

The uln Commercial Law Review is the market-place for news, information and updates believed relevant and of interest for the practice and businesses of the united-legal.network.eeig, their clients and business partners. uln Commercial Law Review is distributed free of charge, and further information about us and any of the articles and information published may be obtained from either the uln secretary in Cologne, Germany or directly from the author. Even though the information contained in this uln Commercial Law Review has been compiled carefully, no warranty is made as to the correctness and accuracy thereof, and nothing contained herein shall constitute any form of legal advice.

#### Content:

#### **UK: Directors Duties under the Companies Act 2006**

Janet Cousins, Dover, United Kingdom

#### **Agency Agreements in Turkey**

Nedim Karako, Istanbul, Turkey

#### **Rupture brutale des relations commerciales établies**

Leonard Goodenough, Paris, France

#### **Achtung bei der Preisauszeichnung**

Diedrich Wilms, Berlin, Germany

#### **Genzüberschreitender Einsatz von Kraftfahrern bei deutsch-finnischen Transporten**

Gerrit J. van Setten, Helsinki, Finland

#### **UK: Directors Duties under the Companies Act 2006**

The Companies Act 2006 is the largest Act of Parliament ever, containing more than 1,300 sections with 16 Schedules. Many of its provisions are now in force with the remainder intended to be in effect by October 2009. One of the main provisions in the Act is the introduction of a statutory code of directors'

duties to replace the existing common law and fiduciary duties which have evolved through case law.

Under section 172 directors now have a general duty to promote the success of the company and must do so having regard to

- The likely long term consequences of the decision
- The interests of the company's employees
- The need to foster relationships with suppliers, customers and others
- The impact of the company's actions on the community and the environment
- The desirability of the company maintaining a reputation for high standards of business conduct
- The need to act fairly between members of the company

Section 171 provides that a director must act in accordance with the company's constitution (ie the Memorandum & Articles of Association and decisions taken in accordance with these.)

Directors must exercise independent judgment (section 173), exercise reasonable care, skill and diligence (section 174) and avoid conflicts of interest (section 175). They must not accept benefits from third parties (section 176) and must declare any interest in proposed transactions or arrangements with the company (section 177).

The duties contained in the 2006 Act are owed to the company and it will usually only be the company who can enforce them. The remedies for a breach of the general duties may include an injunction, setting aside the transaction, restoration of company property, damages and termination of the director's service contract.

The 2006 Act restates the position whereby the court can grant relief if it considers that the director acted honestly and reasonably and that, considering all the circumstances he ought fairly to be excused.

All companies should ensure that its directors (and others involved in governance) are aware of their duties under the 2006 Act. This can be

done in some or all of the following ways:

- Existing directors should be briefed on their duties and new directors briefed on appointment
- Terms of appointment of a director should specifically refer to his duties
- Companies should review their existing policies against the background of the new duties for example in areas as corporate responsibility, compliance, human resources and the policy for documenting the duties such as board minutes and briefing papers
- Companies should consider whether their articles should be amended to include authorisation for directors to act in a way which would otherwise breach the Act for example the requirement to exercise independent judgment (section 173) by giving authority to delegate certain functions

It should also be remembered that existing common law and equitable duties will remain and directors should bear in mind for example their duties of confidentiality and not to make a secret profit. They must also continue to consider the interests of creditors when the company is insolvent.

Janet Cousins  
Soliciter

---

## Agency Agreements in Turkey

The legal status of the Agent, its duties, rights and obligations are regulated by the Articles 118-134 of the Turkish Commercial Code (TCC) dated 1956 No. 6762.

According Article 116 of the TCC, the Agent is some one who is acting as intermediary in affairs concerning a commercial undertaking in a permanent manner, in a determined place or district on the basis of a contract, without having a dependent position such as a commercial representative, commercial proxy, salesman or employee, or of carrying on these operations on behalf of the said undertaking.

