

Ein Unternehmen in Finnland gründen / Vertretungsvergabe

Auch bei Investition und Firmengründung im Ausland stehen wir mit Fachwissen und unseren Kontakten an Ihrer Seite

- [Firmengründung in Finnland](#)
- [Wir unterstützen bei Gründung und Investition](#)
- [Internationale Abkommen und Investitionsschutz](#)
- [Vertretungsvergabe](#)

Firmengründung in Finnland

Die Gründung eines Unternehmens ist in Finnland vergleichsweise unbürokratisch und einfach. Bei Gründung und Kauf existieren nur wenige Beschränkungen, basierend auf der Herkunft der ausländischen Investorinnen und Investoren.

In Finnland gilt eine allgemeine Gewerbefreiheit und nur für sehr wenige Berufe wird eine Gewerbeberechtigung verlangt. Dazu gehören hauptsächlich Tätigkeiten in den Bereichen Sicherheit, Finanz- und Gesundheitswesen. Für diese Berufe gelten besondere gesetzliche Bestimmungen.

Für die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit kommen in erster Linie die Zweigniederlassung, private Aktiengesellschaft (Oy beziehungsweise Ab) oder an der Börse notierte öffentliche Aktiengesellschaft (Oyj oder Abp) infrage. Das Mindestkapital beträgt bei einer privaten Aktiengesellschaft 2.500 Euro, bei einer öffentlichen Aktiengesellschaft 80.000 Euro.

Bewegliches Eigentum kann unbeschränkt erworben werden, das gleiche gilt für Aktien. Aktien von Unternehmen, die für die nationale Sicherheit von Bedeutung sind, dürfen nur nach Zustimmung des Ministeriums für Wirtschaft und Beschäftigung gekauft werden.

Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung wurde 2001 ein Abkommen zwischen Finnland und Österreich geschlossen. Die finnische Körperschaftssteuer beträgt für alle Gesellschaftsformen einheitlich 20 Prozent, weshalb steuerrechtliche Überlegungen auf die Wahl der Gesellschaftsform keinen Einfluss haben.

Von der Gesellschaft ausgeschüttete Dividenden, die an ausländische Staatsangehörige gezahlt werden, unterliegen bis 30.000 Euro einer Kapitalertragssteuer von 30 Prozent und 34 Prozent für höhere Beträge. Aufgrund des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Österreich und Finnland werden Dividendenzahlungen an in Österreich ansässige Personen oder Unternehmen mit einer Quellensteuer von zehn Prozent besteuert. Eine Ausnahme von dieser Quellensteuer besteht, wenn die Mutter-Tochter-Richtlinie (2011/96/EU) anwendbar ist.

Darüber hinaus steht Ihnen das AußenwirtschaftsCenter Stockholm für Auskünfte und eine persönliche Beratung zur Verfügung: Schicken Sie einfach ein [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).

Wir unterstützen bei Gründung und Investition

Damit Ihre Investition im Ausland kein Sprung ins kalte Wasser wird, beraten Sie unsere AußenwirtschaftsCenter bei Gründung und Investition in Ihrem Zielmarkt. Dazu gibt es Startgeld für Mutige: Das Förderprogramm [go-international](#) erleichtert Ihnen Markteintritt, Marktbearbeitung und die Gründung einer Niederlassung im Ausland und ist Teil der Internationalisierungsoffensive des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich.

Investitionsberatung

Irgendwann ist es soweit. Oft erst später, wenn es richtig gut läuft und die Umsätze stimmen. Manchmal gleich, weil man mit sechs Stunden Zeitverschiebung keine zwölf Vertriebspartner an der Leine führen kann. Oft, weil der Markt ein Produkt verlangt, das vor Ort gewartet, assembliert oder mit Ihrem Know-how produziert werden muss.

Die eigene Niederlassung ist immer teuer, aber auch immer Ihr bester Vertriebspartner in einem Exportmarkt. Wenn es so weit ist, dann wissen wir, wie es geht. Firmengründung, Rechtsform, Steuern, Visa für entsandtes Personal, Arbeitsrecht, Versicherungen, Standortwahl, Förderungen, Finanzierungen – wir bereiten Sie vor und helfen Ihnen durch.

Wir haben vor Ihnen in Ihrem Zielmarkt viele andere Unternehmen bei Investitionsentscheidungen begleitet und können deren Erfahrungen an Sie weitergeben. Und das Wichtigste: Unser Netzwerk an kompetenten Dienstleistern kann sich überall sehen lassen und erspart viele leere Kilometer.

Sind Sie bereit? Kontaktieren Sie einfach das [AußenwirtschaftsCenter Stockholm](#).

