



Forretninger i Tyskland

Din handelsguide til det tyske marked

DANSK-TYSK HANDELSKAMMER



Kære læser

Tyskland er det største udenlandske marked for danske virksomheder, og landet har en økonomi, som står stærkt og har fremgang. For 2018 forventes der en vækst på 2,7 pct.

Danske virksomheder kan på det tyske marked nå ud til 80 millioner forbrugere og 3,5 millioner virksomheder. Købekraften og investeringslysten i Tyskland er stor, og Danmark og danske virksomheder har et godt ry syd for grænsen.

I Dansk-Tysk Handelskammer vil vi gerne hjælpe de danske virksomheder med at komme ind på det tyske marked. Derfor har vi i samarbejde med vores partnere taget initiativ til en guide på dansk.

Denne guide besvarer de vigtigste spørgsmål om det tyske marked og om skattemæssige og retslige forhold, som danske virksomheder skal være opmærksomme på.

Jeg vil gerne takke vores partnere for samarbejdet under processen. Denne guide er kun mulig, fordi de har bidraget med deres uvurderlige ekspertise inden for en række områder. Ekspertise, som også i vores daglige arbejde hjælper os med at skabe resultater for vores netværk.

Vi ønsker dig held og lykke med dine forretninger i Tyskland.

Mange hilsner

Reiner Perau

Administrerende direktør, Dansk-Tysk Handelskammer



Vi viser vejen til Tyskland

Etableringsrådgivning

Miljø og moms

Markedsanalyser og partnersøgning

Forretningskultur og studierejser

Netværk og PR-service

Webinarer og workshops



Dansk-Tysk
Handelskammer
Deutsch-Dänische
Handelskammer



www.handelskammer.dk

INDHOLD

01	Økonomi	4
	En kort gennemgang af den økonomiske udvikling i Tyskland	
02	Market Entry	6
	Hvordan kan du udnytte potentialet på det tyske marked?	
03	Rekruttering	10
	Dansk-tyske kulturforskelle i rekrutteringsprocessen	
04	Dos and Don'ts	12
	Her får du et vigtigt indblik i de uskrevne regler i tysk forretningskultur	
05	Salgskanaler	14
	Find den rigtige salgskanal til din virksomhed	
06	Emballage og miljø	20
	Lær de vigtigste bestemmelser om tyske emballageforordninger at kende	
07	Valg af etableringsform	24
	De forskellige etableringsformer har stor betydning for dine muligheder	
08	Selskabsformer	28
	Bliv klogere på et GmbH og andre almindelige selskabsformer i Tyskland	
09	Skatteforhold	36
	Indblik i tyske skatteregler er nødvendigt for en succesfuld forretning	
10	Arbejdsmarkedsforhold	46
	Vigtig viden om, hvordan du håndterer ansættelse, løn og afskedigelse i Tyskland	
11	Ansættelsesret	50
	Find ud af, hvilke rettigheder dine ansatte har	
12	Køb af fast ejendom	54
	Køb eller leje? Det kan betale sig at undersøge mulighederne lokalt	
13	E-handel	62
	Det kan blive dyrt ikke at overholde de tyske regler for online handel	

INFORMATION – her får du en række nyttige adresser, kontaktinformationer og stikordsregister

Økonomi

01



Tysklands økonomiske styrke

Kender du potentialet på det Tyske marked?

AF REINER PERAU

ADM. DIREKTØR, DANSK-TYSK HANDELSKAMMER

Tyskland er verdens fjerdestørste økonomi efter USA, Kina og Japan og den største i Europa med en femtedel af EU's BNP. Den tyske økonomis styrker ligger inden for bilproduktion, kemikalier og maskinindustrien samt energi- og klimaløsninger.

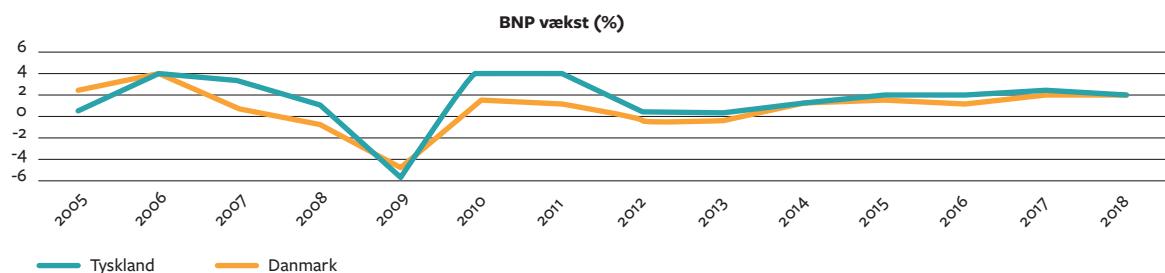
brug for betydelige investeringer. Tyske virksomheder betragter mangel på kvalificeret arbejdskraft som den største trussel for deres konkurrenceevne.

UDVIKLING

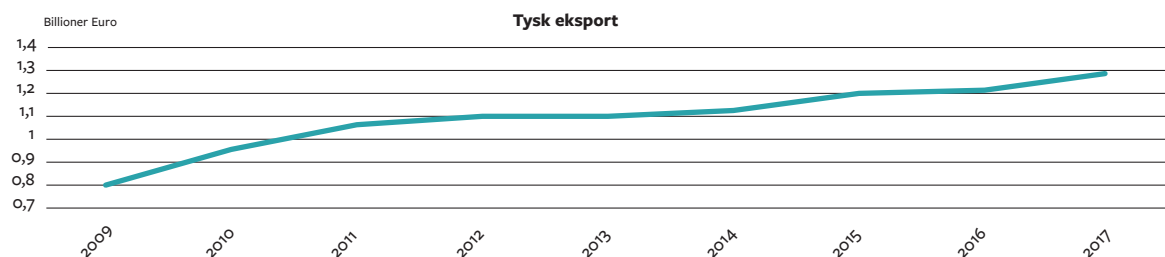
Tysklands økonomi har oplevet god vækst over det sidste årti. Forholdsvis beskeden lønvækst i 00'erne har gjort økonomien konkurrencedygtig på globalt plan. Siden 2006 er tysk økonomi vokset hurtigere end den danske.

UDVIKLING AF DANSK-TYSK SAMHANDEL

Danske virksomheder gør forretninger på det tyske marked for mere end 100 milliarder kroner. Eksporten til Tyskland er steget med 22 % fra 2012 til 2015. En af hovedårsagerne er den tyske "Energiewende". Danske eksportører profiterer af massive investeringer i grønne løsninger, især inden for vindmøllebranchen. Tyskland aftager mere end en tredjedel af dansk energiteknologi.



Tysk eksport bliver ved med at stige, i 2017 med over 6 pct. til næsten 1,3 billioner Euro. Bortset fra handelsbalancen giver anledning til international kritik af Tysklands forretningsmodel, giver eksportorienteringen vækstmuligheder for underleverandører.



Den helt store succeshistorie har dog været arbejdsmarkedet og beskæftigelsen, som er steget med 5 millioner mennesker fra 2005 til 2016.

ØKONOMISK POLITIK

Den rød-grønne regerings "Agenda 2010" – vedtaget i 2003 – bidrog op gennem 00'erne væsentligt til Tysklands soliditet. Stagnation i lønningerne – bl.a. på grund af det høje konkurrencepres fra Mellemeuropa – gav virksomhederne et solidt omkostningsgrundlag og var med til at forbedre konkurrenceevnen. En lav privat og offentlig gældsætning var også med til at sikre en hurtig genoprejsning af Tysklands økonomi.

I de seneste år har der været få økonomiske reformer, og omfordeling af kagen har været vigtigere end at gøre kagen større. Eksempler på dette er introduktionen af en lovmæssig mindsteløn i 2015 og muligheden for pension i en alder af 63 år. Erhvervsorganisationer kræver reformer for at forbedre rammevilkårene og produktiviteten. Den digitale og trafikale infrastruktur har

Siden 2016 er eksporten af vindenergiteknologi faldet, men energi og miljø er stadig et interessant område for danske producenter. Idet vindenergi fylder så meget i dansk eksport, er også den samlede danske eksport faldet i 2016. For de kommende år forventer Dansk-Tysk Handelskammer moderate stigninger for danske eksportører.

Til gengæld er tysk eksport til Danmark steget med omkring 5 procent om året de seneste år. Den tyske konkurrenceevne er efter et årti med lønstagnation intakt, og tyske virksomheder har fortsat fremgang i Danmark. Dansk-Tysk Handelskammer forventer, at denne udvikling fortsætter.

Market Entry

02



Europas attraktive marked

Er I gode nok til at udnytte potentialet på det Tyske marked?

AF METTE-KATHRINE KUNDBY-NIELSEN
LEDER MARKET ENTRY, DANSK-TYSK HANDELSKAMMER

Tyskland er samlet set med sine 80 mio. forbrugere og over 3,5 mio. virksomheder et stort og attraktivt nærmarked for danske eksportører.

Den største regionale vækstmotor er Sydtykland. Baden-Württemberg og Bayern står sammenlagt for mere end en tredjedel af det tyske BNP. Med årlige BNP-vækst-rater over landsgennemsnittet, købedygtige forbrugere, lav arbejdsløshed og internationale virksomheder som Bosch, Daimler, Würth, BMW, Allianz og Adidas er denne region Tysklands vækstcenter. De internationale virksomheder har været med til at danne grobund for et enestående innovations- og iværksætttermiljø. Investeringer i forskning og innovation er også større end i andre delstater.

Tysklands klassiske industriregion er dog Nordrhein-Westfalen med sine 17 millioner indbyggere, et tilsvarende stærkt erhvervsliv og mange "hidden champions"; virksomheder som mange gange har flere udlandsmarkeder end medarbejdere. Der er ikke andre steder i Tyskland, hvor der findes en så stor koncentration af forbrugere og virksomheder i alle størrelser.

Desuden gælder Tysklands klyngeinitiativer og netværk som nogle af de mest effektive i verden. Niedersachsen og Baden-Württemberg er de delstater, som har langt flest klynger. Automobil- og sundhedsindustrien og energi-, IT og miljøteknologi er stærkt repræsenteret i klynger over hele Tyskland. Klynger, som nyder godt af stor politisk bevågenhed og offentlige midler, er de såkaldte "Spitzencluster", som forsker og arbejder med for eksempel mikro-, nano-, bio- og produktionsteknologi.

TYSKLAND ER INTERESSANT FOR MANGE BRANCHER

Tyskland er Danmarks største og vigtigste eksportmarked og aftager knap 20% af den danske eksport. I de seneste år er energi- og klimateknologi blevet mere og mere vigtig som vækstdriver for den danske eksport. Baggrunden er den tyske "Energiewende", som betyder store investeringer i vedvarende energi og energieffektivitet.

En anden interessant branche er digitalisering/IT. Tysklands strategi "Digitale Agenda 2014-2017" er et politisk initiativ, som skal sørge for bredbånd over hele landet og digitalisering af kommunikationen mellem borgere og offentlige myndigheder. Inden for det offentlige er Danmark et digitalt foregangsland, men også inden for telemedicin og intelligent energiforsyning (Smart Grid). Tyskland er derudover også

KLYNGER I TYSKLAND



i gang med at digitalisere sin industri under det strategiske initiativ Industrie 4.0.

Tyskland har den dårligste demografiske udvikling blandt OECD-landene. Prognosen lyder på, at antallet af erhvervsaktive vil skrumpes med knap 2 mio. mennesker frem mod 2030. Den aldrende befolkning giver vækst i sundhedsvæsenet, og det åbner op for forretningsmuligheder for danske velfærdsteknologier.

Danske virksomheder står i dag stærkt som underleverandører til den tyske maskinindustri. Knap en tredjedel af dansk eksport går til denne industri. De danske eksportører profiterer af den tyske industris stærke position på udenlandske markeder. Tyske virksomheders markedsposition vil i de kommende år fortsat være stærk. Derfor kan danske producenter stadig spille underleverandørkortet.

Tyskland er "over-industrialiseret", dvs. at en større andel af økonomien består af fremstillingsvirksomheder. Til gengæld

er servicesektoren underudviklet. Deri ligger chancer for udenlandske, herunder også danske, servicevirksomheder.

Rygraden i tysk erhvervsliv er ”der Mittelstand”. Denne gruppe er personligt ejede virksomheder, som Tyskland har over 3 mio. af. De er de største arbejdsgivere og står for en stor del af industriproduktionen. Deres mindre hierarkiske opbygning gør dem til oplagte samarbejdspartnere for danske virksomheder.

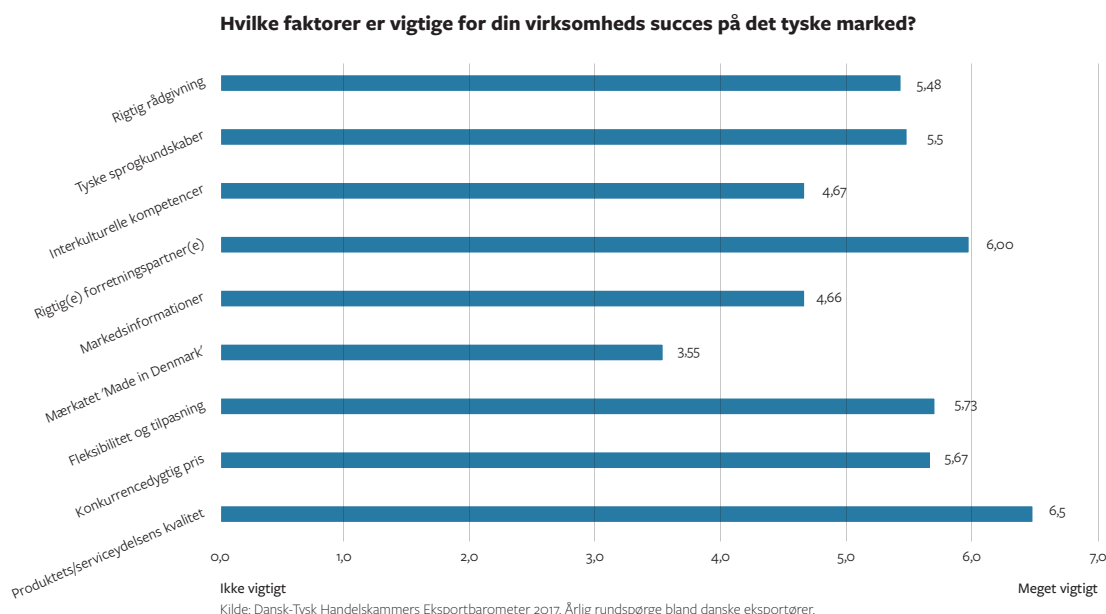
Tyskland er med sin centrale placering i Europa et ideelt udgangspunkt for videre ekspansion i Europa. Husk i øvrigt på, at de største tyske messer har et meget internationalt publikum.

CODE RÅD TIL DANSKE EKSPORTØRER

Tyskland er med sine godt 80 mio. forbrugere et stort og attraktivt nærmærket for danske eksportører - uanset størrelse. Landets størrelse er dog ikke kun en fordel, men også en ulempe. Den største udfordring er konkurrenceintensiteten. Tyske virksomheder er de største konkurrenter, men også producenter fra Mellemeuropa er med til at presse priserne og gøre konkurrencen benhård. En ting, der er vigtigere end at være i den rigtige branche, er at have noget, som adskiller virksomhedens produkt fra andre: Et ”USP”.

Danske virksomheder er veldidte samarbejdspartnere. Danmark har et positivt image i Tyskland, omend mærkatet ”Made in Denmark” mest spiller en rolle for designrelaterede produkter. For mange tyske virksomheder er det langt vigtigere, at danske virksomheder leverer produkter af høj kvalitet, og at vi er fleksible. Det er også den tilbagemelding, som Dansk-Tysk Handelskammeret får, når vi hvert år spørger danske eksportvirksomheder om de vigtigste faktorer for succes på det tyske marked. Ud over kvalitet og fleksibilitet er de rette partnere afgørende for at gøre forretninger i Tyskland.

KVALITET OG PARTNERE ER NØGLEN



At trænge igennem på det tyske marked kræver forberedelse og tålmodighed. Det snyder ofte, at Tyskland er et nærmarked. Det er derfor vigtigt at have en strategi for market entry og at afsætte de nødvendige ressourcer. Man bør søge eksperters råd til at analysere markedet og sætte sig grundigt ind i, hvilke regler der gælder for ens virksomhed. Man kan danne sig et førstehåndsindtryk ved at deltage i markedsbesøg i Tyskland (besøg hos potentielle kunder, partnere og relevante aktører indenfor branchen) eller besøge relevante messer. Netværk, hvor det er muligt at sparre med andre danske virksomheder, som allerede er på det tyske marked, er uvurderlige. Skilt endelig med referencer – specielt de tyske – og også med medlemskabet hos Dansk-Tysk Handelskammer. Det signalerer seriøsitet og vil have en genkendeligheds-effekt, idet alle tyske virksomheder er medlemmer af det lokale tyske kammernetværk (IHK).

At ansætte tysksproget personale og/eller medarbejdere med eksporterfaring er blandt de vigtigste instrumenter i forberedelserne. I startfasen er det altid en mulighed at outsource det opsøgende B2B salgsarbejde og lade tysksprogede eksperter booke de første salgsmøder. Hjemmeside, marketing- og PR materialer bør også udarbejdes/oversættes af brancheeksperter med tysk som modersmål. Alt dette gør, at virksomheden fremstår seriøs og velforberedt overfor potentielle tyske forretningspartnere.



Mette-Kathrine Kundby-Nielsen
Leder Market Entry



Dansk-Tysk
Handelskammer
Deutsch-Dänische
Handelskammer

Dansk-Tysk Handelskammer

Kgs. Nytorv 26, 3. sal
1050 København K

Telefon: +45 33 91 33 35
Direkte: +45 33 41 10 32
mk@handelskammer.dk
www.handelskammer.dk

03

Rekruttering



Sådan får du succes med at ansætte tyske medarbejdere

Er du opmærksom på dansk-tyske kulturforskelle i rekrutteringsprocessen?

AF MARIA BÆK ANDERSEN
MANAGEMENT CONSULTANT, MERCURI URVAL

Virksomheder og institutioner over hele verden ved, hvor vanskeligt det kan være at lykkes med rekruttering. Når en rekrutteringsproces foregår på tværs af landegrænser, opstår der et kulturelt møde mellem arbejdsgiver og arbejdstager, hvilket kan vanskeliggøre rekrutteringen yderligere. Det tyske arbejdsmarked er i disse år rødglødende med en rekordlav ledighed på 3,8 %, og hos Mercuri Urval ved vi, hvor afgørende det derfor er at være ekstra godt forberedt, når man som dansk arbejdsgiver står over for at skulle ansætte en tysk medarbejder.

De kulturelle dimensioner, som Geert Hofstede har udviklet, kan være et nyttigt værktøj i forbindelse med forberedelsen forud for det kulturelle møde. Vores erfaringer siger, at der i en dansk-tysk rekrutteringsproces er særligt fire situationer, hvor dimensionerne er specielt nyttige: Villighed til jobskifte, personlige arbejdskompetencer, ledelsesstil og arbejdsgiverens kriterier for valg af ny arbejdstager.

Når man sammenligner villigheden til jobskifte i Danmark og Tyskland, er det væsentligt at kigge på særligt to af Hofstedes kulturdimensioner: individualism og long-term orientation. I forhold til individualism ligger begge lande højt på skalaen, og kigger man udelukkende på denne dimension, vil Danmark og Tyskland derfor have en lige stor villighed til at skifte job. Long-term orientation repræsenterer derimod en væsentlig kulturforskel: Danmark ligger relativt lavt på skalaen, mens Tyskland ligger højt, og kigger man udelukkende på long-term orientation, vil tyske arbejdstagere derfor have en mindre villighed til jobskifte sammenlignet med danske. Det samme resultat finder man også, når man kombinerer de to kulturdimensioner. Long-term orientation har foruden villigheden til jobskifte også betydning for, hvad en arbejdstager lægger vægt på i forbindelse med et jobskifte: Tysklands høje score på long-term orientation-dimensionen gør, at tyske arbejdstagere – sammenlignet med danske – vægter praktiske faktorer som f.eks. løn, titel, ansvarsområde og arbejdsopgaver højt i forhold til f.eks. frihed og fleksibilitet.

I forhold til personlige arbejdskompetencer er særligt masculinity-dimensionen relevant. I forhold til Danmark har Tyskland en høj grad af masculinity, hvilket betyder, at den tyske kultur er præget af konkurrence- frem for samarbejdsmentalitet. Konkurrencementaliteten findes ikke kun eksternt, men også internt i virksomheder, og tyske arbejdstagere vil derfor i lavere grad end danske være vant til at samarbejde og tænke i teams.

Ledelsesstile er også præget af kulturelle forskelle, og her er særligt power distance-dimensionen relevant. Selvom både Danmark og Tyskland ligger relativt lavt på skalaen, er der alligevel betydelig forskel på de to kulturer: Tyskland har i forhold til Danmark en høj power distance, og tyske organisationer er derfor i højere grad end danske præget af hierarkiske strukturer. Dette har betydning for en virksomheds beslutningsveje: I Tyskland er beslutninger i højere grad end i Danmark centraliserede. Tyske arbejdstagere vil derfor have en forventning om, at hierarkisk position og beslutningskompetence følges ad og ikke være vant til flade strukturer og pragmatiske beslutningsveje, som ofte kendetegner danske virksomheder. Tysklands relativt høje grad af power distance betyder også, at titler og symboler har langt større betydning for en tysk arbejdstager end for en dansk.

Når det gælder arbejdsgiverens kriterier for valg af en ny medarbejder, er særligt uncertainty avoidance relevant: I forhold til Danmark har Tyskland en høj grad af uncertainty avoidance, og der er dermed et stort fokus på, at beslutninger bliver truffet på et informativt og veldokumenteret grundlag. Hvor en dansk arbejdsgiver ofte tillægger "bløde", udokumenterede faktorer som f.eks. motivation og personlighed stor vægt, vil en tysk arbejdsgiver i højere grad kigge på "hårde", veldokumenterede faktorer som f.eks. faglige kompetencer og erfaring. Fra en tysk arbejdstager må man derfor forvente, at denne – i højere grad end en dansk – vil fokusere på sin faglige profil i en rekrutteringsproces.

