE 1998)

mer ein Angebot für die Änderungsarbeiten vorlegen. Mit den Änderungsarbeiten darf nicht begonnen werden, bevor eine schriftliche Einigung über den Inhalt der Änderung und ihre Auswirkungen auf den Bauvertrag erzielt wurde – es sei denn, die Ausführung der betreffenden Arbeiten wird als streitige Arbeiten (siehe unten) in Auftrag gegeben.

Die YSE-Bedingungen enthalten keine Verpflichtung zur Durchführung gewünschter zusätzlicher Arbeiten. Die Parteien können sich frei über den Preis, den Zeitpunkt der Fertigstellung und die Auswirkungen auf den Zeitplan des Projekts einigen.

Kommt keine Einigung zustande, ist der Auftragnehmer nicht verpflichtet, die zusätzlichen Arbeiten auszuführen – wiederum mit der Ausnahme, dass strittige Arbeiten in Auftrag gegeben werden können.

Streitige Arbeiten

Wenn sich die Parteien über die Qualifikation der Arbeiten streiten – d. h. darüber, ob es sich um Änderungs- oder Zusatzarbeiten handelt oder um einen Teil des ursprünglichen Vertragsumfangs – oder wenn sich die Parteien nicht über die Folgen einer Änderung in Bezug auf Preis und/oder Zeitplan einigen können, sehen die YSE-Bedingungen vor, dass der Unternehmer die geforderten Arbeiten ausführen muss, wenn der Auftraggeber dies verlangt.

Die Regelung beruht auf dem Gedanken, dass der Streit das Projekt auf keinen Fall gefährden darf. Streitfragen über Kosten und Zeitplan müssen dann später geklärt werden – gegebenenfalls in einem Gerichts- oder Schiedsverfahren.

Wenn der Auftraggeber die Ausführung strittiger Arbeiten anordnet, sollte der Unternehmer dem Auftraggeber auf jeden Fall ein Angebot für diejenigen Arbeiten unterbreiten, die nach Ansicht des Unternehmers nicht im Vertragsumfang enthalten sind. Der Auftraggeber trägt dann das Risiko, dass die Arbeiten zu vergüten sind, wenn sich die Meinung des Unternehmers als zutreffend erweist.

Wenn es ganz offensichtlich ist, dass es sich bei den vom Auftraggeber geforderten Arbeiten um zusätzliche Arbeiten handelt, kann der Unternehmer im Einzelfall auch das Recht haben, den Vertrag zu kündigen, anstatt die zusätzlichen Arbeiten auszuführen. Dies ist jedoch ein riskantes Unterfangen.

Einzuhaltende Verfahren

In der Praxis weichen die Parteien oft von den formalen Anforderungen der YSE-Bedingungen ab. Beispielsweise kann der Projektzeitplan so eng sein, dass die Parteien das formale Vereinbarungsverfahren nicht einhalten können, oder die Parteien sich einfach mündlich auf eine Änderung einigen.

Wird keine schriftliche Vereinbarung über den Preis der Änderung getroffen, läuft der Unternehmer Gefahr, den Anspruch auf Bezahlung der geleisteten Arbeit zu verlieren – selbst wenn unbestritten ist, dass es sich bei den Arbeiten um Änderungen an den ursprünglichen Plänen handelt.

Unterlässt es ein Unternehmer, dem Auftraggeber eine Änderung anzuzeigen, kann der er unter bestimmten Umständen sein Recht auf zusätzliche Zahlung verlieren. In der höchstrichterlichen Rechtsprechung Finnlands wird die Verantwortung des Unternehmers hervorgehoben, Änderungen zu identifizieren und die Auswirkungen auf Preis und Zeitplan mitzuteilen.

Die Parteien können sich jedoch auf ein Verfahren einigen, das von den YSE-Vorschriften abweicht. Ob und inwieweit eine mündliche Vereinbarung oder eine auf der Baustelle bei Änderungen etablierte Vorgehensweise die in den YSE-Bedingungen festgelegten formalen schriftlichen Anforderungen außer Kraft setzen kann, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Dabei können zahlreiche Aspekte von Bedeutung sein, darunter die zwischen den Parteien bestehende Praxis, die Notwendigkeit der Durchführung der Arbeiten und der objektive Nutzen der Arbeiten für den Auftraggeber.

Offensichtlich sind diese Überlegungen vor allem für die nachträgliche Bewertung im Streitfall relevant. Wenn bei einem umsichtig geführten Projekt abzusehen ist, dass die in den YSE-Bedingungen (oder im Vertrag) festgelegten Anforderungen nicht eingehalten werden können, ist es ratsam, Abweichungen von diesen Anforderungen im Voraus schriftlich zu vereinbaren.

Claims Management

Für jeden Unternehmer in der Lieferkette ist es unerlässlich, ein Projektmanagement einzurichten, das die Entwicklung des Projekts ständig überwacht und angemessen reagiert, wenn sich herausstellt, dass etwas nicht so ist, wie es beabsichtigt war. Alle Änderungen oder Hindernisse bei den Arbeiten müssen angezeigt und spezifiziert werden, die Auswirkungen auf Preis und Zeitplan müssen dargelegt und mit dem Kunden besprochen werden, und es muss eine Einigung erzielt werden.

Kommt keine Einigung zustande, muss der Auftragnehmer unter Umständen die Ausführung der geänderten Arbeiten verweigern, es sei denn, der Auftraggeber bestätigt, dass diese Arbeiten als streitige Arbeiten ausgeführt werden sollen.

All dies ist notwendig, um später Ansprüche geltend machen zu können. Diese Art von Papierkram liegt oft außerhalb der Komfortzone von Bauleitern und Aufsichtspersonen, die sich darauf konzentrieren, Arbeiten ans Ziel zu bringen. Der Austausch von Anzeigen und Anspruchsanzeigen kann auch als Belastung für die zwischen den Vertragsparteien zu diesem Zeitpunkt in der Regel völlig einvernehmliche Zusammenarbeit empfunden werden.

Die potenziellen Verluste für den Unternehmer im Falle eines nachlässigen Schadenmanagements sind aber so erheblich, dass das Claims Managements ein unverzichtbarer Bestandteil sorgfältigen Projektmanagements ist. Um die oben genannten Bedenken zu zerstreuen, wird es oft sinnvoll sein, diese Aufgabe einer Person zu übertragen, die nicht in die tägliche Arbeit auf der Baustelle eingebunden ist.

Die Notwendigkeit eines stringenten Claims Managements beschränkt sich nicht auf die Beziehung eines Unternehmers zu seinem Auftraggeber. Die gleiche Notwendigkeit besteht auch im Verhältnis zu den Subunternehmern. Die meisten Verträge verlangen, dass ein Auftraggeber Qualitätsprobleme oder Terminüberschreitungen während des Projekts rechtzeitig anspricht. Wenn er mit der Reklamation oder der Verweigerung der Abnahme bis zum Abschluss der Arbeiten wartet, birgt dies ein hohes Risiko für mögliche Streitfälle. Daher ist ein projektbegleitendes Claims Management in beiden Richtungen der Vertragskette erforderlich.

Anbieten in öffentlichen Ausschreibungen

Faustregeln für Bieter

Auftraggeber größerer Infrastrukturprojekte in Finnland sind in der Regel Behörden oder diesen gleichgestellte Organisationen und unterliegen daher den strengen Anforderungen des öffentlichen Vergaberechts. Die Anwendung dieser Vorschriften öffnet den Markt für grenzüberschreitende Bieter.

Aufträge, die bestimmte sektorale Schwellenwerte überschreiten (z. B. 5.404.000 EUR für Bauaufträge und 432.000 EUR für Infrastrukturplanungsleistungen) und daher für internationale Ausschreibungen von besonderem Interesse sind, werden im Amtsblatt der EU veröffentlicht. Diese Bekanntmachungen können über die TED-Datenbank (ted.europa.eu) abgerufen werden.

Ausschreibungen unterhalb der jeweiligen Schwellenwerte werden ausschließlich in der finnischen HILMA-Datenbank (www.hankintailmoitukset.fi) veröffentlicht. Bieter aus allen Ländern können sich jedoch ebenfalls um diese Aufträge bewerben.

Die Strenge des Verfahrens verlangt von den Bietern eine gewisse Abkehr von der typischen Denkweise eines Geschäftsmannes:

Vollständigkeit. Das Angebot muss von Anfang an alle in der Ausschreibung festgelegten Anforderungen erfüllen. Eine nachträgliche Änderung ist nicht möglich.

Kohärenz. Enthält das Angebot widersprüchliche Angaben, kann der Auftraggeber um eine Klärung bitten – er muss es aber nicht. Die Bieter sollten damit rechnen, dass bei Widersprüchen und Unklarheiten die ungünstigsten Werte für den Angebotsvergleich herangezogen werden. Dies gilt auch dann, wenn solche Werte in einer untergeordneten Anlage zum Angebot angegeben sind.

Form. Oftmals wird in der Bekanntmachung eine bestimmte Struktur für das Angebot vorgegeben oder sogar die Verwendung eines entsprechenden Formulars vorgeschrieben. Die Verwendung einer alternativen individuellen Darstellungsform

durch den Anbieter ist in praktisch allen Fällen nachteilig und kann sogar zum Ausschluss von der Ausschreibung führen.

Verbesserungen? Widerstehen Sie der Versuchung, ein noch besseres Produkt als das verlangte anzubieten. Dies bringt keinen Vorteil im Ausschreibungsvergleich. Die eigenmächtige Ersetzung einer geforderten Funktionalität durch eine bessere (aber andere) Alternative führt häufig zum Ausschluss vom Ausschreibungsverfahren.

Die Bekanntmachung als Maßstab

Das Vergabeverfahren ist streng darauf ausgerichtet, die Chancengleichheit der Bieter zu gewährleisten. Daher sollten die Angebote in keiner Weise von den in den Ausschreibungsunterlagen festgelegten Spezifikationen abweichen.

Gelegentlich kann es vorkommen, dass Unternehmen bei der Entwicklung ihrer technischen Lösungen bereits ein höheres technisches Niveau erreicht haben als in der Bekanntmachung angegeben. Die Versuchung, die „bessere“ Lösung anzubieten, ist groß.

Anbieter mögen sich dadurch ermutigt fühlen, dass in den meisten finnischen Ausschreibungen nicht der Preis allein, sondern das Kriterium des „wirtschaftlich günstigsten Angebots“ als entscheidendes Zuschlagskriterium definiert wird. Dieses Kriterium darf jedoch nicht dahingehend interpretiert werden, dass der Bieter alle Eigenschaften und Vorzüge seines Produkts anpreisen soll. Vielmehr sind die Bewertungskriterien in den Ausschreibungsunterlagen klar spezifiziert und nach einem objektiven Punktesystem festgelegt. Mängel bei den festgelegten Kriterien können nicht durch andere Vorteile ausgeglichen werden.

Grundsätzlich lässt das finnische Vergaberecht Abweichungen von den vorgegebenen Standards zu, wenn die technischen Merkmale der angebotenen Lösung denen der geforderten Lösung entsprechen. Vergabeentscheidungen sind aber zunehmend Gegenstand von (oft erfolgreichen) Rechtsmitteln, insbesondere im Hinblick auf die Vergleichbarkeit solcher Abweichungen. Dies hat zur Folge, dass öffentliche Auftraggeber bei ihren Vergabeentscheidungen dazu neigen, Grauzonen

zu vermeiden, bei denen die Gefahr besteht, dass die Entscheidung nachträglich durch ein gerichtliches Verfahren aufgehoben wird. In jedem Fall ist ein diesbezügliches Risiko für den Bieter völlig unnötig.

Verfahren der Auftragsvergabe

Bei der Auftragsvergabe handelt es sich in ihrer Grundform um ein offenes Verfahren für eine bestimmte Leistung mit einer unbegrenzten Anzahl von Bietern. Bei Infrastrukturprojekten greifen die öffentlichen Auftraggeber jedoch in der Regel auf andere Verfahren zurück.