According Art 117 the provisions of this Chapter shall also apply to the following:

1. Persons authorized permanently to conclude contract in their name on behalf of a local or foreign undertaking;
2. Persons acting as intermediary for the conclusion of insurance contracts;
3. Persons carrying on transactions in the country on behalf and for account of foreign commercial undertaking having no office or branch within the Republic of Turkey.

### Exclusivity :

Unless agreed to the contrary in writing, the principal may not appoint at the same time more than one Agent in the same territory for the same branch of commerce and in the same way of thinking, the Agent should not act as intermediary in the same locality or the same district for several commercial undertakings in competition with each other.

### Powers of the Agent :

As per Art 119 and following articles, the Agent is authorized to make or receive all declaration protecting rights such as warning, notice, protest, in connection with the contract he has concluded or for which he has acted as intermediary.

The Agent may sue or be sued on behalf of his principal in connection with disputes arising from such contracts. All clauses, which are contrary to these provisions, are not valid.

The Agent is not authorized, without written and special proxy or approval of his principal, to collect the price of goods which have not been delivered by him or to take delivery of goods for which he has not paid himself, and may not postpone the payment or reduce the account of debts resulting from the transactions.

The Agent is not authorized to conclude a contract on behalf of his principal without special and written approval.

The Agent is obliged to have registered and advertised the documents which confer upon him the power of concluding contracts on behalf of his principal.

If the Agent concludes a contract on behalf of his principal without being authorized or by exceeding his powers, his principal shall be deemed to have given his approval if he does not inform the third party that he has given no such approval as soon as he learns of the conclusion of the contract. Failing any approval the agent shall be personally responsible for the contract.

#### Obligations of the Agent :

The Agent shall attend to the affairs of his principal and safeguard his interest in accordance with the contract, in the district and for the branch of commerce, which have entrusted to him.

The Agent shall be particularly responsible for any damage to the goods or articles which he is holding for account of his principal unless he proves that he was not at fault. I.

The Agent shall advise in due time his principal of the declarations of third parties which he is qualified to receive, of the situation and conditions of the market in his district, of the financial situation of customers and of changes having occurred in this situation and of all questions which interest his principal regarding transactions made. The Agent may delay the transactions until he has received order in matters for which the principal has not given clear instructions. He shall, however, conclude the transaction according to his view as a cautious merchant if the urgency of the affair does not allow him to consult his principal or if the agent is authorized to act in the best conditions.

#### Preventive measures :

If the Agent sees any sign indicating that the goods of which he has taken delivery for account of his principal have suffered damage during transport he shall, in order to secure the right of his principal to sue the carrier, have the damage surveyed, take other necessary measures, preserve the goods as possible or, if there is a danger of complete loss, have them sold with the permission of the responsible court in accordance with Section 92 of the Code of Obligations and inform without delay his principal. Otherwise he is obliged to compensate the damage resulting

from his negligence. If the goods sent for sale to the agent of a kind that deteriorates rapidly or are subject to alterations likely to reduce the value, and he has no time to consult the principal or if the principal is late in giving him permission, the agent is empowered to have the goods sold in accordance with Section 92 of the Code of Obligations with the permission of the responsible court and is obliged to have them sold if the interest of his principal require it.

#### Obligation to pay :

If the Agent does not send or hand the money belonging to his principal when he ought to do so, he shall pay interest from that moment and, if necessary, also compensation.

#### Rights of the Agent :

##### Indemnification of exceptional expenses

The Agent may demand only the indemnification of exceptional expenses out of the expenses he has incurred for his affairs.

##### Remuneration

###### 1. Transactions subject to remuneration

The Agent has the right to demand a remuneration for the transactions he has concluded or for which he has acted as intermediary and for the transactions included in his branch of exclusivity which have been concluded without his intervention directly between his principal and persons in his territory.

The principal shall communicate immediately to the agents the transactions that he has concluded directly.

###### 2. Date of entitlement to remuneration

The Agent acquires the right to remuneration on the date at which the contract has been concluded and if the contract consists in purchasing, manufacturing or selling a commodity, on the date at which his principal receives the commodity or its price or another consideration in its stead. In such cases the agent may claim payment of the remuneration

even if the contract has not been performed for cause attributable to the principal. If the contract must be performed in parts, the agent acquires the right to the remuneration to the extent in which the contract has been or should have been performed.

