

Das Projekt „Grenzüberschreitende Zusammenarbeit, Erfahrungsaustausch sowie Bildung der Vereine, Verbände und Zünfte aus der Steinmetzbranche“ wird aus den Mitteln der Europäischen Union im Rahmen des Europäischen Fonds für Regionalentwicklung sowie aus dem Staatshaushalt, mit der Unterstützung der Euroregion Neiße, mitfinanziert.



Unia Europejska. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego: Inwestujemy w waszą przyszłość/  
Europäische Union. Europäischer Fonds für regionale Entwicklung: Investition in Ihre Zukunft



## **„Rechtliche Regelungen im Grenzgebiet in der Steinmetzbranche“**

Bundesrepublik Deutschland ist ein Bundesstaat, der in 16 Bundesländer geteilt ist. Jedes Land besitzt eigene Verfassung, eigenen Landtag und Regierung, und auf dem Bundebene wird durch Bundesrat vertreten. In Bezug auf die Staatsform eines Bundes ist die Spezifität der Regionen viel mehr komplizierter als in Polen. Wenn wir uns für die Expansion auf das Gebiet von Deutschland entscheiden, ist es sehr wichtig die Spezifität der Region vorher genau zu überprüfen.

### **Die Möglichkeiten der Expansion für polnische Firmen:**

1. die Aktivierung der Kunden und ihre Bedienung von der polnischen Firma
2. Anschrift und Kontakttelefon in Deutschland  
Die Firmen mieten sich eine Anschrift für die Zustellungsadresse in den virtuellen Büros, dazu mieten sie eine Telefonnummer, die auf der Internetseite sichtbar ist – dadurch betonen sie ihre Anwesenheit auf dem deutschen Markt
3. Werbung eines Vertragshändlers in Deutschland
4. Eintragung der Niederlassung (nur bei Gesellschaften), eines Gewerbes oder anderer Rechtsform in Deutschland (GmbH, AG oder andere)  
In diesem Fall entscheiden sich die Firmen entweder dafür, eine Struktur in Deutschland, oder die Strukturen einer deutschen Firma in Polen aufzubauen (der polnische Mitarbeiter der sich der deutschen Sprache bedient, kümmert sich um die deutschen Kunden, das Telefon wird nach Polen umgeleitet, der deutsche Kunde wählt die deutsche Nummer und wird mit Polen verbunden, ohne davon zu wissen).

## **II. Steuer**

### **Kleine Unternehmen:**

Der Gewinn des Unternehmens als Ertrag aus dem Gewerbe wird in der Steuererklärung angegeben. Er wird in der Regel durch zweiseitiges Bilanzieren/ Buchen festgelegt. Im Falle der kleinen Unternehmen, die ins Handelsregister nicht eingetragen sind, und deren Umsätze 500.000 Euro nicht überschreiten, und deren voraussichtlicher Gewinn niedriger als 50.000 Euro im Jahr wird, kann durch den Überschuss der Einkünfte festgelegt werden.

### **Einkommenssteuer**

Wenn das Einkommen niedriger als der Grundfreibetrag ist, d.h. weniger als 7.834 Euro im Jahr 2009 (im 2010 8.004 Euro) beträgt, muss man kein Einkommenssteuer zahlen. Für alle

Einkünfte über diese Summe bezahlt man Steuer, die zurzeit 14 % beträgt und weiter stufenweise wächst. Der maximale Steuerfuß beträgt 42 Prozent bei Einkommen ca. 52.500 Euro. Von den höheren Einkommen wird besondere Steuer von Reichen erhoben.

### **Gewerbesteuer in den Einzelunternehmen und kleineren Personalgesellschaften**

Die Steuer muss nicht bezahlt werden, wenn der Gewinn aus dem Gewerbe niedriger als der Grundfreibetrag, in der Höhe von 24.500, Euro ist.

### **Mehrwertsteuer**

Im Falle sehr geringer jährlicher Umsätze ist die Vorschrift bezüglich des s.g. Kleinunternehmers sehr interessant, die im Par. 19 des Gesetzes über Mehrwertsteuer enthalten ist. Die Mehrwertsteuer wird nicht erhoben, wenn die Umsätze im Gründungsjahr der Firma 17.500 Euro nicht überschreiten. In den folgenden Jahren werden die Umsätze aus vorigen Jahren geprüft.