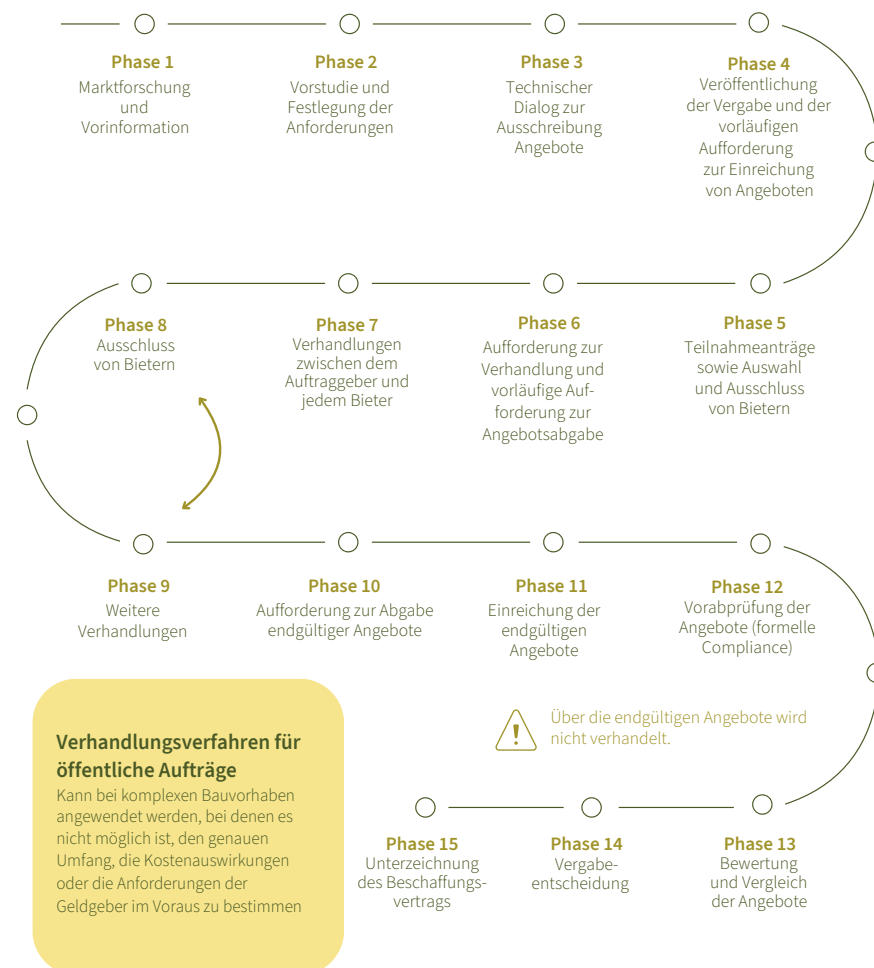
Qualifizierung und Verhandlungsverfahren

Das häufigste Verfahren ist das Verhandlungsverfahren, bei dem zunächst eine Gruppe von Bietern vorqualifiziert wird. Mit diesen Bietern werden Verhandlungen geführt, um die Einzelheiten der technischen und kommerziellen Lösungen festzulegen, die Gegenstand der Ausschreibung sind.

Gelegentlich sind die Bieter versucht, bei der Erstellung des ersten (vorläufigen) Angebots eine etwas lockere Haltung einzunehmen. Dies kann zu Reibungen innerhalb des Verfahrens führen und im schlimmsten Fall die Ablehnung der Qualifikation zur Folge haben. Obwohl das Verfahren als „Verhandlung“ bezeichnet wird, ist es nicht mit Geschäftsverhandlungen vergleichbar, wie sie auf dem freien Markt stattfinden.

Der Bieter kann dem öffentlichen Auftraggeber während der Verhandlungen Vorschläge unterbreiten. Der Bieter kann vorschlagen, dass bestimmte Änderungen an den Angebotsdetails zu einem wirtschaftlich günstigeren Angebot führen würden.

Das vorläufige Angebot bleibt jedoch verbindlich. Spätere Änderungen können nur in dem Maße vorgenommen werden, in dem der öffentliche Auftraggeber die endgültige Ausschreibung abändert. Der Auftraggeber hat auch die Möglichkeit, die Verhandlungsphase vollständig zu überspringen und das wirtschaftlichste Erstangebot ohne Verhandlungen auszuwählen. Folglich muss das vorläufige Angebot alle



Ausschreibungskriterien erfüllen und so gestaltet sein, dass der Bieter bereit ist, die Lieferung zu den angebotenen Bedingungen durchzuführen.

Wettbewerblicher Dialog und Innovationspartnerschaft

Eine besondere Form des Verhandlungsverfahrens ist der wettbewerbliche Dialog. Bei diesem Verfahren werden die vorläufigen Angebote übersprungen und vielmehr offene Verhandlungen mit den Teilnehmern darüber geführt, wie die Bedürfnisse des Auftraggebers am besten erfüllt werden können. Erst auf der Grundlage dieser Verhandlungen formuliert der Auftraggeber die eigentlichen Anforderungen und die Aufforderung zur Angebotsabgabe.

Bei der Innovationspartnerschaft geht es darum, etwas zu erwerben, das noch nicht auf dem Markt verfügbar ist. Die Produktentwicklungsphase und der Vertrag für die fertige Lösung werden in der Vergabe kombiniert. Das bedeutet, dass das Produkt, die Dienstleistung oder der Prototyp nach seiner Entwicklung direkt vom Entwickler erworben werden kann. Die Forschungs- und Entwicklungsarbeit kann entweder ein ganz neues Produkt oder eine Dienstleistung oder eine vollständige Änderung eines bestehenden Produkts oder einer bestehenden Dienstleistung betreffen.

Rechtsmittel gegen fehlerhafte Vergabeentscheidungen

Im Falle einer mangelhaften Auftragsvergabe können die Bieter vor dem Marktgericht klagen, wobei extrem kurze Klagefristen gelten.

In der Regel muss das Verfahren unmittelbar nach der Zuschlagsentscheidung eingeleitet werden. Wurde ein Bieter jedoch bereits durch eine vorangegangene Entscheidung (z. B. im Qualifikationsverfahren) vom Verfahren ausgeschlossen, muss diese vorherige Entscheidung unverzüglich angefochten werden.

Unter normalen Umständen muss der öffentliche Auftraggeber vor dem Abschluss der Auftragsvergabe die endgültige Entscheidung im Gerichtsverfahren abwarten. Wenn die Klage erfolgreich ist, muss die Auftragsvergabe wiederholt werden.

Insbesondere bei großen Infrastrukturprojekten wird der Auftraggeber häufig vom Marktgericht ermächtigt, die Vergabeentscheidung trotz eines anhängigen Rechtsmittels auszuführen. Wird der Vertrag ordnungsgemäß geschlossen, so wird er nicht ungültig, wenn die Vergabeentscheidung nachträglich für rechtswidrig erklärt wird. In diesem Fall hat der Antragsteller lediglich Anspruch auf eine finanzielle Entschädigung. Eine solche Klage hat nur dann Erfolg, wenn mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nachgewiesen werden kann, dass die betreffende Partei den Auftrag erhalten hätte, wenn die Entscheidung korrekt gewesen wäre.

Ausschreibungen für Projektallianzen

Öffentliche Auftraggeber führen immer mehr Vergaben für große Infrastrukturprojekte in Form von so genannten Projektallianzen durch.

Eine Projektallianz basiert auf der Idee, dass die Parteien eine gemeinsame, integrierte Projektorganisation bilden, in der Risiken und Verbindlichkeiten sowie Chancen von den Parteien geteilt werden. In den letzten Jahren wurden mehrere prominente Projekte in Form von Allianzen durchgeführt, mit beträchtlichem Erfolg in Bezug auf die Projektdauer und Kosteneinsparungen.

Ein Paradigmenwechsel

Das Allianzkonzept setzt voraus, dass die Interessengegensätze zwischen dem Kunden einerseits und dem Unternehmer andererseits aufgehoben werden. Beide arbeiten bei der Planung und Durchführung des Projekts eng zusammen. Am Ende gewinnen entweder alle Parteien, oder sie verlieren alle.

Natürlich ist es immer noch der Kunde, der zahlt, und der Anbieter muss seine Leistungen erbringen. Aber die Parteien verzichten darauf, einen bestimmten Preis festzulegen, über dessen Angemessenheit dann später gestritten werden kann. Stattdessen arbeiten beide zusammen und einigen sich auf ein Kostenbudget. Im Laufe der Projektdurchführung werden dem Anbieter alle tatsächlich angefallenen Kosten vergütet, und ein bestimmter Prozentsatz wird als Aufschlag hinzugerech-

net. Dieser Prozentsatz bildet das eigentliche "Preiselement" im Angebot des Lieferanten.

Das Allianzkonzept geht davon aus, dass die Interessen von Auftraggeber und Auftragnehmer aufeinander abgestimmt sind. Um dies zu erreichen, wird ein Anreizsystem geschaffen, das Boni für Kosteneinsparungen oder Übererfüllung des Arbeitsergebnisses gewährt. Es kann auch ein Malus „verdient“ werden, z. B. bei Kostenüberschreitungen oder Verzögerungen.

Frühere Investition

Von den Mitgliedern der Allianz wird erwartet, dass sie erhebliche Ressourcen für das gemeinsame Projektmanagement bereitstellen. Die meisten Entscheidungen sollen einstimmig getroffen werden. Von den gemeinsamen Entscheidungsorganen wird erwartet, dass sie alle Fragen zügig klären. Die in Finnland gebräuchlichen Allianzvertragsmodelle sehen wiederum einen fast vollständigen Ausschluss von Rechtsmitteln für beide Seiten vor.

Das Allianzkonzept löst am Markt zuweilen beachtlichen Enthusiasmus aus. Es liegt auf der Hand, dass das Modell in der Lage ist, ein Kooperationsumfeld zu schaffen, in dem alle Ressourcen auf den Erfolg des Projekts (und nicht auf die Sicherung der eigenen Rechte) ausgerichtet sind. Es ist ebenso offensichtlich, dass der gewünschte Effekt von vielen Faktoren abhängt. Die öffentlichen Auftraggeber betonen, dass die Wahl der richtigen Allianzpartner in diesem Prozess entscheidend ist.

Für die Bieter bedeutet dies, dass sie zu einem früheren Zeitpunkt der Projektlaufzeit mehr Ressourcen in das Bieterverfahren investieren müssen. Der Bieter muss den Auftraggeber davon überzeugen, dass er in der Lage sein wird, im Rahmen des Allianzmodells produktiv mitzuarbeiten. Er muss seine eigene Vision des Projekts darlegen und auch bereits ein Team von Personen präsentieren, die den Bieter in der Projektmanagementgruppe vertreten sollen.

Beteiligung als Subunternehmer

Andererseits ist nicht jede Partei, die Waren oder Dienstleistungen für das Projekt liefert, notwendigerweise ein Mitglied der „Allianz“. Letztere besteht im Allgemeinen aus Lieferanten und Planern der obersten Ebene in der Lieferkette. Es ist möglich und üblich, dass die Arbeiten an Subunternehmer vergeben werden. Diese schließen in der Regel gewöhnliche Werkverträge mit einem oder mehreren Mitgliedern der Allianz ab.

Unabhängig davon, welche(s) Allianzmitglied(er) als Vertragspartner des Subunternehmers auftritt, ist es Teil des Allianzkonzepts, dass die gesamte Allianz faktisch der Auftraggeber ist. Dies liegt daran, dass die an den Subunternehmer zu zahlenden Vergütungen als Projektkosten betrachtet werden und dem Allianzpartner, der den Subunternehmer unter Vertrag genommen hat, in voller Höhe erstattet werden (zuzüglich der Prämie des Allianzpartners). Die Auswahl der Subunternehmer und die Abstimmung der jeweiligen Vertragsbedingungen sind wiederum Teil des Entscheidungsprozesses der Allianz, wobei das Einstimmigkeitserfordernis gilt.

Lizenzen und Genehmigungen

Verfahren und Genehmigungen für industrielle Bauprojekte in Finnland

Die rechtzeitige Verfügbarkeit von behördlichen Genehmigungen ist ein entscheidender Faktor für den Zeitplan eines Projekts. Die Genehmigungen sind im Namen des Bauherrn zu beantragen. Die technische Vorbereitung der Anträge ist jedoch häufig dem Generalunternehmer übertragen – und mitunter auch das Risiko der rechtzeitigen Erteilung der Genehmigung.

Planung und Kommunikation

Jedes Industrieprojekt in Finnland erfordert eine Reihe von Genehmigungen, für die jeweils verschiedene Behörden zuständig sind. Die verschiedenen Verfahren sind unabhängig voneinander: Es gibt kein zentralisiertes Verfahren im Sinne eines „One-Stop-Shopping“.

Viele Verfahren beinhalten auch öffentliche Anhörungen und/oder die Einholung von Stellungnahmen, wofür Zeit eingeplant werden muss. Daher ist es wichtig, die Verfahren von Anfang an zu planen und entsprechend zu verzahnen, um den Zeitplan des Projekts einzuhalten.

Im Einzelfall kann es schwierig sein, vorherzusagen, ob die Behörden mit eingereichten Unterlagen zufrieden sein werden. Die Ungewissheit kann durch eine proaktive Kommunikation mit den zuständigen Beamten gemindert werden. Finnische Behörden sind offen für einen direkten Informationsaustausch, und Sachbearbeiter sind in der Regel zu informellen Telefonaten oder Treffen bereit.