### 3. Amount of remuneration

As long as there is no clause in the contract, the amount of the remuneration shall be determined according to commercial practice ruling in the locality of the agent and, failing any practice according to circumstances,

### 4. Time of payment of the remuneration

The principal shall give to the agent, together with a statement of account, a copy of the entries referring to the transactions on which he is entitled to receive a remuneration. Debts due to the Agent shall be established and paid to the agent once every quarter, unless agreed to the contrary and in any case as the end of the calendar year or when the agency contract expires.

### Lien

The Agent has a lien on the movables that he has taken and that are either in his possession or in the possession of a third party who continues to hold them for a special cause and on goods which he can dispose by means of securities or warrants, in accordance with his agency contract, until all the debts due to him by his principal have been settled.

In case goods belonging to the principal are sold owing to the contract or to the law, the agent has the right to refuse to pay the price of goods which have been sold. If the principal is in state of insolvency, the foregoing paragraph shall also apply to debts owing to the agent, which are not yet due.

### Expiry of the agency contract

#### I – Causes

Each of the parties may, with three months notice, terminate the agency contract concluded for an undefined time. Even if a term has been specified by the contract it may also be terminated on rightful ground.

#### II – Obligation of compensation

The party terminating the contract without rightful grounds and without giving three months notice shall compensate the losses of the other party resulting from not completion of business commenced.

If the contract expires due to bankruptcy, the death of the principal or of the agent, the agent or the persons replacing him according to the circumstances indicated above shall be paid a suitable compensation which will be determined according to the remuneration which should have been paid to him if the business has been completed.

As it is seen from this explanation if the agency contract is terminated with rightful motives, or if the principal has respected the three months notification period, or if the contract is terminated at the end of its term normally no any indemnification needs to be paid.

However generally agency transactions are not so simple and in some cases specially where the Agent has spent a lot of efforts or money in order to introduce to the market the product or the Trade Mark and has made it famous or well known and the principal or the new Agent will benefit from this situation after and consequently each case must be studied separately.

In contrary to some legislations like the Swiss Code of Obligations (Art 418), the Turkish Commercial Code has not accepted the principle to pay any amount of indemnity to the Agent in case the termination is done properly according the provisions mentioned above. But Art 108 of the Code of Obligations recognise to the non-defaulting party the possibility to receive a reasonable indemnity in case of termination of contract.

In this line of thinking although the principal respects the provisions mentioned above for example makes the notification three month before, the non-defaulting Agent may have right to some indemnity according the conditions of the case.

On the other hand, conditions which foresee not to pay any indemnity even in case of

wrongful act of the other party being illegal are not valid.

**Nedim Karako**

Attorney

---

## Rupture brutale des relations commerciales établies

C'est fréquemment qu'à la suite de la rupture ou du non-renouvellement d'une relation commerciale sont mises en œuvre des actions de la part de commerçants (société ou personne). Il s'agit souvent de distributeurs « lâché » car ne satisfaisant plus aux exigences de leurs fournisseurs, mais toutes les hypothèses sont envisageables (ex. l'arrêt des relations commerciales par un distributeur reprochant à son fournisseur un manquement à une obligation d'exclusivité)

L'expérience conduit ainsi à recommander à toutes sociétés étrangère liée à un partenaire français d'être prudente et de s'entourer de conseils au moment d'envisager une séparation pour en réfléchir le tempo et les formes.

Elles devront notamment s'intéresser à l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce qui sanctionne la rupture brutale de relations commerciales établies, et indique simultanément la méthode à suivre pour y mettre un terme loyalement.

Que sont des relations commerciales **établies** : l'article L.442-6, I, 5° s'applique qu'elle que soit la nature des relations commerciales, et est indifférent à l'existence d'un contrat formalisé par écrit ou d'un courant d'affaires procédant seulement de commandes successives. Il est également indifférent que la relation soit établie sur une succession de contrats à durée déterminée. L'article L.442-6, I, 5° s'applique à tous les types de rapports, et pas seulement ceux des centrales d'achats et petits fournisseurs mais tout autre domaine sans distinction.