Wenn die Umsätze auch dann 17.500 Euro nicht überschreiten und im laufenden Jahr der Umsatz wahrscheinlich auch nicht höher als 50.000 Euro wird, wird die Mehrwertsteuer nicht erhoben. Der Unternehmer, der die Vorschriften für Kleinunternehmer nutzt, weist in seinen Umsätzen die Mehrwertsteuer nicht aus. Er kann dadurch die Rückerstattung der Vorsteuer vom Finanzamt fordern. Das hat negative Folgen in solchem Falle, wenn das Unternehmen große Investitionen vornimmt und hohe Rechnungen von den Lieferanten erhält, in denen hohe Beträge der Mehrwertsteuer ausgewiesen sind.

In den ersten zwei Jahren der Tätigkeit der Firma ist der Firmenbesitzer verpflichtet, einen Monat früher die Vorabsteuererklärung anzuzeigen.

### **Sozialbeiträge:**

Die Unternehmer, die in Deutschland nicht angemeldet sind (ein Beispiel – polnischer Unternehmer, der in Niederschlesien angemeldet ist), sind dazu nicht verpflichtet die Sozialbeiträge in Deutschland zu bezahlen, aber er darf natürlich. In Deutschland gibt es viele Versicherungsfirmer, die soziale Versicherung anbieten, die Höhe der Versicherung ist sehr unterschiedlich und hängt vom Leistungsumfang ab, die monatliche Beiträge betragen von 200 bis 700 EUR.

### **III. Zuschüsse für Unternehmer**

Am Anfang der wirtschaftlichen Tätigkeit in Deutschland kann der polnische Unternehmer mit Zuschüssen vom Staat rechnen, aber natürlich nur dann, wenn er die Produktion auf dem Gebiet von Deutschland wirklich aufbaut und neue Arbeitsplätze schafft. Der Vertrieb selbst wird unterstützt. Eine interessante Adresse, wo man unterschiedliche Zuschussmöglichkeiten für verschiedene Branchen prüfen kann, ist die Bank KfW (Internetseite [www.kfw.de](http://www.kfw.de)).

### **IV. Charakteristik der grenzüberschreitenden Verträge**

Der Beitritt der EU vor 5 Jahren eröffnete den polnischen Unternehmern neue Möglichkeiten. Der ungehinderte Durchfluss vom Kapital, Waren, Personen und Dienstleistungen durch Europäische Union bewirkte, dass polnische Unternehmer ohne Einschränkungen die

wirtschaftliche Zusammenarbeit mit den Subjekte knüpfen können, die ihren Sitz in anderen Mitgliedsstaaten haben. Außerdem erfreuen sich polnische Produkte und Dienstleistungen großer Popularität auch in anderen Weltregionen, aber man muss das auch im Auge haben, dass verschiedene Produkte aus diesen Regionen nach Polen eingeführt werden. Wie sollte man die Einfuhr- oder auch die Ausführbedingungen der Produkte aus Polen verhandeln, und woran muss man denken, wenn man den Vertrag vom grenzüberschreitenden Charakter bildet?

Trotz des wachsenden rechtlichen Bewusstseins unter den polnischen Unternehmern versuchen manche von ihnen immer noch entsprechende Verträge allein vorzubereiten und vergessen die Tatsache, dass auch die kleinste vertragliche Festlegung wichtige Rolle für die Verhältnisse mit dem Kunden haben kann, und wenn es zu einer Streitsache mit dem Kontrahenten kommt, kann es das Geld der Firma sparen. Das betrifft vor allem Eintragungen im Vertrag in Bezug auf das für den Vertrag zuständige Recht, nationale Gerichtsbarkeit und Klausel, die die Zahlungen oder ordnungsgemäße Vertragserfüllung sichern.

## **Unentbehrliche Elemente der internationalen Verträge**

### **Wahl des entsprechenden Rechts**

Jedes rechtliche Verhältnis, der s.g. internationales (fremdes) Element enthält, unterliegt dem entsprechenden zuständigen Recht. Wenn wir selbst dafür nicht sorgen, damit man für unseren Vertrag die uns am meisten bekannte polnische Rechtsordnung wählt, dann können wir im ersten Ernstfall mit unserem internationalen Kontrahenten unangenehm überrascht sein.