Branchenunabhängige Genehmigungen

In vielen Fällen muss die kommunale Flächennutzungsplanung für das geplante Projekt angepasst werden. Dies ist ein Entscheidungsprozess der Kommunalpoli-

tik. Er wird häufig in Zusammenarbeit mit dem Projektträger und auf dessen Kosten vorbereitet.

Ebenso muss die Umweltverträglichkeitsprüfung in einem frühen Stadium durchgeführt werden, wenn dies aufgrund des Umfangs des Projekts erforderlich ist.

Zu den eigentlichen Genehmigungsverfahren gehören insbesondere:

- Die (baurechtliche) Baugenehmigung der Gemeinde, beruhend auf der Bauleitplanung.
- Eine Umweltgenehmigung, welche die Vereinbarkeit des geplanten Vorhabens mit Umweltwerten und Nachbarrechten bescheinigt. Sie wird je nach Fall von den gemeindlichen Umweltbehörden oder der staatlichen Aufsichtsbehörde ausgestellt. Grundsätzlich ist letztere zuständig, wenn das Projekt erhebliche Umweltauswirkungen hat, sich über mehr als eine Gemeinde erstreckt oder sowohl eine Wasser- als auch eine Umweltgenehmigung erfordert.
- Für die Nutzung von natürlichen Gewässern ist eine gesonderte wasserrechtliche Genehmigung erforderlich.
- Weitere Genehmigungen für Verkehrsregelungen, Über- und Unterführungen von Straßen und Schienen, Beeinträchtigungen des Flugverkehrs durch hohe Gebäude, Auswirkungen auf Naturschutzgebiete oder ähnliches können erforderlich sein.

Tukes

Die finnische Agentur für Sicherheit und Chemikalien (Tukes) ist die wichtigste Genehmigungsbehörde für den industriellen Anlagenbau. In ihren Zuständigkeitsbereich fällt die Überwachung einer Vielzahl von industriellen Anwendungen.

Die für den Anlagenbau relevanten Arbeitsgebiete von Tukes umfassen alle Anlagen im Gasbereich (insbesondere Flüssiggase, Erdgas und LNG), Behälter für Chemikalien, Druckbehälter sowie Elektro- und Messtechnik.

Insbesondere Anlagen, in denen Chemikalien in großem Umfang verarbeitet, transportiert oder gelagert werden sollen, benötigen eine vorherige Baugenehmigung von Tukes. Auch Erdgas zählt zu den Chemikalien.

Die Genehmigung muss in der Regel vor Baubeginn vorliegen. Diese wird nach einer öffentlichen Anhörung erteilt. Ist für das Projekt eine Umweltverträglichkeitsprüfung vorgeschrieben, so muss diese vor Antragstellung vorliegen. All dies muss bei der Projektplanung berücksichtigt werden.

Ist für das Projekt eine Baugenehmigung erforderlich, braucht es in der Regel auch eine Betriebsgenehmigung, die nach der Fertigstellung und einer Inbetriebnahmeprüfung erteilt wird.

Andere branchenspezifische Genehmigungsbehörden

Nicht alle Projekte fallen in den Zuständigkeitsbereich von Tukes. Je nach Gegenstand des Projekts können eine oder mehrere andere Genehmigungsbehörden relevant sein. Dazu gehören:

- Die finnische Behörde für Strahlenschutz und nukleare Sicherheit (STUK) ist die Behörde für die Überwachung und Genehmigung von Kernkraftwerken, aber auch für industrielle Anwendungen, bei denen Strahlung verwendet oder erzeugt wird.
- Die finnische Arzneimittelbehörde Fimea erteilt Genehmigungen für die Herstellung und den Verkauf pharmazeutischer Produkte.

Verantwortung für Genehmigungen in der Lieferkette

Ein Lieferant, der die Verantwortung für die Erteilung von Genehmigungen übernommen hat, muss für die Folgen einer verspäteten Lieferung aufkommen, wenn die Verzögerung auf Genehmigungsprobleme zurückzuführen ist. Für Unternehmer ist es eine wichtige Entscheidung, ob sie die erforderlichen Genehmigungen selbst beantragen oder diese Verantwortung an Unterauftragnehmer weitergeben. Die scheinbar einfachste Lösung ist nicht immer die beste.

Es ist nicht immer machbar, die Verantwortung für die Genehmigungsverfahren auf Subunternehmer zu übertragen. Denn wenn es zu Verzögerungen im Genehmigungsverfahren kommt, führt dies in der Regel zu einem Stillstand des gesamten Projekts. Noch fataler sind die Folgen, wenn eine notwendige Genehmigung einfach



vergessen wird. Ein Subunternehmer wird diese Folgen wahrscheinlich nicht im Rahmen seiner vertraglichen Haftung tragen können.

Sowohl der Generalunternehmer als auch alle Auftragnehmer in der Lieferkette sollten unabhängig voneinander prüfen, welche Genehmigungen erforderlich sind, wie sie am schnellsten und effektivsten zu erhalten sind und wie viel Zeit für das Verfahren eingeplant werden sollte. Man sollte in diesen Fragen keine Annahmen treffen, die auf Erfahrungen im eigenen Land beruhen.

In diesem Zusammenhang spielen verschiedene Aspekte eine Rolle:

- Oft ist derjenige, der über das beste technische Know-how verfügt, auch in der Lage, die Bewerbungsverfahren effizient vorzubereiten.
- Andererseits könnte ein lokales Unternehmen, das als Antragsteller auftritt, der effektivste Türöffner sein.
- Das geltende öffentliche Recht kann den Kreis der möglichen Bewerber einschränken.
- Einige Genehmigungen können im Rahmen eines vereinfachten Verfahrens beantragt werden, wenn der Antragsteller bereits im Besitz bestimmter allgemeiner Genehmigungen ist. Allgemeine Betriebsgenehmigungen schließen häufig Genehmigungen für die Beförderung und Lagerung gefährlicher Güter ein, während ein Antragsteller, der nicht im Besitz einer Betriebsgenehmigung ist, das gesamte Verfahren durchlaufen müsste.
- Um Geschäftsgeheimnisse zu schützen, hat man oft ein Interesse an der zentralen Bearbeitung von Anträgen.

Diese Aspekte können manchmal in unterschiedliche Richtungen weisen. Die wirksamste Lösung kann eine maßgeschneiderte Aufteilung der Zuständigkeiten erfordern, bei der die interne Verantwortung und Vorbereitung von einer Partei getragen wird, während die externe Vertretungsfunktion von der anderen wahrgenommen wird.

Steuern

Einkommensbesteuerung der Bautätigkeit in Finnland

Wenn ein ausländisches Unternehmen in Finnland ein Bauprojekt in Angriff nimmt, das länger als ein paar Monate dauern kann, ist es möglich, dass die Tätigkeit in Finnland der Körperschaftssteuer unterliegt.

Die Besteuerung ist einfach, wenn der Unternehmer das Projekt über eine in Finnland ansässige Tochtergesellschaft abwickelt. In diesem Fall wird das Einkommen der Tochtergesellschaft ausschließlich in Finnland besteuert. Die Höhe der Einkünfte der Tochtergesellschaft hängt von den Verrechnungspreisen ab, die zwischen der Tochtergesellschaft und ihrer Muttergesellschaft vereinbart wurden. In grenzüberschreitenden Fällen müssen diese Verrechnungspreise dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprechen: Die Preisgestaltung muss dem entsprechen, was nicht verbundene Unternehmen vereinbart hätten. Die Einhaltung des Fremdvergleichsgrundsatzes muss gut dokumentiert werden, wobei je nach Umfang der Geschäftstätigkeit zusätzliche formale Anforderungen gelten.

Wenn der Unternehmer nicht über eine Tochtergesellschaft in Finnland tätig ist, kann er dennoch mit den in Finnland erzielten Einkünften in Finnland steuerpflichtig sein, wenn die Tätigkeit in Finnland so beschaffen ist, dass sie nach finnischem Steuerrecht und den geltenden Steuerabkommen als Betriebsstätte gilt.

Steuerabkommen sind bilaterale Vereinbarungen zwischen Staaten, die das Ziel haben, das Besteuerungsrecht jedes Landes in grenzüberschreitenden Fällen abzugrenzen und das Risiko einer Doppelbesteuerung in verschiedenen Ländern mit demselben Einkommen zu vermeiden. Die meisten Steuerabkommen, auch die von Finnland, lehnen sich mehr oder weniger eng an das OECD-Musterabkommen an.

Im Allgemeinen gilt, dass ein ausländisches Unternehmen eine Betriebsstätte in Finnland hat, wenn es in Finnland eine feste Niederlassung unterhält (z. B. ein Büro oder ein Gerätelager), über die das Unternehmen ganz oder teilweise betrieben

wird. Relevante Faktoren sind der Grad der Kontrolle über den Standort, die Kontinuität und die Art der ausgeübten Tätigkeit.

Nach den meisten finnischen Steuerabkommen stellt eine Baustelle, ein Bau- oder Installationsprojekt jedoch nur dann eine Betriebsstätte dar, wenn ihre Dauer eine bestimmte Schwelle überschreitet. Dieser Schwellenwert liegt in den meisten Fällen bei zwölf Monaten. In einigen Fällen, vor allem in den baltischen Ländern, wird eine kürzere Schwelle von sechs Monaten angewandt.

Bei der Bestimmung des Schwellenwerts für die Projektdauer können getrennte Projekte zusammengezählt werden, wenn sie wirtschaftlich oder geografisch zusammenhängen. Wenn ein Unternehmen beispielsweise mehrere Bauphasen auf derselben Baustelle oder in unmittelbarer Nähe im Rahmen zusammenhängender Verträge durchführt, können die Steuerbehörden diese als ein einziges Projekt betrachten. Ein ausländischer Auftragnehmer kann auch als ständige Niederlassung in Finnland angesehen werden, wenn er die Aktivitäten vor Ort über einen ausreichend langen Zeitraum überwacht, auch wenn die eigentlichen Bauarbeiten an Subunternehmer vergeben werden.

Wenn eine Betriebsstätte besteht, ist der Unternehmer zur Zahlung der finnischen Körperschaftsteuer auf die der Betriebsstätte zuzurechnenden Einkünfte verpflichtet. Dies erfordert eine getrennte Buchführung für die finnische Tätigkeit und kann zu Verpflichtungen wie der Registrierung für die finnische Körperschaftsteuer, der Ernennung eines Steuervertreeters und der Abgabe von Steuererklärungen in Finnland führen. Auf der Grundlage der Steuerabkommen werden die in Finnland gezahlten Steuern bei der Besteuerung im Herkunftsland des Auftragnehmers berücksichtigt, entweder durch Anrechnung der gezahlten Beträge oder durch Befreiung der betreffenden Einkünfte von der dortigen Besteuerung.

Umsatzsteuer

Sobald ein Unternehmer eine Betriebsstätte in Finnland hat, ist er auch in Finnland umsatzsteuerpflichtig. Die Bedeutung des Begriffs „Betriebsstätte“ im Bereich der

Umsatzsteuer ist eng verwandt mit dem gleichlautenden Begriff in der Einkommensbesteuerung, aber nicht identisch mit diesem.

Es besteht eine gewisse Unschärfe dahingehend, was genau erforderlich ist, um eine Betriebsstätte zu begründen. Die finnischen Finanzbehörden wenden derzeit eine neunmonatige Schwelle für einzelne oder zusammengefasste nachfolgende Bauprojekte an. Dieser Schwellenwert beruht jedoch nicht auf einer gesetzlichen Definition und kann in Zukunft angefochten werden. In Grenzfällen kann es ratsam sein, sich für die freiwillige Mehrwertsteuerpflicht registrieren zu lassen.

Ein besonderes Merkmal der finnischen Mehrwertsteuer ist die Umkehrung der Steuerschuldnerschaft, die unter bestimmten Bedingungen auf Bauleistungen und damit verbundene Dienstleistungen Anwendung findet. Mit diesem System wird die Mehrwertsteuerschuld vom Verkäufer auf den Käufer verlagert, um den Mehrwertsteuerbetrug im Bausektor zu bekämpfen.

Die Umkehrung der Steuerschuld gilt für den Verkauf von Baudienstleistungen (nicht von Waren). Sie setzt voraus, dass der Käufer der Dienstleistungen ebenfalls ein Bauunternehmen ist (d. h. ein Unternehmen, das Baudienstleistungen verkauft). Das Konzept ist daher auf die Beziehung zwischen einem Bauunternehmen und seinem Subunternehmer zugeschnitten, obwohl auch andere Szenarien in Frage kommen können.