S'il est exact que de nombreux exemples concernent des fournisseurs dans leur relation a des distributeurs, (le premier ayant décider

de se séparer du second), il ne s'agit pas d'un modèle unique et l'on trouve la situation inverse : à avoir le distributeur ayant fait le choix de se séparer de son fournisseur. La notion de relation « établie » n'a pas été précisée par le législateur mais la jurisprudence le comprend de relation suivie, stable et habituelle.

Qu'entend la loi par une **rupture brutale** : Il ressort de l'article L.442-6, I, 5° que la brutalité de la rupture résulte de **l'absence de préavis écrit** et de **l'insuffisance de la durée de ce préavis au regard des relations commerciales antérieures**.

Si une rupture totale est simple a appréhender, la rupture peut consister en une rupture partielle, voir un déréférencement progressif pour des produits leaders, ou encore une diminution des commandes. Dans de tel cas la réduction doit apparaître substantielle et comme le prélude à une rupture totale.

Un préavis écrit : Il s'agit d'un point capital et non un simple élément de preuve. L'absence de préavis est un indice du caractère brutal de la rupture.

La jurisprudence a néanmoins adopté une position souple. L'information communiquée au fournisseur de l'intention de procéder à des appels d'offres pour continuer son approvisionnement pourra être interprété comme « l'intention de ne pas poursuivre des relations contractuelles dans les conditions antérieures ».

La notification d'une telle intention fera courir le point de départ du préavis. Mais il importe en toutes circonstances que le préavis ne soit pas équivoque. L'auteur de la rupture doit avoir clairement annoncé sa volonté.

Le préavis doit en outre comporter un délai raisonnable. Le code de commerce ne comportant pas de critère de durée il convient à défaut d'accord entre les parties d'interroger les usages et/ou la jurisprudence. La durée de préavis est double si le produit distribué n'était pas fourni sous la marque du distributeur.

affaires	Durée des relations	Préavis
CA Versailles 27.04.2000	4 ans	6 mois
CA Nimes 24.01.2002	15 ans	6 mois
CA Paris 11.07.2005	3 ans	2 mois
CA Paris 25.06.2004	30 ans	7 mois
CA Lyon 10.11.2005	37 ans	2 ans
CA Paris 25.01.2007	Plusieurs années	5 mois
CA Paris 18.01.2007	5 ans (transport.- expéditeur)	4 mois

La Cour de Cassation conditionne néanmoins la réparation d'un préjudice à la preuve de son existence. Le demandeur devra en conséquence apporter la preuve du montant du chiffre d'affaire perdu depuis la rupture

Il ne s'agit là que de quelques exemples, mais ceux-ci témoignent d'un succès croissant des actions en dommages intérêts pour rupture des relations commerciales.

Attention : Dans le cas d'action de transporteurs, le délai de prescription n'est plus alors celui d'un an (fondé sur l'article L 133-6) après la fin des relations commerciales mais le délai applicable aux actions découlant de l'article L 442-6 I.5 soit de 10 ans.

## Summary:

Art. 442-6,1,5 of French Commercial Code

Is liable for damages the fact for any producer, tradesman, or industrial, to suddenly interrupt a commercial established relationship, without a written notice taking in account the duration of the relation and respecting a minimal of notice time in accordance with usages and inter-professional agreements. ( ).

The ignorance of such a disposition could be financially disastrous for anyone stopping without due care a steady commercial relation.