Die Wahl des entsprechenden Rechts, dem unser Vertrag unterliegen wird, ist von großer Bedeutung. Oft bewirkt der besondere und komplizierte Charakter des internationalen Geschäfts, dass die Wahl des vertraglichen Statuts, der den Parteien am besten entspricht, viele eventuelle Probleme vermeiden lässt. Wenn das Recht nicht gewählt wird, führt es dazu, dass unser Vertrag dem Recht einer Staat, gemäß dem Inhalt vom Kollisionsnormen [1], unterliegen wird, die nicht unbedingt das polnische Recht wählen werden. Die Regeln, die das für geschlossene Verträge zuständige Recht wählen, werden zurzeit in Polen durch folgende Dokumente festgelegt: Römer Übereinkommen vom 1980 über zuständige Recht für vertragliche Verpflichtungen und die Vorschriften des Gesetzes privates, internationales Recht vom 12. November 1965. Die Vorschriften dieser Akten finden abhängig davon Anwendung, wer unser Kontrahent wird. Im Falle, wenn unser Kontrahent ein Subjekt aus der EU wird, wird die Übereinstimmung (Konvention) angewandt. Wenn der Kontrahent aber aus einem anderen Land kommt, werden wir die Vorschriften des Gesetzes anwenden. Solcher Stand gilt bis zum 17. Dezember 2009, dann werden alle Verträge, die zurzeit der Konvention unterliegen, der Verordnung des Europaparlaments und Rates Nr. 593/2008 (Rom II) unterliegen. Die Wahl des Rechts hat auch viele andere Vorteile. Es lässt den Parteien wesentliches Niveau der rechtlichen Sicherheit, mindestens in Bezug auf die Zuständigkeit für jeweiliges Verhältnis, erreichen. Umso mehr haben die Parteien Möglichkeit den zu schließenden Vertrag an die Anforderungen dieses Rechts anpassen zu können, das im Falle einer Streitsache durch das über den Streit entscheidende Organ angewandt wird. In der Praxis bedeutet es, dass die Parteien wissen, welches Recht die Anwendung findet, sie wissen auch, was sie zu erwarten oder was sie zu fordern haben. Wir sollen nämlich nicht vergessen, dass jede Rechtsordnung, trotz vieler Ähnlichkeiten, nach eigenen Regeln handelt.

Die Wahl des Rechtes soll eindeutig sein, oder sich klar aus den Vertragsbestimmungen oder Sachumständen ergeben. Die Parteien können das Recht für den ganzen Vertrag oder seinen Teil wählen. In solchem Falle, um das Recht entsprechen zu wählen, genügt es, im Vertrag folgendes einzutragen: „Das zuständige Recht für diesen Vertrag ist polnisches Recht“.

Natürlich kann das ausgewählte Recht nicht unbedingt das polnische Recht sein. Es passiert manchmal, dass die Vertragsparteien bei großen Geschäften das Recht eines dritten Landes wählen. Das ist meistens ein Land, in dem sich das Schiedsgericht befindet, das über den Streit entscheidet. Die beste Lösung aber für polnische Unternehmer, in Bezug auf die Kosten, ist die Wahl des polnischen Rechts.

Nebenbei sollte man es bemerken, dass die Parteien die Probleme mit der Anwendung der ausgewählten Rechts vermeiden können, indem sie in den Verträgen das Schiedsgericht eintragen und die Schiedsrichter zugleich bevollmächtigen, über Streitsachen entscheiden zu können, die sich bei der Vertragsabwicklung ergeben, in Anlehnung an Richtigkeitsprinzip und durch Erweiterung des Bereiches des Schiedsverfahrens auf die Bevollmächtigung für die Auslegung der strittigen Vertragsabstimmungen sowie Lückenfüllung und Ausführen der Parteien aus der Ausweglosigkeit, die bei den Verhandlungen entstanden ist.