Wenn die oben genannten Bedingungen erfüllt sind, ist die Umkehrung der Steuerschuldnerschaft obligatorisch. Der Subunternehmer stellt seine vertragliche Vergütung ohne Mehrwertsteuer in Rechnung, und die Mehrwertsteuer muss vom Käufer ausgewiesen und abgeführt werden. Es liegt in der Verantwortung beider Parteien zu prüfen, ob die Umkehrung der Steuerschuldnerschaft Anwendung findet. Eine fehlerhafte Anwendung kann zu Strafen oder zur Nachzahlung der Mehrwertsteuer führen.

Versicherungen und Risikomanagement

Ausländische Unternehmer, die in Finnland große Bau- oder Industrieanlagenprojekte durchführen – sei es im Rahmen von Turnkey-Verträgen oder als spezialisierte Subunternehmer – sind mit einer Reihe von Risiken konfrontiert, die proaktiv gehandhabt werden müssen. Diese Risiken sind einerseits technischer und betrieblicher, andererseits rechtlicher und vertraglicher Natur.

Auftragnehmer übernehmen in der Regel große Verantwortung bei EPC- oder Installationsprojekten, und viele bringen ihre eigenen Maschinen, Werkzeuge und Arbeitskräfte auf die Baustelle mit. Die Risiken, denen sie ausgesetzt sind, lassen sich in mehrere Hauptkategorien einteilen:

- Bau- und Betriebsrisiken (z. B. Schäden an Bauwerken, Verzögerungen, Mängel)
- Haftpflichtrisiken (z. B. Personenschäden, Sachschäden an Dritten)
- Logistik- und Ausrüstungsrisiken (z. B. Transportschäden, Zollprobleme)
- Verpflichtungen des Arbeitgebers (z. B. Arbeitssicherheit, Sozialversicherung)
- Compliance-Risiken (z.B. falsche Handhabung von Steuern oder Sozialversicherung)

Es gibt keinen einzig richtigen Weg, mit diesen Risiken umzugehen. Einige von ihnen können so gering sein, dass sie keine besondere Beachtung verlangen. So können beispielsweise bestimmte vertragliche Verpflichtungen auf Beträge begrenzt werden, die gegebenenfalls aus dem normalen Geschäftsbudget des Unternehmens finanziert werden können.

Viele Risiken erfordern aber ein gezieltes Management. Diese sollten so früh wie möglich im Projekt identifiziert werden. Ein angemessenes Risikomanagement besteht in der Regel aus einer Kombination von Elementen.

Zunächst einmal können bestimmte Risiken auf andere Projektbeteiligte, insbesondere auf Subunternehmer und Lieferanten, übertragen werden. Natürlich reicht es nicht aus, einen Vertrag zu schließen, in dem ein Lieferant eine umfassende Haftung für Schäden, Mängel oder Verzögerungen übernimmt. Es muss auch sichergestellt werden, dass der Lieferant tatsächlich in der Lage ist, das Risiko zu tragen, wenn ein Schaden eintritt. Wenn der Lieferant selbst nicht stark genug ist, um das Risiko zu tragen, sollte von ihm verlangt werden, dass er eine angemessene Versicherung abschließt. Es kann jedoch kosteneffizienter sein, das Risiko überhaupt nicht auf den Lieferanten zu übertragen und selbst eine Versicherung abzuschließen.

Der Abschluss ausreichender Versicherungen ist ein Kernelement des Projektrisikomanagements. Keine einzelne Versicherung sollte isoliert betrachtet werden, sondern die von einem Auftragnehmer abgeschlossenen Versicherungen sollten ein kohärentes Paket bilden, das die tatsächlichen Projektrisiken abdeckt und keine Lücken aufweist. Eine Unterversicherung von Risiken sollte vermieden werden, da dies im Schadensfall in der Regel zu Kürzungen der Deckung führt, selbst wenn der Schaden innerhalb der festgelegten Grenzen des Versicherungsschutzes bleibt.

Bestimmte Versicherungen sind gesetzlich vorgeschrieben, darunter vor allem Unfall- und Rentenversicherungen für die im Projekt tätigen Mitarbeiter (ob lokal oder entsandt). Wir werden diese weiter unten behandeln.

Daneben ist es in finnischen Vertragspraxis gängig, dem Unternehmer das Unterhalten bestimmter Versicherungen vorzuschreiben. Letztlich liegt ein angemessener Versicherungsschutz unabhängig vom Vertrag natürlich auch im eigenen Interesse des Auftragnehmers. Die insoweit gängigsten Arten von Versicherungen sind:

- **CAR/EAR-Versicherung (Construction/Erection All Risks):** Wird in der Regel vom Projekteigentümer oder Generalunternehmer abgeschlossen, aber ausländische Subunternehmer sollten sicherstellen, dass sie als Versicherte genannt werden. Alternativ dazu kann von ihnen verlangt werden, dass sie ihre eigene CAR/EAR-Versicherung abschließen, wenn sie unabhängig oder in abgelegenen Bereichen der Baustelle arbeiten.

- **DSU-Versicherung (Delay of Startup):** Die DSU-Versicherung ist in der Regel eine Erweiterung der CAR/EAR-Versicherung und deckt Einnahmeverluste des Projekteigentümers im Falle von Verzögerungen durch versicherte Ereignisse. Wenn der Hauptauftragnehmer vertraglich verpflichtet ist, eine CAR/EAR-Versicherung abzuschließen, kann diese Verpflichtung eine DSU-Deckung zugunsten des Projekteigentümers beinhalten. Es ist zu beachten, dass die DSU-Versicherung in der Regel nicht das Risiko des Auftragnehmers abdeckt, Vertragsstrafen für Verspätungen zahlen zu müssen.
- **Allgemeine Haftpflichtversicherung:** Die Unternehmer müssen über eine eigene Haftpflichtversicherung verfügen, die sowohl Personen- als auch Sachschäden abdeckt. Diese muss auch in Finnland gültig sein und den örtlichen Normen entsprechen.
- **Berufshaftpflichtversicherung (PI):** Wenn es sich um Design- oder Ingenieurleistungen handelt, kann eine Berufshaftpflichtversicherung erforderlich sein.
- **Versicherung von Geräten und Werkzeugen:** Maschinen und Werkzeuge, die nach Finnland gebracht werden, sind in der Regel nicht durch die CAR/EAR-Policen vor Ort abgedeckt. Oft ist ein separater Versicherungsschutz (entweder durch eine Transportversicherung oder eine eigenständige, in Finnland gültige Police) erforderlich.

Schließlich und vor allem ist ein **sorgfältiges Projektmanagement** der Eckpfeiler jedes Risikomanagements. In einigen Fällen, z. B. bei Compliance-Risiken, ist es die einzige Möglichkeit, Risiken angemessen zu steuern. Aber auch dort, wo Risiken ausgelagert oder versichert werden, ist es in der Regel notwendig, Beobachtungen, Kommunikation und Ansprüche gegenüber Vertragspartnern und Versicherern stringent zu managen, um den Verlust von Ansprüchen oder Deckung zu vermeiden. Zu einem sorgfältigen Management gehört auch die frühzeitige Einbindung von lokalen Rechts- und Versicherungsexperten in die Vertragsverhandlungen.

Entsendung von Mitarbeitern nach Finnland

Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis

EU-, EWR- und Schweizer Bürger

Bürger der Europäischen Union, Islands, Liechtensteins, Norwegens und der Schweiz benötigen keine Arbeits- oder Aufenthaltserlaubnis, um in Finnland zu arbeiten. Sie sind jedoch verpflichtet, ihr **Aufenthaltsrecht** bei der finnischen Einwanderungsbehörde **anzumelden**, wenn sie sich länger als drei Monate ununterbrochen in Finnland aufhalten.

Für Bürger aus den nordischen Ländern ist das Verfahren anders. Sie müssen Langzeitaufenthalte von mehr als sechs Monaten bei der Agentur für digitale und Bevölkerungsdaten anmelden.

Drittstaatsangehörige

Bürger anderer Länder benötigen in der Regel eine **Aufenthaltserlaubnis**, die das **Recht auf Arbeit** gewährt:

- Die allgemeine **Aufenthaltserlaubnis für einen Arbeitnehmer** wird nur erteilt, wenn in Finnland innerhalb eines angemessenen Zeitraums (2 Wochen) keine geeigneten Arbeitskräfte für den betreffenden Arbeitsbereich zur Verfügung stehen. Um dies nachzuweisen, muss der Arbeitgeber möglicherweise zunächst eine (erfolglose) öffentliche Stellenausschreibung auf einer speziellen Plattform vornehmen. Das Kriterium der Verfügbarkeit von Arbeitskraft gilt nur für diese Genehmigungsart. Darüber hinaus ist ein Mindestgehalt von 1.600 EUR pro Monat erforderlich.
- Hochqualifizierte Arbeitnehmer mit besonderen Fähigkeiten, deren Gehalt mindestens dem durchschnittlichen Bruttolohn finnischer Arbeitnehmer entspricht (3.937 EUR pro Monat im Jahr 2026), können eine **Aufenthalts-**

erlaubnis für einen Spezialisten erhalten. Das Erfordernis der besonderen Fachkenntnisse wird in der Regel durch einen Hochschulabschluss nachgewiesen.

- Hochqualifizierte Arbeitnehmer, die mindestens sechs Monate in Finnland beschäftigt sind, können eine **Blaue Karte EU** erhalten, wenn sie einen Hochschulabschluss mit einer Dauer von mindestens drei Jahren oder mindestens fünf Jahre Berufserfahrung haben, die einem Hochschulabschluss gleichwertig ist.
- **Andere Aufenthaltsgenehmigungen für die Beschäftigung** gelten in bestimmten Fällen, wie z. B. für die Lieferung einer Maschine oder eines Systems (bis zu sechs Monate), für die Vorbereitung der Niederlassung des Unternehmens in Finnland, wie z. B. Marktforschung und Auftragsvorbereitung, wenn weder der Arbeitgeber noch der Arbeitnehmer eine Niederlassung in Finnland hat (bis zu einem Jahr), für Beratertätigkeiten (bis zu einem Jahr) und für Funktionen im oberen oder mittleren Management.

In bestimmten begrenzten Fällen ist für eine **kurzfristige Beschäftigung** von bis zu 90 Tagen innerhalb eines Zeitraums von 180 Tagen kein Aufenthaltstitel für Arbeitnehmer erforderlich, sondern ein Visum, eine Befreiung von der Visumpflicht oder ein Schengen-Aufenthaltstitel genügt.

Die erste Genehmigung ist immer befristet und hängt von der Dauer der Arbeit ab. Die typische Laufzeit beträgt ein Jahr und die maximale Laufzeit zwei Jahre. Mögliche Verlängerungen müssen vor Ablauf der ersten Genehmigung beantragt werden.

In der Regel muss die Aufenthaltserlaubnis durch den betreffenden Arbeitnehmer beantragt werden und umfasst das Antragsverfahren ein persönliches Gespräch in einer Botschaft, einem Konsulat oder einer Servicestelle. Der Arbeitgeber muss bestimmte Informationen über die Beschäftigung vorlegen. Die Entscheidung über die Genehmigung wird sowohl dem Arbeitnehmer als auch dem Arbeitgeber mitgeteilt. Die Bearbeitungszeit beträgt in der Regel zwei Monate.

Um einen Aufenthaltstitel zu erhalten, muss in der Regel bestätigt werden, dass die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- Der Arbeitgeber hat seine Arbeitgeberpflichten erfüllt und ist in der Lage, diese zu erfüllen.
- Die Beschäftigungsbedingungen entsprechen den finnischen Rechtsvorschriften und dem geltenden Tarifvertrag bzw. in Ermangelung eines solchen dem geltenden Marktstandard.
- Der Arbeitnehmer verfügt über die für die Arbeit erforderlichen besonderen Qualifikationen, Berechtigungen und medizinischen Voraussetzungen.
- Das Gehalt des Arbeitnehmers ist für die Dauer der Erlaubnis gesichert, es beträgt mindestens 1.463 EUR pro Monat (bei Vollzeitbeschäftigung, Stand 2026) und entspricht den Mindestanforderungen des geltenden Tarifvertrags (bzw. in Ermangelung eines solchen dem Marktstandard).

Beschäftigungsbedingungen

Anwendbares Recht

Welches Recht während der Entsendung auf das Arbeitsverhältnis anzuwenden ist, hängt davon ab, was die Parteien im Arbeitsvertrag vereinbart haben. In Ermangelung einer ausdrücklichen Vereinbarung bestimmt sich das auf das Arbeitsverhältnis anwendbare Recht in der Regel nach dem Ort der Hauptarbeitsstätte.