**Leonard Goodenough**

Avocat

## Achtung bei der Preisauszeichnung

Der Fall: Ein Einzelhändler, der in einem Berliner Einkaufszentrum ein Ladengeschäft für Damentextilien betreibt, hatte es zeitweilig, nämlich von Freitag bis zum darauf folgenden Montag, unterlassen, die in seinem Schaufenster befindliche Ware vollständig mit Preisschildern zu versehen. Ob Ursache hierfür ein Versehen der den Laden führenden Angestellten bei der alltäglichen Fensterneugestaltung gewesen war oder was sonst der Grund hierfür gewesen ist, konnte vor dem sich anschließenden Verfahren vor dem Landgericht Berlin (Az: 103 O 209/06) nicht mehr geklärt werden. Dieses Verfahren wurde notwendig, da ein sich als Wettbewerber des Einzelhändlers bezeichnender Kläger, der in einem anderen Berliner Bezirk in einem Ladengeschäft ebenfalls Textileinzelhandel betrieb, diesen, nunmehr Beklagten, auf Unterlassung und Erstattung der durch eine Abmahnung entstandenen Rechtsanwaltskosten in Anspruch nahm. Dieser Wettbewerber hatte durch einen entgeltlich Beauftragten das Einkaufszentrum, in dem sich das Ladengeschäft des Beklagten befand, durchwandern und Nichtauszeichnungen wie die hier streitgegenständliche fotografieren lassen, um sodann eine rechtsanwaltliche Abmahnung mit beigefügter Unterlassungserklärung wegen wettbewerbswidrigen Verhaltens folgen zu lassen.

Ein solcher Unterlassungs- und konsequenter Weise dann auch Kostenerstattungsanspruch besteht grundsätzlich nach §§ 4 Nr. 11, 8 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) in Verbindung mit § 4 Abs. 1 Preisangabenverordnung (PAngVO). Letzterer lautet:

„(1) Waren, die in Schaufenstern, Schaukästen, innerhalb oder außerhalb des Verkaufsraums auf Verkaufsständen oder in sonstiger Weise sichtbar ausgestellt werden, und Waren, die vom Verbraucher unmittelbar entnommen werden können, sind durch Preisschilder oder die Beschriftung der Ware auszuzeichnen.“ Hiergegen hatte der Beklagte unstreitig, wenn auch nur zeitweilig, verstoßen, was für den Bestand eines

Unterlassungsanspruchs genügt, da die Vorschriften der PAngVO über die Preisauszeichnung Marktverhaltensregeln darstellen. Die Verletzung einer Marktverhaltensregel ist gemäß § 4 Nr. 11 UWG mit einem Verstoß gegen das Verbot des unlauteren Wettbewerbs gleichzusetzen, was wiederum den geltend gemachten Unterlassungsanspruch nach sich zieht. So weit, so korrekt. Auch der Umstand, dass die Parteien ihre Geschäfte in unterschiedlichen Berliner Bezirken betrieben, war für das Gericht kein Grund, an dem Bestand eines für den geltend gemachten Anspruch notwendigen konkreten Wettbewerbsverhältnisses zu zweifeln, da niemand ausschließlich dort einkaufe, wo er wohne, sondern zum Beispiel auch dort, wo er arbeite, was ohne Weiteres auch am anderen Ende der Stadt sein könne. Hier sah sich das Landgericht in Übereinstimmung mit der obergerichtlichen Rechtssprechung des Berliner Kammergerichts, das ganz Berlin für derartige Fälle als einheitlichen Markt ansieht. Auch dies geht in Ordnung.

Problematisch erscheint die den Beklagten schließlich zur Unterlassung und Kostenübernahme verurteilende Entscheidung des Landgerichts jedoch aus einem anderen Grund. Zwar mag jeder Einzelansatz für die Annahme eines gemeinsamen Marktes der Parteien für sich genommen die Parteien stritten neben der örtlichen Nähe auch noch um die Frage, ob altersbezogen unterschiedliche Zielgruppen für die jeweils vertriebene Bekleidung dennoch einen einheitlichen Markt entstehen lassen können, was das Gericht ebenfalls bejahte nicht ausreichen, um den Bestand eines Wettbewerbsverhältnisses zu bejahen. Jedoch ließ die Gesamtheit dieser Umstände nach Auffassung des Beklagten Zweifel an der tatsächlichen wettbewerbsrechtlichen Betroffenheit des Klägers entstehen und die Annahme aufkeimen, dass wirtschaftliche Interessen an der Kostenübernahme das Interesse an dem Unterlassungsanspruch überlagerten oder diese gar verdrängten. Diese Annahme wurde im Prozess dadurch gestützt, dass zum einen sich aus der Prozessliste allein des Landgerichts Berlin ergab, dass der Kläger in den letzten zwei Jahren insgesamt 25 Verfahren auf Unterlassung gegen diverse „Wettbewerber“