### **Entscheidung der Streitsachen**

Zu den wichtigen Sachen, die bei den Verhandlungen bezüglich eines internationalen Vertrages berücksichtigt werden sollten, gehört auch die Festlegung des entsprechenden Mechanismus der Entscheidung der Streitsachen, die mit der Vertragsschließung, Inhalt und Abwicklung zusammenhängen. Die Regelung dieser Problematik im Vertragsinhalt erlaubt auch, viele Kosten und Probleme zu vermeiden, insbesondere, wenn es uns gelingt, das Schiedsgericht oder ein ordentliches Gericht in Polen zu verhandeln.

In der Praxis hat es sich schon mehrmals ergeben, dass die Streitsachen zwischen den Kontrahenten am Anfang gütlich – im Wege der Verhandlungen - entschieden werden sollen, erst dann, wenn es nicht erfolgreich wird, sollte man sich an das Gericht wenden, die Sache zu entscheiden. Das sollte aber als letztendlicher Ausweg, aus der zwischen den Kontrahenten entstandenen Streitsache, betrachtet werden.

Es wurde schon erwähnt, wenn wir das Organ wählen, das den Streit entscheidet, dann haben wir zwei Lösungen: ordentliches Gericht oder Schiedsgericht.

### **Schiedsgericht**

In der Praxis werden die Streitsachen durch das Schiedsgericht entschieden. Solche Lösung hat viele Vorteile. Das Verfahren verläuft schneller, ist billiger (bei höheren Werten des Streitgegenstandes) und das Schiedsgericht entscheidet den Streit, ohne es publik bekannt zu machen, und zwar mit demselben Ergebnis. Das Urteil des Schiedsgerichts wird in seinen Folgen dem Urteil des ordentlichen Gerichtes gleichgestellt. Die Spezifik des Schiedsverfahrens trägt umso mehr zur Streitabwendung zwischen den Parteien bei und streicht ihre weitere Zusammenarbeit nicht durch. Die Vollstreckung der Urteile in den Streitsachen mit ausländischen Subjekten, im Falle des Erfolges im Ausland, ist dank der Übereinstimmung von New York vom 1958 gesichert, die die Anerkennung des Urteils vom Schiedsgericht erleichtert.

Der minimale rechtsgemäße Inhalt der Klausel kann nur genaue Bezeichnung der Streitsache oder des Rechtsverhältnisses enthalten, aus dem er sich ergeben könnte. Solche einfachste Klausel ist der Ausdruck: „Alle eventuelle Streitsachen, die sich aus dem vorliegenden Vertrag ergeben können, werden im Einverständnis der Parteien durch das Schiedsgericht in [x] bei [x] entschieden.

Die Parteien können den minimalen Inhalt erweitern, und sich besseren Schutz eigener Interessen gewährleisten. Sie legen in der Regel das Wahlverfahren der Schiedsrichter, den Bereich ihrer Kompetenzen, die Ordnung und Sprache sowie den Ort des Schiedsverfahrens fest.

### **Ordentliches Gerichtswesen**

Außer den Festlegungen bezüglich der Wahl des Schiedsgerichts können die Parteien auch über Gerichtsbarkeit der Landesgerichte entscheiden. Die sich am Geschäft beteiligten Subjekte können ein Land wählen, dessen Landesgerichte zuständig wären, eventuelle Streitsachen zu entscheiden, die sich bei der Vertragsabwicklung ergeben könnten. Sie können die Entscheidung treffen, indem sie den s.g. Prorogationsvertrag im Bereich der Landesgerichtsbarkeit („prorogatio iurisdictionis“) schließen, und die Gerichte des jeweiligen Landes festlegen, sowie, indem sie den s.g. Derogationsvertrag („derogatio iurisdictionis“) schließen, in dem sie die Gerichtsbarkeit eines Landes ausschließen.

Wenn die Parteien das nicht machen, dann finden grundsätzlich die Vorschriften Anwendung – entweder gemeinschaftliche Vorschriften- die Verordnung des Europaparlaments und Rates Nr. 44/2000 – wenn es um Kontrahenten aus der Europäischen Union geht, oder die Vorschriften der internationalen Verträge oder Zivilgesetzbuches bezüglich des internationalen Zivilverfahrens.