Auch wenn das Arbeitsverhältnis im Allgemeinen dem Recht eines anderen Landes unterstellt wird, müssen bestimmte **zwingende Bestimmungen des finnischen Rechts** während der Entsendung beachtet werden, soweit sie für den Arbeitnehmer günstiger sind als die geltenden ausländischen Bestimmungen. Dazu gehören Arbeitszeiten, Jahresurlaub und die damit verbundene Vergütung, Urlaub aus familiären Gründen, Gehalt, Reise- und Unterbringungskosten, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz. Zusätzliche Anforderungen gelten, wenn ein einzelner Arbeitnehmer für mehr als 12 Monate nach Finnland entsandt wird.

Darüber hinaus gibt es in Finnland zahlreiche **Tarifverträge**, die für allgemeinverbindlich erklärt wurden. Die verbindlichen Bestimmungen dieser Verträge müssen von allen Arbeitgebern in der Branche eingehalten werden (unabhängig von der Mitgliedschaft in einem Arbeitgeberverband oder einer Gewerkschaft). Dies betrifft in der Regel Gehalt, regelmäßige Arbeitszeiten, Überstunden, Jahresurlaub und andere Leistungen. Der anwendbare Tarifvertrag hängt von der Tätigkeit des Arbeitgebers und den Aufgaben und der Qualifikation des Arbeitnehmers ab.

Arbeitszeiten

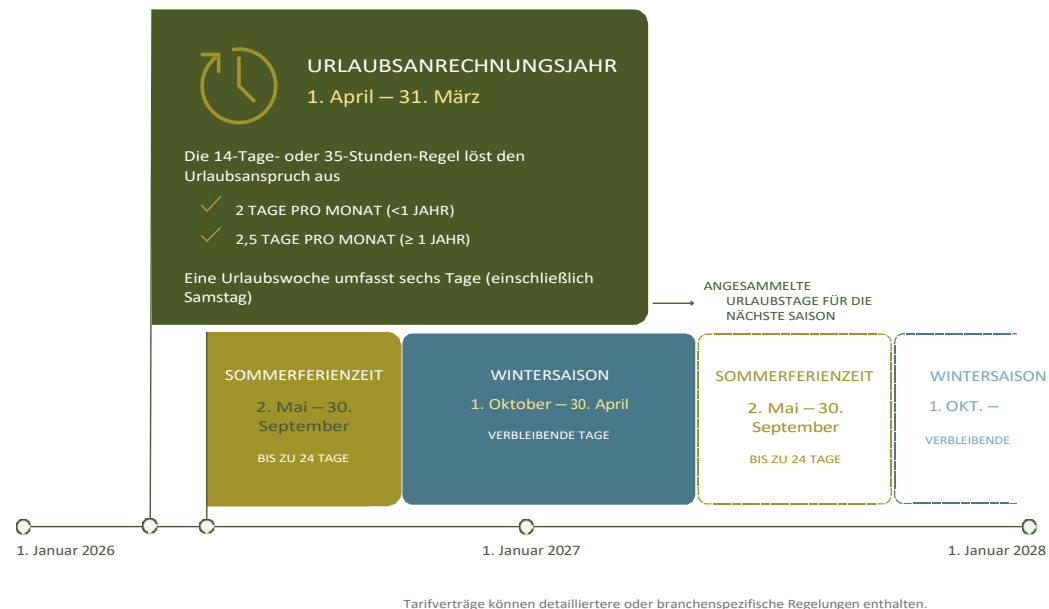
Die gesetzliche Regelarbeitszeit beträgt 8 Stunden pro Tag und 40 Stunden pro Woche, die meisten Tarifverträge sehen aber eine kürzere Regelarbeitszeit vor.

Überstunden oder Arbeit an Sonn- und Feiertagen bedürfen der Zustimmung des Arbeitnehmers und werden mit einem höheren Entgelt vergütet. Die anwendbaren Regeln hängen von der Position des Arbeitnehmers ab, wobei für Führungspositionen mehr Flexibilität besteht. Flexible Vereinbarungen oder ein Ausgleich der Arbeitszeit über einen längeren Zeitraum sind innerhalb bestimmter Grenzen möglich, wobei der Umfang von der Art der Arbeit und den örtlichen Vereinbarungen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern abhängt.

Jahresurlaub

Anders als in vielen anderen Ländern sind die finnischen Bestimmungen zum Jahresurlaub nicht an das Kalenderjahr gebunden. Stattdessen wird der Jahresurlaub während des Urlaubsfestlegungsjahres, das von April bis März dauert, angesammelt. Dieser Urlaub wird dann in der Regel in der folgenden Urlaubssaison von Mai bis zum April des Folgejahres gewährt.

Je nach Dauer der Betriebszugehörigkeit erwerben Arbeitnehmer in jedem Arbeitsmonat einen Anspruch auf 2 oder 2,5 Urlaubstage. Die Urlaubstage werden auf der Grundlage einer Sechs-Tage-Woche berechnet, so dass effektiv vier bis fünf Wochen Jahresurlaub zur Verfügung stehen.



Überblick über Erwerb und Verwendung von Urlaubsansprüchen in Finnland

In den meisten Tarifverträgen ist auch ein zusätzliches Urlaubsgeld vorgesehen, das in der Regel 50 % des während des Urlaubs gezahlten Gehalts ausmacht und auf das reguläre Gehalt aufgeschlagen wird.

Die finnischen Urlaubsregelungen lassen sich nur schwer mit denen anderer Länder in Einklang bringen, was die Notwendigkeit von Sondervereinbarungen bei der Entsendung von Arbeitnehmern ins Ausland begründet.

Gehalt

In Finnland gibt es keinen gesetzlich festgelegten Mindestlohn. Stattdessen werden die Mindestlöhne in der Regel in den (allgemeinverbindlichen) Tarifverträgen festgelegt. Wenn für den entsandten Arbeitnehmer kein solcher Vertrag gilt, muss ein normaler und angemessener Lohn gezahlt werden.

Betriebliche Gesundheitsvorsorge und Arbeitssicherheit

Arbeitgeber sind verpflichtet, eine präventive arbeitsmedizinische Betreuung für ihre Mitarbeiter anzubieten. Der Arbeitgeber schließt in der Regel eine Dienstleistungsvereinbarung mit einem (öffentlichen oder privaten) Anbieter ab und muss einen Plan zur Umsetzung der betrieblichen Gesundheitsfürsorge erstellen. Arbeitgeber sind zwar nicht verpflichtet, die medizinische Versorgung der Arbeitnehmer zu organisieren, können dies aber freiwillig tun.

Arbeitgeber tragen zudem eine umfassende Verantwortung für die Gewährleistung der Arbeitssicherheit. Dies betrifft die Arbeit, die Arbeitsräume, die Arbeitsverfahren sowie die verwendeten Werkzeuge, Ausrüstungen und Materialien. Der Arbeitgeber muss das Arbeitsumfeld kontinuierlich überwachen, um arbeitsbedingte Gefahren zu erkennen und zu vermeiden. Zu den wichtigsten Pflichten gehören die Erstellung eines Arbeitsschutzprogramms und die Umsetzung der darin festgelegten Sicherheitsmaßnahmen.

Vertragliche Vereinbarungen

Die Überschneidungen zwischen den Arbeitsbestimmungen der verschiedenen Länder führen zu erheblicher Komplexität und Unklarheit. Daher ist es ratsam, eine ausdrückliche Vereinbarung über die während des Einsatzes in Finnland geltenden Beschäftigungsbedingungen zu treffen. Eine solche Vereinbarung dient auch dazu, nachzuweisen, dass die finnischen Anforderungen eingehalten werden und gegebenenfalls die Anforderungen für eine vorübergehende Entsendung im Sinne der Sozialgesetze erfüllt sind.

Eine solche Vereinbarung sollte zumindest die folgenden Aspekte abdecken:

- Arbeitsentgelt, Nebenleistungen und Reisekostenerstattung
- Arbeitszeiten und Urlaub
- Dauer des Einsatzes

- Hierarchische Struktur und Weisungsrechte in Bezug auf die in Finnland ausgeführten Arbeiten
- Wiedereingliederung des Arbeitnehmers im Heimatland nach Beendigung des Einsatzes

Für die Ausgestaltung der Vereinbarung gibt es mehrere Möglichkeiten. Der bestehende Arbeitsvertrag kann für die Zeit der Entsendung entweder ergänzt oder ausgesetzt und durch eine entsendungsspezifische Vereinbarung für die Dauer des Entsendungszeitraums ersetzt werden. Es besteht auch die Möglichkeit, das Arbeitsverhältnis auf eine finnische Tochtergesellschaft zu übertragen.

Die Entscheidung hängt von verschiedenen Faktoren ab, unter anderem von der Besteuerung und den Auswirkungen auf die Sozialversicherung. Um beispielsweise sicherzustellen, dass ein Arbeitnehmer im Sozialversicherungs- und Rentensystem seines Heimatlandes verbleibt, ist es in der Regel erforderlich, eine Form von Beschäftigungsverhältnis mit dem entsendenden Unternehmen aufrechtzuerhalten.

Einkommensbesteuerung von entsandten Arbeitnehmern

Im Allgemeinen unterliegen ausländische Arbeitnehmer, die in Finnland arbeiten, der finnischen Einkommensteuer als gebietsansässige oder gebietsfremde Steuerzahler. Das Ausmaß hängt von der Dauer der Entsendung und der Präsenz des Arbeitgebers in Finnland ab. Darüber hinaus können internationale Steuerabkommen das Besteuerungsrecht Finnlands einschränken.

Als Ausgangspunkt gilt, dass ausländische Arbeitnehmer, die in Finnland arbeiten, der finnischen Einkommensteuer unterliegen als:

- **gebietsansässige Steuerzahler**, die mit ihrem weltweiten Einkommen der finnischen Einkommensteuer unterliegen, oder
- **Steuerausländer**, die mit ihren finnischen Einkünften einkommensteuerpflichtig sind.

Steuerinländer

Ein entsandter Arbeitnehmer wird in den folgenden Fällen als gebietsansässiger Steuerpflichtiger betrachtet, wobei beide Fälle von Fall zu Fall beurteilt werden:

- **Ständiger Wohnsitz und Aufenthalt in Finnland:** Hierunter fallen Fälle, in denen eine Person ihren Hauptwohnsitz und ihre Wohnung in Finnland hat. Ein vorübergehender Aufenthalt erfüllt in der Regel nicht die Voraussetzungen, es sei denn, es bestehen starke persönliche Bindungen an Finnland, wie z. B. familiäre Bindungen oder die Absicht, sich niederzulassen.
- **Kontinuierlicher Aufenthalt von mehr als 6 Monaten:** Die Dauer wird auf der Grundlage der Tage zwischen Ankunft in und Abfahrt aus Finnland berechnet und ist nicht an ein Kalenderjahr gebunden. Vorübergehende Abwesenheiten unterbrechen nicht unbedingt den kontinuierlichen Aufenthalt. Entsendungen für ein Projekt oder mehrere aufeinanderfolgende Projekte, die länger als sechs Monate dauern, können den steuerlichen Wohnsitz in Finnland auslösen.

Steuerinländer unterliegen in der Regel einer **progressiven Besteuerung** des Arbeitseinkommens. Ausnahmsweise können Arbeitnehmer, die die Voraussetzungen für fachkundige Arbeitnehmer erfüllen, einen Pauschalsteuersatz von 32 % beantragen, wenn ihr monatliches Bruttoeinkommen 5.800 EUR übersteigt.

Steuerausländer

Entsandte Arbeitnehmer, die nicht als Steuerinländer gelten, werden als beschränkt steuerpflichtige Steuerausländer behandelt und müssen finnische Einkommenssteuer auf **Einkünfte aus Finnland** zahlen. Einkünfte gelten als aus Finnland bezogen, wenn die beiden folgenden Kriterien erfüllt sind:

- **Die Arbeit wird in Finnland verrichtet,** d. h. mehr als die Hälfte der Arbeitsstunden während eines Lohnzeitraums muss in Finnland geleistet werden. In diesem Fall gilt der Lohn für den gesamten Lohnzeitraum als in Finnland verdient, unabhängig von einer etwaigen Arbeit außerhalb Finnlands.

- Die Arbeit wird für einen **in Finnland ansässigen Arbeitgeber oder Auftraggeber** ausgeführt. Dies betrifft im Allgemeinen Unternehmen, die im finnischen Handelsregister eingetragen sind, ausländische Unternehmen, deren tatsächliche Geschäftsleitung sich in Finnland befindet, und ständige Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Finnland.

Das Einkommen beschränkt Steuerpflichtiger unterliegt in der Regel einer Quellensteuer von 35 %, unabhängig von der Höhe des Einkommens.

Vermeidung der Doppelbesteuerung durch Steuerabkommen

Steuerabkommen können die Besteuerungsrechte Finnlands einschränken. Finnland hat mit über 70 Ländern Einkommenssteuerabkommen geschlossen, die hauptsächlich auf dem OECD-Musterabkommen beruhen.