Det kulturelle møde, som opstår i forbindelse med en dansk-tysk rekrutteringsproces, kan have afgørende betydning for, om en rekruttering bliver en succes eller ej. Hos Mercuri Urval har vi derfor to gode råd til danske arbejdsgivere, som står over for at skulle ansætte en tysk medarbejder: (1) Forbered dig godt og vær bevidst om de kulturelle forskelle, du kan støde på i rekrutteringsprocessen; og (2) sørg for indgående at forventningsafstemme med din nye arbejdstager – både før, under og efter ansættelsen.



Maria Bæk Andersen
Management Consultant

Mercuri Urval
Hans Bekkevolds Alle 7
2900 Hellerup
Telefon: +49 40 851716 28
Direkte: +45 33 41 10 32
maria.bak.andersen@mercuriurval.com
www.mercuriurval.com

Mercuri Urval
It's All About People™

Dos and Don'ts

04

Kend de usagte regler

Har du styr på de vigtigste regler inden for tysk forretningskultur?

AF REINER PERAU

ADM. DIREKTØR, DANSK-TYSK HANDELSKAMMER

Alle forretningsfolk, der agerer i en international kontekst, kender emnet. I kølvandet på en forhandling har man indtryk af, at en hel del er 'anderledes', end det man kender fra Danmark. Ved Handelskammerets arrangementer er kulturernes forskellighed derfor et populært smalltalk-emne. Ofte diskuteres det ydre som tøj, optræden og anekdoter.

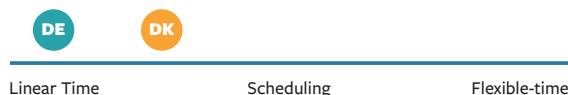
Forskere har længe beskæftiget sig med dette emne og forsøgt at forklare forskellene bag det ydre og anekdoter.

INSEAD-professoren Erin Meyer er en af de forskere, som har beskæftiget sig med interkulturelle forskelle i forretningslivet. Hun har identificeret kulturtypiske adfærdsmønstre i otte situationer. Hver situation afbildes på en skala, hvor et land kan indordnes. Danskere og tyskere ligner hinanden i de fleste dimensioner: De kommunikerer for eksempel begge direkte og uden omsvøb. Tyskere er bare endnu mere direkte end danskerne.

En af de største forskelle ligger i **ledelsesstilen** ('leading'). Den tyske stil er mere hierarkisk end den danske. Hierarkiet har også indflydelse på beslutninger. Alt andet lige vil man i Tyskland tage beslutninger på et højere hierarkisk niveau end i Danmark. Dog går udviklingen i tyske organisationer mod mindre hierarki, og tyske chefer kræver beslutningsforslag af deres medarbejdere.



Aspektet tidsplanlægning ('scheduling') adskiller sig lidt. Tyskerne foretrækker at afslutte en opgave, før de begynder på en ny - deres motto er 'eins nach dem anderen' (én ting ad gangen). De er mindre fleksible end danskerne.



Tyskerne kan tit virke omstændelige og overkloge, når de vil **overbevise** ('persuading'). Det skyldes, at man i Tyskland argumenterer ud fra teori og principper, mens fokus i Danmark ligger på det praktiske. Det skal man ikke tage for alvorligt.



Hvordan håndterer man de interkulturelle forskelle? Man skal have dem in mente, da det kan vanskeliggøre ens forretninger, hvis man bedømmer en udlænding ud fra sin egen kulturelle målestok.

I hvert fald giver det mening, at:

- Være velforberedt, for tyskere kan ikke lide usikkerhed og risici.
- Trykke din kontaktpersons hånd fast, men ikke for fast.
- Tage et slips og et pænt jakkesæt på under de første møder, fordi det betyder, at du tager den tyske forretningspartner og jeres forretningssituation seriøst.
- Være stadigvæk autentisk, for de fleste tyskere kan godt lide den afslappede danske charme.
- Bruge titler (hvis din forretningsforbindelse er Dr. Müller, så husk det).
- Være åben for at blive overrasket af din tyske forretningsforbindelse. Tyskland forandrer sig hurtigt, og der er store forskelle mellem individer.
- Kende nogle soft facts om din forretningsforbindelses region (fodboldklubber er vigtige).

Du skal til gengæld ikke:

- Sige, at 'det skal nok gå', hvis tingene ikke kører, som de skal.
- Prøve at opbygge en personlig relation til din samarbejdspartner, inden du har opbygget et professionelt forhold gennem et succesfuldt projekt. Lad din tyske partner tilbyde at være på fornavn.
- Komme for sent til et møde uden at ringe og forklare, hvorfor du er forsinket.

Derfor anbefales det, at man kender til de væsentligste kulturelle forskelle, som man kan forvente i Tyskland.



Reiner Perau
Adm. Direktør



Dansk-Tysk
Handelskammer
Deutsch-Dänische
Handelskammer

Dansk-Tysk Handelskammer

Kgs. Nytorv 26, 3. sal
1050 København K

Telefon: +45 33 91 33 35
Direkte: +45 33 41 10 31
rp@handelskammer.dk

www.handelskammer.dk

Salgskanaler

05



Træf det rigtige valg

Skal man vælge direkte salg, e-commerce eller salg via andre kanaler?

AF HANS-OLUF MEYER
ADVOKAT OG RECHTSANWALT

Skal et nyt marked indtages, eller et salg på et eksisterende marked intensiveres, står en producent ofte over for spørgsmålene: Hvilken salgskanal man skal vælge, og hvilke regler gælder på retsområdet? Ligeledes stiller danske sælgere sig samme spørgsmål, når de ønsker at afsætte deres produkter i Tyskland. Hyppigt anvender den danske sælger sine - måske blot til tysk oversatte - almindelige danske forretningsbetingelser og oversætter de eksisterende oplysninger på sin hjemmeside til tysk. At der her gemmer sig en del faldgruber, vil fremgå af det følgende, hvor der bliver set nærmere på reglerne for direkte salg fra Danmark til Tyskland, e-commerce og salg via andre, f.eks. via handelsagenter og forhandlere.

DIREKTE SALG

Ved salg af varer til en tysk køber i Tyskland må det i forbindelse med udarbejdelsen af kontrakten og anvendelsen af de almindelige forretningsbetingelser afklares, om dansk eller tysk ret med fordel skal finde anvendelse på kontraktforholdet. I den forbindelse må det indledningsvis afklares, om der er tale om salg mellem en dansk virksomhed og en tysk forbruger eller mellem to virksomheder (to erhvervsdrivende).

For aftaler mellem to virksomheder gælder, at parterne frit kan aftale om tysk eller dansk ret skal finde anvendelse (frit lovvalg). Hvis ikke parterne har indgået nogen aftale herom, gælder den internationale købelov (CISG). CISG regulerer de vigtigste spørgsmål, f.eks. sælgers pligter vedrørende varens beskaffenhed og rettidig levering, samt købers pligter med hensyn til købesummens betaling og betaling af erstatning ved misligholdelse.

Ved salg til en forbruger finder CISG som udgangspunkt ikke anvendelse. Her er parterne principielt fritstillet til at træffe beslutning om lovvalg, men efter tysk lov er der en række forbrugerbeskyttende bestemmelser, som er ufravigelige. Derudover kan en tysk forbruger i flere tilfælde stævne en dansk virksomhed ved en tysk domstol, f.eks. hvis varen er købt på en hjemmeside, som er rettet mod det tyske marked. Af hensyn til sådanne tilfælde og af praktiske årsager bør der sørges for, at den danske sælgers kontrakt og almindelige forretningsbestemmelser overholder tysk ret ved salg til en forbruger.

Helt generelt betinger salg af varer til Tyskland, dvs. også udenfor forbrugerområdet, et kendskab til tysk lovgivning omkring salgs- og leveringsbetingelser. Danske eksportører ønsker jævnligt at bruge deres almindelige forretningsbetingelser som grundlag for deres kontrakter, fordi det letter indgåelsen og gennemførelsen af en stor mængde ensartede

kontrakter. Men en simpel oversættelse af de danske tekster til tysk er ikke løsningen ved eksport til Tyskland. Det er vigtigt at være opmærksom på, at der i Tyskland gælder et særligt regelsæt for udarbejdelse og anvendelse af standardvilkår, som på tysk har betegnelsen "Allgemeine Geschäftsbedingungen", og som regel forkortes som "AGB". Såfremt forretningsbetingelserne ikke overholder de særlige tyske lovregler, kan de erklæres ugyldige af en dansk såvel som en tysk domstol.

Hvis bare én klausul er ugyldig, kan kontrakten i sin helhed betragtes som værende ugyldig af en dansk såvel som af en tysk domstol!

Når man ønsker at anvende standardvilkår ved samhandel med en forbruger, er det væsentligt at sikre sig, at standardvilkårene er gyldigt aftalt med kunden og dermed bliver en bestanddel af kontrakten. Kunden skal tydeligt henvises til og oplyses om standardvilkårene, således at denne har haft mulighed for at tage indholdet til efterretning og erklære sig indforstået hermed.

Såkalte overraskende klausuler, altså usædvanlige bestemmelser, kan aldrig blive en del af kontraktindholdet, som f.eks. forpligtelsen til køb af en pakke kaffe på månedlig basis, når man erhverver en kaffemølle.

Som regel er der ikke tale om overraskende klausuler, når disse f.eks. er fremhævet med fed skrift i et særligt afsnit. Den tyske borgerlige love indeholder dog et katalog over klausuler, som skal respekteres, idet de i modsat fald - uanset fremhævelse i kontrakten - bliver erklæret ugyldige.

Typisk for ugyldige klausuler er ansvarsfraskrivelser, hvor sælger ikke påtager sig ansvar for personskader, som påføres kunden. Ofte ses også ugyldige klausuler, hvor den lovmæssige ansvarsperiode forkortes. Således er det ikke tilladt at forkorte den toårige forældelsesfrist for garantikrav for nye genstande i forretningsbetingelserne, hvorimod det er tilladt at forkorte forældelsesfristen med et år ved brugte ting. En fuldstændig fralæggelse af alt ansvar for garantikrav ved brugte ting er (modsat tidligere lovgivning) imidlertid ikke mulig.

Ved samhandel mellem erhvervsdrivende kan en række af forskrifterne om ugyldige klausuler ikke påberåbes.

Uklare eller flertydige klausuler tilgodeser kunden og ikke sælgeren, som har udarbejdet de almindelige forretningsbetingelser, da denne blot kunne have udtrykt sig mere klart.

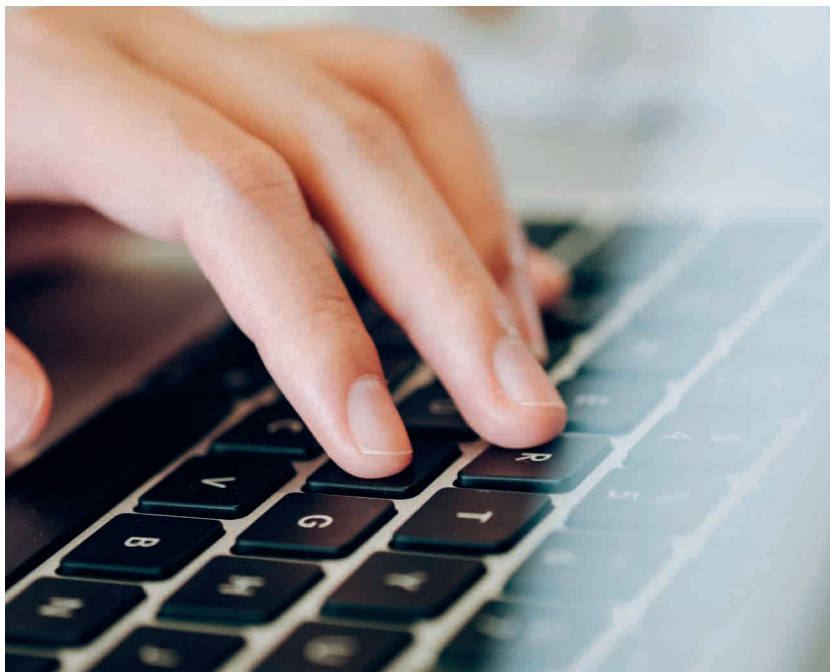
Ved salg af varer af større værdi, som udleveres til køber, inden den fulde købesum er betalt, er det almindeligt som sælger at betinge sig et ejendomsforbehold i varen, indtil den fulde købesum er betalt. Ved vurderingen af hvorvidt ejendomsforbeholdet er gyldigt indgået, vil tysk ret under alle omstændigheder finde anvendelse, når varen først befinder sig i Tyskland. Bliver købesummen ikke betalt, og ønskes varen udleveret, f.eks. fra en bobestyrer i tilfælde af købers konkurs, vil tysk ret blive lagt til grund, underordnet om den danske sælger har betinget sig anvendelsen af dansk ret. Da de tyske regler om ejendomsforbehold ydermere muliggør flere udvidede, attraktive sikringsmuligheder ved salg til erhvervsdrivende, giver det mening at aftale tysk ret med tysk ejendomsforbehold på forhånd.

E-COMMERCE

Tyske kunder og særligt forbrugere foretrækker klart at handle på tyske hjemmesider. Såfremt en dansk eksportør ønsker at få kontakt med tyske slutkunder, bør den danske sælger tilpasse sin hjemmeside og målrette denne til tyskerne. For ikke at risikere sagsanlæg fra kunderne eller fra konkurrenter på det tyske marked bør den danske sælger forinden sørge for, at de tyske lovkrav omkring elektronisk handel er opfyldt. Kravene i henhold til de tyske regler er væsentlig mere formelle og omfangsrige end de danske regler. Selvsagt er retspraksis på et stort marked som Tyskland også betydeligt mere omfattende.

Ejeren af hjemmesiden og virksomheden er forpligtet til at oplyse om relevante virksomhedsdata. Derudover skal han afgive minimumsoplysninger om sig selv, produktet og om andre lovpligtige oplysninger i en slags signatur til hjemmesiden. På tysk bliver dette omtalt som "Impressum".

Ved forbrugerkøb spiller fortrydelsesretten i Tyskland en stor rolle, og det er vigtigt, at sælgeren giver forbrugere korrekte oplysninger om deres rettigheder, herunder særligt om fortrydelsesretten. Dette gøres nemmest og sikrest ved at bruge formuleringer, som er anbefalet af Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz, og disse bør der ikke ændres på. Desuden anbefales det at holde disse formuleringer ajour. Den såkaldte "Widerrufsbelehrung" er ret lang og fylder derfor typisk en del i de tyske almindelige forretningsbetinger. Fortrydelsesretten indebærer, at en køber har ret til at fortryde købet op til to uger efter modtagelsen af varen. Køber skal ikke begrunde, hvorfor denne ikke længere ønsker at stå ved handlen. Er varen modtaget i mangelfuld tilstand, vil en køber også blot kunne påberåbe sig fortrydelsesretten og sende varen retur. En dansk sælger vil i forbindelse med udarbejdelsen af sine handelsvilkår skulle lægge sig fast på, hvem der skal betale for returneringen af varen, såfremt forbrugeren fortryder købet. Hvis forbrugeren selv skal betale fragten, skal dette tydeligt fremgå af det oplyste.



For ikke at risikere sagsanlæg fra kunderne eller fra konkurrenter på det tyske marked bør den danske sælger forinden sørge for, at de tyske lovkrav omkring elektronisk handel er opfyldt.

Såfremt oplysningen om fortrydelsesretten ikke er korrekt og dermed ugyldig, gælder to-ugers-fristen ikke, og forbrugeren kan således også fortryde handlen på et senere tidspunkt.

Tyskerne er meget opmærksomme på beskyttelse af personlige data, og lovgivningen herom er omfattende. Det er derfor nødvendigt som dansk sælger og som kontraktpart at udarbejde en persondatapolitik og at oplyse forbrugere om, hvilke (for det meste elektroniske) værktøjer, der anvendes, og hvilke personlige data, der gemmes og benyttes. Mange virksomheder ønsker at tilsende deres kunder nyhedsbreve, tilbud eller lignende. Dette er kun tilladt, hvis forbrugeren udtrykkeligt (aktivt) har givet sit samtykke hertil, f.eks. ved at sætte et flueben i en rubrik i den elektroniske bestillingsblanket. Det er ikke tilstrækkeligt at oplyse om udsendelse af reklame eller lignende i persondatapolitikken. Forbrugeren skal tillige altid have mulighed for at framelde sig nyhedsbreve mv. Det skal fremgå af brevene, hvordan man framelde sig. Hvis tyske regler om beskyttelse af personlig data ikke overholdes, risiker afsenderen at blive pålagt en bøde. Dette gælder for alle hjemmesider med Tyskland som målgruppe, også hvis indehaveren har hjemsted i et andet land.

Ydermere gælder en række lovkrav om oplysning til forbrugere i forbindelse med internethandel, bl.a. om oplysninger om varen, pris og forsendelse. Reguleret er også de nødvendige tekniske skridt op til indgåelsen af kontrakten via web-butikken og mulighederne for tvistbilæggelse.

Hvis der sælges varer til en tysk slutbruger, er sælger også som udenlandsk leverandør forpligtet til at licensere sin forpakning og betale gebyr til en renovationsordning. Det foregår via et blandt flere godkendte renovationssystemer, det såkaldte "Duale System".

Der er i Tyskland ti godkendte "Duale Systeme", som man kan vælge imellem, når man vil licensere sin forpakning.

Dansk-Tysk Handelskammer tilbyder at varetage denne forpligtelse for danske virksomheder.

SALG VIA ANDRE

Små og mellemstore danske virksomheder, som allerede har opnået en vis eksportaktivitet, stiller sig ofte det spørgsmål, hvordan de med større succes kan sælge deres produkter i Tyskland. For at intensivere bearbejdningen af det tyske marked med det formål for øje at få flere købere og for at øge efterspørgslen på de danske varer, tager en dansk eksportør ofte kontakt til en mellemmand i Tyskland.

Der findes forskellige typer mellemænd, som af de danske virksomheder regelmæssigt gerne betegnes som deres "sælger" i Tyskland. Juridisk er betegnelsen ikke korrekt, og der skal i de fleste tilfælde skelnes mellem handelsagenten - Handelsvertreter, forhandleren - Vertragshändler, eller kommissionæren - Kommissionär.

Seneste erhvervsudvikling har vist, at den lovregulerede model, nemlig handelsagentaftalen, men også den i praksis udviklede model, forhandleraftalen, ikke altid dækker erhvervslivets faktiske behov. Den driftsøkonomiske nødvendighed - på den ene side at overdrage salgs- og afsætningsomkostningerne til afsætningsleddet, mens man på den anden side ønsker at beholde størst mulig direkte indflydelse på salget - frembringer nye afsætningsmodeller. Hertil hører bl.a. forskellige former for franchiseaftaler. Større danske virksomheder med større afsæt i Tyskland betjener sig af denne mellemmandsmodel frem for oprettelse af egne filialer/butikker i Tysklands byer.

Danske eksportørers vigtigste og hyppigst anvendte løsning for mellemmandsaftaler er dog stadig handelsagent- og forhandleraftalen, som behandles her.

Selvom både den tyske og den danske lovgivning for handelsagenter oprindeligt beror på et EF-direktiv, findes der væsentlige forskelle i tysk og dansk lovgivning, bl.a. for så vidt angår opsigelsesfrister, konkurrenceklausuler og beregning af godtgørelse ved ophør (goodwill-erstatning). Dette gælder ikke mindst også på det ulovregulerede område for forhandleraftaler. Forskellene i tysk og dansk ret ligger særligt ved spørgsmålet om, hvorvidt der ved samarbejdets ophør tilkommer mellemmanden en erstatning, og i så fald hvor stor en erstatning, der skal betales.

Som regel kræver tyske handelsagenter og forhandlere, at aftalen skal underkastes tysk ret. Dette er ofte ikke ubegrundet, idet mellemmanden også udfører sit arbejde i Tyskland. Træffes der ingen aftale om lovalget, vil internationale regler som udgangspunkt også føre til, at tvister skal afgøres efter tysk ret, når mellemmandens hjemsted og arbejdsområde ligger i Tyskland.

Handelsagenten er en selvstændig erhvervsdrivende, som vedvarende for en anden virksomhed formidler aftaler, eller som på dennes vegne og for dennes regning indgår aftaler om salg af varer. Den erhvervsdrivende er selvstændig og kan i store træk frit disponere over sit arbejde og sin arbejdstid. Handelsagenten modtager en provision for sit arbejde. Derved adskiller han sig fra en sælger, som er ansat i virksomheden. Det er vigtigt, at handelsagent-aftalen er klar på dette punkt, og at den tyske handelsagent reelt ikke er integreret i den danske virksomhed som f.eks. en ansat handelsrejsende. Er sidstnævnte tilfældet, vil virksomheden skulle opfylde sine socialforsikringsretlige forpligtelser som arbejdsgiver.

Handelsagentens opgave består i at formidle aftaler om køb af den danske virksomheds produkter eller sørge for indgåelsen af købsaftaler. Handelsagenten skal i den forbindelse varetage den danske virksomheds interesser.

Handelsagenten honoreres for formidlingen og indgåelsen af aftaler. Honoraret udbetales som provision, når virksomheden har indgået aftalen med kunden. Såfremt handelsagenten har fået anvist et bestemt område eller en bestemt kundekreds med en eneforhandlingsret, har denne tillige krav på provision for de aftaler, som uden dennes medvirken indgås med kunder i området/fra kundekredsen.

Handelsagenten har som udgangspunkt ikke krav på provision i de tilfælde, hvor kunden ikke betaler virksomheden for varen, eller hvis virksomheden ikke slutter handlen som følge af omstændigheder, virksomheden ikke har haft indflydelse på.

Som hovedregel betaler virksomheden provisionen månedligt eller senest ved udgangen af den efterfølgende måned. Til brug for sine provisionsberegninger kan handelsagenten med hjemmel i både den danske og tyske lovgivning forlange relevante oplysninger fra virksomheden, herunder kræve

bogføringsudtog fremlagt. Under særlige omstændigheder kan handelsagenten endda kræve indsigt i virksomhedens bogholderi.

De tyske handelsagentregler giver virksomheden adgang til at pålægge handelsagenten ikke at formidle eller indgå aftaler vedrørende konkurrerende produkter. Dette forbud kan dog ikke udvides til at gælde efter handelsagentaftalens ophør, uden at handelsagenten samtidigt modtager en økonomisk kompensation herfor.

Begge parter kan opsig handelsagentaftalen, medmindre der er indgået en aftale på bestemt tid. Opsigelsesfristen er 1 måned i det første år, 2 måneder i det andet år. Fra det tredje til femte år er opsigelsesfristen 3 måneder, og efter det femte år er opsigelsesfristen hele 6 måneder. Opsigelsesfristerne adskiller sig her fra dansk ret. Det er muligt at aftale længere opsigelsesfrister.