Klausel bezüglich der Entscheidung der Streitsachen sind sehr wichtig in Bezug auf den Interessenschutz der Kontrahenten. Sie lassen nicht nur das Risiko der zusätzlichen, unnötigen Kosten vermeiden, aber ermöglichen auch weitere Zusammenarbeit der Handelspartner. Man soll aber die ordnungsgemäße Formulierung der Vertragsbestimmungen in dieser Hinsicht nicht vergessen. Im anderen Fall kann eine schlecht formulierte Klausel, insbesondere Arbitrage- Klausel, mehr Nachteile als Vorteile bringen, z.B. eine solche schlecht formulierte Klausel kann das Schiedsverfahren verlängern. Die Wahl des entsprechenden Rechtes und die Wahl der für die Entscheidung der Streitsachen, die bei der Abwicklung der internationalen Verträge ergeben, zuständigen Gerichte ist von großer Bedeutung, was am Anfang des vorstehenden Artikel betont wurde.

Wenn es uns endlich gelingt, den Eintrag bezüglich polnischen zuständigen Rechts und polnischer Gerichtsbarkeit, nicht unbedingt Schiedsgericht, durchzusetzen, ist die Festlegung solcher rechtlichen Instrumente wichtig, die unsere Zahlungen absichern. Die Zahlungen werden im weiteren Teil dieser Studie besprochen.

### **Grundprinzipien der Vertragsschließung mit ausländischen Kontrahenten**

Die Verhandlungsführung mit dem ausländischen Kontrahenten soll nicht nur das Verhandlungsverfahren der Vertragsbestimmungen umfassen. Solche Verhandlungen sollen durch das Prüfverfahren des Kontrahenten eingeleitet werden. Erst nachdem wir den Kontrahenten geprüft haben, können wir mit ihm den Vertrag unterschreiben. Man soll dafür

sorgen, dass die Leistung, die wir erhalten sollen, insbesondere die Bezahlung, im Vertragsinhalt, außer den o.g. unentbehrlichen Elementen, auf solche Weise gesichert wird, damit es keine Probleme gibt, sie zurückzubekommen.

## **Zahlungssicherung**

Die beste Lösung wäre natürlich, die Bezahlung noch vor dem Wegschicken der Waren ins Ausland zu bekommen oder Bezahlung nach dem Erhalt und der Überprüfung der Ware/ Dienstleistung. Oft ist es aber nicht möglich, nicht nur in Bezug auf die Stellung des Kontrahenten, sondern auch in Bezug auf die Vertragsspezifität. Man soll in solchem Fall verschiedene rechtliche Instrumente nutzen, die uns termingemäße Bezahlung und Bezahlung im Falle finanzieller Schwierigkeiten unseres Kontrahenten sichern.

Es gibt viele mehr oder weniger erfolgreiche rechtliche Instrumente, deren Einführung nicht nur die Bezahlung für die von uns ausgeführte Leistung sichert, sondern manchmal auch eine Sicherung bei nicht ordnungsgemäßer Vertragsabwicklung ist. Die unten angegebenen Lösungen sind Beispielslösungen, man trifft sie oft im Verkehr. Von diesen klassischen Modellen kann man Abweichungen machen, die einzelne Verträge an konkreten Fall anpassen lassen.

## **Akkreditiv [2]**

Akkreditiv ist eine bargeldlose Abrechnungsform zwischen den Firmen, die bei der Abrechnung der Handelsgeschäfte sowohl im ausländischen als auch im inländischen Verkehr angewandt wird. Es wird meistens dann verwendet, wenn Handelsgeschäfte mit dem neuen Partner oder auf den neuen Märkten geknüpft werden und die Kontrahenten keinen direkten Kontakt aufnehmen, oder wenn es befürchtet wird, dass eine der Parteien ihren Verpflichtungen nicht nachkommt, oder wenn die politische, ökonomische und rechtliche Situation des kaufenden Landes nicht stabil ist, was das Geschäft ungünstig beeinflussen könnte. Die grenzüberschreitenden Geschäfte sind meistens viel komplizierter als inländische Geschäfte. Und deswegen ist es wichtig, eigene Interesse auf solche Weise gut zu sichern, um sich keine Kosten bei eventuellen Schwierigkeiten zu bereiten. Die Hilfe eines Rechtsanwalts ist beim Schließen solcher Verträge viel billiger als seine Hilfe bei späteren Streitsachen.