Um festzustellen, wie die Steuerrechte zwischen Finnland und einem anderen Land aufgeteilt werden, muss man zunächst das **Land des Wohnsitzes** des Arbeitnehmers **gemäß dem Steuerabkommen** ermitteln. Wenn eine Person nach dem nationalen Recht beider Länder als dort steuerlich ansässig gilt, wird das Land des Wohnsitzes in erster Linie dadurch bestimmt, wo sie einen ständigen Wohnsitz oder einen Mittelpunkt der Lebensinteressen hat, was sich auf familiäre, wirtschaftliche und gesellschaftliche Bindungen bezieht.

Gehälter und andere arbeitsbezogene Vergütungen werden in der Regel **in dem Land** besteuert, **in dem die Arbeit geleistet wird**. Eine wichtige Ausnahme, die in den meisten Steuerabkommen enthalten ist, ist die **183-Tage-Regel**: Das Einkommen wird (ausschließlich) im Land des Wohnsitzes besteuert, wenn: 1) der Arbeitgeber nicht im Arbeitsland ansässig ist, 2) das Einkommen nicht von einer Betriebsstätte im Arbeitsland getragen wird und 3) der Arbeitnehmer sich bis zu 183 Tage innerhalb eines 12-Monats-Zeitraums, eines Kalenderjahres oder eines anderen im geltenden Steuerabkommen festgelegten Zeitraums im Arbeitsland aufhält. Die Einzelheiten der Anwendung der 183-Tage-Regel können in den verschiedenen Steuerabkommen sehr unterschiedlich sein.

Eine **Betriebsstätte** in diesem Sinne umfasst in der Regel einen Ort der Geschäftsleitung, eine Zweigniederlassung, ein Büro, eine Fabrik oder eine Werkstatt. Eine Baustelle oder ein Bau- oder Installationsprojekt stellt in der Regel nur dann eine Betriebsstätte dar, wenn sie länger als zwölf Monate dauert, aber der Schwellenwert variiert zwischen den verschiedenen Steuerabkommen. Die Einkünfte werden in der Regel als von der Betriebsstätte getragen angesehen, wenn die Einkünfte im Land der Betriebsstätte abzugsfähig sind.

Soweit beide Vertragsstaaten das Recht haben, dasselbe Einkommen zu besteuern, wird die Doppelbesteuerung in der Regel durch die Anrechnungsmethode (bei der die in einem Land gezahlte Steuer im anderen Land angerechnet wird) oder durch die Freistellungsmethode (bei der das in einem Land besteuerte Einkommen im anderen Land von der Steuer befreit wird) vermieden. Die angewandte Methode und ihre Einzelheiten sind in jedem Steuerabkommen festgelegt.

Konstellationen ohne Steuerabkommen

Wo es an einem Steuerabkommen mit dem betreffenden Staat fehlt, muss die Vermeidung einer möglichen Doppelbesteuerung auf der Grundlage der nationalen Vorschriften der beteiligten Länder versucht werden. Vollständig gelingt dies oft nicht, da die nationalen Vorschriften und Verfahren in der Regel nicht aufeinander abgestimmt sind.

In Finnland können gebietsansässige Steuerzahler im Allgemeinen die Anrechnungsmethode anwenden, bei der im Ausland gezahlte Steuern auf Einkünfte aus dem Ausland von der finnischen Steuer auf dieselben Einkünfte abgezogen werden können. Steuerausländer hingegen müssen in der Regel in ihrem Wohnsitzland eine Steuerbefreiung für Einkünfte beantragen, die in Finnland besteuert werden.

Verpflichtungen des Arbeitgebers im Steuerverfahren

Die Pflichten und Verfahren des Arbeitgebers hängen davon ab, ob der Arbeitgeber in Finnland eine Betriebsstätte (gemäß der Definition im finnischen Steuerrecht) hat und im Arbeitgeberregister eingetragen ist.

Ein ausländisches Unternehmen muss sich in das Arbeitgeberregister eintragen lassen, wenn es eine Betriebsstätte in Finnland hat und regelmäßig Gehälter an mindestens zwei fest angestellte Arbeitnehmer oder gleichzeitig an mindestens sechs befristet angestellte Arbeitnehmer zahlt. In diesem Fall muss der Arbeitgeber:

- **Löhne und Arbeitgeberbeiträge** für in Finnland geleistete Arbeit an das Einkommensregister **melden**. Zusätzliche Einkünfte (z. B. aus einer außerhalb Finnlands ausgeübten Tätigkeit) müssen unter Umständen gemeldet werden, wenn der betreffende Arbeitnehmer steuerlich ansässig ist oder der finnischen Sozialversicherung unterliegt.
- **Einkommensteuer einbehalten und** an die Steuerverwaltung **abführen**. Von den Löhnen gebietsansässiger Steuerzahler muss die Steuer einbehalten werden, und bei nicht gebietsansässigen Steuerzahlern muss die Quellensteuer von den in Finnland verdienten Löhnen eingezogen werden. Die geltenden Steuersätze sind in der Regel auf der Steuerkarte oder der Quellensteuerkarte jedes Arbeitnehmers angegeben.
- den **Arbeitgeberanteil der Krankenversicherungsbeiträge zahlen**, es sei denn, die Arbeitnehmer können nachweisen, dass sie während der Dauer der Entsendung im Sozialversicherungssystem ihres Heimatlandes bleiben.

Auch wenn ein Arbeitgeber keine finnische Betriebsstätte hat, kann er sich freiwillig in das Arbeitgeberregister eintragen lassen. Ein freiwillig registrierter Arbeitgeber hat ähnliche Melde- und Quellensteuerpflichten wie eine Betriebsstätte, muss aber in den meisten Fällen keine Quellensteuer von gebietsfremden Arbeitnehmern erheben.

Wenn ein ausländischer Arbeitgeber keine Betriebsstätte in Finnland hat und sich nicht freiwillig in das Arbeitgeberregister eingetragen hat, ist er nicht verpflichtet, Steuern von den Löhnen und Gehältern der Arbeitnehmer einzubehalten. Ein solcher Arbeitgeber muss jedoch Berichte über die Lohnzahlungen an das finnische Einkommensregister übermitteln, wenn er z. B. in Finnland steuerlich ansässige Personen oder Arbeitnehmer beschäftigt, die der finnischen Sozialversicherung unterliegen.

Sozialversicherung

Anwendbares Sozialversicherungssystem

Die Sozialversicherungsregelungen für die grenzüberschreitende Beschäftigung werden durch das EU-Recht koordiniert. Ähnliche Regeln gelten für Entsendungen in den und aus dem EWR, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich.

Wird die Arbeit im Ausland verrichtet, werden die Sozialversicherungsbeiträge in der Regel jeweils nur an ein Land abgeführt. Generell gilt, dass die Arbeitnehmer den Sozialversicherungsgesetzen des Beschäftigungslandes unterliegen. Eine wichtige Ausnahme ist, dass Arbeitnehmer bei **vorübergehenden Entsendungen** im Sozialversicherungssystem ihres Heimatlandes bleiben können, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind:

- **Aktivitäten des Arbeitgebers im Entsendestaats:** Der Arbeitgeber muss im Entsendestaat in erheblichem Umfang tätig sein. Die Beurteilung hängt von mehreren Faktoren ab, u. a. vom Standort des eingetragenen Firmensitzes, dem Verwaltungspersonal, der Einstellung von Mitarbeitern und dem Abschluss von Verträgen mit Kunden, dem auf Arbeits- und Kundenverträge anwendbaren Recht, dem Umsatz in jedem Land sowie der Anzahl der im Entsendeland geschlossenen Verträge.
- **Tätigkeit des Arbeitnehmers im Entsendestaat:** Der entsandte Arbeitnehmer muss mindestens einen Monat lang unmittelbar vor dem Beschäftigungsverhältnis im Entsendestaat gearbeitet haben oder anderweitig dem Sozialversicherungssystem des Entsendestaates unterlegen haben. In bestimmten Fällen können auch kürzere, bereits bestehende Sozialversicherungsdeckungen ausreichen.
- **Arbeit im Auftrag des Arbeitgebers:** Für die Dauer der Entsendung ins Ausland muss eine direkte Beziehung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber bestehen. Dieses Kriterium ist in der Regel erfüllt, wenn das ursprüngliche Arbeitsverhältnis bestehen bleibt und der Arbeitgeber die letzte

Entscheidungsgewalt darüber behält, einschließlich der Art der Arbeit, der Beendigung der Entsendung und der Lohnzahlung.

- **Voraussichtliche Dauer:** Die Entsendung muss auf höchstens 24 Monate begrenzt sein. Dies kann aufeinanderfolgende oder gleichzeitige Projekte in Finnland für denselben Arbeitgeber umfassen. Eine neue Entsendung nach Finnland mit Neustart der 24-Monats-Frist erfordert in der Regel eine mindestens zweimonatige Unterbrechung. Die Dauer wird für jedes Aufnahme-land gesondert berechnet.
- **Kein Ersatz:** Wird ein Arbeitnehmer in das Empfängerland entsandt, um einen anderen Arbeitnehmer zu ersetzen, wird er automatisch von der Freistellung ausgeschlossen.

Der Versicherungsschutz durch die Sozialversicherung des Entsendestaates wird durch eine A1-Bescheinigung nachgewiesen. Die Bescheinigung wird vom Entsendestaat ausgestellt und sollte im Voraus beantragt werden.

Besondere Regeln gelten für Situationen, in denen Arbeitnehmer regelmäßig in mehreren Ländern arbeiten.

Sind nicht alle Kriterien für eine vorübergehende Entsendung erfüllt, kann der Arbeitnehmer dennoch im Sozialversicherungssystem seines Heimatlandes verbleiben, wenn die zuständigen Behörden in allen betroffenen Ländern einer Ausnahmeregelung zustimmen und die Regelung im Interesse des Arbeitnehmers liegt.

Gesetzliche Sozialversicherungspflichten in Finnland

Wenn keine Befreiung gilt, müssen Arbeitnehmer in Finnland nach finnischem Recht versichert sein. Arbeitgeber sind für die Abführung sowohl für ihre eigenen Anteile an den Versicherungsbeiträgen als auch für die Anteile ihrer Arbeitnehmer verantwortlich.

Zu den zentralen Bestandteilen des finnischen Systems der Sozialversicherung gehören:

- Die **Rentenversicherung für Arbeitnehmer** setzt sich aus Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen zusammen, die der Arbeitgeber an den von ihm gewählten Versicherungsträger zahlt. Im Jahr 2026 belaufen sich die durchschnittlichen Gesamtbeiträge auf 24,4 % des Gehalts (wobei der durchschnittliche Arbeitgeberanteil 17,1 % beträgt).
- Die **Arbeitslosenversicherung** besteht aus Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen, die der Arbeitgeber an den Beschäftigungsfonds zahlt. Im Jahr 2025 beträgt der Arbeitnehmeranteil 0,89 % und der Arbeitgeberanteil 0,31 % (1,23 % bei einem jährlichen Gehaltsvolumen des Arbeitgebers von mehr als 2.509.500 EUR).
- Die **Unfall- und Berufskrankheitenversicherung** deckt Verletzungen durch Arbeitsunfälle, Verletzungen auf Geschäftsreisen und Berufskrankheiten ab. Die Versicherungsbeiträge werden vom Arbeitgeber an einen zugelassenen Versicherer seiner Wahl gezahlt. Die Prämien hängen von der Risikostufe und dem Versicherungsanbieter ab und schwanken in der Regel zwischen 0,05 und 5 Prozent.
- Die Beiträge der **Krankenversicherung** werden zusammen mit den Steuern gezahlt. In der Regel behalten die Arbeitgeber den Arbeitnehmeranteil ein und führen ihn zusammen mit dem Arbeitgeberanteil an die Finanzverwaltung ab. Der Arbeitgeberanteil beträgt im Jahr 2026 1,91 % auf das steuerpflichtige Einkommen. Für Arbeitnehmer beträgt der Krankenversicherungsbeitrag im Jahr 2026 1,10 % und der Taggeldbeitrag 0,88 %.
- Viele verbindliche Tarifverträge schreiben auch eine **Gruppenlebensversicherung** vor. Die Prämie wird vom Arbeitgeber an den Versicherungsträger gezahlt, oft zusammen mit der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Prämie hängt von der Art der Tätigkeit ab und beträgt im Durchschnitt 0,06 Prozent des Gehalts.

Posting Workers Compliance Checklist



Right to Work and Residence Permits

Verify employee's right to work in Finland. Ensure required registration or residence permit and check applicable exemptions. Ensure proper coverage, including term and scope.



Posting Notification and Representative

Submit posting notification to Finnish authorities before work begins. Keep information updated throughout posting period. Designate a contact person in Finland.