Er handelsagentaftalen bragt til ophør, har handelsagenten krav på en godtgørelse, Ausgleichsanspruch, som i dansk ret kaldes goodwill-erstatning. Kravet støttes på værdien af den af handelsagenten opbyggede nye kundekreds og skal kompensere ham for fremtidig mistet indtjening.

Ofte er der ved samarbejdets ophør strid om beregningen af goodwill-erstatningen, idet opgørelsen er kompliceret, og der skal tages hensyn til flere parametre. For visse handelsagentforhold giver det for den danske virksomhed mening gennem kontraktsretlige reguleringer at lade forpligtelsen til betaling af goodwill-erstatning gå over på handelsagentens efterfølger. Til trods for dette skal det dog bemærkes, at handelsagentens krav på betaling af goodwill-erstatning ikke kan fraviges eller udelukkes i handelsagentaftalen.

Den anden salgskanal i Tyskland, som danske virksomheder jævnligt vælger, er den via en tysk forhandler.

Forhandleren betegnes regelmæssigt også distributør. Har denne fået tildelt et forhandlerområde eksklusivt, kaldes denne også eneforhandleren. Forhandleren er producentens forlængede arm i et bestemt geografisk forretningsområde. Da Tyskland er et stort land, vælger danske producenter ofte at opbygge et forhandler-net med flere forhandlere, som er ansvarlige for én eller flere delstater.

Forhandleren er en selvstændig erhvervsdrivende, som dog til en vis grad er integreret i producentens salgsorganisation. Forhandleren køber varen hos den danske producent eller leverandør og sælger varen videre i eget navn og for egen regning i sit forhandlerområde. Han er integreret i den danske virksomheds afsætningsorganisation og varetager dens interesser på forhandlerområdet. I relation til sine kunder reklamerer forhandleren med både sit eget og den danske virksomheds firmanavn.

Ved at forhandleren køber sine varer hos sin kontraktpart med henblik på videresalg i eget navn og for egen regning, adskiller forhandleren sig klart fra handelsagenten, da sidstnævnte jo ikke indgår aftaler med slutkunden i eget navn og for egen regning.

Set med den danske producents øjne, er den tyske forhandler driftsøkonomisk kendetegnet ved, at forhandleren fungerer som en slags forlænget arm og udfører salgsarbejdet i sit tyske salgsområde. Forhandleren bærer imidlertid selv risikoen i forbindelse med finansiering og salg. Han må selv bære opretholdelsen af et lager – evt. reservedelslager. Han bærer risikoen for, at han får solgt den vare, som er indkøbt hos den danske producent, til en fornuftig pris. Hertil kommer jævnligt producentens krav til forhandleren om, at denne afsætter et minimum af varer i sit salgsområde.

Hyppigt får forhandleren gennem en forhandleraftale, som en slags rammeaftale, tildelt et bestemt geografisk forretningsområde. Han indrømmes da en eneforhandlingsret, som tit falder sammen med en områdebeskyttelse.

Medmindre andet udtrykkeligt er aftalt, vil lovvalget for rammeaftalen (forhandleraftalen) også gælde for den enkelte købsaftale (som indgås med de tyske kunder). En tysk forhandler vil derfor med en vis berettigelse ved forhandlingerne om kontrakten forlange, at forhandleraftalen bliver underlagt tysk ret.

Der findes ikke nogen lovgivning, der foreskriver indholdet af forhandleraftalen eller regulerer forhandlerforholdet. På flere felter anvendes handelsagentlovgivningen analogt på forhandlerforhold. Dette betyder, at den tyske forhandler ved samarbejdets ophør, modsat dansk ret, under visse omstændigheder kan betinge sig en goodwill-erstatning. Om sådanne omstændigheder foreligger, er vigtigt at holde sig for øje allerede ved indgåelsen af forhandleraftalen.



Hans-Oluf Meyer
Advokat (L), LL.M. & Rechtsanwalt
Speciale i erhvervs- og selskabsret

advokatfirma | meyer
Rechtsanwälte Advokater

Advokatfirma Meyer
Kurfürstendamm 57
10707 Berlin

Telefon: +49 30 31 51 89 69 o
meyer@advokatfirma.de

www.advokatfirma.de

Der er 14.127 advokater i Berlin, hvoraf 108 er
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, dvs.
autoriserede specialister i handels- og selskabsret.

**Heldigvis er der én,
der er dansk.**

advokatfirma | meyer
Rechtsanwälte Advokater

Kurfürstendamm 57
D - 10707 Berlin
Tel. +49 (0) 30 31518969 0

www.advokatfirma.de

Emballage og miljø



Overhold de tyske salgsregler

Kender du de vigtigste bestemmelser af de tyske emballage forordninger og Weee?

AF KATRIN HERHOLDT

LEDER EMBALLAGE- OG MILJØSERVICE, DANSK-TYSK HANDELSKAMMER

EMBALLAGEORDNING

I Tyskland placeres produktansvaret for emballagen entydigt hos den, der først bringer varen i omløb på det tyske marked, den såkaldte "Erstinverkehrbringer". En dansk eksportør "bringer sin vare i omløb", når han transporterer varen over den tyske grænse og har dermed produktansvaret. Dette gælder også for e-commerce salg direkte til den private husholdning. Produktansvaret omfatter salgsemballage (ender hos slutbrugere i private husholdninger) og transportemballage (ender hos grossist eller forhandler), som varen leveres i.

Der er 10 forskellige indsamlingssystemer (duale systemer) i Tyskland, som har specialiseret sig på forskellige områder.

1. Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH

Duales System Deutschland med mærket "Der Grüne Punkt" står for indsamling og genvinding af brugt emballage i Tyskland. Mærket "Der Grüne Punkt" bruges desuden i 29 andre europæiske lande og er således den mest benyttede genbrugsmærkning i verden. Duales System Deutschland tilbyder to former for kontrakter:

- A** Servicekontrakt for indsamling af den brugte emballage.
- B** Mærkekontrakt for brugen af mærket "Der Grüne Punkt".

Det er muligt at være med i systemet uden at skulle mærke emballagen.



2. Reclay Systems GmbH

Reclay GmbH tilbyder vareproducenten/handelsfirmaet landsdækkende indsamling og genvinding af emballage i alle brancher i Tyskland.

Ved eksport til Tyskland har vareproducenten/handelsfirmaet ansvaret for indsamling og genvinding af emballagen efter brug. Eksportvirksomheden kan som regel ikke selv samle sin brugte emballage ind og må derfor gøre brug af Reclay. Emballagen kan mærkes med Reclay's logo. Der udstedes et certifikat, som kræves af de tyske kunder.

3. Interseroh Dienstleistungs GmbH

INTERSEROH Dienstleistungs GmbH tilbyder landsdækkende indsamling og genvinding af transportemballage og salgsemballage i alle brancher.

Ved eksport til Tyskland har vareproducenten ansvaret for indsamling og genvinding af emballagen efter brug. Vareproducenten kan som regel ikke selv samle sin brugte emballage ind og må derfor gøre brug af Interseroh, der er et landsdækkende indsamlingsselskab for salgs- og transportemballage.

Tryk af logoet på emballagen er frivilligt. Interseroh udsteder et certifikat, som kræves af de tyske kunder.

4. BellandVision GmbH

BellandVision tilbyder landsdækkende indsamling og genvinding af brugt emballage fra industri og handel. BellandVision har indgået aftale med udvalgte handelskæder i Tyskland, som kan påvirke valget af indsamlingssystem.

Ved eksport til Tyskland har vareproducenten ansvaret for indsamling og genvinding af emballagen efter brug.

5. Landbell AG für Rückhol-Systeme

Landbell AG tilbyder landsdækkende indsamling og genvinding af salgsemballage i Tyskland.

Ved eksport til Tyskland har vareproducenten/handelsfirmaet ansvaret for indsamling og genvinding af emballagen efter brug. Eksportfirmaet kan som regel ikke selv samle sin brugte emballage ind og må derfor gøre brug af Landbell, der er et landsdækkende indsamlingssystem for salgsemballage inden for alle brancher.

Landbells datterselskab DS Entsorgungs- und Dienstleistungs-GmbH er specialiseret i landsdækkende indsamling og genvinding af transportemballage i alle brancher.

6. ELS Europäische LizenzierungsSysteme GmbH

7. NOVENITZ Dual GmbH

8. RKD Recycling Kontor Dual GmbH & Co. KG

9. Veolia Umweltservice Dual GmbH

10. Zentek GmbH & Co. KG

KRAV OM REVISORPÅTEGNELSE

I forbindelse med skærpede krav for produktansvar blev det officielle, statslige emballageregister oprettet for at komme gratisterne til livs.

Der er nu krav om revisorpåtegning på to områder:

1. Fuldstændighedserklæringer:

Salgsemballagen skal indberettes både til de enkelte indsamlingsselskaber og til det fælles emballageregister hos DIHK: VE-Register. Disse indsamlingssystemer skal indberette til det fælles emballageregister, hvad deres kontraktpartnere (leverandører) har forbrugt af salgsemballage under henvisning til CVR-nummer og antal kg emballage. Under samme CVR-nummer skal leverandørerne registrere sig hos det fælles emballageregister og indsende en såkaldt fuldstændighedserklæring om forbruget af salgsemballage, signeret af en revisor med en i Tyskland godkendt digital signatur.

Følgende bagatelgrænser gælder for fuldstændighedserklæringen (status: marts 2018):

- Mere end 80 tons glas
- Mere end 50 tons papir/pap/karton
- Mere end 30 tons plast/laminat/hvidblik/aluminium tilsammen.

Hvis de årlige emballagemængder overskrider disse bagatelgrænser for mindst én af kategorierne, skal firmaet registrere sig i det fælles emballageregister og indsende en bekræftet fuldstændighedserklæring om det samlede emballageforbrug til Tyskland.

2. Årsopgørelser:

De afsluttende årsopgørelser til de tyske indsamlingssystemer skal ofte bekræftes af en revisor ifølge de individuelle kontrakter.

Fra den 1.1.2019 træder den nye lovgivning "VerpackG" i kraft. Det betyder, at fra midten 2018 skal virksomheder registrere sig selv hos "Zentrale Register". Fra 1.1.2019 skal alle mængder registreres både hos de duple systemer og "Zentrales Register".

WEEE I TYSKLAND

WEEE-direktivet indebærer et produktansvar, som betyder, at alle producenter og importører af elektrisk udstyr skal sørge for tilbagetagning og miljøbehandling af elektronisk affald.

Direktivet er også blevet omsat til tysk lov, der kaldes ElektroG (Das Elektro- und Elektronikgerätegesetz).

Denne lov formulerer de vigtigste bestemmelser for produktansvar, returtagning og genanvendelse af elektriske produkter.

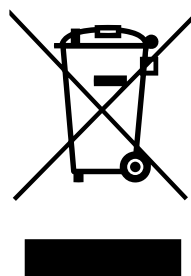
Også udenlandske firmaer inkl. danske eksportfirmaer skal lade sig registrere og sørge for indsamling af deres egne produkter efter brug:

- Alle produkter skal mærkes med mærkenavn og piktogram (skraldespand med kryds over).
- Udenlandske producenter skal vælge en bemyndiget

repræsentant i Tyskland, som vil varetage producentansvaret for alt udstyr afsat på det tyske marked.

- Alle produkter skal anmeldes hos det tyske selskab Stiftung Elektro-Altgeräte Register (EAR). Selskabet har denne adresse på internettet: www.stiftung-ear.de
- Producenten skal indgå kontrakt med et indsamlingsselskab.
- Producenten for B2C produkter skal stille en insolvensgaranti.

Fra midten af 2018 kommer der omfattende ændringer i forbindelse med WEEE-lovgivningen i Tyskland. Møbler og tøj med elektriske funktioner kan være registreringspligtige. F.eks. gælder et badeværelsesspejlskab med belysning fra august 2018 som elektrisk apparat.



BATTERIER

Pr. 1. januar 2009 trådte batteriloven i Tyskland i kraft, hvilket førte til en række udfordringer for alle producenter og importører af batterier og batteridrevne produkter. Denne lov formulerer de vigtigste bestemmelser for produktansvar, returtagning og genanvendelse af batterier og batteridrevne produkter.

Også udenlandske firmaer inkl. danske eksportfirmaer skal lade sig registrere og sørge for indsamling af deres batterier efter brug:

- Registrering hos "Umweltbundesamt" (BattG-Meldereister)
- Registrering hos det tyske indsamlingsselskab für Geräte-Alt-Batterien (GRS Batt)
- Der kræves SEPA-mandat fra banken.

De vigtigste bestemmelser:

- Producenter og importører af batterier skal nøjagtigt mærke deres produkter med et piktogram (skraldespandspiktogrammet med kryds over).
- Alle batterier og akkumulatorer med tungmetallindhold over visse grænseværdier skal mærkes under skraldespanden med den kemiske betegnelse for henholdsvis kviksølv (Hg), cadmium (Cd) og bly (Pb).
- I salgs- og informationsmateriale skal det bl.a. fremgå, hvilken betydning piktogrammet med den overkrydsede skraldespand har, og hvor forbrugeren kan komme af

- med det/de udtjente batterier og akkumulatorer.
- Mærkning af batterier med logoet er frivilligt.



RESY

RESY er en "paraplyorganisation" for flere tyske indsamlings-systemer inden for området transportemballage fremstillet af pap. genanvendeligheden.

Der betales en afgift til RESY, som er 0,11 €/t for papir og pap. Mindstebetaling pr. år er 200 €.

Dansk-Tysk Handelskammer hjælper hvert år omkring 250 danske eksportører med at overholde de tyske regler inden for emballage og miljø.



Katrin Herholdt
Leder Emballage- og miljøservice



Dansk-Tysk
Handelskammer
Deutsch-Dänische
Handelskammer

Dansk-Tysk Handelskammer

Kgs. Nytorv 26, 3. sal
1050 København K

Telefon: +45 32 83 00 66
Mail: kh@handelskammer.dk

www.handelskammer.dk

Valg af etableringsform %



Vælg det rigtige udgangspunkt

Har du valgt den rigtige etableringsform til din virksomhed?

AF JANA BEHLENDORF, RECHTSANWÄLTIN,
LEDER JURA & SKAT, DANSK TYSK HANDELSKAMMER

Når virksomheden har afgjort, at aktiviteter i Tyskland skal drives gennem en mellemmand i Tyskland, er næste spørgsmål, hvilken etableringsform der skal vælges.

Der findes tre hovedveje at gå: Repræsentationskontor, filial eller datterselskab. For hver vej er der forskellige skattemæssige og juridiske aspekter tilknyttet.

REPRÆSENTATIONSKONTOR

Udtrykket relaterer sig til den dansk-tyske dobbeltbeskatningsoverenskomst, hvor der skelnes mellem et skattemæssigt fast driftssted, jf. artikel 5, stk. 2., og et fast forretningssted uden skattemæssig konsekvens, jf. artikel 5, stk. 4.

Har den danske virksomhed et tysk kontor, er dette som udgangspunkt et fast driftssted jf. artikel 5, stk. 2. Fast driftssted indebærer, at det danske selskab skal opgøre resultatet af de tyske aktiviteter og betale tysk skat af et eventuelt overskud.

Undtaget fra denne regel er dog opretholdelsen af et fast forretningssted til disse formål:

- A** Anvendelsen af indretninger udelukkende til oplagring, udstilling eller udlevering af varer tilhørende foretagendet,
- B** Opretholdelsen af et varelager, tilhørende foretagendet, udelukkende til oplagring, udstilling eller udlevering,
- C** Opretholdelsen af et varelager, tilhørende foretagendet, udelukkende til bearbejdelse eller forarbejdelse hos et andet foretagende,
- D** Opretholdelsen af et fast forretningssted udelukkende for at foretage indkøb af varer eller indsamle oplysninger til foretagendet,
- E** Opretholdelsen af et fast forretningssted udelukkende for at udøve enhver anden virksomhed af forberedende eller hjælpende art for foretagendet,
- F** Opretholdelsen af et fast forretningssted udelukkende til udøvelse af flere af de i litra A) - E) nævnte formål, forudsat, at virksomheden på det faste forretningssted, der er et resultat, at denne kombination er af forberedende eller hjælpende art. n tysk adresse, hvorfra der udøves forberedende aktiviteter.

Det er særligt indsamling af oplysninger, f.eks. markedsdata og anden virksomhed af forberedende eller hjælpende art, som ville være relevante, når den danske virksomhed har en tysk sælger ansat, som arbejder fra et tysk kontor.

Repræsentationskontoret er således altid en løsning forbundet med stor usikkerhed. For i sidste ende er det de tyske skattemyndigheder, som afgør, om der foreligger et skattemæssigt fast driftssted eller et repræsentationskontor.

DRIFTSSTED

Et driftssted foreligger, når der er tale om en af de ovenstående konstellationer, og der udøves aktiviteter, som går ud over ovennævnte, f.eks. når aktiviteterne ikke kun er af forberedende art, men når der f.eks. udsendes tilbud til tyske kunder.

FILIAL

Juridisk og skattemæssigt set er filialen mellemvejen mellem repræsentationskontor/driftssted og datterselskabet. Der er tale om en filial, når følgende kriterier er opfyldt:

- Aktivitet af en vis varighed, som svarer til hovedselskabets aktiviteter
- Organisatorisk adskilt og selvstændig, f.eks. egen bogføring og egen bankkonto, men ikke nødvendigvis egen kapital
- Ledelsesmæssigt adskilt og selvstændig, dvs. filialbestyrelsen er beføjet til at tegne filialen selvstændig.

Oprettelse af en filial sker således ikke med en formel stiftelse, men den foreligger allerede, når de ovennævnte faktiske kriterier er opfyldt. Når dette er tilfældet, skal filialen registreres.

En filial bliver registreret i det tyske handelsregister. Filialen er dog ikke en selvstændig juridisk enhed, men en "aflægger" af det danske hovedselskab i Tyskland. Der skal udnævnes en filialbestyrer, som kan tegne det danske selskab i Tyskland. Ofte vil en filialbestyrer være udstyret med en prokura, som også bliver lyst i det tyske handelsregister.

Filialen beskattes i Tyskland og skal derfor have en bogføring og udarbejde en egen resultatopgørelse. Men i modsætning til et datterselskab, skal filialen ikke aflægge årsregnskab. I stedet indleveres årsregnskabet af det danske selskab til handelsregistret i Tyskland.

DE VIGTIGSTE ETABLERINGSFORMER PÅ ET BLIK

	Repræsentationskontor/ Repräsentanz	Driftssted/ Betriebsstätte (unselbständige Nieder- lassung)	Filial/ Zweigniederlassung (selb- ständige Niederlassung)	Datterselskab/ Tochtergesellschaft
Indhold	Fast forretningssted i Tyskland med forberedende og kontakthandelsaktivitet; ingen selvstændig juridisk enhed	Fast forretningssted i Tyskland, f.eks. lager, fremstillingslokaler uden salg, formidlingsaktiviteter	"aflægger" af en dansk virksomhed, beliggende i Tyskland; ingen selvstændig juridisk enhed	Selvstændig juridisk enhed, ofte 100 ejet af det danske moderselskab; vigtigste selskabsform: GmbH
Registreringspligt	Ingen registreringspligt; eventuelt skal den tyske repræsentant på repræsentationskontoret registreres i handelsregister som "Einzelkaufmann"	Gewerbeamt Skat ej Handelsregister	Handelsregister (deklaratorisk) Gewerbeamt Skat	Handelsregister Gewerbeamt Skat
Navn	Ingen krav til firma	Hovedselskabets navn skal anvendes, eventuelt tilføjes ordet Betriebsstätte, f.eks. "Wikinger A/S, Betriebsstätte Hamburg"	Hovedselskabets navn og retsform skal indgå i betegnelsen, f.eks. "Wikinger A/S, Zweigniederlassung Hamburg" eller "Wikinger Hamburg, Zweigniederlassung der Wikinger A/S"	Eget navn
Tegningsret	Ikke egen tegningsret	Ikke egen tegningsret; erklæringen binder hovedselskab	Filialen tegnes af filialbestyrelsen; erklæringen binder det danske hovedselskab; prokura eller handlingsfuldmagt skal lyses i handelsregister	Tegnes af direktør i henhold til selskabets tegningsregel, erklæringen binder kun datterselskabet
Indskudskapital	Ikke relevant	Ikke nødvendig	Ikke nødvendig	Påkrævet Beløbet afhænger af den valgte selskabsform
Ansvar/hæftelse	Hovedselskabet hæfter, medmindre man er selvstændig tysk samarbejdspartner	Hovedselskabet hæfter	Hovedselskabet hæfter	Adskilt fra hovedselskabet
Skattemæssig status	Ej fast driftssted; dansk selskab ikke skattepligtig i Tyskland; eventuelt selvstændig partner skattepligtig	Fast driftssted; skattepligtig i Tyskland	Fast driftssted; skattepligtig i Tyskland	Fast driftssted; skattepligtig i Tyskland
Tysk bogføring påkrævet?	Nej	Ja; resultatopgørelse ifm. selvangivelse	Ja; resultatopgørelse ifm. selvangivelse	Ja
Tysk årsregnskab påkrævet?	Nej	Nej	Nej; men filialen skal indlevere det danske hovedselskabs regnskab i Tyskland	Ja
Revision påkrævet?	Nej	Nej	Nej	Ja - omfang afhængig af selskabets størrelse

FILIALEN HAR FØLGENDE FORDELE:

- Afklaret skattemæssig status
- Transparente forhold, da den er registreret i det tyske handelsregister
- Færre regnskabsmæssige og administrative krav end for datterselskaber
- Ingen krav om indskudskapital.

Af ulemper kan nævnes:

- Risikoafgrænsning: Filialen er ikke en selvstændig juridisk enhed. Risikoen for de tyske aktiviteter forbliver i det danske selskab.
- Signalværdi: Ønsker man at gå "all in" på det tyske marked og signalere langsigtede intentioner på det danske marked, er dette bedst gjort med et tysk selskab.

DATTERSELSKAB

Det er et stort skridt at stifte et tysk datterselskab, hvilket skal overvejes nøje og ikke må undervurderes. I den forbindelse skal man ikke lade sig blænde af, at selve stiftelsen som regel er hurtigt overstået – på trods af, at der er flere formkrav, end der er ved en dansk selskabsstiftelse.

Men når det tyske selskab er stiftet, skal mange regler overholdes: Bogførings- og regnskabsreglerne, selskabsreglerne, reglerne om direktøransvar ved insolvens og meget mere.

