

Na co si dát pozor při podnikání v Německu?

- ARTHUR BRAUN

Německo je pro naši zemi nejdůležitějším zahraničním obchodním partnerem. Přesto existují skutečnosti, které podnikání u našich západních sousedů ztěžují. Řada českých podnikatelů má nově problém s německou minimální mzdou, která bude od příštího roku 8,84 eura za hodinu. Česko-německý obchodní styk bude od příštího roku komplikovat také navýšení celních kontrol kvůli 3000 nových zaměstnanců celních úřadů v Německu specializovaných na minimální mzdu. Současná praxe přitom byla, že s výjimkou staveb dané celní kontroly doposud neprobíhaly.

Komplikace mají podnikatelé také při prodeji zboží německým spotřebitelům přes internet, kde pro tyto transakce platí německé právní předpisy na ochranu spotřebitele. Mnohé z nich vycházejí z evropských směrnic, a jsou tedy stejné jako v Česku, nicméně zejména v oblasti poučení o možnosti odstoupení od smlouvy či obsahové kontroly všeobecných obchodních podmínek existuje mnohem podrobnější úprava než u nás. V případě prodeje podnikatelům lze použít smluvní vzory dle českého práva, kdy konkrétně u prodeje zboží platí obvykle Vídeňská úmluva. V německé praxi se často její aplikace smluvně vylučuje, spíše ale díky neznalosti německých právníků než z obsahových důvodů. U B2B prodeje není obsahová kontrola obchodních podmínek tak podrobná, lze tedy, stejně jako u vzorové smlouvy, více přizpůsobit potřebám prodávajícího.

Dalším překvapením může být pro českého podnikatele zjištění, že lokální autorizovaný prodejce má nárok na vyrovnání po skončení spolupráce. Stačí, pokud jako podnikatel pravidelně přeprodává zboží na vlastní účet, je pevně včleněn do distribučního systému výrobce a splňuje některé další předpoklady.

Daňové komplikace a tzv. výzvy

Z daňového hlediska je pro českou stranu často nevýhodné, pokud má obchodní zástupce oprávnění uzavírat smlouvy. Českému podnikateli tak může vzniknout v Německu tzv. daňová provozovna, s tím související vyšší daně, a z toho vyplývající sankce, pokud provozovnu nezaregistruje. Nepříjemností pro české firmy v Německu je také praxe tzv. výzev. Advokáti nebo organizace, často založeny jen za tímto účelem, hledají v internetových prezentacích jakékoli porušení práv průmyslového vlastnictví. Stačí např. použití fotografií na internetu, k nimž nemáte jako zveřejňující subjekt licenční práva, a jste vyzváni zanechat tohoto jednání, s požadavkem zaplacení pokuty obvykle ve výši 600 eur.

I přes některé výše popsané právní rozdíly se nám za víc než 20 let právní praxe stále potvrzuje, že české podniky jsou při vstupu na německý trh velmi úspěšné. Co ovšem stále přetrvává? Nadále jsou uzavírány smlouvy tzv. v dobré víře, že německý obchodní partner v případě potíží smlouvu nově vyjedná a že nároky kladené na lhůty a kvalitu nejsou míněny vážně. Tak to ale není.

Autor je partnerem bpv BRAUN PARTNERS

Česko-německý obchodní styk budou od příštího roku komplikovat třeba zvýšené celní kontroly.

bpv BRAUN PARTNERS

Advokátní kancelář bpv BRAUN PARTNERS patří už deset let mezi významné mezinárodní advokátní kanceláře v České republice a na Slovensku. Současně je zakládajícím členem aliance bpv LEGAL, úzkého sdružení advokátních kanceláří, které spolupracuje v oblasti střední a východní Evropy. Poskytuje právní poradenství ve všech aspektech ekonomických aktivit klientů. Důraz klade na M&A, právo obchodních společností, právo nemovitostí a daňové poradenství, služby v oblasti práva duševního vlastnictví, IT, soutěžní či pracovní právo. Kancelář také zastupuje své klienty před českými, slovenskými a rozhodčími soudy.