Employment Terms and Conditions

Apply Finnish minimum employment terms. Comply with working time and rest period rules. Identify applicable collective agreement and ensure compliance.



Payroll, Tax and Reporting

Report wages to Incomes Register, withhold and pay income tax and employer contributions where applicable.



Social Security and Insurance

Determine applicable social security legislation. Obtain A1 certificate if applicable. Arrange mandatory insurance coverage and pay applicable contributions.



Occupational Safety and Health

Arrange occupational health care services. Ensure work safety through continuous monitoring, planning, and implementing safety measures.



Site Access and Identification

Obtain Finnish tax numbers for workers. Secure required site access permits. Issue proper ID cards and maintain access records.



Documentation and Record Keeping

Maintain all required documentation. Keep records accessible for inspection. Archive documents for the required retention period.



Formalitäten und Meldepflichten

Bei der Entsendung von Arbeitnehmern nach Finnland muss der Arbeitgeber bestimmte Verpflichtungen erfüllen, u. a:

- Meldung der Einstellung eines Drittstaatsangehörigen an die Einwanderungsbehörde sowie an den betrieblichen Vertrauensmann, den gewählten Vertreter und den Beauftragten für Arbeitssicherheit,
- Führung von Aufzeichnungen über ausländische Arbeitnehmer am Arbeitsplatz während des Arbeitsverhältnisses und zwei Jahre lang nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses,
- Anmeldung der Entsendung von Arbeitnehmern vor Aufnahme der Tätigkeit in Finnland bei der finnischen Behörde für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz,
- Benennung eines Unternehmensvertreters mit Sitz in Finnland, der während der gesamten Entsendung des Arbeitnehmers kontaktiert werden kann. Der Vertreter kann eine natürliche Person oder ein Unternehmen sein, z. B. eine Buchhaltungsfirma,
- Führung von Aufzeichnungen über die Arbeitszeiten und den Jahresurlaub der entsandten Arbeitnehmer,
- Bereithaltung von 1) Angaben zur Identität des entsendenden Unternehmens und Informationen über die verantwortlichen Personen im Land der Niederlassung, 2) Angaben zur Identität der entsandten Arbeitnehmer, 3) eine Erklärung über die für den Arbeitsvertrag der entsandten Arbeitnehmer geltenden Vertragsbedingungen, 4) Informationen über die Grundlage der Arbeitsberechtigung des entsandten Arbeitnehmers und 5) Arbeitszeitaufzeichnungen, Lohnabrechnungen und eine Quittung eines Finanzinstituts über die während der Arbeit in Finnland gezahlten Löhne, und
- Mitteilung an den Vertragspartner vor Arbeitsantritt darüber, wie die Sozialversicherung der Arbeitnehmer Finnland gesichert wird.

Streitbeilegung

Typische Streitursachen in Bauprojekten

Unternehmen, die an großen Bau- oder Installationsprojekten beteiligt sind, sehen sich häufig mit komplexen Streitigkeiten konfrontiert, die wirksame Lösungsmechanismen erfordern. Baustreitigkeiten beruhen selten auf einem einzelnen Ereignis. Sie bauen sich typischerweise im Laufe der Zeit auf, wenn die Erwartungen der Parteien bezüglich des Umfangs, des Zeitplans, der Qualität oder der Bezahlung auseinandergehen und wenn die Projektunterlagen nicht klar zeigen, was vereinbart wurde, was passiert ist und wer das relevante Risiko zu tragen hat.

Die häufigsten Streitauslöser sind **Verzögerungen und Ablaufstörungen**, insbesondere Störungen des kritischen Pfads, Abhängigkeiten im Bauplatzzugang und in der Planung sowie **Nachträge und Änderungen**. In vielen Projekten wird weitergearbeitet, ohne dass die wirtschaftlichen Folgen solcher Faktoren vereinbart wurden, was später zu Streitigkeiten über Ansprüche, Preismechanismen und die Einhaltung festgelegter Anforderungen führt.

Eine weitere Hauptkategorie betrifft **Mängel und Qualitätsprobleme**, wie Nichtkonformität mit Vertragsdokumenten, inkompatible Schnittstellen, anzuwendende Qualitätsstandards und regulatorischer Konformität. Manchmal überschneiden sich solche Meinungsverschiedenheiten mit **Zahlungsstreitigkeiten**, bei denen der Auftraggeber aufgrund angeblicher Mängel oder Verzögerungen die Zahlung zurückhält und der Auftragnehmer die Arbeiten für akzeptabel hält.

Schließlich betreffen Streitigkeiten in komplexen Projekten häufig die **Verteilung der Verantwortung auf mehrere Parteien**: den Bauherrn, den Generalunternehmer, Planer, Subunternehmer und Materiallieferanten. Wenn Schnittstellen unklar sind, wird es schwierig und langwierig zu beweisen, ob ein Problem in Planung, Ausführung, Sequenzierung, Koordination oder Beschaffung liegt. Darüber hinaus erhöhen Mehrparteienstrukturen auch das Risiko, dass Schlüsselinformationen

nicht an die richtige Gegenpartei weitergegeben werden oder informell ohne verlässliche Spur weitergegeben werden.

Schiedsgerichtsbarkeit

Die Schiedsgerichtsbarkeit ist in Finnland eine weithin bevorzugte Methode zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Unternehmen, insbesondere bei internationalen Geschäften. Es bietet mehrere Vorteile gegenüber regulären Gerichtsverfahren. Ein Schiedsverfahren ist in der Regel schneller als ein Gerichtsverfahren, da endgültige Entscheidungen oft innerhalb eines Jahres getroffen werden. Schiedssprüche sind endgültig und können nicht angefochten werden, so dass eine rasche Lösung gewährleistet ist. Im Gegensatz zu den stets öffentlichen Gerichtsverfahren ist ein Schiedsverfahren vertraulich und schützt Geschäftsgeheimnisse. Den Parteien kommt es außerdem zugute, die Verfahrenssprache wählen zu können, typischerweise Englisch, im Gegensatz zu Gerichtsverfahren, die auf Finnisch geführt werden. Und schließlich sind Schiedssprüche nach dem New Yorker Übereinkommen international vollstreckbar und damit grenzüberschreitend wirksam.

Ein Schiedsverfahren kann nur eingeleitet werden, wenn beide Parteien dem zugestimmt haben, in der Regel durch eine Schiedsklausel im Vertrag. Zur Vereinfachung der Verfahren werden häufig Standard-Schiedsregeln verwendet, die von Schiedsinstitutionen bereitgestellt werden. In Finnland wird weithin auf das Schiedsinstitut der Zentralen Handelskammer von Finnland (FAI) zurückgegriffen. Bei internationalen Streitigkeiten werden auch Institutionen wie die Internationale Handelskammer (ICC) oder die Schwedische Handelskammer (SCC) häufig genutzt.

Schiedsverfahren sind flexibel und erlauben den Parteien, viele Aspekte selbst zu bestimmen. In der Regel umfassen die Verfahren mündliche Anhörungen, bei denen Zeugen gehört werden können. Da Schiedsrichter Zeugen nicht zum Erscheinen zwingen können, sollten sich die Parteien frühzeitig um die Verfügbarkeit etwaiger Zeugen bemühen. Die Verfahrensgrundsätze entsprechen häufig denen der nationalen Gerichte, werden jedoch durch den Hintergrund des Schiedsrichters beeinflusst.

Alternative Streitbeilegung (ADR)

ADR zielt darauf ab, Streitigkeiten gütlich beizulegen, ohne auf verbindliche Schiedsverfahren oder Gerichtsbeschlüsse zurückgreifen zu müssen. Es ist vor allem bei großen Projekten und langfristigen Vertragsverhältnissen nützlich, da es dazu beitragen, eine Eskalation von Streitigkeiten frühzeitig zu verhindern. Zu den ADR-Techniken gehören:

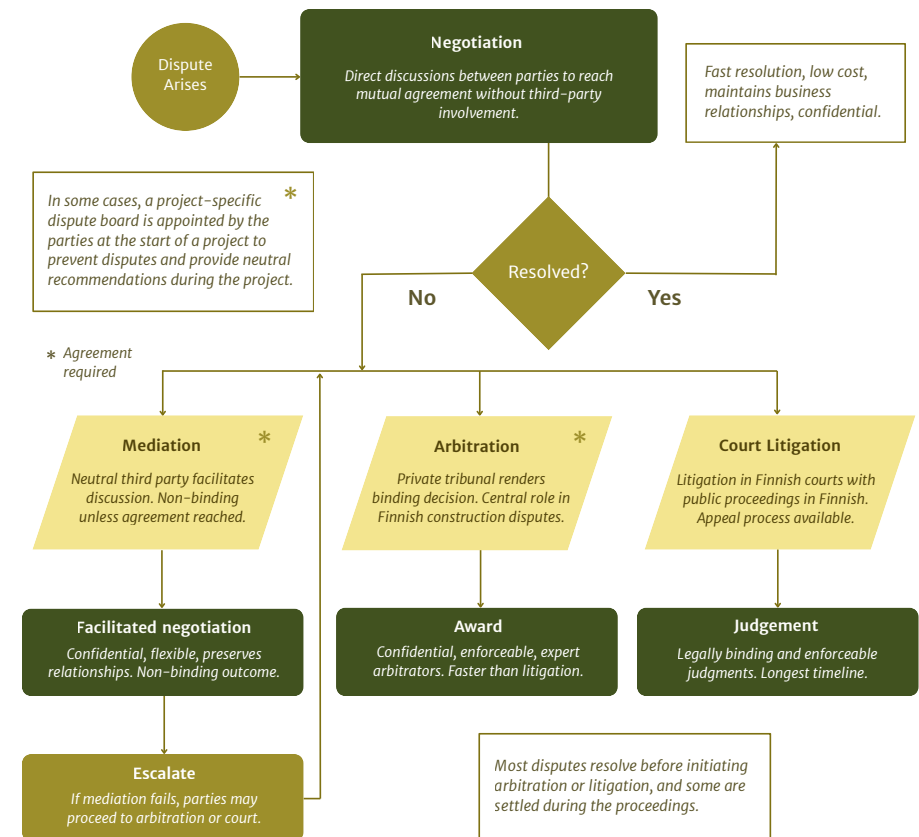
- **Mediation:** Ein neutraler Mediator erleichtert die Vergleichsverhandlungen durch individuelle und gemeinsame Treffen, ohne sich zu den Vorzügen der Positionen der einzelnen Parteien zu äußern.
- **Neutrale Bewertung:** Ein Sachverständiger gibt eine unverbindliche Stellungnahme zu dem strittigen Sachverhalt ab.
- **Streitschlichtungsberater/-ausschüsse:** Diese Berater werden zu Beginn eines Projekts ernannt und tragen dazu bei, Streitigkeiten frühzeitig zu entschärfen und neutrale Empfehlungen abzugeben.

Die Teilnahme an ADR-Verfahren ist freiwillig, die Verfahren müssen von den Parteien vereinbart werden. Es ist wichtig, ADR-Klauseln in die Verträge aufzunehmen, in denen die anzuwendenden Techniken und die Qualifikationen des Mediators oder Gutachters festgelegt werden. Standardregeln von Organisationen wie der ICC oder der International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) bieten einen stabilen Verfahrensrahmen und Zugang zu einem Netzwerk von Experten.