Generelt kan man sige, at reglerne for et tysk anpartsselskab (GmbH) er mere omfattende og på mange punkter strengere end for et dansk ApS.

Hvis det lykkes at spille efter reglerne og samtidig opnå et godt resultat på datterselskabets bundlinje, kan man til gengæld sige, at virksomheden med succes har indtaget det tyske marked.

DATTERSELSKABET HAR FØLGENDE FORDELE:

- Klar skattemæssig status
- Fuld transparens om ejerforhold
- Optræder som "tysk spiller" på det tyske marked
- Den "forkromede" løsning: Lykkedes det at etablere et tysk datterselskab med god indtjening, er det et stærkt bevis for succes på det tyske marked.

Af ulemper kan nævnes:

- Administrativt krævende mht. bogføring, indberetningsforpligtelser i Tyskland mv.
- Omkostninger for juridisk og skattemæssig rådgivning kan næppe undgås, medmindre man vælger at ansætte en erfaren tysk direktør, som kan minimere behovet for involvering af revisor og advokat.
- Exit-omkostninger, hvis ikke det bliver en succes.



Jana Behlendorf
Leder Legal & Tax
Rechtsanwältin



Dansk-Tysk
Handelskammer
Deutsch-Dänische
Handelskammer

Dansk-Tysk Handelskammer

Kgs. Nytorv 26, 3. sal
1050 København K

Telefon: +45 33 91 33 35
Direkte: +45 33 41 10 31
rp@handelskammer.dk

www.handelskammer.dk

Selskabsformer

08



Sådan opretter du et GmbH

Er et tysk GmbH det rigtige for dig?

AF MARKUS KRIEGER

ADVOKAT, SPECIALE I HANDELS- OG ERHVERVSRET

Der findes et bredt udvalg af selskabsformer i Tyskland. I tabellen stilles disse over for den tilsvarende selskabsform, som kommer tættest på i Danmark.

Tyskland	Danmark
Gesellschaft bürgerlichen Rechts: GbR	Interessentselskab I/S (ikke registreret)
Offene Handelsgesellschaft: OHG	Interessentselskab I/S
Kommanditgesellschaft: KG GmbH & Co. KG ApS & Co. KG Ltd. & Co. KG	Kommanditselskab K/S
Gesellschaft mit beschränkter Haftung: GmbH Unternehmergeellschaft: UG (haftungsbeschränkt)	Anpartsselskab ApS Iværksætterselskab
Aktiengesellschaft: AG	Aktieselskab A/S

ANPARTSSELSKAB / GmbH

Ved direkte etablering vælger langt den overvejende del af de danske virksomheder at etablere sig ved stiftelse af et tysk anpartsselskab (GmbH). I Tyskland er anpartsselskabsformen den mest udbredte virksomhedsform.

En af grundene til GmbH'ets popularitet er, at anpartshavere grundlæggende kun hæfter med den indskudte kapital – det vil sige gælder, medmindre de misligholder deres forpligtelser.

Der skal planlægges, før der stiftes

Det tyske anpartsselskab skal stiftes hos en tysk notar og skal registreres ved handelsregisteret (omtrent: erhvervsstyrelsen) ved den byret, hvor selskabet har sit hjemsted.

Såfremt man etablerer sig ved køb af anparter i et tysk selskab, skal dette ligeledes ske ved underskrift af købekontrakten hos en tysk notar.

Hvis notarpåtegningen ikke foreligger, er de underskrevne dokumenter ikke gyldige.

Anpartsselskabet som sådant opstår ved registrering i handelsregisteret. Påbegynder selskabet sin virksomhed før registreringen i handelsregisteret, hæfter de faktisk handlende personer personligt for de forpligtelser, de indgår på selskabets vegne.

Først efter selskabets registrering i handelsregisteret hæftes kun med den indskudte kapital.

Såfremt man påtænker at indgå risikobetonede aftaler, bør man overveje at købe et færdigregistreret (skuffe)selskab, således at hæftelsen fra starten er begrænset til den indskudte kapital.

Danskere kan stifte og være direktører i et tysk anpartsselskab. Der stilles ikke krav om bopæl i Tyskland.

GmbH-loven (GmbHG) kræver, at selskabets forretningspapirer skal indeholde følgende oplysninger:

- Angivelse af selskabsbetegnelsen GmbH
- Selskabets hjemsted
- Navnet på selskabets direktør
- Selskabets registreringsnummer
- Den byret, hvor selskabet er registreret.

Det er særdeles vigtigt, at man udadtil tilkendegiver, at man handler på et selskabs vegne. Undlades det, så risikerer man at blive gjort personligt ansvarlig for selskabets forpligtelser. Mange danske virksomheder forsømmer dette, idet de på brevpapiret, i ordrebekræftelser eller kontrakter glemmer at anføre, at de er et GmbH.

Efterfølgende oversigt skal give et overblik over vigtige hensyntagen i forbindelse med stiftelse af et tysk anpartsselskab:

Vedtægter**Skal angives**

GmbH'ets navn

Hjemsted; den by, hvor selskabets kontor er.

Formål; såfremt formålet kræver en tilladelse, skal denne medsendes til handelsregisteret

Størrelsen af indskudskapitalen: min. 25.000,00 € og fordeling heraf;

Regnskabsår

Deltagernes eventuelle andre forpligtelser over for selskabet

Tegningsregel

Generalforsamling og reglerne for dennes afholdelse

Deltagernes stemmeret

Der skal ikke anmeldes en revisor

Kan angives

Direktørens rettigheder og pligter

Deltagernes evt. pligt til at foretage yderligere indskud

Bestyrelse

Anvendelse af overskud

Forkøbsrettigheder til anparterne

Indløsningsrettigheder

Opsigelsesmuligheder

Skal underskrives hos notar

Alle stiftere skal underskrive vedtægterne hos en tysk notar, men kan give fuldmagt til en anden person med en fuldmagt underskrevet hos en dansk eller tysk notar.

Direktøren i GmbH'et skal underskrive GmbH'ets anmodning om registrering i det tyske handelsregister.

Selskabsledelse

En eller flere direktører; tegningsreglen kan kun gyldigt begrænses indadtil.

Sædvanligvis ingen bestyrelse; det kan dog aftales, at selskabet skal have en bestyrelse.

Såvel selskabsdeltagere som ikke-selskabsdeltagere kan være direktører.

Der er intet krav til statsborgerskab, domicil eller bopæl
Tegningsret:

- Alene, eller
- Sammen med en anden direktør, eller
- Sammen med en prokurist
- Mulig fritagelse fra § 181 BGB (Bürgerliches Gesetzbuch – § 181 forbud mod at repræsentere to parter og mod at indgå aftaler med sig selv).

Tilvejebringelse af selskabskapital

Selskabskapitalen tegnes af stifterne, indskydes i GmbH'et og må ikke tilbagebetales til stifterne.

Minimumkapital: EUR 25.000,00.

Kontantindskud: minimum EUR 12.500,00.

Apportindskud:

- Vurdering af de indskudte aktiver
- Vil blive nøje prøvet.

Ansvar for urigtige oplysninger hos både direktører og stiftere.

Registrering og offentliggørelse

Anmodning om registrering underskrives af direktøren hos notar, som indsender til handelsregisteret.

Pligtmedlemskab i det lokale industri- og handelskammer.
Den begrænsede hæftelse indtræder først, når selskabet er registreret i handelsregisteret.

Selskabets stiftelse offentliggøres i dagspressen og i Bundesanzeiger (Statstidende).

Navn

Udledt af selskabets formål, f.eks.

„Software Entwicklungs- und Vertriebsgesellschaft mbH“

eller

alle stifteres navne, f.eks.

”Müller & Meier GmbH”

eller

en eller flere stifteres navne med tilføjelse af ”Co.”, f.eks.

”Müller & Co. GmbH”

eller

en kombination af ovennævnte, f.eks.

”Müller & Co. Software Entwicklungs- und Vertriebsgesellschaft mbH”

eller

navn på overtaget forretning
bogstavkombinationer og henvisning til varemærke er tilladt,
men kan afvises af industri- og handelskammeret (bliver
spurgte fra Handelsregister, om de har bemærkninger til
selskabets ønskede navn).

altid: ”mit beschränkter Haftung” eller ”GmbH”.

Binavn findes ikke i Tyskland.

Direktørens ansvar

Såfremt man vælger at stifte et tysk datterselskab, skal man være opmærksom på, at direktøren i det tyske GmbH (Geschäftsführer) påtager sig strengere forpligtelser end direktøren i et dansk anpartsselskab.

GmbH'et er en juridisk person, som kan indgå rettigheder og påtage sig forpligtelser. Det bliver herved repræsenteret af direktøren og alene af direktøren.

Ganske vist kan anpartshaverne indskrænke direktørens beføjelser i vedtægterne (”Gesellschaftervertrag”) eller ved direkte instruktioner, men disse indskrænkninger gælder ikke over for tredjemand. Heraf følger, at direktørens udøvelse af sit hverv nødvendigvis vil være afgørende for både anpartshaverne og kreditorernes situation.

Hvor den danske anpartsselskabslov kun indeholder ganske få bestemmelser om direktørens konkrete opgaver, pålægger den tyske GmbH-lov direktøren en lang række forpligtelser. Bliver disse ikke overholdt, kan det medføre, at selskabet eller kreditorerne stiller krav over for direktøren. Eksempelvis vil en direktør, som misligholder forpligtelsen til rettidig indgivelse af konkursbegæring, kunne pådrage sig erstatningsansvar over for selskabets kreditorer.

Direktørens forpligtelser i forbindelse med selskabets stiftelse

I Danmark er Erhvervsstyrelsen forpligtet til at kontrollere, at stiftelsesdokumenter m.v. er udformet korrekt, ligesom Erhvervsstyrelsen påser, at selskabets kapital er indbetalt, når selskabet anmeldes til registrering i Erhvervsstyrelsen. Sådanne forpligtelser påhviler ikke i samme omfang de tyske handelsregistre.

Ifølge GmbH-lovens § 9 a hæfter direktøren (og anpartshaverne) over for selskabet, for at alle nødvendige meddelelser i forbindelse med stiftelsen er korrekte, og at bilagene, som skal indleveres til handelsregistret, er fuldstændige. Direktøren skal afgive en erklæring om, at kontante indskud bliver foretaget i overensstemmelse med vedtægterne, eller at apportindskud er blevet foretaget og er til selskabets rådighed. Såfremt det for eksempel viser sig, at apportindskuddets reelle værdi ikke svarer til den anmeldte nominelle værdi, har selskabet krav på at blive stillet, som havde direktørens erklæring været korrekt.

Direktørens forpligtelser og ansvar efter selskabets stiftelse

Så snart selskabet er stiftet, følger direktørens forpligtelser og hæftelse GmbH-loven. Det følger heraf, at direktøren skal udøve sit hverv med en ansvarsbevidst forretningsmæssig grundighed. En direktør, som misligholder sine forpligtelser over for selskabet, er erstatningsansvarlig over for selskabet. Hvis flere direktører gør sig skyldige i en sådan misligholdelse, hæfter de solidarisk over for selskabet for den opståede skade.

Den tyske GmbH-lov indeholder ligeså lidt som den danske anpartsselskabslov en udtømmende angivelse af direktørens forpligtelser over for selskabet. Hertil kommer, at vedtægterne, direktørens ansættelsesaftale eller instruktioner fra selskabets ejere kan udvide eller indskrænke direktørens forpligtelser.

Det er dog i GmbH-loven udtrykkeligt anført, at direktøren er forpligtet til at sørge for en betryggende bogføring og regnskabsføring. Dette svarer til den danske anpartsselskabslov, ifølge hvilken direktionen skal sørge for, at selskabets bogføring sker ved iagttagelse af lovgivningens regler, og at formueforvaltningen foregår på betryggende måde.

Såfremt GmbH-direktøren handler groft uagtsomt, hæfter han tillige personligt for betaling af skatter, afgifter og sociale afgifter.

Herudover er direktøren generelt forpligtet til at drive virksomheden på en sådan måde, at der tages hensyn til selskabsejerens økonomiske interesse, ligesom der påhviler direktøren en pligt til at overholde gældende love.

Endelig må en direktør kun indgå sådanne forretninger, som er dækket af selskabets anmeldte formål i handelsregisteret.

Loyalitetsforpligtelse

Det er generelt antaget, at direktøren har en vidtgående loyalitetsforpligtelse over for selskabet. Det indebærer bl.a., at direktøren ikke må drive handel med et selskab, som konkurrerer med virksomheden, mens han er ansat som direktør, også uden at dette udtrykkeligt fremgår af direktørens ansættelsesaftale eller lignende. Direktøren må derfor ikke indgå forretninger på selskabets forretningsområde for egen eller tredjemands regning.

Direktørens forpligtelser ved selskabets insolvens

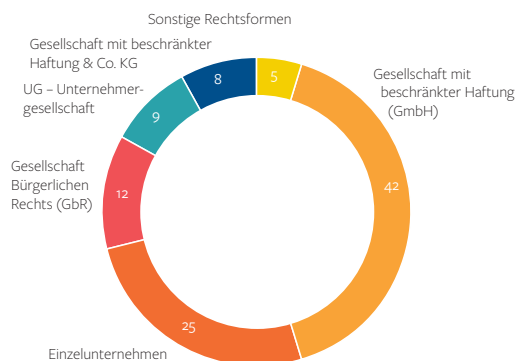
Direktøren har særlige forpligtelser over for selskabets kreditorer, hvis selskabet er insolvent. Kan selskabet ikke betale sin gæld, efterhånden som den forfalder, eller overstiger passiverne aktiverne, er direktøren i medfør af loven forpligtet til uden ugrundet ophold, og senest 3 uger efter at insolvensen er opstået, at indgive konkursbegæring eller begæring om tvangsakkordforhandling (gælder under bestemte forudsætninger også for anpartshavere). Hvis direktøren ikke overholder denne forpligtelse, er han forpligtet til at erstatte selskabets kreditorer det derved opståede tab.

Når selskabet udbetaler penge efter tidspunktet, hvor selskabet er blevet insolvent, er direktøren som regel forpligtet til at erstatte disse betalinger over for selskabet. Kravet gøres gældende af kuratoren.

Nyeste retspraksis har udvidet muligheden for kreditorer for at fremsætte erstatningskrav mod direktøren. Herefter gælder det nu også, i tilfælde af at kreditorens fordring mod selskabet først er opstået, efter at selskabet er blevet insolvent. Ifølge en dom afsagt af den tyske højesteret (Bundesgerichtshof) kan sådanne kreditorer forlange, at direktøren stiller dem således, som de ville stå, hvis konkursdekretet var blevet afsagt rettidigt. Da det må antages, at kreditorerne ikke ville have indgået en aftale med selskabet i denne situation, eller ville have krævet forudbetaling, kan kreditorerne kræve fuld erstatning.

Der påhviler således direktøren i et GmbH ret vidtgående forpligtelser over for både anpartshaverne og selskabets kreditorer. En dansk direktør, som lader sig indsætte som direktør i et tysk GmbH - måske uden at have den daglige ledelse eller kontrolmulighed på stedet - bør være opmærksom på disse særlige forpligtelser og denne specielle risiko for at pådrage sig et erstatningsansvar.

Selskabsstiftelser efter selskabsformer i 2015 i %



ANDRE SELSKABSFORMER

UG – Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
UG er et selskab med begrænset hæftelse og er faktisk et ”lille” GmbH. Kapitalen er minimum EUR 1,00. Det kan ikke anbefales at stifte et sådant selskab, idet selskabet på grund af det lave kapitalkrav har et dårligt image. Men selskabsformen kan være en god løsning for start-ups, hvis deltagerne ikke har nok penge til at oprette et ”rigtigt” GmbH.

Aktieselskab

Den tyske aktieselskabsform anvendes hovedsageligt af meget store virksomheder, som dækker kapitalbehovet gennem udstedelse af aktier. Aktieselskabsformen er særdeles kompliceret og kan ikke sammenlignes med det danske aktieselskab. Aktiekapitalen skal som minimum andrage EUR 50.000, og selskabets vedtægter skal grundlæggende indeholde de samme informationer som vedtægterne i et GmbH. Selskabet ledes af en direktion, en bestyrelse og generalforsamlingen.

Der findes desuden et selskab med navnet ”kleine Aktiengesellschaft”, hvor reglerne om stiftelse og drift af selskabet er enklere end det almindelige tyske aktieselskab. Selskabsformen er dog ikke hyppigt anvendt.

Kommanditselskab

Kommanditselskabet er en almindeligt anvendt virksomhedsform og kan sammenlignes med det danske kommanditselskab.

Selskabsdeltagerne er enten kommanditister eller komplementarer. Kommanditisterne hæfter begrænset for selskabets forpligtelser, mens komplementaren hæfter ubegrænset. Som oftest er komplementaren dog et GmbH, hvorfor man i sådanne kommanditselskaber reelt opnår en fuldstændig begrænset hæftelse.

Der findes ingen lovkrav til selskabskapitalens størrelse; denne afhænger af selskabets kapitalbehov og fastsættes i vedtægterne.

Omkostningerne ved stiftelsen af et kommanditselskab ligger på samme niveau som for et GmbH.

Interessentskab

Et OHG er sammenligneligt med et dansk interessentskab. Efter tysk ret er OHG'et ikke nogen juridisk person; selskabet handler gennem sine deltagere, som hæfter ubegrænset og personligt for selskabets forpligtelser.

Selskabet kan dog i eget navn erhverve rettigheder og indgå forpligtelser, og selskabet kan være part i retssager. Selskabet skal anmeldes til handelsregisteret.

En anden interessentskabsform i Tyskland er Gesellschaft Bürgerlichen Rechts (GbR); denne selskabsform anvendes som oftest, når flere personer i forening ejer f.eks. en fast ejendom.

Enkeltmandsvirksomhed

Enkeltmandsvirksomheden anvendes kun i begrænset omfang, fordi virksomhedsindehaveren hæfter personligt og ubegrænset for de forpligtelser som virksomheden pådrager sig.

Denne virksomhedsform bør normalt frarådes af hensyn til de risici, der trods alt er forbundet med handel på et "fremmed" marked.



Markus Krieger
Advokat
Handels- og erhvervsret

beck
rechtsanwälte

Beck Rechtsanwälte

Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Telefon: +49 40 30 100 70
Direkte: +49 40 30 100 72 42

www.becklaw.de
mkr@becklaw.de





Skatteforhold

09



Stor forskel på danske og tyske regler

Har du styr på de tyske skatteregler?

AF DANTAX
SKATTERÅDGIVNING

Skattepligt

Udenlandske (fx danske) selskaber, der i Tyskland hverken har sæde eller ledelse, er kun begrænset skattepligtige til Tyskland med deres tyske indtægter. [§ 2 nr. 1 KStG]
Der er som regel tale om

- Udenlandske selskaber med et fast driftssted i Tyskland eller en filial i Tyskland
- Længerevarende byggeri eller montage, der varer mere end 12 måneder
- En repræsentant for selskabet. Det er i reglen en lønmodtager, der tegner selskabet og som sædvanligt udøver denne funktion i Tyskland.

Tyske selskaber er ubegrænset skattepligtige til Tyskland. Det betyder, at Tyskland beskatter alle indtægter. Uanset om de kommer fra Tyskland eller fra andre steder i verden – her gælder det såkaldte globalprincip. Men DobbeltBeskatnings-Overenskomster (DBO) mellem Tyskland og andre stater (fx med Danmark) kan begrænse den tyske beskatningsret, således at udenlandske indtægter kun bliver beskattet i udlandet og er skattefrie i Tyskland.

Skattesatser

Kapitalselskabers årlige driftsresultat bliver beskattet med

- Selskabsskat 15%
- Solidaritetslignende 0,825%
- Erhvervsskat ("Gewerbesteuer") mellem 12% og 19%

For personselskabers vedkommende modregnes Gewerbesteuer i personskatten og kan derfor betegnes som neutral. Gewerbesteuer er en særlig lokal erhvervsskat, der fastsættes af kommunen. Den beregnes i pct. og udgør ca. 12%–19%.

Det kan være en faktor, når der vælges hjemsted for en tysk filial eller datterselskab.

Total tysk skat for kapitalselskaber ved etablering i udvalgte tyske byer

By	Selskabsskat	Solidaritatzuschlag	Gewerbesteuer	Skat i alt
Flensburg	14,35%	0,825%	14,35%	30,175%
Hamburg	16,45%	0,825%	16,45%	32,275%
Berlin	14,35%	0,825%	14,35%	30,175%
Oberhausen	19,25%	0,825%	19,25%	35,075%
München	17,15%	0,825%	17,15%	32,975%
Lübeck	15,75%	0,825%	15,75%	31,575%
Frankfurt a.M.	16,10%	0,825%	16,10%	31,925%
Dresden	15,75%	0,825%	15,75%	31,575%
Düsseldorf	15,40%	0,825%	15,40%	31,225%
Harrislee	12,60%	0,825%	12,60%	28,425%

Indkomstopgørelse

Beskatningsperioden er som udgangspunkt regnskabsåret med undtagelse af stiftelsesåret. I stiftelsesåret er der tale om et perioderegnskab fra stiftelsen til regnskabsårets slutdato. Det er ikke muligt som i Danmark, at et regnskabsår kan vare op til 18 måneder.

Driftsresultatet bliver beregnet iht. periodiseringsprincippet.

Afskrivning foretages over anlægsaktivers skattemæssige løbetid. Der skal anvendes de officielle afskrivningstabeller fra det tyske skattevæsen.

Småanskaffelser med en netto købspris på op til 800 € (indtil 31.12.2017 410 €) afskrives i købsåret.

Sammenligning af indkomstopgørelser

Opgørelsen af den skattepligtige tyske indkomst for virksomheder ligner i vid udstrækning den danske måde. Især mindre virksomheder kan dog opgøre indkomsten efter kontantprincippet, hvilket giver både muligheder og udfordringer.

Transfer Pricing

Ved handel mellem nærtstående parter skal der altid tages højde for transfer pricing-regler. Det gælder især, når en af parterne er hjemmehørende i udlandet. Det gælder også for forholdet mellem et moder- og datterselskab. De tyske myndigheder kræver i reglen mere omfattende dokumentation end de danske.

De tyske skattemyndigheder kræver, at:

- Der fremlægges en koncernoversigt
- Priser, samarbejde mv. aftales efter armslængde-principper
- Afregninger skal kunne sammenlignes med en afregning med tredjemand
- Beregningsgrundlaget for afregningspriser skal kunne dokumenteres
- Afregningspriser skal være markedspriser
- Aftaler skal være indgået, inden arbejde bliver sat i gang
- Aftaler skal være skriftlige
- Aftaler er indgået og underskrevet af dem, der er tegningsberettigede for selskabet
- Aftaler bliver gennemført som aftalt.