Förderungen

Wer sich in einem Auslandsmarkt niederlassen will, muss erst in die Kasse greifen – daran ändern auch guter Service und Beratung nichts. Marketing, Rechtsberatung, Partnersuche: Alles kostet, bevor es etwas bringt. Auch bei guter Vorbereitung gibt es keine Erfolgsgarantie, wenn man Investitions-Neuland betritt.

Die [Direktförderungen aus der Internationalisierungsoffensive go-international](#) federn Risiken ab und entlasten Unternehmen. Förderbar sind unter anderem Reise- und Marketingkosten, Honorare lokaler Branchenexpertinnen und –experten, Messe und Kongressteilnahmen, Rechts- und Steuerberatung zum Thema Unternehmensgründung sowie Marktanalysen.

Darüber hinaus bestehen natürlich auch noch andere [Förderstellen](#) und Fördermöglichkeiten: Unsere [Expertinnen und Experten in den Landeskammern](#) haben den Überblick über viele Fördermaßnahmen und helfen Ihnen, sich im Förderdschungel zurechtzufinden!

Investitionsschutz

Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, um österreichische Unternehmen, die im Ausland investieren, vor Benachteiligung und entschädigungsloser Enteignung zu schützen. Insbesondere für kleine Betriebe, die den Schritt ins Ausland wagen, sind diese Abkommen von großer Bedeutung: Sie erhöhen die Rechtssicherheit für im Ausland investierende Unternehmen.

Das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft veröffentlicht eine [Liste aller bilateralen österreichischen Investitionsschutzabkommen](#), einschließlich solcher, die mit anderen EU-Staaten bestehen (Intra-EU-BITs).

Seit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen auf die Europäische Union übergegangen ([Artikel 207 AEUV](#)). Seither verhandelt auch die EU über Investitionsschutz als Teil von Freihandelsabkommen oder über reine Investitions- und Investitionsschutzabkommen. Dabei dürfen die Mitgliedstaaten weiterhin bilaterale Abkommen mit Drittstaaten abschließen, sofern mit diesen Staaten keine europäischen Abkommen verhandelt werden oder geplant sind.

Wir geben Ihnen einen [Überblick über die Handels- und Investitionsabkommen der EU](#).

Vertretungsvergabe

Mit einer Bevölkerung von nur knapp 5,5 Mio. Einwohnern ist der finnische Markt in vielen Fällen zu klein, um den Aufbau einer eigenen Vertriebstochterfirma zu rechtfertigen. Andererseits ist es vor allem aus sprachlichen und auch aus psychologischen Gründen wenig sinnvoll, den finnischen Markt von einem anderen Land aus zu betreuen. Auch aus Imagegründen ist die Bearbeitung aus einem Drittland nicht empfehlenswert.

Als Partner bietet sich ein Handelsvertreter oder ein Importeur an, wobei Importeure deutlich überwiegen. Handelsvertreter findet man fast nur im Raum Helsinki. Das Außenwirtschaftsbüro Helsinki kann über sein Kontaktnetz ein maßgeschneidertes Service bei der Vertriebspartnersuche anbieten.

Neben den typischen Handelsvertretern, für welche das Gesetzes über Vertreter und Agenten (417/92) gilt, gibt es auch die Möglichkeit des Einsatzes von Handelsreisenden, welche Angestellte des Vertretungsgebers sind, oder Vertragshändlern. Für Handelsreisende gelten die Vorschriften des Arbeitsvertragsgesetzes, wobei einige Punkte des Gesetzes über Vertreter und Agenten ebenfalls für Handelsreisenden gelten. Vertragshändler unterliegen nicht den Bestimmungen des Vertreterrechts. Hier gilt bei allen Vereinbarungen die allgemeine Vertragsfreiheit im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Nur in Ausnahmefällen werden die für den Handelsvertreter geltenden Schutzbestimmungen auch für den Importeur zur Anwendung gebracht.

Es bestehen nur wenige zwingende Vorschriften zum Schutz des Handelsvertreters. Die Rechtsprechung neigt jedoch zu einer vertreterfreundlichen Auslegung der Gesetze. Ein Mustervertrag ist über das Außenwirtschaftsbüro Helsinki erhältlich. Vor Abschluss sollte ein Vertrag aber unbedingt von einer lokalen Anwaltskanzlei geprüft werden.

Das AußenwirtschaftsCenter Stockholm unterstützt Sie individuell bei der Suche nach Handelsvertretern oder Fachmedien, wo Sie für Ihre Branche gezielte Schaltungen durchführen können: Schicken Sie einfach ein [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).