Vermeidung von Streitigkeiten und Vorbereitung auf Schiedsverfahren

Die beste Streitstrategie ist es, Streitigkeiten durch klare Vertragsabwicklungen und disziplinierte Projektverwaltung zu vermeiden. Gleichzeitig sollten die Parteien davon ausgehen, dass größere Projekte dennoch in formellen Verfahren enden können, und somit die Dokumentation aufbauen, die sowohl den Grund von Zahlungsansprüchen als auch deren Höhe nachweisen kann. Jede an einem Bauprojekt beteiligte Partei sollte folgende Schlüsselfaktoren berücksichtigen:

- Investieren Sie in einen gut vorbereiteten Vertrag: Ein gut gestalteter Vertrag ist die primäre Verteidigungslinie gegen Streitigkeiten. Er legt klare Rahmenbedingungen, Verantwortlichkeiten, Meilensteine, Akzeptanzkriterien und Preismechanismen fest, die dem tatsächlichen Projekt entsprechen. Stellen Sie sicher, dass der Mechanismus zur Handhabung von Änderungen und Änderungsanordnungen sowohl eindeutig als auch vor Ort umsetzbar ist, indem klargestellt wird, wer Änderungen anordnen darf, in welcher Form und wie mit Zeit- und Kostenauswirkungen umgegangen werden, falls keine sofortige Einigung erzielt wird. Passen Sie die Streitbeilegungsklausel an das Projektprofil an und berücksichtigen Sie den Ort der Verfahren, die Formulierung, die Anzahl der Schiedsrichter, die Institution sowie die geltenden Regeln und Eskalationsschritte.
- Dokumentenmanagement: Im Schiedsverfahren kann die Bedeutung schriftlicher, bereits während der Projektzeit entstandener Beweise nicht hoch genug eingeschätzt werden. Führen Sie ein geordnetes Archiv der Projektdokumentation, einschließlich Vertragsunterlagen, Änderungsaufträgen und -vorschlägen, Sitzungsprotokollen, E-Mails, Briefen und sonstiger Korrespondenz, Standortfotos, Fortschrittsmessungen, Kostendaten und Inspektionsunterlagen. Da gemeinsam genutzte Plattformen oft nach Abschluss des Projekts geschlossen werden, sollten Sie unbedingt Kopien aller Dokumente sichern, auf die Ihr Zugriff von anderen Parteien abhängt.
- Kommunikation und Anzeigen: Viele Verträge verlangen eine „unverzügliche“ Notifikation oder setzen Mitteilungsfristen in Situationen, die zu Störungen oder Verzögerungen führen. Das Vernachlässigen der Meldepflicht kann zum Verlust von Ansprüchen führen. Kommunizieren Sie frühzeitig, behalten Sie sich Rechte vor, wenn sich noch die Fakten entwickeln, und stellen Sie einen belegten Anspruch (vertragliche Grundlage, Ursache, Zeiteinwirkung und Kostenauswirkungen), sobald die Informationen vorliegen. Klare, zeitnahe und konsistente Kommunikation ist ebenfalls entscheidend für ein solides Projektmanagement und die Vermeidung von Streitigkeiten.



- Streben Sie früh eine Einigung an, aber seien Sie zum Streit bereit: Wenn Meinungsverschiedenheiten auftreten, heben Sie die Sache auf Managementebene und versuchen Sie, Themen zu bereinigen, bevor sich die Positionen verhärten. Managementsitzungen, neutrale Begutachtungen oder Mediation können oft Streitthemen reduzieren und die Kosten späterer Schiedsverfahren senken. Gleichzeitig sollte die „Schiedsbereitschaft“ gewahrt werden: Die Vorbereitungen für das mögliche Schiedsverfahren müssen frühzeitig begonnen werden. Die Parteien unterschätzen oft die Zeit, die für die Fallvorbereitung benötigt wird, einschließlich Faktenprüfung, rechtlicher Analyse, Einholung von Sachverständigengutachten, Sammlung von Zeugenaussagen und der Sammlung weiterer Beweise.

In der Praxis sind die Parteien mit den besten Aussichten im Schiedsverfahren diejenigen, die eine kohärente Geschichte präsentieren können, die durch Projektdokumente gestützt wird: was der Vertrag verlangte, was sich geändert hat, wie sich Zeit und Kosten ausgewirkt hat und wie die eigene Partei die vereinbarten Verfahren eingehalten hat. Gute Projektverwaltung ist daher zugleich der beste Weg, Streitigkeiten klein zu halten – und der beste Weg, sie zu gewinnen, wenn sie nicht vermieden werden können.

Nützliche Kontakte

Netzwerke und Berater

Bergmann Rechtsanwälte

Anwaltskanzlei mit Sitz in Helsinki, spezialisiert auf Energie-, Bau- und Infrastrukturprojekte.

www.bergmann.fi

Business Finland

Eine der finnischen Regierung unterstellte Behörde, die unter anderem ausländische Unternehmen bei der Gründung und dem Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit in Finnland unterstützt.

www.businessfinland.fi

FinnCham

Netzwerk verschiedener Wirtschaftsverbände und finnischer Handelskammern weltweit.

www.finncham.fi

Finnish Energy

Branchenverband für Unternehmen der Energiewirtschaft, der sich für Energie- und Arbeitsmarktpolitik einsetzt.

www.energia.fi

RAKLI ry

Verband professioneller Immobilienbesitzer, Immobilieninvestoren, gewerblicher Immobilienverwalter und Bauherren in Finnland.

www.rakli.fi

Technology Industries of Finland

Wirtschafts- und Arbeitsmarkt-Lobbyorganisation, die die Elektronik- und Elektrotechnikindustrie, den Maschinenbau, die Metallindustrie, die Informationstechnologie und das Ingenieurberatungswesen vertritt.

www.teknologiateollisuus.fi

Finnische Handelskammer

Die zentrale Handelskammer Finnlands, die Informationen zu Geschäftspraktiken und Networking-Möglichkeiten bereitstellt.

www.kauppakamari.fi

Verband der finnischen Bauindustrie RT

Der Interessenverband der Bauunternehmer, Spezialunternehmen und der Bauproduktindustrie.

www.rt.fi

Die finnische Baugewerkschaft

Gewerkschaft für Beschäftigte im finnischen Bausektor.

www.rakennusliitto.fi

Deutsch-Finnische Handelskammer

Fördert die deutsch-finnischen Wirtschaftsbeziehungen als Teil des internationalen Netzwerks der deutschen Handelskammern im Ausland. Organisiert B2B-Veranstaltungen und Matchmaking in Deutschland und Finnland.

www.ahkfinland.de

Behörden und öffentliche Verwaltung

Wirtschaftsförderungszentren

Zehn Zentren für Wirtschaftsförderung, die für Aufgaben in Bereichen wie Wirtschaft und Industrie, ländliche Räume, Verkehr, Umwelt und natürliche Ressourcen zuständig sind.

www.elinvoimakeskus.fi

Finnische Einwanderungsbehörde

Behörde, die für Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen für ausländische Arbeitnehmer in Finnland zuständig ist.

www.migri.fi

Finnisches Institut für Arbeitsmedizin

Forschungs- und Fachorganisation, die Informationen zu Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit bereitstellt.

www.ttl.fi

Finnische Behörde für Sicherheit und Chemikalien (Tukes)

Zulassungs- und Aufsichtsbehörde zur Förderung der Sicherheit und Zuverlässigkeit von Produkten, Dienstleistungen und industriellen Tätigkeiten.

www.tukes.fi

Finnische Aufsichtsbehörde

Die finnische Aufsichtsbehörde (LVV) ist eine nationale, sektorübergreifende Regierungsbehörde, die für Genehmigungen, Zulassungen, Aufsicht, Registrierung, Durchsetzung und Beratung in verschiedenen Bereichen zuständig ist, darunter Umwelt sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat die LVV die früheren regionalen staatlichen Verwaltungsbehörden (AVI), die Nationale Aufsichtsbehörde für Soziales und Gesundheit (Valvira) sowie die Umwelt- und Genehmigungsaufgaben der Zentren für wirtschaftliche Entwicklung, Verkehr und Umwelt (ELY-Zentren) abgelöst.

www.lvvi.fi

Finnische Steuerverwaltung

Steuerbehörde in Finnland, die für landesweit für die Besteuerung zuständig ist.

www.vero.fi

Hilma – Dienst für das öffentliche Beschaffungswesen

Offizieller Dienst für Bekanntmachungen zu öffentlichen Aufträgen in Finnland. Öffentliche Auftraggeber veröffentlichen hier Bekanntmachungen zu anstehenden und laufenden Ausschreibungsverfahren sowie deren Ergebnisse.

www.hankintailmoitukset.fi

Finnisches Ministerium für Wirtschaft und Beschäftigung

Das Ministerium ist unter anderem zuständig für Industriepolitik, Energiepolitik, Arbeitsmarktpolitik, regionale Entwicklung und Arbeitsmigration.

www.tem.fi

Umweltministerium

Zuständig für Klima, Wohnungswesen und bebaute Umwelt, Biodiversität, nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen und Umweltschutz.

www.ym.fi

Behörde für Strahlenschutz und nukleare Sicherheit

Behörde, die die Strahlensicherheit überwacht und zu deren Gewährleistung beiträgt.

www.stuk.fi

Bevorstehende Veranstaltungen

Wind Finland

29. September 2026, Helsinki

Jährlich von Renewables Finland organisiertes Windkraft-Seminar, an dem Hunderte von Experten aus der gesamten Windkraftbranche teilnehmen.

www.renewablesevents.fi/wind-2026

FinnBuild

29. September – 1. Oktober 2026, Helsinki

Internationale Fachmesse für Bauwesen und Bautechnik.

finnbuild.messukeskus.com

Energy Expo

20.–22. Oktober, Tampere

Finnlands größte Energieveranstaltung, eine alle zwei Jahre stattfindende Fachmesse, die die gesamte Branche abdeckt – von der Energieerzeugung über die Stromübertragung und -speicherung bis hin zur Abnahme und Kreislaufwirtschaft.

www.energiamesut.expomark.fi

Future Data Summit

27.–28. Oktober, Helsinki

Die führende Veranstaltung für Rechenzentren in Skandinavien, auf der internationale Akteure aus allen Bereichen der Wertschöpfungskette zusammenkommen.

www.futuredatasummit.fi

RE Finland 2026

5.–6. November, Tampere

Finnlands größter jährlicher Gipfel für die Immobilienbranche bringt Betreiber und Kunden aus den Bereichen Investment, Finanzierung, Bauwesen und Dienstleistungen zusammen.

www.vuosiseminaari.fi

Recotech

17. November 2026, Helsinki

Die Recotech, die im Rahmen der Slush-Woche stattfindet, bringt Start-ups und Scale-ups aus den Bereichen Immobilien- und Bautechnologie sowie Immobilienverwaltung, Investoren und Großkunden zusammen.

www.recotech.fi

Slush

18.–19. November 2026, Helsinki

Jährliche Startup-Veranstaltung von Weltklasse, die Unternehmer, Investoren und andere Akteure aus verschiedenen Technologiebereichen, darunter auch Energieinnovationen, zusammenbringt.

www.slush.org

Datacenter Forum

3. Februar 2027, Helsinki

Jährliches Seminar und Networking-Event, das Betreiber aus der Rechenzentrumsbranche in Finnland und den baltischen Staaten zusammenbringt.

www.datacenter-forum.com/events/helsinki/2027

Wind Oulu

4. Februar 2027, Oulu

Jährliches Seminar und Networking-Veranstaltung mit Schwerpunkt auf der Bau- und Produktionsphase von Windkraftanlagen. Die Veranstaltung findet auf Finnisch statt.

www.renewablesevents.fi/windoulu2027

Business Arena Finland

17. Februar 2027, Helsinki

Die jährliche nordische Immobilienveranstaltung bringt Investoren, Immobilienfachleute und Vertreter des öffentlichen Sektors zum Networking und zur Marktanalyse zusammen.

www.sw.bonniernewsevents.se/business-arena-finland-2027

YT27-Messe

12.–13. Mai 2027, Jyväskylä

Größte Messe- und Seminarveranstaltung für den Infrastruktursektor in Finnland.

www.yhdyskuntatekniikka.fi

Solar Power Finland

Mai 2027, Helsinki

Jährliches Seminar und Networking-Event mit Schwerpunkt auf Solarenergie, organisiert von Renewables Finland.

www.renewablesevents.fi

Wind Finland

5. Oktober 2027, Helsinki

Jährlich von Renewables Finland organisiertes Windkraftseminar, das Hunderte von Experten aus der gesamten Windkraftbranche zusammenbringt.

www.renewablesevents.fi

Über Bergmann

Bergmann ist eine Boutique-Kanzlei mit Spezialisierung auf die Bereiche Anlagenbau, Energie und Infrastruktur in Finnland. Unser Team aus branchenerfahrenen Anwälten berät Mandanten in komplexen Bauprojekten, von Vertragsschluss, Einkauf und Finanzierung bis hin zur Ausführung und Streitbeilegung.

Wir sind besonders erfahren im Industriebau und bei großen Infrastrukturprojekten und verbinden juristische Präzision mit einem praktischen Verständnis für die technische und wirtschaftliche Dynamik der Branche. Mit unserer praxisnahen Denkweise und unserem geschäftsorientierten Ansatz helfen wir unseren Kunden, Risiken zu beherrschen und Projekte mit Zuversicht voranzutreiben.

Dienstleistung für den Anlagenbau

Strukturierung und Vorbereitung von Projekten

- Einkaufsstrategie und Ausschreibung
- Vertragsentwurf und -verhandlung (z. B. EPC, EPCM, Allianz)
- Finanzierung und Steuerplanung

Projektdurchführung und Risikomanagement

- Projektbegleitende Rechtsberatung
- Claims Management und Streitvermeidung
- Compliance und Controlling

Rechtsstreitigkeiten

- Verhandlung und Mediation
- Prozesse und Schiedsverfahren
- Versicherung und Haftungsfragen



UNSERE EXPERTEN
FÜR IHREN ERFOLG

Bergmann Attorneys at Law

Pohjoisesplanadi 21 A
00100 Helsinki, Finland
Tel.: +358 10 339 8800
office@bergmann.fi
www.bergmann.fi

August 2026