Så længe

- Varekøb fra og med nærtstående parter per år er mindre end € 6.000.000
- Og afregning af ydelser med nærtstående parter er mindre end € 600.000 per år, er det tilstrækkeligt, at der kan fremlægges oplysninger og aftaler i forbindelse med en eventuel revision fra skattevæsenet.

Men overskrides en af grænserne, skal der eksistere en løbende ajourført dokumentation om transfer pricing-afregninger.

Hvis den nødvendige dokumentation ikke kan stilles til rådighed, må det tyske skattevæsen fastsætte bøder og skønne afregningspriser. Desuden kan det betragtes som maskeret udlodning.

	Danmark	Tyskland
Erhvervsdrivende selskab	Årsregnskab - balance	Årsregnskab - balance
Ikke regnskabspligtige virksomheder, fx – liberalt erhverv – ejendomsselskaber	Årsregnskab - balance	Kontantregnskab § 4 (3) EStG
Udvidet regnskabsår i starten	Maks. 18 måneder	Maks. 12 måneder
Landbrug		2. maj til 30. april
Ændring af regnskabsår	Til kalenderåret	Altid muligt
	Til "skævt" regnskabsår	Kræver SKATs tilladelse

Ligningsfrister

Det er vigtigt for den skattepligtiges retssikkerhed, hvornår en skatteansættelse ikke kan ændres mere. Her afviger de tyske regler meget fra de danske. Principielt er ansættelsen lukket én måned efter fremsendelse af årsopgørelsen. Såvel den skattepligtige som skattevæsenet kan dog holde ansættelsen åben indtil ligningsfristens udløb. Især over for virksomhederne gør skattevæsenet ofte brug af denne mulighed for at gennemføre en mere dybdegående skatterevision efter den første ansættelse. I grænseoverskridende forhold tillader dansk SKAT i reglen, at der efterfølgende ændres tilsvarende i Danmark.

Tyskland: Vigtige frister for ændring af skattefastsættelse

Klagefrist	1 måned efter modtagelse af fx årsopgørelsen	
	Til fordel for skatteyderen	Kun hvis skatteyderen ikke har ansvaret for forsinket fremlæggelse af de nye kendsgerninger
	Til ulempe for skatteyderen	Skattevæsenet finder frem til kendsgerninger, der ikke var dem bekendt før
Skattevæsenet holder sagen åben	"Vorbehalt der Nachprüfung" („Forbehold for efterkontrol")	Så længe sagen holdes åben, kan såvel skattevæsenet som den skattepligtige foretage ændringer
Ligningsfrist	4 år	Starter med udgangen af det år, hvor skatten opstår
	Ligningsfristen udløber ikke	(§ 171 AO) Skrivefejl, overførselsfejl m.m. Klage over ansættelsen (Einspruch) Begyndelse af en skatterevision

Ekstern revision:

Skattevæsenets opdeling af virksomheder

Tyske virksomheder er vant til ekstern kontrol foretaget af det tyske skattevæsen. Hyppigheden er fastlagt efter statistiske værdier:

- Store virksomheder kan statistisk regne med ekstern kontrol en gang i løbet af ca. 4,5 år
- Mellemstore virksomheder hvert 15. år og
- Små virksomheder ca. hvert 30. år.

En ekstern kontrol foretaget af det tyske skattevæsen er meget omfattende og indeholder en grundig skattekontrol af samtlige processer i virksomheden.

Virksomhedsart	Karakteristika	Stor	Mellem	Lille
Handelsvirksomhed	Omsætning eller gevinst over	8.000.000 € 310.000 €	1.000.000 € 62.000 €	190.000 € 40.000 €
Produktionsvirksomhed	Omsætning eller gevinst over	4.800.000 € 280.000 €	560.000 € 62.000 €	190.000 € 40.000 €
Liberal erhverv	Omsætning eller gevinst over	5.200.000 € 650.000 €	920.000 € 150.000 €	190.000 € 40.000 €

REVISIONSPLOGT, REGNSKABSPLOGT VED GmbH

Et GmbH skal årligt fremlægge en årsrapport, der består af følgende:

- Balance (Bilanz)
- Bilag til regnskab (Anhang)
- Resultatopgørelse (Gewinn- und Verlustrechnung)
- Ledelsesberetning (Lagebericht).

Små virksomheder skal ikke udarbejde ledelsesberetning. Deres bilag til regnskabet indeholder færre oplysninger end bilag til regnskabet for mellemstore og store virksomheder. Årsrapporter for børsnoterede selskaber og koncernselskaber skal udvise flere oplysninger om egenkapital og cashflow-beregninger mv.

Årsrapporten for små virksomheder skal ikke revideres af en statsautoriseret revisor. Det er tilstrækkeligt, at der udarbejdes en årsrapport.

I Tyskland er der kun revisionspligt for ca. 2% af alle årsrapporter. De fleste selskaber betragtes som værende små virksomheder uden revisionspligt.

Fristen for udarbejdelse af årsrapporten er regnet fra regnskabsårets slutdato:

- Seks måneder for små virksomheder
- Tre måneder for mellemstore og store virksomheder.

Årsrapporter offentliggøres i det tyske "Unternehmensregister" i løbet af 12 måneder efter regnskabsårets slutdato. Hvis fristen ikke overholdes, fastsættes bøder fra "Bundesamt für Justiz" på mellem 2.500 og 25.000 €.

Årsrapporter opstilles efter bestemmelserne i den tyske Handelsgesetzbuch (HGB). Der gælder kreditorbeskyttelse. GmbH'ets bogføring skal befinde sig i Tyskland. Der kan fås tilladelse til elektronisk opbevaring af regnskabsmateriale i udlandet (fx i Danmark), men selskabets papirer (aftaler, leverandørregninger, udgående regninger, lejekontrakter mv.) skal fysisk være i Tyskland. Hvis der ikke tages højde for det, er det muligt, at det tyske skattevesen skønner selskabets resultater.

Revisionspligt i Tyskland

Når to af kriterierne overskrides i to på hinanden følgende regnskabsperioder, opstår der pligt til revision.

	Balancesum i € (op til)	Omsætning i € (op til)	Arbejdstagere (op til)
Små selskaber	6.000.000	12.000.000	50
Mellemstore selskaber	20.000.000	40.000.000	250
Store selskaber	mere end 20.000.000	mere end 40.000.000	mere end 250

PERSONSKAT

Skattesystemerne i hhv. Danmark og Tyskland er forskellige. I Danmark er det et trinsystem, mens det i Tyskland er et kurvesystem. For en skattepligtig årsindkomst begynder den laveste trækprocent på 14% ved 9.000/18.000 € ugift/gift. Højeste trækprocent er 42% fra 54.950 €. Rigmandsskatten på 45% begynder ved 260.533/521.066 € ugift/gift.

Beskatning og social sikring af medarbejdere

Der kan være tale om begrænset og ubegrænset skattepligt. Tyskboende medarbejdere, der arbejder i Tyskland, er ubegrænset skattepligtige til Tyskland. Det gælder også, selvom den danske arbejdsgiver ikke har filial eller driftssted i Tyskland. Medarbejderen skal som udgangspunkt betale tysk indkomstskat og social sikring. Samtidig skal arbejdsgiveren

oven i den aftalte løn betale ca. 21% til social sikring i Tyskland. I den tyske byggebranche påregnes ca. 40% lønomkostninger for arbejdsgiveren.

For danske virksomheder, der udsender medarbejdere til Tyskland, skal det afklares, om der er arbejdsgiverpligter i Tyskland, og på hvilken måde medarbejderen er belastet mht. skat og sociale bidrag. Her er det interessant, på hvilken måde staterne beskatter indkomsten (fx værdi af firmabil), og hvordan den anden stat lempet dobbeltbeskatningen. Bedømmelsen af dette kræver kvalificeret skatterådgivning.

Personalegoder

Firmatelefon, -computer, -laptop er skattefrie i Tyskland. Firmabil beskattes efter 1%-metoden eller iht. kørebog.

Beskatning af tysk firmabil i Tyskland: 1%-metoden eller kørebog

1%-metoden	1% af bilens listepriis pr. måned + 0,03% af bilens listepriis pr. afstands-km	
Kørebog		
Fordeling efter faktisk kørte km	I henhold til kørebog	Andel af omkostninger privat kørsel
Firmabil - et eksempel: 1%-regel		
Bilens listepriis € 50.000	Afstand bopæl til arbejdsstedet 10 km	Månedlig indkomst til beskatning
Værdi iht. 1%-reglen	50.000 x 1%	500,00
Kørsel hjem-arbejde	50.000 x 0,03% x 10	150,00
I alt til beskatning		650,00

Rejseudgifter

For en tysk beskattet medarbejder gælder de tyske diæt-satser. Hvis der udbetales højere beløb, skal dette vederlag beskattes som tysk A-indkomst.

I Danmark får medarbejdere ofte et firmakreditkort til afregning af alle omkostninger - MEN for en tysk skattepligtig gælder det som A-indkomst, der skal beskattes. HUSK: Den tyske ansatte befinder sig i indlandet. Derfor gælder de lave tyske diætsatser for indland.

Diæter per dag

Per 2018	8-24 timer/af- og hjemrejsedag	Over 24 timer
Rejse i Tyskland	12 €	24 €
Rejse i Danmark	39 €	58 €



ANDRE SKATTER OG PUNKTAFGIFTER

Real Estate Trade Tax – Grunderwerbsteuer

Overdragelse af fast ejendom i Tyskland er belastet med en forholdsvis høj skat, som især danske skattepligtige ikke altid kender til.

Skattepligt	Overdragelse af fast ejendom beliggende i Tyskland
	Overdragelse af 95% eller mere af andele i ejendomsselskaber (også middelbart)
Grundlag	Overdragelsespris
Skat	3,5% - 6,5% alt efter forbundsstaten, hvor ejendommen ligger

Punktafgifter

Mht. biler er der ingen punktafgifter, der ligner den danske registreringsafgift.

Desuden skal der ansøges om et "UST-ID-Nummer" hos Bundeszentralamt für Finanzen. Det svarer til det danske CVR-nummer. Dette nummer bruges, når der handles med erhvervsdrivende i andre EU-lande.

MOMSFORHOLD I TYSKLAND

Momssatser

I Tyskland findes der forskellige momssatser. Den almindelige sats er 19%. Den reducerede sats på 7% gælder for fødevarer, aviser og bøger, offentlig personbefordring, træpiller, mv. Desuden gælder en særlig brugtommsordning for fx brugte biler, antikviteter o.lign.

Det tager op til fire uger, inden registreringen hos myndigheden er afsluttet. Derfor skal der i god tid ansøges om momsregistrering i Tyskland.

Købsmoms

Fradrag og/eller momsrefusion af tysk købsmoms forudsætter:

- At selskabet gennemfører momspligtige ydelser eller vareleverancer
- Og at der foreligger regninger, som er korrekte iht. den tyske momslov.

Indberetningsfrister

Som grundregel indberettes momsen månedligt til det tyske skattevæsen. For nystiftede virksomheder gælder den månedlige indberetningsfrist de første 2 år. Derefter er der - afhængig af omsætningens størrelse - som i Danmark mulighed for månedlig, kvartalsvis eller årlig indberetning. Derudover skal der indgives en årlig selvangivelse for moms. Fristen for indberetning er:

- Månedsvist den 10. i den efterfølgende måned
- Årligt den 31.05. i det efterfølgende år

"Reverse charge" (omvendt betalingspligt)

I Tyskland findes der også regler for den omvendte moms-betalingspligt, der gælder for flere slags omsætninger end i Danmark. Det er muligt, at to danske virksomheder fakturerer hinanden, men at de tyske regler om reverse charge gælder. Det kræver evt. momsregistrering og indberetning i Tyskland.

Momsregistrering

Momsregistreringen i Tyskland skal ske senest en måned efter, at de momspligtige aktiviteter er sat i gang. Danske selskaber skal registreres forskelligt:

- Momspligtige aktiviteter i Tyskland: Hos "Finanzamt Flensburg"
- Fast driftssted i Tyskland: Hos skattemyndigheden dér, hvor driftsstedet er skattemæssigt registreret (beliggenhedsprincipet).

Her kræves kvalificeret rådgivning.

Momsforhold i Tyskland – reverse charge

Omvendt betalingspligt	Modtageren betaler den tyske moms
Grundlag	§ 13 b UStG
Omfattet er	• Ydelser fra udenlandsk virksomhed • Levering af pantsatte genstande • Levering af fast ejendom • Byggedelser til andre byggevirksomheder • Visse energileverancer • Overdragelse af emissionsrettigheder • Levering af skrot og visse affaldsprodukter • Rengøring af fast ejendom • Levering af guld • Levering af smartphones m.m. over € 5.000 • Levering af visse metaller over € 5.000

E-handel, salg til private

I de sidste år har mange danske virksomheder set fordelene ved at kunne levere til private aftagere med de lavere tyske momssatser. Her skal det dog nøjagtigt afklares, hvilken stat der har ret til at opkræve momsen.

For forbrugersalg over nettet gælder forskellige fjernsalgsgrænser for salg ud og ind af Danmark. Desuden kan muligheden for etablering af et momscenter i Tyskland udnyttes. For salg af elektroniske ydelser (IT-programmer, film, bøger o.lign.) gælder særregler. Dog er netop momsen og beskattning af e-handel p.t. under stor udvikling i EU.

Momsforhold Tyskland, e-handel, salg til private

E-handel	Hvor er momspligten?	Afgørende er, på hvilken måde genstandene leveres
Salg til private		
Fjernsalg fra Danmark	En genstand sælges fra en dansk virksomhed til en privat aftager i Tyskland. Genstanden transporteres eller beføres til aftageren.	Stedet for leveringen afhænger af fjernsalgsgrænse m.m. Den danske virksomhed kan dog altid vælge at levere med den (lavere) tyske moms



Lars Eriksen
Jurist
Skattekonsulent
internationale forhold



Sigrun Scherff
Steuerberaterin
(tysk registreret revisor)
med speciale i international
beskatning



Reinhard Herrmann
Senior Tax Advisor



Dantax
Am Oxer 7
24955 Harrislee
Telefon: +49 461 700 35 0
eriksen@dantax.dk
www.dantax.dk



Dantax
Am Oxer 7
24955 Harrislee
Telefon: +49 461 700 35 0
scherff@dantax.dk
www.dantax.dk



Dantax
Am Oxer 7
24955 Harrislee
Telefon: +49 461 700 35 0
herrmann@dantax.dk
www.dantax.dk

DANTAX – DIN REVISOR I TYSKLAND



Tag et
kig forbi vores
hjemmeside:
www.dantax.dk

Bredt branchekendskab – erfaring – solid ekspertise

På dansk i Tyskland – en unik service for dansk erhvervsliv: Alle medarbejdere kan dansk i skrift og tale.

Dantax har specialiseret sig i økonomisk rådgivning på tværs af grænsen mellem Danmark og Tyskland. Vi har bred erfaring inden for adskillige brancher inklusive eksport.

- ✓ *Etablering af datterselskaber og filialer*
- ✓ *E-commerce og internethandel*
- ✓ *Regnskab og årsrapporter*
- ✓ *Økonomisk rådgivning, analyser og eksportrådgivning*
- ✓ *Løn og social sikring*
- ✓ *Indberetning af skat og moms i Tyskland*
- ✓ *Dobbeltbeskatningsforhold*

Dantax Steuerberatungsgesellschaft mbH

Am Oxer 7 | 24955 Harrislee | Tyskland | Tel.: +49 461 700 35-0
info@dantax.dk | www.dantax.dk

dantax 
din revisor i tyskland.

Arbejdsmarkedsforhold 10



Tag hånd om de tyske medarbejdere

Hvad koster ansættelse, løn og afskedigelse i Tyskland?

AF DR. PHILIP RÖDIGER, MÜNCHEN
LL.M.OEC., ADVOKAT, PARTNER, SPECIALE I SKATTERET
OG ERHVERVS- OG SELSKABSRET

For mange virksomheder er det skræmmende at skulle ansætte medarbejdere i Tyskland. Dette skyldes i de fleste tilfælde, at det tyske system omkring social sikring er ret intransparent udefra. Og så skal man være bange for enten ikke at kunne opsig medarbejderen, eller at det koster en bondegård i kompensation.

Disse stereotyper er både sande og usande. I modsætning til den generelle tro er det nemlig nemt at komme af med en medarbejder i Tyskland. Til gengæld er det dyrere at beskæftige medarbejdere i Tyskland end generelt antaget. Hvis bare man dog gør sig klart, at det tyske system ikke er skattefinansieret, men bidragsfinansieret, forenkler det forståelsen. Bidraget til social sikring betales hver måned og deles generelt mellem arbejdsgiveren og medarbejderen. Dette foregår ved en tysk medarbejder, hvorfor der altid forhandles bruttolønninger - hvilket betyder "brutto" for medarbejderen, ikke for arbejdsgiveren. For arbejdsgiveren betyder det, at den bruttoløn, som aftales med medarbejderen, kommer til at koste ham ca. 20% mere i løn (Arbeitgeberbrutto).

Lønomskostninger og social sikring

Hvis der med medarbejderen er aftalt en bruttoløn på € 4.500,- skal der betales følgende bidrag:

Pensionsforsikring	€ 841,50
Arbejdsløshedsforsikring	€ 135,00
Sygeforsikring (Gesetzliche Krankenkasse)	€ 678,60
Plejeforsikring	€ 121,80
Bidrag sygesikringsfond (Umlage Krankheitsaufwendung - U1)	€ 103,50
Bidrag barselsfond (Umlage Mutterschutzaufwendungen - U2)	€ 33,75
Bidrag lønmodt. garantifond (Umlage Insolvenzgeld)	€ 4,05
Total	€ 1.918,20

Idet medarbejderen som nævnt selv skal afholde en del af disse omkostninger, kommer € 2.666,51 til udbetaling - ca. 40% mindre! Arbejdsgiveren kommer til at betale ca. € 1.001,- oveni den med medarbejderen aftalte bruttoløn, og medarbejderen med en bruttoløn på € 4.500,- koster arbejdsgiveren € 5.500,- hver måned.

At der kun kommer € 2.666,- til udbetaling til medarbejderen skyldes, at arbejdsgiveren er forpligtet til at indeholde indkomstskatten og overføre denne til det tyske finansamt. I vores eksempel betyder det € 917,85. Danske arbejdsgivere er ikke forpligtet til at indeholde indkomstskatten, men det

anbefales på det yderste at lade sig registrere som arbejdsgiver i Tyskland og gøre det på nøjagtig samme måde, for at undgå en evt. hæftelse.

I praksis kan det være nogle få procentmæssige afvigelser, idet forsikringsbidraget til sygeforsikringen ikke altid er ens. Selvom man taler om offentlig sygesikring som en enhed, findes der dog i alt 113 "Gesetzliche Krankenkassen", der kan være lidt forskellige i deres bidragssatser.

Hertil kommer, at medarbejderen frit kan vælge, om han vil være forsikret i den offentlige sygesikring (Gesetzliche Krankenkasse), eller om han vil være medlem i en privat sygeforsikring (Private Krankenversicherung), som der findes 44 forskellige af. Dette valg har medarbejderen dog kun, hvis han tjener mindst € 4.690,- brutto per måned - ellers er han tvunget til at være forsikret i den offentlige sygeforsikring (Gesetzliche Krankenkasse).

Det foranstående eksempel er beregnet på grundlag af tallene for 2017. Med tiden vil der ske nogle ændringer, men man kan dog tage det for givet, at det ikke vil blive billigere for hverken medarbejderen eller arbejdsgiveren. Idet alle bidrag skal indberettes elektronisk til de forskellige steder, er det faktisk ikke muligt selv at tage sig af lønkørsel som arbejdsgiver.

Ansættelse og afskedigelse

De lovlige regler, som kommer til anvendelse i forbindelse med ansættelse, er generelt kodificeret i "Bürgerliches Gesetzbuch", "Bundesurlaubsgesetz" og "Arbeitszeitgesetz". Heri findes lovreglerne for f.eks. arbejdsvilkår og -tid og ferie. Generelt er det op til kontraktparterne at aftale ansættelsesvilkårene. Kun når det gælder beskyttelse af medarbejdere, skal der tages højde for nogle ufravigelige regler:

- Der må generelt ikke arbejdes mere end 48 timer om ugen fra mandag til lørdag.
- Arbejdstiden kan forhøjes op til 10 timer om dagen, såfremt det ikke er varigt. I gennemsnit på 6 måneder må medarbejderen dog ikke arbejde mere end 8 timer om dagen.
- Generelt er det forbudt at arbejde om søndagen.
- Pauser gælder ikke som arbejdstid.
- Op til 6 timer om dagen må arbejdes uden pause.
- Arbejdes mere end 6 timer, dog mindre end 9 timer, er ½ time pause minimum.

Såvidt det angår afskedigelse af medarbejdere, gør det stor forskel, om arbejdsgiveren har mere end 10 ansatte eller ej. Såfremt arbejdsgiveren ikke har mere end ti ansatte, og der ikke aftales andet i ansættelseskontrakten, kan arbejdsgiveren opsiges medarbejderen uden begrundelse med følgende varslér:

Ansættelse op til to år;	4 uger
Ansættelse 2-5 år;	1 måned
Ansættelse 5-8 år;	2 måneder
Ansættelse 8-10 år;	3 måneder
Ansættelse 10-12 år;	4 måneder
Ansættelse 12-15 år;	5 måneder
Ansættelse 15-20 år;	6 måneder
Ansættelse længere end 20 år;	7 måneder

I disse tilfælde skal der ikke betales nogen form for kompensation eller godtgørelse til medarbejderen. Såfremt den danske virksomhed ikke har mindre end ti ansatte, er det oplagt at stifte en tysk virksomhed, som kan fungere som arbejdsgiver, så man kan holde sig under 10-personers-reglen.

I Tyskland opspares ikke ferie, som man kender det fra Danmark. Det lovlige minimum er 4 ugers ferie per år. I praksis ligger antallet af feriedage mellem 25 og 30 dage per år. En opsparing sker kun de første 6 måneder i et beskæftigelsesforhold. Så snart medarbejderen har været ansat i 6 måneder, er han berettiget til alle feriedage. Det vil sige, at medarbejderen må holde 20 dages ferie fra 1. juli, hvis ansættelsesforholdet startede 1. januar, uden at der blev aftalt et større antal feriedage. Såfremt ansættelsesforholdet fortsætter, er medarbejderen berettiget til det fulde antal feriedage igen fra 1. januar hvert efterfølgende år.