geführt hatte und zum anderen der von dem Kläger als Zeuge bemühte Beauftragte für die Dokumentation der fehlenden Preisauszeichnung ein Rechtsreferendar der Rechtsanwaltskanzlei war, die den Kläger bei Abmahnung und im streitigen Verfahren vertrat und um deren Kosten es im vorliegenden Verfahren ging. Hier scheint die wirtschaftliche Interessenlage klar. Leider genügte all dies dem Landgericht nicht, um klageabweisend zu urteilen, obwohl gerade für solche Fälle der missbräuchlichen Nutzung des UWG dieses in § 8 Abs. 4 UWG eine den Anspruch ausschließende Regelung enthält. Hiernach ist die Geltendmachung eines Unterlassungsanspruchs nach UWG dann unzulässig, wenn seine Ausübung nach Wertung der Gesamtumstände missbräuchlich ist oder überwiegend dazu dient, Aufwendungs- oder Kostenerstattungsansprüche entstehen zu lassen. Diese Regelung sei, so das Landgericht, hier nicht einschlägig, da nach seiner Auffassung die Wahrnehmung eigener Interessen – nichts anderes sei durch die Anzahl der Verfahren oder die Person des Zeugen belegt – nicht zwingend die Folge haben könne, den Missbrauchsvorwurf zu erheben. Diese Wertung ist schade, da sie die gesetzlich eingeräumte Möglichkeit, der in vielen Lebensbereichen vorkommenden unsäglichen Praxis der Abmahnung aus allein finanziellen Interessen entgegenzuwirken, nicht nutzt.

Für die Praxis ist daher festzuhalten, dass auch auf dem Gebiet der Preisauszeichnung professionelle Abmahnung stattfindet und der Rechtsschutz hiergegen nicht sicher ist. Ein genauerer Blick auf die Einhaltung der Preisangabenverordnung in der eigenen Praxis ist daher die einzige Möglichkeit, ärgerliche Folgekosten zu vermeiden.

**Diedrich Wilms**  
Rechtsanwalt .

---

## **Genzüberschreitender Einsatz von Kraftfahrern bei deutsch-finnischen Transporten**

Wenn im internationalen Transport Kraftfahrer in anderen Ländern tätig werden, kann das erhebliche arbeitsrechtliche Konsequenzen

haben. Der Einsatz von in Deutschland eingestellten Kraftfahrern im grenzüberschreitenden Verkehr richtet sich zunächst nach deutschem Recht, auch wenn Kraftfahrer laufend im Ausland unterwegs sind. Im Arbeitsvertrag kann zwar ausländisches Recht vereinbart werden, zwingende Mindeststandards des nationalen Rechts können jedoch nicht umgangen werden. Das gilt auch hinsichtlich von Kraftfahrern aus Niedriglohnländern, den neueren EU-Mitgliedsstaaten. Werden Kraftfahrer dagegen für einen gewissen Zeitraum in einem anderen Staat eingesetzt, zum Beispiel für regelmäßige Fahrten zwischen einem finnischen Fährhafen und Russland oder anderem CEMT-Verkehr, übernachten und "wohnen" sie dort, womit u.U. bereits eine Arbeitnehmerentsendung stattgefunden hat und nationales ausländisches Recht zur Anwendung kommen kann, auch wenn der Arbeitsvertrag eigentlich deutschem Recht unterliegt. Entsprechendes gilt für Kabotage-Verkehr. Hintergrund ist, daß die für Transporte bestehenden Möglichkeiten und Fristen und die arbeitsrechtlichen Regelungen auch innerhalb der EU nicht aufeinander abgestimmt sind, sondern jeweils eigenständige Regelungen darstellen.