Men hvad gælder i tilfælde af opsigelse? I dette tilfælde gør det stor forskel, om der opsiges før eller efter 1. juli. Såfremt ansættelsesforholdet opsiges i det første halve år, beregnes feriedagene pro rata, dvs. per måned. Såfremt ansættelsesforholdet opsiges efter 1. juli, er medarbejderen berettiget til det fulde antal feriedage igen.

Det er kutyme at aftale en prøvetid. Under prøvetiden kan ansættelsesforholdet opsiges med et varsel på to uger. Prøvetiden kan ikke aftales længere end til 6 måneder.

Efter ophør af ansættelsesforholdet har medarbejderen krav på en anbefaling. Hvis medarbejderen kræver en karakter, som er bedre end "tilfredsstillende", er det medarbejderen, som skal bevise, at han opfylder kravene for en "god karakter".

Rekruttering og lønniveau

Rekruttering af kompetente medarbejdere er ikke nemt. Det kan kun anbefales at benytte sig af tilsvarende konsulenter, som kender til det lokale marked og lønniveau. Der findes meget store forskelle mellem de økonomisk interessante områder som f.eks. München, Düsseldorf eller Stuttgart og de ikke eller mindre interessante områder som det tidligere Østtyskland. Det gælder ikke kun med hensyn til løn, men også med hensyn til mentalitet.

Beskatning

I praksis vil den eneste virkelig interessante selskabsform være et GmbH, hvilket svarer til et dansk ApS. Selve selskabsskatten andrager 15% af det skattepligtige overskud. Hertil kommer solidaritets-tillægget på 5,5%. Den beskatning, som er ens over hele Tyskland, er dermed effektiv 15,825%. Hertil kommer "Gewerbesteuer", som er en kommunalskat og derfor forskellig fra kommune til kommune. I gennemsnit ligger den dog på 14%. Et GmbH beskattes i gennemsnit med 30%. I München Centrum andrager beskatningen af et GmbH samlet 32,975%.

Selskabet skal være momsregistreret.

Selvom dette kapitel (forhåbentlig) fremmer forståelsen for de i Tyskland gældende regler, vil man ikke kunne starte op på det tyske marked uden kompetent assistance fra enten advokat og/eller revisor.



Dr. Philip Rödiger
LL.M.oec., Rechtsanwalt / Partner
Speciale i skatteret og erhvervs- og selskabsret

Straßer Ventroni Deubzer Freytag & Jäger

Oberanger 30
80331 München

Direkte: +49 89 21 02 53 03

philip.roediger@svdfj.de
www.svdfj.de



Bavarian Ministry of
Economic Affairs
and Media,
Energy and Technology



invest
in
bavaria

Bavarian for:

Virtual Reality

An environment so creative and prosperous you might think it's unreal.

In Bavaria, knowledge knows no boundaries and digital transformation is becoming integral to work and life. Profit from this truly royal foundation and elevate your business to the next level.

Invest in Bavaria is the expert partner for foreign investors and assists you to set up and expand business operations in Bavaria. Our service is confidential and free of charge!

→ www.invest-in-bavaria.com

Ansættelsesret

11



Den gode ansættelseskontrakt

Har du sikret både dig selv og dine medarbejdere med en god ansættelseskontrakt?

AF PATRICK MADER
PARTNER, RECHTSANWALT, LL.M.

Der er mange rygter i forbindelse med ansættelsesret i Tyskland. Generelt er ansættelsesret et bredt felt. Formålet med denne afhandling er derfor at belyse rygtet om, at "det er svært at komme af med ansatte medarbejdere i Tyskland".

Svaret er faktisk: Det kommer an på...

Afskedigelsesskrivelse

„Nej nej, det gør vi selv.“ „Ellers tak, men vi har allerede en skabelon liggende.“ „Den ene sætning klarer jeg selv.“

Sådan lyder oftest svarene, når danske firmaer ønsker at bringe et ansættelsesforhold med en medarbejder i Tyskland til ophør, og man som advokat spørger, om man skal hjælpe dem med at udforme en afskedigelsesskrivelse. Svarene er i og for sig forståelige nok. Faktisk er det heller ikke svært at udforme en afskedigelsesskrivelse. I hvert fald ikke hvis man kender de reelle krav til en korrekt afskedigelse og ved, hvordan disse opfyldes. I praksis har det dog vist sig, at der også findes mange myter om afskedigelsesskrivelsen. Udformes afskedigelsen på baggrund af denne manglende viden, kan arbejdsgivere i Tyskland gøre livet unødigt svært for dem selv. Den pågældende afskedigelse kan endda vise sig at være ugyldig. Af den grund vil vi i det følgende skabe klarhed over de vigtigste punkter.

Form

„Hvorfor skal der overhovedet udformes en afskedigelsesskrivelse? Vi gør det bare ganske ukompliceret, enten mundtligt, pr. e-mail/sms eller via Twitter/WhatsApp. Kan vi ikke det?“

Nej, det kan man desværre ikke. I henhold til tysk lovgivning skal en afskedigelse udformes skriftligt. Den elektroniske form er udelukket. Det er derfor ikke muligt at afskedige en medarbejder i Tyskland via de førnævnte medier. Medarbejderen skal personligt modtage den originale afskedigelsesskrivelse i papirform og underskrevet af arbejdsgiveren. Derfor er det heller ikke nok at sende skrivelsen pr. fax eller e-mail.

Brevpapir

„Ok, så gør vi det bare skriftligt og bruger i den forbindelse vores brevpapir, hvor virksomhedsgruppens logo er på.“

Pas på! Det er meget vigtigt, at det er arbejdsgiveren, der opsiges arbejdstageren. Selvom det måske lyder som en selvfølge, så sker der i den sammenhæng ofte graverende fejl. Den arbejdsgiver, der meddeler afskedigelsen, skal nærmere bestemt være det selskab, som arbejdsgiveren har indgået ansættelsesaftalen med og ikke en virksomhedsgruppe tilhørende selskabet. Hvis der f.eks. blev indgået en ansættelsesaftale med "Hansen

GmbH", er det tvingende nødvendigt, at afskedigelsesskrivelsen udformes på det brevpapir, der tilhører "Hansen GmbH" og ikke "Hansen Group", der også tilhører "Hansen ApS" og "Hansen K/S".

Opsigelsesvarsel

„Jeg er usikker på opsigelsesvarslet. I ansættelsesaftalen er det formuleret på en mærkelig måde. Jeg skriver bare, at ansættelsesforholdet opsiges snarest muligt. Så er vi på den sikre side, ikke?“

Desværre er det heller ikke tilfældet. En afskedigelse er nemlig en såkaldt ensidigt udformet viljeserklæring, der skal være tilstrækkeligt formuleret. Sagt på en anden måde: Afskedigelsen skal være forståelig for arbejdstageren. Det skal således være tydeligt for arbejdstageren, om der er tale om en normal afskedigelse eller en afskedigelse med øjeblikkelig virkning og tidspunktet for ansættelsesforholdets ophør. Derfor skal arbejdsgiveren ved en normal afskedigelse altid angive, hvornår ansættelsesforholdet i henhold til arbejdsgiverens beregninger ophører, og på baggrund af hvilket varsel han har beregnet dette tidspunkt.

Afskedigelsesgrund

„Hvordan begrunder vi bedst beslutningen om at afskedige en medarbejder? Omstændighederne er meget komplicerede.“

Det behøver I slet ikke! Med få undtagelser (f.eks. ved afskedigelse af en gravid medarbejder) skal afskedigelsesgrunden nemlig ikke angives i afskedigelsesskrivelsen. Arbejdsgiveren bør heller ikke frivilligt begrunde afskedigelsen, da han på den måde "binde sig" til én grund og derved på forhånd fratages enhver form for fleksibilitet, såfremt afskedigelsen på et senere tidspunkt skal begrundes i en evt. retssag. Derfor bør arbejdsgivere, der afskediger medarbejdere af forretningsmæssige årsager, under ingen omstændigheder forsøge at skildre de omstruktureringstiltag, som danner grundlag for afskedigelsen. Hvis den pågældende skildring på en eller anden måde er forkert, kan det udgøre en stor procesrisiko.

Men pas på: I sidste ende er der kun tre anerkendte opsigelsesgrunde. En opsigelse er kun gyldig,

- 1 Hvis der foreligger personrelaterede grunde,
- 2 Hvis den er begrundet i medarbejderens opførsel, eller
- 3 Hvis driften nødvendiggør den.

For så vidt gælder der ret komplicerede regler, og det ville række fuldstændig ud over denne afhandlingsgrænse at belyse dem.

Men så snart man har flere end 10 ansatte medarbejdere, finder den såkaldte opsigelsesbeskyttelseslov anvendelse, når man skal afskedige folk. Dette medfører, at enhver opsigelse skal være socialt retfærdiggjort. I tilfældet af, at driften nødvendiggør opsigelsen, betyder dette, at man som arbejdsgiver skal gennemføre et såkaldt socialudvalg, inden man kan gå i gang med at opsiges. Og hvis den ansatte er handicappet, gravid, på barsels- eller forældreorlov, databeskyttelseskommissær eller medlem af "Betriebsrat", så er der endnu flere forhindringer i forbindelse med planlagte opsigelser.

Fritstilling eller suspension

„Vi vil gerne fritstille medarbejderen i opsigelsesperioden, så vi ikke længere skal betale de resterende feriedage, som medarbejderen på nuværende tidspunkt har krav på. Det kan vi godt, ikke? Opsigelsesperioden er jo meget lang. Det kan dog være, at vi får brug for medarbejderen 1-2 dage til et projekt XY. Derfor skal vi under alle omstændigheder kunne trække fritstillingen tilbage.”

Her skal man se på, hvad man hovedsageligt ønsker. Det er nemlig kun muligt at modregne ferien, hvis der er tale om en fritstilling ("unwiderrufliche Freistellung"). Hvis medarbejderen altså i givet fald skal møde op på arbejdet igen, skal der (i første omgang) træffes aftale om en suspension ("Freistellung") uden modregning af ferie. En modregning af ferie betyder nemlig i princippet, at der er tale om en fritstilling og ikke en suspension af medarbejderen. En suspension kan selvfølgelig altid ændres til en fritstilling på et senere tidspunkt, f.eks. hvis det bliver klart, at man ikke har brug for medarbejderen mere. I øvrigt... om en opsagt eller suspenderet medarbejder så rent faktisk møder op på arbejde igen for en midlertidig periode, er en helt anden sag. I praksis skal arbejdsgiveren nok nærmere regne med en sygemelding, hvis de beder medarbejderen om at genoptage sine arbejdsopgaver i opsigelsesperioden. Derfor anbefales det, at medarbejderen fritstilles fra starten af.

Øvrige oplysninger

„Ok. Skal afskedigelsesskrivelsen indeholde andre forhold, som vi skal være opmærksomme på?”

Det må man vurdere ud fra hvert enkelt tilfælde. Det anbefales, i givet fald, at skrivelsen indeholder oplysninger om, at samarbejdsudvalget og evt. myndighederne (f.eks. integrationsamtet ved opsigelse af en svært handicappet person) er blevet behørigt inddraget, returnering af samtlige effekter tilhørende virksomheden (firmabil, nøgler, dokumenter, bærbar computer, mobiltelefon osv.), en henvisning til konkurrenceklausulen og pligten til at melde sig ledig hos det tyske jobcenter (Arbeitsagentur für Arbeit). Er der tale om en opsigelse med øjeblikkelig virkning, skal man også overveje, om medarbejderen skal forbydes adgang til arbejdspladsen.

Underskriften

„Desværre er begge vores direktører ude af huset i dag. Så underskriver den ene bare opsigelsen alene, hvis han da stadig er i huset. Hvis han allerede er gået, underskriver jeg bare. Jeg er jo Head of Human Resources og fører også samtlige medarbejdersamtaler.”

Også i dette tilfælde skal man gå forsigtigt til værks. Opsigelsen skal underskrives af en person, der har fuldmagt til at skrive under. Herved skal den medarbejder, der skal opsiges, have kendskab til fuldmagten, eller opsigelsen skal vedlægges en original fuldmagt. Det skal således undersøges meget omhyggeligt, hvem der må underskrive opsigelsen alene, og hvem der skal underskrive i fællesskab. Afgørende er herved Det Centrale Virksomhedsregister i Danmark eller det tyske Handelsregister. Hvis medarbejderen ikke har kendskab til fuldmagten, eller denne ikke dokumenteres, kan medarbejderen alene af formelle årsager afvise opsigelsen, også selvom der foreligger en grund til opsigelsen. I så fald skal der meddeles en ny opsigelse. Dette er især ærgerligt eller kan blive dyrt, hvis to-ugers-fristen ved opsigelser med øjeblikkelig virkning derved overskrides, eller hvis der ved ordinære opsigelser igangsættes et nyt opsigelsesvarsel. Derfor bør arbejdsgiveren især være opmærksom på, at samtlige underskrifter, der er nødvendige for opsigelsens gyldighed, indhentes i god tid, således at opsigelsen kan meddeles rettidigt.

Forsendelse/overbringelse

„Super. Så har vi jo styr på det hele. Jeg sender opsigelsen i morgen direkte med anbefalet brev med kvittering for modtagelsen. Hedder det ikke "Einschreiben mit Rückschein" på tysk?”

Stop! Det ville være en stor fejl lige før målet. For ved denne forsendelsesmetode er det medarbejderen, der bestemmer, hvornår han modtager opsigelsen. Især hvis postbuddet ikke træffer medarbejderen og blot efterlader en meddelelse om, at brevet kan afhentes. Især ved opsigelser med øjeblikkelig virkning og ordinære opsigelser til udgangen af en måned kan det være fatalt, hvis medarbejderen først henter opsigelsen efter det afgørende opsigelsesvarsel. I disse tilfælde kan man godt nok diskutere, om der her er tale om en "hindring af modtagelsen", men disse diskussioner har arbejdsgiver sjældent succes med og bør undgås fra starten af. Dette undgås ved, at arbejdsgiveren anmoder en professionel kurer-tjeneste om at overbringe opsigelsen, der således ved aftale forsikrer, at opsigelsen overbringes rettidigt. Det koster godt nok et par euro mere, men det er en god "investering", og under alle omstændigheder billigere end fortsat at skulle aflønne medarbejderen, såfremt varslat overskrides. En mulighed er også, at opsigelsen overbringes sammen med en medarbejder fra personaleafdelingen, der

således kan bevidne den rettidige overbringelse, såfremt den opsagte medarbejder senere skulle bestride dette i en retssag om beskyttelse mod uberettiget opsigelse. Vælger man en anbefalet forsendelse, skal det være en "Einwurfschreiben", hvilket betyder, at postbuddet lægger brevet i modtagerens brevkasse, uden at modtageren kan forhindre det.

Facit

Før man opsiges en medarbejder, overvejer man altid nøje udsigten for succes samt udarbejder alternative strategier til tiden efter, at opsigelsen er meddelt. Den faktiske opsigelse tilsidesættes ofte. Men en ordentlig opsigelse er alt andet end blot formaliteter. Den er altafgørende og en absolut forudsætning for, at ansættelsesforholdet overhovedet kan bringes til ophør. Det er optakten, der sidst men ikke mindst af psykologiske årsager skal udføres korrekt. For hvis allerede opsigelsesskrivelsen er et angrebspunkt, er det en dårlig start for arbejdsgiveren i et stridigt opgør med arbejdstageren, som helt sikkert vil følge, når opsigelsen er meddelt.

Det kan - som mange siger - faktisk blive svært at afskedige en medarbejder i Tyskland, men i sidste ende kommer det meget an på det enkelte tilfælde. Foreligger der anerkendte opsigelsesgrunde og har man derudover udarbejdet en god strategi i forbindelse med opsigelsen, vil man også i Tyskland kunne afskedige sine medarbejdere med succes, selvom den tyske lov om opsigelsesbeskyttelse og andre beskyttelsesregler finder anvendelse i sagen. Ret ofte bliver man i denne forbindelse enige om, at arbejdsgiveren betaler medarbejderen en fratrædelsesgodtgørelse.



Patrick Mader
Partner, Rechtsanwalt, LL.M.

ANDERSEN | PARTNERS
Advokatfirma

Andersen Partners Advokatfirma

Alsterarkaden 13, 2. OG
20354 Hamborg

Telefon: +49 40 34 96 02 12
Direkte: +49 40 34 96 02 40

pma@andersen-partners.dk
www.andersen-partners.dk

12

Køb af fast ejendom



Det er ikke ligegyldigt om du lejer eller ejer

Har du undersøgt, om køb er en bedre investering end leje?

AF CHRISTIANE FEIST
RECHTSANWALT

De lave ejendomspriser er årsagen til, at mange danskere finder det attraktivt at købe fast ejendom i Tyskland. Forholdene er meget fordelagtige, og man kan lave en god investering. Og da udlændinge kan købe fast ejendom i Tyskland uden særlige tilladelser eller begrænsninger, forekommer det ikke sjældent, at danskere overvejer at gøre sig sådan en investering.

Søgningen efter en passende ejendom: Som regel med hjælp fra en ejendomsmægler

Den indledende fase til købet af en fast ejendom vil for det meste starte hos en ejendomsmægler. De fleste tyske ejendomme handles gennem en ejendomsmægler, og denne betales i de fleste tilfælde af køberen.

Mægleren udarbejder ikke en salgsopstilling, og der foreligger hverken tilstandsrapporter eller ejerskifteforsikringer, som det kendes i Danmark, da indhentelse af disse dokumenter ikke er reguleret ved tysk lov. Der er heller ikke uddannelses- eller autorisationskrav for ejendomsmæglere i Tyskland.

Søger man efter en passende ejendom med hjælp fra en mægler, bør man på forhånd - dvs. allerede før den første besigtigelse af ejendommen - indgå aftale med mægleren om mæglerprovisionen, da man ellers vil skulle betale det mæglerhonorar, som nævnes i mæglerens forretningsbetingelser eller det sædvanlige mæglerhonorar. Begge ligger på cirka 6-7% af købsprisen.

Due diligence - ikke kun overfladisk

Før handlens indgåelse er det vigtig at foretage en kritisk undersøgelse af ejendommen, og dokumenterne hertil skal nøje gennemgås. Udover den økonomiske og den skattemæssige due diligence er den juridiske og den tekniske due diligence et "must have".

I Tyskland er mæglerens opgave grundlæggende kun at fremvise ejendommen og formidle kontakten mellem køber og sælger. Det er derfor hensigtsmæssigt at søge bistand ved en advokat i forbindelse med den juridiske due diligence af ejendommen. Der skal bl.a. foretages en grundig undersøgelse af de for ejendommen gældende lejekontrakter - særligt hvis det drejer sig om en erhvervs ejendom - disses løbetid, indekseringsklausuler mv. Herved undgår køber at blive mødt med overraskelser i forbindelse med den senere drift og de faktiske afkastmuligheder på ejendommen. Bilagene til gennemgangen skal forelægges af sælgeren, og han skal også give køberen en fuldmagt, således at køberen selv kan

indhente bilagene ved myndighederne. Tingbogen er f.eks. ikke offentlig i Tyskland.

En teknisk gennemgang af ejendommen kan foretages af en arkitekt eller et ingeniørfirma.

Den ovennævnte forundersøgelse må ikke undervurderes, og man skal ikke lade sig friste til at indgå en hurtig handel som følge af de fordelagtige forhold.

Kritiske spørgsmål i forbindelse med forundersøgelsen af den faste ejendom:

- Hvordan er lejerstrukturen?
- Er der verserende retssager?
- Er der huslejerestancer?
- Eventuelle lejenedsættelser?
- Er der potentiale for lejeforhøjelser (lejeindtægterne sammenlignes med en oversigt over huslejepriserne inden for det bestemte område)?
- Er der nogen offentligretlige krav, f.eks. af byggeretlig karakter, som endnu ikke er efterkommet, og som vil medføre omkostninger?

Kritiske spørgsmål i forbindelse med købet af en erhvervs ejendom, hvor den største opmærksomhed bør rettes mod lejekontrakten og restløbetiden heraf:

- Er den indgået på det skriftlige grundlag, som loven kræver?
- Hvem skal afholde ekstraomkostninger?
- Er der sikkerhed i lejebetalingerne?
- Lejekaution?
- Hvordan sker der tilpasning af lejen?
- Er der nogen krav til ejendommen (f.eks. gennem servitut)?

Kontrakten om ejendomskøb skal være en notarkontrakt

Når parterne er enige om købsbetingelserne, skal der udarbejdes en købekontrakt. En købekontrakt vedrørende fast ejendom i Tyskland er kun juridisk bindende, når den er oprettet af og underskrevet foran en tysk notar. Man kan ikke indgå mundtlige eller skriftlige aftaler vedrørende fast ejendom i Tyskland, som det kendes i Danmark. Retsvirkningen af manglende iagttagelse af kravet om oprettelse for notar er således ugyldighed, hvorfor aftalen i et sådant tilfælde ikke er retsgyldig.

Som køber kan man derfor risikere, at sælgeren ikke holder sig til aftalen om salget, efter at have afholdt en del omkostninger til f.eks. undersøgelsen af den faste ejendom. Denne

risiko kan ikke fuldstændig undgås, men den kan begrænses ved at indgå en hensigtserklæring, som giver eksklusivitet under diligence-processen. Hensigtserklæringen vil herefter kunne give grundlag for et erstatningskrav mod den anden part for forgæves afholdte omkostninger.

Det er sædvanligt, at køberen vælger notaren og betaler dennes honorar. Notarens honorar er fastsat ved lov og kan ikke forhandles. Notaren repræsenterer det offentlige interesse, da han skal sikre, at ejendomshandler sker på en betryggende og sikker måde for alle de implicerede parter. Notaren deltager ikke i forhandlingen om handelsvilkårene, og da notaren hverken må repræsentere købers eller sælgers interesse, og da købekontrakten ofte er et omfattende dokument, er det en god idé at hyre en advokat. Advokaten varetager kun købers interesse, og det er en god idé at lade advokaten forberede det første udkast til købekontrakten, forhandle ændringerne med sælgeren og deltage i notarmødet.

Når købekontrakten er blevet oprettet for notaren, er den som nævnt juridisk bindende, og indeholder et løfte om at overdrage den pågældende ejendom samt en aftale om ejendomsrettens overgang, en såkaldt "Auflassung". For at forhindre, at sælgeren pantsætter ejendommen yderligere eller sælger denne til en anden køber inden den endelige tinglysning, vil der blive foretaget en foreløbig tinglysning, en såkaldt "Auflassungsvormerkung". Denne foreløbige tinglysning foretages med notarens hjælp og har samme retsvirkning som et betinget skøde i Danmark. Efter notarmødet ansøger notaren om dennes registrering ved tinglysningskontoret. Notarens opgave er at afvikle kontrakten, hvilket bl.a. indebærer: indhentelse af godkendelser, tinglysning af ejerskifte til køber, aflysning af panterrettigheder og foretage endelig tilskødning.

Finansiering, betaling af købesum og overdragelse

Køberen skal selv sørge for finansieringen af købesummen. Da køberens bank vil kræve en sikkerhed inden de udbetaler lånet/købesummen, skal notarkontrakten indeholde en fuldmagt fra sælgeren til køberen om at bestille et pantebrev. Baggrunden er, at ejerskiftet får først retskraft, når den nye ejers adkomst er tinglyst, hvorfor køberen ikke erhverver ejendommen ved underskrivelse af købekontrakten. Sælgeren er således stadig ejer af ejendommen og kan disponere over den. Uden sælgerens fuldmagt er det derfor ikke muligt for køberen at bestille et pantebrev.

Ved budgettering og finansiering skal der tages hensyn til ejendomshandlens omkostninger, som i gennemsnit løber op på 10% af købesummen, især fordi man i Tyskland har en særlig skat, nemlig grunderhvervelsesskatten. Skattesatsen er forskellig i hvert forbundsland (mellem 3,5-6,5%).

Købesummen vil i mange tilfælde skulle betales direkte til sælgerens konto, samtidig med, at bestående hæftelser indfries. Inden købesummen forfalder til betaling, skal sælgeren således sørge for, at dennes bank fremsender en aflysningsbevilling til notaren. Kræver sælgerens bank en del af købesummen for indfrielsen, sker dette sammen med et mandat til notaren, som forpligter notaren til kun at gøre brug af aflysningsbevillingen, hvis banken bekræfter modtagelsen af købesummen overfor notaren.

Men den foreløbige tinglysning og aflysningsdokumenterne er ikke de eneste forudsætninger for, at notaren kan meddele køber, at købesummen forfalder til betaling. I Tyskland gælder der en lovbestemt statslig forkøbsret ved salg af ejendomme, og kommunen skal derfor overfor notaren erklære, at den giver afkald på dens lovmæssige forkøbsret.

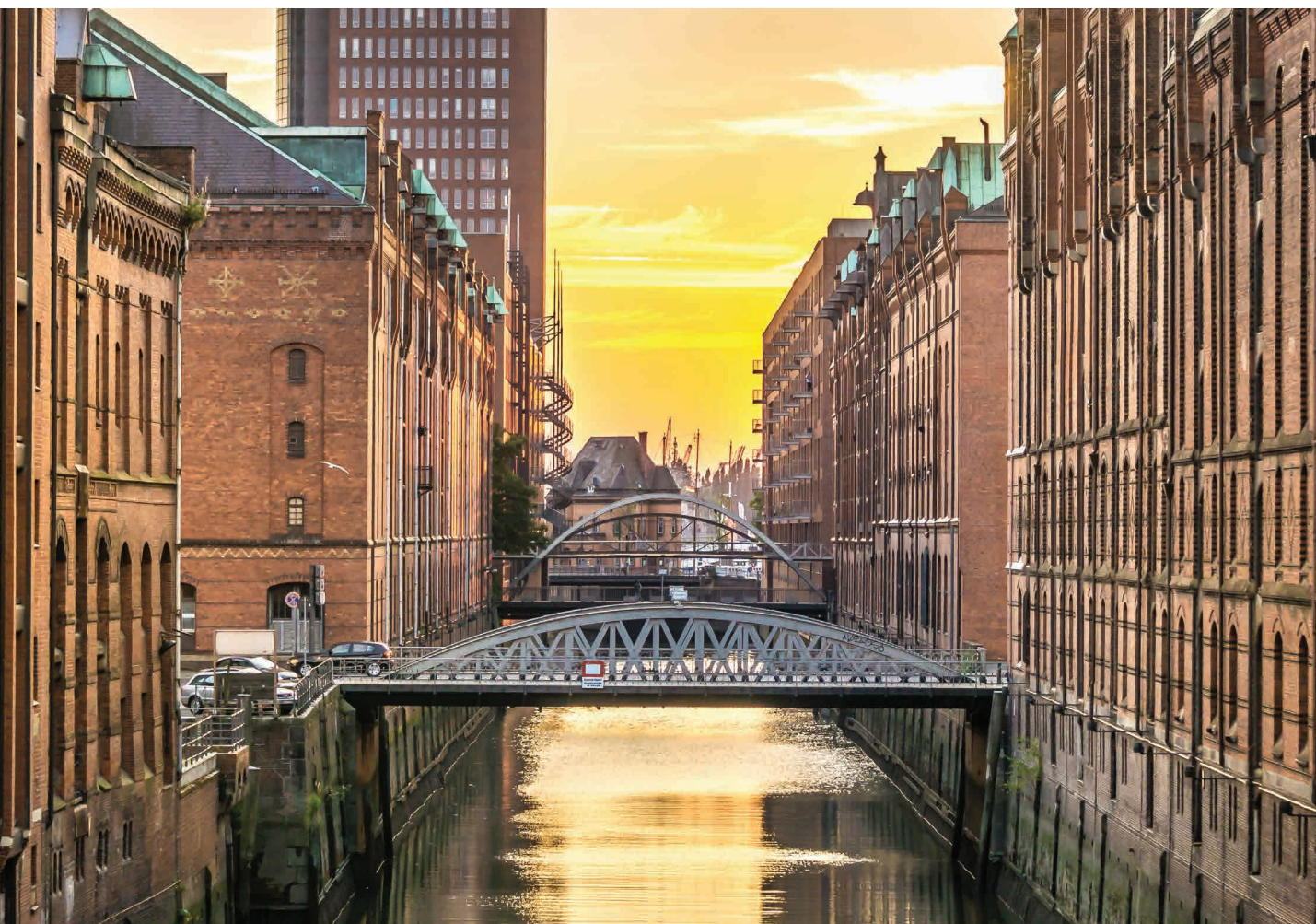
Kommunerne bruger normalt kun forkøbsretten i sjældne tilfælde, som f.eks. når det er nødvendigt at udvide infrastrukturen med vejanlæg osv. Som udtagelse hertil er der en relativ ny udvikling i Berlin, hvor nogle bydele har opdaget forkøbsretten og allerede udnyttet den nogle gange i forhold til ejendomme, som ligger i et område, hvor der gælder en forordning om miljøbeskyttelse ("Soziale Erhaltungsbiete"). Sådanne forordninger skal beskytte befolkningssammensætningen og forhindre forandringer og især fortrængning af visse befolkningsgrupper, hvilket kan sammenfattes under ordet gentrificering.

Efter de fleste købekontrakter sker den økonomiske overdragelse af ejendommen på dagen for betaling af købesummen eller på den efterfølgende dag. På denne skæringsdag falder refusionsopgørelsen også.

Der findes forskellige løsningsmodeller til de praktiske spørgsmål vedrørende købekontraktens afvikling, dvs. afregning af driftsomkostninger mellem sælgeren og køberen, forpligtelsen at afregne driftsomkostningerne overfor lejerne, overdragelse af deposita osv. Parterne skal tage hensyn til købekontrakten og finde en fremgangsmåde, som svarer til deres interesser. Køberen vil skulle tage højde for, at lejernes deposita ikke må betragtes som likviditet og modregnes i købsprisen, da de efter tysk ret skal behandles som penge, der forvares på lejernes vegne og skal anlægges separat fra udlejernes formue.

Udlejning af fast ejendom i Tyskland Boligejendomme

Sammenligner man Tyskland med andre lande, så er Tyskland et "lejerland". Den tyske lejelovgivning, som er meget lejer-venlig, er formentlig en af årsagerne hertil. Lejelovgivningen giver ikke bare lejerne en høj fleksibilitet, men samtidig også en stor tryghed.



Lejervenlig tysk boligret

Mange af lovens bestemmelser kan ikke fraviges ved aftale mellem parterne. Dette gælder især for husleje-forhøjelser og opsigelsesmuligheder.

Huslejestigning i det løbende leje-forhold

I en boliglejekontrakt kan der aftales trappe- eller indeksleje, men for begge aftaler gælder der nogle begrænsninger.

Er der ikke aftalt trappe- eller indeksleje, har udlejeren mulighed for at kræve lejerens samtykke til en leje-forhøjelse op til den sammenligningsleje, der er gældende i området og som normalt fastsættes i henhold til den lokale oversigt over husleje. Forudsætningerne herfor er, at der ikke har været en forandring i huslejen i de sidste 15 måneder, og at der ikke har været en huslejestigning på mere end 20% (i nogle områder med bolig-mangel ikke mere end 15%) inden for de sidste tre år.

Udlejeren må endvidere kræve en leje-forhøjelse, hvis han har moderniseret bygningen. Her må der forlanges en årlig huslejestigning på 11% af moderniseringsomkostningerne.

Huslejebremse – den tandløse tiger

Udover de lovmæssige forhøjelsesmuligheder, som i øvrigt er underlagt en række forpligtelser og formkrav, gælder der begrænsninger ved udlejningen til en ny lejer pga. den såkaldte "huslejebremse" for førstegangsudlejning i "områder med bolig-mangel".

Områderne udpeges af delstaterne for en periode på højst fem år. Huslejebremsen vedrører næsten alle store byer i Tyskland: Berlin, Hamburg, München, Hannover, Kiel, Bremen m.m. Her må huslejen maksimalt stige op til 10% over sammenligningslejen.

Hvis den husleje, som den forrige lejer betalte, dog i forvejen lå over den husleje, der beregnes i henhold til huslejebremsen, må der kun aftales en husleje, der ikke overstiger den forrige husleje. Der gælder ligeledes undtagelser ved nybyggeri (med førstegangsudlejning efter den 01.10.2014) samt ved førstegangsudlejning efter omfattende modernisering (ved moderniseringsomkostninger, der udgør en tredjedel af et sammenligneligt nybyggeri).



Der er bred enighed om, at huslejebremsen er fuldstændig virkningsløs, og der foreligger en afgørelse fra Berlins højeste civilret om, at loven om huslejebremsen ikke svarer til den tyske grundlov. Det må dog afventes, om den nyvalgte tyske forbundsregering vil fastholde huslejebremsen, som er en frembringelse af den 4-årige store regeringskoalition.

Boliglejekontrakt - et langvarigt forhold

Et boliglejemål kan kun opsiges af udlejeren, hvis lejerer misligholder kontrakten, f.eks. misligholder huslejebetalingen. De få andre opsigelsesgrunde, som eksisterer efter tysk boliglejeret (f.eks. opsigelse pga. eget behov) har næsten ingen praktisk betydning.

Erhvervslejekontrakter

Den tyske erhvervslejeret er forholdsvis fri. Den største opmærksomhed ved erhvervslejekontrakter må rettes mod bestemmelsen om, at løbetiden skal aftales, hvis parterne ønsker, at kontrakten ikke skal kunne opsiges.

Problemet med skriftformfejlen

Hertil gælder der dog noget særligt: Lejekontrakter med en fast løbetid på over et år er omfattet af bestemmelserne om skriftformkravet. Overholdes kravet ikke, gælder den faste løbetid ikke. Kontrakten kan herefter opsiges med et

lovbestemt varsel (seks måneder til udgangen af et kvartal), fordi tilsidesættelsen af formkravet medfører, at lejeforholdet gælder som indgået på ubestemt tid.

For at opfylde formkravet skal især lejekontraktens væsentlige indhold være nedskrevet, uanset om det drejer sig om den oprindelige lejekontrakt, bilag, tillæg eller afleveringsprotokoller.

Såfremt der er noget, der tyder på, at skriftformkravet ikke er overholdt, skal lejekontraktens seneste tillæg i første omgang kontrolleres. Hvis skriftformkravet er overholdt i tillægget, kan det muligvis afhjælpe tidligere tilsidesættelser af skriftformkravet. I det omvendte tilfælde kan tilsidesættelsen af skriftformkravet "inficere" alle tidligere aftaler.

Udover de skriftlige kontrakter som er nedformet på papir, er andre mulige indholdsmæssige ændringer og aftaler vedrørende lejekontrakten, som udelukkende er indgået mundtligt eller pr. e-mail el.lign. også relevante, idet alle aftaler, som udformer lejekontraktsforholdet og som efter aftale mellem parterne, er væsentlige for lejekontraktsforholdet, og er omfattet af formkravet.

Formkrav eksisterer f.eks. ved:

- Tilsikring af lejemålets egenskaber,
- Alle aftaler vedrørende lejen, omfanget af lejerens brugsret samt anvendelsesformål,

- Aftaler om udbygning foretaget af udlejer eller lejer,
- Ydelse af byggetilskud,
- Aftale om vederlagsfri udlejning af parkeringspladser,
- Aftale om, at lejer også lejer parkeringspladser, tilkørsler og arealer for varemottagelse,
- Generel tilladelse til eller generelt forbud mod fremleje,
- Tredjemands solidariske hæftelse for en kontraktparts forpligtelser.

Det kan ikke altid entydigt bedømmes, hvad der bliver betragtet som en væsentlig/uvæsentlig ændring af lejekontrakten. Der er afsagt adskillige domme vedrørende det lovlige skriftformkrav og den tyske retspraksis ligner her "case law".

Løbende omkostninger

For at lejeindtægterne er vedvarende og forringes så mindst som muligt pga. de løbende omkostninger, bør man overveje, på hvilken måde man i en erhvervslejekontrakt kan give lejeren andel i omkostningerne.

Driftsomkostninger

Parterne er i lejeloven for erhvervslejemål ikke bundet af definitionen, jf. den tyske forordning om driftsomkostninger (BetrKV), men kan for eksempel også aftale en fordeling af administrationsomkostninger.

Driftsomkostningerne kan kun overvælttes på lejeren, såfremt fordelingen af driftsomkostninger gyldigt er aftalt i lejekontrakten. Overvæltningen kan ske ved betaling af de faktiske omkostninger ved hjælp af acontobetaling, som afregnes, når afregningsperioden er afsluttet, eller ved at aftale betaling af et fast beløb.

Aftalen om overvæltningen skal anføre de enkelte kategorier af omkostninger for at være gyldig. Det er ikke tilstrækkeligt at bruge betegnelsen "diverse driftsomkostninger" eller lignende.

Vedligeholdelse, istandsættelse, småreparationer og indvendig vedligeholdelse ("Schönheitsreparaturen")

Principielt har udlejer den fulde vedligeholdelsespligt. Derfor kan omkostningerne til vedligeholdelse og istandsættelse kun overvælttes på lejeren, hvis parterne gyldigt har aftalt dette i lejekontrakten.

Retspraksis opstiller adskillige krav for, at en sådan aftale er gyldig. Det afgørende er, om der er tale om en standardaftale eller en individuelt udformet aftale.

I en standardaftale skal klausulerne være forenelige med den væsentlige grundtanke i den tyske borgerlige lovbog. Herefter skal lejeren kun pålægges udlejerens vedligeholdelsesrisiko,

såfremt de nødvendige arbejder i forbindelse med vedligeholdelsen udspringer i lejeren's ansvarsområde. Generelle formuleringer, såsom at lejeren pålægges ansvaret for vedligeholdelse af hele lejemålet, inklusiv indvendig vedligeholdelse ("Schönheitsreparaturen"), eller at lejeren er ansvarlig for "vedligeholdelse af hele lejemålets tag og fag" (bygningens ydervægge, vinduer og tag), lever ikke op til grundtanken og er ikke retsgyldige.

For at man kan indgå aftale om en mere omfattende overdragelse af vedligeholdelsesforpligtelserne til lejeren, skal der indgås en individuel aftale. Hvis udlejer overdrager vedligeholdelses- og istandsættelsesarbejder (også for "tag og fag" (bygningens ydervægge, vinduer og tag)) samt omkostningsbyrden for driftsomkostninger samt skat, afgifter og forsikringsomkostninger til lejeren, taler man om en såkaldt "Triple-Net-Mietvertrag". Småreparationer hører ind under istandsættelse. I erhvervslejerforhold kan man også pålægge lejeren reparationer af små skader med en "småreparationsklausul". I modsætning til boliglejerforhold har det dog i erhvervslejerforhold ingen stor betydning, da lejeren med overvæltningen af vedligeholdelsespligten allerede har vidtgående reparationsforpligtelser. Vedligeholdelsespligten er i det store og hele identisk med "småreparationsklausulen".

Hvad angår indvendig vedligeholdelse ("Schönheitsreparaturen"), så skal denne overvæltning på lejeren også aftales mellem parterne. I forhold til spørgsmålet om gyldigheden, findes der omfattende retspraksis fra de seneste år. Tendensen kan sammenfattes således, at de principper, som er gældende i boliglejeretten vedrørende ugyldigheden af klausuler i forbindelse med faste renoveringsfrister, kumulative virkninger af klausuler, vejledende tidsfrister for kompensationer mv., nu også i stigende grad gælder for erhvervslejeretten.

Hvis standardkontrakter indeholder ugyldige klausuler, medfører dette, at lovgivningen finder anvendelse og at udlejer - også i det løbende lejerforhold - er ansvarlig for indvendig vedligeholdelse ("Schönheitsreparaturen").

Exit: Salg af fast ejendom og opdeling i ejerlejligheder

Salg af fast ejendom

Ønsker man ikke længere investeringen, skal ejendommen sælges, og man står nu pludselig på den anden side. Hvor det tidligere var vigtigt at afslutte en købervenlig kontrakt med sælgerens garantierklæringer, er det nu målet at opnå en "slank" og sælgervenlig aftale, som begrænser sælgerens hæftelse mest muligt.

Hvad angår finansieringen: Hvis rentebindingsperioden på salgstidspunkt endnu ikke er udløbet, kan der godt nok ikke ske opsigelse af lånet fra låntagerens side, men i tilfælde af, at den finansierede ejendom sælges, er banken forpligtet til at tillade en

fremskyndet tilbagebetaling af lånet gennem købsprisen. Banken kan dog forlange en erstatning herfor, hvorved banken vil få erstattet deres genfinansieringstab og deres tab af gevinstmargin. Det er den såkaldte "Vorfalligkeitsentschädigung". Det anbefales, at sælgeren afstemmer salget med den finansierende bank på forhånd, for at se, om der er muligheder for at forhandle om bankens erstatningskrav, eller i det mindste for at kontrollere bankens beregning herom og indregne den i salgsovervejelserne.

Opdeling i ejerlejligheder

Udstykningen af ejendomme i selvstændige bolig- eller erhvervsenheder kan give nogle store fordele, da de enkelte enheder herved bl.a. lettere kan markedsføres og ofte til betydelige højere priser pr. kvadratmeter. Inden man kan få gavn af disse fordele, skal ejendommen først opdeles retsgyldigt efter bestemmelserne i den tyske lov om ejerlejligheder (WEG) og udstykkes til juridisk selvstændige faste ejendomme. I Tyskland findes der kun lejer- og ejerboliger, og ikke nogen boligform som den danske andelsbolig.

Det første skridt er at få den såkaldte "Abgeschlossenheitsbescheinigung", som er en erklæring fra de tyske bygningsmyndigheder om, at de enkelte ejerlejligheder er enheder for sig, altså særskilt afgrænsede husrum. Denne bekræftelse danner grundlag for en opdelingserklæring, som er oprettet af notaren. I dette dokument deler ejeren ejendommen op i enkelte enheder.

Efter indlevering af disse dokumenter vil tingbogskontoret erstatte tingbogen, som hidtil har eksisteret for grunden, med særlige tingbøger for hver enkelt ejerlejlighed. Opdelingen træder i kraft, når lejlighedstingbøgerne udarbejdes.

Opdelingserklæringen og opdelingsplanen er af afgørende betydning for den senere ejerforening, hvorfor det derfor kan anbefales at søge professionel bistand i forbindelse med en opdeling i ejerlejligheder.

Opsummering

Afslutningsvis kan det konstateres, at der er en række forhold, man skal være særligt opmærksom på, hvis man beslutter sig for at købe en fast ejendom i Tyskland. Der er en del forhold, som adskiller sig fra køb af fast ejendom i Danmark, hvorfor det kan svare sig at lade sig rådgive af en advokat i forbindelse med en ejendomshandel. Hvis man ikke er opmærksom, kan den handel, man troede var god og fordelagtig, pludselig vise sig at være en dårlig handel og en dårlig investering.



Christiane Feist
Rechtsanwalt

ANDERSEN | PARTNERS
Advokatfirma

Andersen Partners Advokatfirma
Alsterarkaden 13, 2. OG
20354 Hamburg

Telefon: +49 40 34 96 02 12
Direkte: +49 40 34 96 07 08

chf@andersen-partners.dk
www.andersen-partners.dk

Andersen Partners

Din specialist på det tyske marked



Patrick Mader
Partner

Thilo Wind
Partner

Christiane Feist
Partner

Find os i:
Hamburg
Kolding
København
Odense

www.andersen-partners.dk

E-handel

13



Dyrt at bryde reglerne

Er du god nok til at overholde tyske regler for online handel?

AF MICHAEL HAAS

PARTNER, ADVOKAT, SPECIALE I SKATTERET

Juridisk sikker udformning af et tysk websted - hvad skal man være opmærksom på ved e-handel?

Elektronisk samhandel (e-handel) udgør en god mulighed for at udvide forretningen til at omfatte det tyske marked. Potentielle kunder kan nås nemt og hurtigt via en tysk webside, og den logistiske indsats er til at overskue.

Selvom virksomhedens varer eller tjenesteydelser ikke er egnet til online-salg, udgør et tysksproget websted som regel en grundlæggende forudsætning for en succesrig start på forretninger i Tyskland.

På grundlag af den europæiske harmonisering af bestemmelserne om forbrugerbeskyttelsen og informationsforpligtelserne inden for e-handel samt fra maj 2018 også inden for lovgivningen om databeskyttelse kunne der opstå det indtryk, at der ikke er meget, der kan gå skævt i forbindelse med udformningen af en tysksproget webside. Man skulle tro, at der næppe er nogen forskel i forhold til retstilstanden i Danmark. At dette indtryk bedrager, har mange danske virksomheder måttet erfare på smertelig vis. Det skyldes, at der i Tyskland til dels gælder særordninger, og de europæiske kriterier fortolkes strengere end i Danmark.