Gilt ein Kraftfahrer als entsandter Arbeitnehmer, finden auf ihn nationales Arbeitsrecht und nationale Mindestbedingungen Anwendung. Ab welchem Zeitraum eine Entsendung angenommen wird, ist nicht einheitlich geregelt. Fristen sind häufig kürzer als die für Kabotage. Aus EU-weiten Regelungen des Transportgewerbes sowie den vereinheitlichten arbeitsrechtlichen Standards kann daher nicht hergeleitet werden, dass ein nationalen Vorschriften entsprechender Arbeitsvertrag auch im Ausland unbedenklich ist. Arbeitszeiten sowie Lenk- und Ruhezeiten sind beispielsweise durch die EU-VO 15/2002 und 561/2006 innerhalb der EU- und EFTA vorgegeben, erlauben jedoch national striktere Bedingungen. Für Finnland ist dabei zu beachten, daß ein allgemeinverbindlicher Tarifvertrag für das Kraftfahrtgewerbe besteht. Anstelle einer wöchentlichen Höchstarbeitszeit von 48 Stunden, welche auf 60 Stunden erhöht werden kann, solange im Durchschnitt von vier Monaten 48 Stunden nicht überschritten werden, gilt in Finnland eine tarifliche

Regelarbeitszeit von 80 Stunden innerhalb von zwei Wochen. Auch die nach VO 561/2006 gestattete Verkürzung der wöchentlichen Ruhezeit auf 24 Stunden ist nur erlaubt, wenn sie nicht am Standort erfolgt. Am Standort selbst dagegen liegt die Grenze bei 36 Stunden. Auch bei der Lohngestaltung sind in Finnland Mindestlöhne zu beachten und die gesetzlich vorgeschriebenen Lohnzuschläge für Überstunden und Sonn- und Feiertagsarbeit.

Fahren unter deutschen Verhältnissen ist also günstiger als nach finnischem Tarifvertrag.

## Summary

In international road transport foreign labor law may be applicable upon truck drivers even during the time period they are carrying out CEMT and cabotage-transports in which case national laws and collective agreements stricter than EU-regulation may be good for expensive surprises.

**Gerrit J. van Setten**  
Rechtsanwalt

### Published by:

ULN [united.legal.network.eeig](http://united.legal.network.eeig)., Hohenstaufenring 63  
D-50674 Köln / Cologne, Reg. Cologne HR. A 14903,  
Belgium, Canada, Finland, France, Germany, Greece,  
Italy, Norway, Poland, Serbia, Switzerland, United  
Kingdom, Turkey

### Authors:

**Janet Cousins**, Soliciter,  
Mowl & Mowl Solicitors, Trafalgar House, Gordon  
Road, Whitfield, Dover, Kent CT16 3PN, England,  
E-mail: [janet.cousins@mowl.co.uk](mailto:janet.cousins@mowl.co.uk)

**Nedim Karako**, Attorney  
Karako Law Offices, Vefa Bey Sokak  
Ozlem Building No. 10/5, Gayrettepe - 34349 –  
Istanbul, Turkey, E-mail: [info@karako.av.tr](mailto:info@karako.av.tr)

**Leonard Goodenough**, Avocat;  
Cabinet Taylor, 5 rue Taylor, 75010 Paris, France  
E-mail : [leonard.goodenough@avocat-taylor.com](mailto:leonard.goodenough@avocat-taylor.com)

**Diedrich Wilms**, Rechtsanwalt  
Alt-Tempelhof 41, D - 12103 Berlin, Germany  
E-mail: [rae@wilms-berlin.de](mailto:rae@wilms-berlin.de)

**Gerrit J. van Setten**, Rechtsanwalt, Asianajaja  
van Setten Kuusniemi & Partner,  
Kansakoulukuja 3, 00100 Helsinki, Finland,  
E-mail: [gerrit.vansetten@vsp-law.com](mailto:gerrit.vansetten@vsp-law.com)