Man skal regne med, at enhver nok så lille krænkelse af retsregler ved udformningen af et websted bliver påtalt med påbud om undladelse. Ikke kun konkurrerende virksomheder skrider aktivt ind, men der findes også foreninger og organisationer, der er stiftet specielt med henblik på, at deres medarbejdere skal gennemsøge det tysksprogede internet for at nedlægge påbud om undladelse. Dette sker under dække af at virke i forbrugernes interesse og for at kunne føre et uital af retssager. Der har etableret sig en såkaldt "påtaleindustri" i Tyskland.

For at undgå sådanne hindringer på vejen gives der i det følgende en fremstilling af rammevilkårene for en juridisk sikker udformning af et tysk websted. Fremstillingens forløb følger systematikken i de juridiske regelsæt, der skal overholdes, og kan tjene som tjekliste. Selvom tjeklisten ikke kan erstatte en juridisk bedømmelse af det konkrete forhold, så viser den dog, hvilke emner man skal være opmærksom på.

Anvendelse af tysk ret

Tysk ret anvendes, når webstedet orienterer sig mod det tyske marked. Denne "orientering" bedømmes efter det konkrete tilfælde og antages at foreligge, hvis udbyderen ud fra sin udformning af webstedet giver udtryk for sin vilje til at etablere forretningsforbindelse med kunder i Tyskland. Dette er f.eks. tilfældet, hvis websiden:

- Er udarbejdet på tysk
- Bruger et tysk top-level domæne (såsom .de, .gmbh, .berlin eller .hamburg)
- Indeholder tyske kontaktdata (adresse og telefonnummer)
- Støttes af satsning på reklame i Tyskland (f.eks. AdWords under google.de).

Et tysksproget websted til udvidelse af forretningen i Tyskland vil under alle omstændigheder falde ind herunder. Konsekvensen er, at tysk ret finder anvendelse, og der skal tages højde for følgende fremstillede lovmæssige reguleringer.

Kolofon/udbyderdeklaration

Udbyderen af en webside skal ifølge tysk lov om elektroniske medier (Telemediengesetz) principielt anbringe en "udbyderdeklaration" et tydeligt synligt sted. Dette gælder ikke kun for startsidens og hver enkelt underside på webstedet, men også for en virksomhedsside inden for området sociale medier, såsom på Facebook, YouTube, Instagram, Twitter og lignende. Det er blevet sædvane, at der til udbyderdeklarationen oprettes en egen underside, der kan tilgås under linket "kolofon" (tysk: Impressum) i menuen eller i fodlinjen på hele webstedet. Kolofonen bør især forsynes med følgende informationer:

- For- og efternavn på udbyderen (evt. firma),
- Udbyderens postadresse,
- Ved juridiske personer (GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG etc.) selskabsformen og navnet på de tegningsberettigede; dersom der gives oplysninger om kapitalen, anparts- eller aktiekapitalen og summen af tilgodehavender vedrørende tegnede indskud,
- Fuldt for- og efternavn og adresse på den, der er ansvarlig for indholdet af redaktionelt stof,
- Momsnummer, såfremt et sådant findes,
- E-mail-adresse og telefonnummer samt faxnummer, såfremt et sådant forefindes,
- Det relevante register inkl. registernummeret (f.eks. handelsregister),
- Den relevante tilsynsmyndighed, dersom den aktivitet, der udøves, kræver en statslig godkendelse, og oplysninger om professionsretlige forhold ved regulerede professioner,
- Oplysning om aktieselskaber, kommanditselskaber på aktier og anpartsselskaber, der er under afvikling eller likvidation.

Derudover anbefales det endvidere at anføre den i hele Europa påkrævede henvisning til EU-plattformen til on-

line-mægling samt information om, hvorvidt der foreligger vilje eller forpligtelse til at indgå i en mæglingsprocedure ved en mæglingsinstans for forbrugerklage.

Yderligere obligatoriske oplysninger såsom angivelse af professionel ansvarsforsikring kan fremgå af aktiviteterens art. Her anbefales der især ved regulerede professioner, at der foretages en særskilt juridisk vurdering.

Databeskyttelseserklæring/cookies

I overensstemmelse med kolofonen er udbyderen af en webside ifølge tysk lov om elektroniske medier (Telemediengesetz) forpligtet til at informere brugeren om arten og omfanget af samt formålet med registrering og brug af personrelaterede data ved begyndelsen af enhver form for brugsprocedure. Denne såkaldte databeskyttelseserklæring skal ligeledes forefindes et tydeligt synligt sted. Også her har der dannet sig den praksis, at der ligesom ved "kolofonen" etableres en egen underside, som nås under linket "databeskyttelse" (tysk: Datenschutz) i menuen eller fodlinjen på hele webstedet. Databeskyttelseserklæringen skal omfatte samtlige informationer om de data, der registreres på web-siden, så at der heri også skal indgå generelle informationer, f.eks. om:

- Registrering af IP-adresse for overhovedet at kunne logge ind på siden
- Samt de data, som browseren har fremsendt (f.eks. browsertype, anvendt operativsystem).

I databeskyttelseserklæringen fremkommer der fokuspunkter ved brug af:

- Webanalyse-tools, såsom Google Analytics
- Kontaktformular, eller
- Tilbud om nyhedsbrev.

Udover henvisning til de omfattende informationer om den konkrete brug af disse data skal der også henvises til brugerens ret til indsigelse. Ved brug af et webanalyse-tool skal der derudover gives brugeren teknisk mulighed for at gøre indsigelse.

Hvis der bruges cookies på websiden, anbefales det, at der ved førstegangs-indlogging på siden indføres en cookie-henvisning, der informerer brugeren om brugen af cookies. Henvisningen skal kvitteres med et klik. Derudover skal der også i databeskyttelseserklæringen henvises til brugen af cookies.

Manglende overholdelse af regelsættet om kolofon og databeskyttelseserklæring kan straffes med en bøde eller påtales af konkurrenter, foreninger og organisationer med påbud om undladelse. Da proceduren inden for området

databeskyttelseserklæring/cookies kan blive ændret ved en ePrivacy-forordning fra EU, som der p.t. foreligger forslag til, samt ny domspraksis i relation til den fra og med maj 2018 gældende generelle EU-databeskyttelsesforordning, bør man især være opmærksom på hele tiden at udforme webstedet, så det er aktuelt og justeret ud fra lovændringer.

Generelle pligter inden for e-handel

Hvis der skal indgås kontrakter ved elektronisk samhandel via websiden, skal der i tillæg til kravene i tysk lov om elektroniske medier i henseende til kolofon og databeskyttelse overholdes bestemte generelle forpligtelser, der fremgår af almen tysk civilret (Bürgerliches Gesetzbuch). Disse generelle forpligtelser består uafhængigt af, om kunden er forbruger eller erhvervsdrivende. Operatøren af webstedet skal:

- Stille rimelige tekniske midler til rettelse af fejl forud for afgivelse af en ordre til rådighed og informere kunden om disse midler
- Bekræfte modtagelse af en ordre uden ugrundet ophold i elektronisk form
- Skabe mulighed for at hente og gemme aftaleteksten inkl. salgs- og leveringsbetingelser ved indgåelse af kontrakt.

Desuden skal operatøren give kunden informationer om:

- De enkelte skridt, der fører frem til indgåelse af kontrakt
- Om aftaleteksten gemmes efter indgåelse af kontrakt, og om den er tilgængelig for kunden
- Hvilke sprog kontrakten kan indgås på
- Evt. adfærdskodeks, som operatøren har underkastet sig.

Produktspecifikke informationsforpligtelser

Derudover kan der inden for e-handel fremkomme produktspecifikke informationsforpligtelser, der ligeledes kan bestå uafhængigt af, om det pågældende produkt skal leveres til en forbruger eller en erhvervsdrivende.

Som eksempler kan her nævnes salg af fødevarer og kosttilskud, tekstiler, legetøj, kemikalier eller energiforbrugsrelevante produkter. Da der på disse områder er europæiske forordninger og direktiver, der ligger til grund, kan man, hvis der er produktspecifikke informationsforpligtelser i Danmark, gå ud fra, at der nok også gælder tilsvarende forpligtelser i Tyskland. På grund af den evt. skærpede doms- og påtalepraksis i Tyskland bør der dog alligevel ske en særskilt retlig granskning i forbindelse med de berørte produkter.

Samhandel med forbrugere

Hvis varer eller tjenesteydelser skal sælges online til forbruge-

re, kommer der via de civilretlige bestemmelser om distance-salg i almen tysk civilret yderligere informationsforpligtelser oveni, som hver for sig kan udgøre angrebepunkter for påtale med påbud om undladelse. Kontrakter om distancesalg er kontrakter, ved hvilke den erhvervsdrivende eller en på dennes vegne handlende person og en forbruger udelukkende gør brug af telekommunikationsmedier i forbindelse med forhandlingerne om en kontrakt og indgåelsen heraf. Ved indgåelse af sådanne kontrakter gælder ufravigeligt, at der skal informeres om de følgende aspekter:

- 1 Den erhvervsdrivendes identitet samt adressen på etableringslokaliteten og dennes telefonnummer (dette bør allerede fremgå af kolofonen)
- 2 Væsentlige egenskaber ved varerne eller tjenesteydelserne i et for kommunikationsmediet og varerne og tjenesteydelserne rimeligt omfang
- 3 Den samlede pris for varerne eller tjenesteydelserne inkl. alle skatter og afgifter eller i tilfælde af, at prisen på grund af varernes eller tjenesteydelsernes beskaffenhed fornuftigvis ikke lader sig beregne på forhånd, prisberegningens art samt evt. alle yderligere fragt-, leverings- eller forsendelsesomkostninger, eller i tilfælde, hvor disse omkostninger fornuftigvis ikke lader sig beregne på forhånd, da der kan forekomme sådanne yderligere omkostninger
- 4 Ved en tidsubegrænset kontrakt eller en abonnementskontrakt skal den samlede pris vises per afregningsperiode
- 5 Omkostningerne til brug af det telekommunikationsmedie, der bruges til indgåelse af kontrakten
- 6 Betalings-, leverings- og ydelsesbetingelserne, det tidspunkt, på hvilket den erhvervsdrivende skal levere varerne eller tjenesteydelserne
- 7 Eksistensen af lovbestemt ansvar for mangler ved varerne, evt. om betingelserne for og eksistensen af garantier og kundeserviceydelser
- 8 Evt. kontraktens løbetid eller betingelserne for opsigelse af tidsubegrænsede kontrakter eller kontrakter, der automatisk forlænges
- 9 Evt. mindste løbetid for den forpligtelse (ved såkaldte tidsubegrænsede skyldforhold), som forbrugeren påtager sig
- 10 Evt. det forhold, at den erhvervsdrivende af forbrugeren kan forlange et depositum eller anden form for økonomisk sikkerhed og på hvilke vilkår
- 11 Evt. den måde, hvorpå digitalt materiale fungerer, inkl. anvendelige tekniske beskyttelsesforanstaltninger for sådant materiale
- 12 Evt. begrænsninger i digitalt materiales interoperabilitet og kompatibilitet med hardware og software, for så vidt den erhvervsdrivende er bekendt med disse begrænsninger eller burde være bekendt hermed
- 13 Eksistensen af en tilbagekaldelsesret og vilkårene herfor
- 14 Evt. om den manglende eksistens af en tilbagekaldelsesret.

Konkurrence-, varemærke- og ophavsretlige aspekter

Også i forbindelse med driften af et websted gælder reglerne inden for konkurrence-, varemærke- og ophavsretten område uden begrænsninger. Især konkurrenceretten har i forbindelse med den tyske markedsføringslov "Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)", den tyske forordning om prisangivelse og yderligere subsidiære love hyppigt været genstand for retsopgør om online-forhold. Forordningen om prisangivelse er endda i mellemtiden kommet til at indeholde en bestemmelse specielt om distancesalgskontrakter, hvor det skal oplyses, at de priser, der forlanges for varerne eller ydelserne, omfatter moms og andre priskomponenter, og om der kommer leverings- og forsendelsesomkostninger oveni. Derudover kan der være yderligere bestemmelser, der er relevante for enkelte brancher.

Derudover er virksomhedspræsentationer på en webside (ligesom det samlede websted) i reglen er beskyttet ved ophavsret og må kun udbredes, kopieres eller ændres med ophavsmandens samtykke. Ophavsmanden er den, der selv har udarbejdet materialet (ikke nødvendigvis den erhvervsdrivende, som de er blevet udarbejdet til).

Ved udarbejdelse af et websted ved en virksomhed, der er specialist heri, bør ordregiver derfor være opmærksom på kontraktligt at få overdraget brugsrettigheder ifølge ophavsretsbestemmelserne. Ellers løber ordregiver den risiko ikke at have lov til at kunne afhænde webstedet eller foretage væsentlige ændringer heraf uden ophavsmandens samtykke.

Værker, der er beskyttet ved ophavsret (f.eks. fotografier, musikstykker, computerprogrammer, databaser m.m.) må heller ikke på internettet udbredes uden ophavsmandens samtykke. I den forbindelse spiller det ingen rolle, om udbredelsen sker mod vederlag eller er gratis.

I forbindelse med links til andre websider skal det tydeligt fremgå, at der ikke henvises til eget, men fremmed materiale. Ellers er disse links ulovlige og kan evt. medføre ansvarspådragelse i relation til materiale, der er baseret på rettighedskrænkelse.

På varemærkerettens område har der i relation til internet-forhold vist sig to emner, der hyppigt medfører retsopgør. Således udgør brugen af et fremmed varemærke som skjult søgeord (metatag) en varemærkemæssig brug og kan udløse en forvekslingsrisiko, der medfører krav om udeladelse og oplysning samt erstatningskrav ifølge varemærkeretten. Problematisk er det også at henvise til f.eks. en avisartikel under anvendelse af avisens logo ("Kendt fra ..."). Her er de tyske avisudgivere meget aktive, når det gælder om at forsvare eget logo, og har fået registreret ordmærker eller ord-/billedmærker, så at der forud for offentliggørelsen af et fremmed logo altid bør indhentes samtykke fra mærkets indehaver.

Konklusion

Sammenfattende kan det konstateres, at der for næsten enhver krænkelse af en retsregel på internettet findes nogen i Tyskland, der ikke er for fin til at fremsende en påtale eller anlægge sag med krav om bøde. For at undgå tidskrævende og dyre konflikter bør man overholde de grundlæggende forudsætninger for juridisk sikker drift af et websted. Disse vil fremgå af følgende tjekliste til udformning af et juridisk sikkert koncept for drift af et websted i Tyskland:

Tjekliste

- ☐ Anvendelse af tysk ret?
- ☐ Kolofon/udbyderdeklaration forefindes?
- ☐ Databeskyttelseserklæring, evt. henvisning til cookies forefindes?
- ☐ Evt. generelle forpligtelser inden for e-handel overholdt?
- ☐ Evt. produktspecifikke informationsforpligtelser overholdt?
- ☐ Evt. informationsforpligtelser ved samhandel med brugere overholdt?
- ☐ Konkurrence-, varemærke- og ophavsretlige forhold overholdt?



Michael Haas
Partner, Advokat
Speciale i skatteret

beck
rechtsanwälte

Beck Rechtsanwälte

Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Telefon: +49 40 30 100 70

www.becklaw.de
hamburg@becklaw.de



Succesrig virksomhedsetablering i Tyskland

Vores ekspertise. På dit sprog.

beck rechtsanwälte er en advokætvirksomhed med redder i Danmark og kontorer i Hamborg og Berlin. Som full-service-advokætkoncern rådgiver vi danske virksomheder i forbindelse med etablering og investering i Tyskland. Vi taler de sprog og rådgiver sameforhandler på dansk.

Vil glæde os til at hjælpe dig

beck rechtsanwälte
www.beckrechts.de

Stationsstr. 20-207 Hamburg
T +49 40 30 40 30 00 79

Unter den Eichen 149 - 10117 Berlin
T +49 30 70 89 22 49 30

Vores foretagelse
i Danmark: **Beck & Co.**



Vores foretagelse
i Tyskland: **beck**



KONTAKTADRESSER FOR DANSKERE

Dansk-Tysk Handelskammer

Kongens Nytorv 26, 3. sal
DK-1050 København K
Tlf. +45 33 91 33 35
E-mail: info@handelskammer.dk
www.handelskammer.dk

Kongelig Dansk Ambassade

Rauchstraße 1
D-10787 Berlin
Tlf. +49 30 5050 2000
E-mail: beramb@um.dk
www.tyskland.um.dk/da

Danmarks Generalkonsulat i Flensburg

Nordergraben 19
D-24937 Flensburg
Tlf. +49 461-14400-0
E-mail: flfgkl@um.dk
<http://tyskland.um.dk/da/om-os/danske-repraesentation-er-i-tyskland/generalkonsulatet-i-flensburg/>

Danmarks Generalkonsulat i Hamborg

Glockengießerwall 2
D-20095 Hamborg
Tlf. +49 40 414005-0
E-mail: hamgkl@um.dk
<http://tyskland.um.dk/da/om-os/danske-repraesentation-er-i-tyskland/Generalkonsulatet%20i%20Hamborg#DanskGeneralkonsulat,Hamborg>

Danmarks Generalkonsulat i München

Türkenstraße 7
D-80333 München
Tlf. +49 89 54 58 54-0
E-mail: mucgkl@um.dk
<http://tyskland.um.dk/da/om-os/danske-repraesentation-er-i-tyskland/konsulatet-i-muenchen>

Yderligere danske repræsentationer:

Bremen, Dresden, Erfurt, Frankfurt, Hannover, Kiel, Köln, Lübeck, Nürnberg, Stuttgart, Rostock
<http://tyskland.um.dk/da/om-os/danske-repraesentation-er-i-tyskland>

NYTTIGE KONTAKTER

Bundesverband der Deutschen Industrie

Breite Straße 29
D-10178 Berlin
Tlf. +49 30 2028-0
E-mail: info@bdi.eu
www.bdi.eu

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Scharnhorststr. 34-37
D-10115 Berlin
Tlf. +49 30-18 615-6141
E-mail: info@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
D-10117 Berlin
kundenservice@diw.de
www.diw.de

Deutscher Industrie und Handelskammertag e.V.

Breite Straße 29
D-10178 Berlin
Tlf. +49 30 20308-0
E-mail: info@dihk.de
www.dihk.de

Germany Trade and Invest

Hovedkontor Berlin
Friedrichstraße 60
D-10117 Berlin
Tlf. +49 30 200 099-0
E-mail: office@gtai.com
www.gtai.de

Kontor Bonn

Villemombler Straße 76
D-53123 Bonn
Tlf. +49 228 249 93-0
E-mail: info@gtai.com

INFORMATIONSKILDER INTERNET

www.auswaertiges-amt.de

Tysk udenrigs- og europapolitik

www.bundesministerium.de

Oversigt over de tyske ministerier

www.ihk.de

Tyske indenrigshandelskamre

www.destatis.de

Statistisches Bundesamt

www.statista.de

Statista GmbH

www.finanzamt.com.de

Tysklands skatteministerium

www.nachhaltigkeitsrat.de

National bæredygtighed

STIKORDSREGISTER

AGB; 15
Agenda 2010; 5, 7
Ansættelsesret; 51-53
Arkitekt; 55
Beskæftigelse; 5, 48,
BNP; 5, 7,
Databeskyttelse; 53, 63-66
Datterselskab; 21, 25, 27, 31, 37, 38,
Duale Systeme; 17, 21, 22
Due diligence; 55
E-handel; 15, 16, 21, 43, 62-66
Ejendom; 16, 33, 38, 41, 43, 54-60
Emballageordning; 21,
Energiewende; 5, 7
Energiteknologi; 5
Erin Meyer; 13,
Etableringsform; 24-27
Formkrav; 27, 57-59
Forretningskultur; 13
Fortrydelsesret; 16
Gentrificering; 56
GmbH; 21, 26-33, 39, 43, 44, 48, 51, 63
Gældsætning; 5
Hensigtserklæring; 56
Huslejbremse; 57, 58
Kolofon; 63-66
Købelov; 15
Ledelsesstil; 11, 13
Løn; 5, 11, 37, 40, 47, 48, 52
Miljø; 5, 7, 20-23, 56,
Mindsteløn; 5
Momsforhold; 41, 43
Notar; 29, 30, 55, 56, 60
Rekruttering; 10, 11
Revisorpåtegning; 21, 22
Salgskanal; 14-18
Samhandel; 63, 64, 66
Selskabsformer; 28-33
Skattesats; 37, 56
Sociale medier; 63
Tidsplanlægning; 13,
Tinglysning; 56
Transfer Pricing; 38
Vedligeholdelsespligt; 59
Økonomi; 5, 7, 17, 18, 31, 48, 55, 65

Om Handelsguiden

Tyskland er en stor økonomi med mange muligheder. Her kan man for alvor få sin virksomhed til at vokse. Men det kræver en indsats og et godt forarbejde at få fodfæste på det tyske marked. Konkurrencen er hård, og der er mange dygtige virksomheder om buddet. Til gengæld er tyske virksomheder meget loyale, når de først opdager, at man leverer til tiden og overholder aftaler. Det grundige forarbejde kan således vise sig at være en rigtig god investering i din virksomheds fremtid. Selvom danskerne minder meget om tyskerne, er der også væsentlige forskelle, når det gælder forretningskultur. Denne bog er skrevet for at give et indblik i, hvad du skal huske på, og hvad du skal undgå for at få en god start på det tyske marked.

Dansk-Tysk Handelskammer

Dansk-Tysk Handelskammer støtter og fremmer samhandlen mellem Danmark og Tyskland. Markedskendskab og forståelse for forretningskultur og sprog kombineret med et bredt netværk og gode kontakter i dansk og tysk erhvervsliv gør Dansk-Tysk Handelskammer i stand til at finde den rigtige fremgangsmåde for jeres virksomhed. Vi har fingeren på pulsen i forhold til markedsudviklingen i begge lande og arbejder tæt sammen med faglige organisationer, myndigheder, forbund og fagmesser. Vi hjælper årligt mere end 1.000 virksomheder med alt lige fra opstart til rådgivning i forbindelse med deres løbende forretninger i begge lande og tilbyder en fleksibel og professionel service tilpasset den enkelte eksportvirksomhed. Handelskammerets mere end 600 medlemmer er en del af det største dansk-tyske erhvervsnetværk. Et stærkt netværk i begge lande, eksklusive arrangementer og månedlige nyhedsbreve er centrale dele af vores aktiviteter.