

DAŇOVÁ SPECIFIKA při zakázkách v Rakousku

Mnoho českých stavebních firem nyní objevuje rakouský trh. Co mají udělat, pokud chtějí přijmout zakázku z Rakouska? Jaké možnosti mají? A jak předejít postihům ze strany rakouských úřadů?

Dostali jste v Rakousku první stavební zakázku? Gratulujeme. Nyní vás však čeká řada správních povinností, které mají za úkol chránit rakouský trh. Než pošlete své zaměstnance do Rakouska, musíte si udělat jasno v následujících oblastech: živnostenské oprávnění; zaměstnanci a daně a sociální pojištění.

NAHLÁSIT SE

Ještě než začnete poskytovat služby, musíte toto poskytování nahlásit Ministerstvu hospodářství. K tomu budete potřebovat následující podklady:

- u společností originál živnostenského oprávnění a výpis z obchodního rejstříku včetně ověřeného překladu do německého jazyka;
- potvrzení o povinném ručení na nejméně 1 mil. euro;
- živnostenský list jednatele (pokud je ve státě sídla regulováno, bude požadováno potvrzení o kvalifikaci jiné osoby ve společnosti, pokud není ve státě sídla regulováno, bude požadováno potvrzení o nejméně dvouleté činnosti v rámci posledních 10 let).

VYSLÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

Zaměstnanci, kteří jsou vysláni do Rakouska, mají za každý v Rakousku strávený den nárok na rakouskou mzdu (v závislosti na oblasti činnosti) a další zvýhodnění plynoucí z příslušné kolektivní smlouvy.

Hodinová mzdy pomocné síly ve stavebnictví a v podpůrných stavebních službách se pohybuje mezi 11,61 a 13,63 eur. Obvykle dostávají zaměstnanci za rok 14 měsíčních platů a mají ročně pět týdnů dovolené. Finanční správa kontroluje dodržování minimální mzdy, často i v průběhu kontroly přímo na stavbách. Z minimální mzdy musí být samozřejmě odvedeny i příslušné odvody.

Ještě před započatím práce zaměstnanců v Rakousku musí být nově od 1. ledna 2017 jejich zaměstnání oznámeno Ministerstvu financí (KIAB – kontrola ilegálního zaměstnávání) na formuláři ZK03.

V případě stavebních prací musíte zaměstnance přihlásit i u Fondu dovolené

a náhrad pro pracovníky ve stavebnictví (BUAK) a to v průběhu dvou týdnů od započetí činnosti. Zaměstnanci pak vzniká od BUAK nárok na peněžitou náhradu dovolené.

Za české zaměstnance musí být v Rakousku odvedena daň z příjmů, když se zaměstnanci zdržují na území Rakouska více než 183 dní za jeden kalendářní rok, nebo vznikne zaměstnavateli z důvodu jeho stavební činnosti v Rakousku tzv. stálá provozovna, nebo pokud je odběratel považován za ekonomického zaměstnavatele (přenechání pracovní síly).

PŘENECHÁNÍ PRACOVNÍ SÍLY

Mezi znaky přenechání pracovní síly patří: dodavatel nevyrobí zúčtovatelné/přiraditelné dílo; začlenění zaměstnanců do provozu odběratele; nejsou užívány vlastní pracovní pomůcky a není záruka úspěchu.

Pokud bude vás klient považován za ekonomického zaměstnavatele, zaplatí 77,9 % fakturované částky vám, 20 % jako srážkovou daň finančnímu úřadu a 2,1% jako komunální daň příslušné obci. Od prvního dne působení zaměstnanců na území Rakouska musí být odvedena daň ze mzdy. Pokud pak doložíte, že jste daň ze mzdy odvedli, vrátí vám finanční úřad srážkovou daň ve výši 20 %. Existuje ale i osvobozující rozhodnutí, na základě kterého nemusí rakouský klient odvádět srážkovou daň.

V Rakousku jsou příjmy do 11 000 euro ročně osvobozeny od daně. Sociální a zdravotní pojištění se platí nadále v ČR, pokud nestráví zaměstnanec více než 75 % své pracovní doby v Rakousku. U České správy sociálního pojištění je třeba zažádat a vyplnit formulář A1.

OTÁZKA DPH

Již na začátku stavebního projektu je třeba vyřešit, s jakým DPH budete fakturovat. V některých případech se musíte v Rakousku zaregistrovat k DPH, což závisí na několika okolnostech – např. jaké služby poskytujete nebo kdo je konečným odběratelem.

Pokud v Rakousku stavíte budovy a vašim konečným odběratelem je sou-

AUDITOR

- účetní a daňová poradenská skupina, 50 let na rakouském trhu,
- kanceláře v ČR, na Slovensku a v Rakousku (zde pod jménem Stöger & Partner),
- pomáhá zakládat firmy a zpracovává účetnictví, daně a mzdy,
- v Rakousku poskytuje kompletní služby v češtině a slovenštině.

ALUKOV

- tradičním, českým výrobcem posuvných zastřešení teras CORSO, zastřešení bazénů, vířivých van a zastřešení pro hotely, restaurace a kavárny CORSO HORECA,
- vznik v roce 1995,
- zastoupení ve 40 zemích světa, 500 zaměstnanců.

kromá osoba, musíte se u finančního úřadu zaregistrovat k DPH a z rakouské zakázky také DPH odvést. Pokud naopak do Rakouska dodáváte okna (vč. montáže) a vaším zákazníkem je rakouský generální dodavatel, který je v Rakousku registrován k DPH, nemusíte se v Rakousku k DPH registrovat.

STÁLÁ PROVOZOVNA

Pro vznik stále provozovny je rozhodující charakter a délka trvání vašeho projektu v Rakousku. Pokud např. budete poskytovat malířské práce v kancelářské budově v Rakousku více než šest měsíců, vznikne v Rakousku stálá provozovna. Pokud jste naopak generálním dodavatelem tohoto projektu, vznikne stálá provozovna až po 12 měsících. Otázka vzniku stále provozovny je v některých případech rozhodující i pro další povinnosti, např. výše zmíněný odvod daně ze mzdy vašich zaměstnanců vyslaných do Rakouska.

Pokud vám v Rakousku vznikne stálá provozovna, podléhají zisky z příslušných projektů rakouské dani z příjmů. V tom případě je třeba určit, jaká část projektu vzniká v Rakousku, a tím i jaká část musí být v Rakousku zdaněna.

Kromě toho je samozřejmě možné založit v Rakousku vlastní společnost a realizovat projekty prostřednictvím této společnosti.

Doporučujeme detailní otázky k specifickým projektům prodiskutovat s rakouským daňovým poradcem. ×

Mag. Georg Stöger,
honorární konzul
Rakouské republiky
a majitel skupiny
AUDITOR



CASE STUDY PODNIKÁNÍ V RAKOUSKU

Náklady na podnikání jsou zde vyšší, na druhou stranu jdou dobře na odbyt exkluzivní výrobky. Rakušané jsou ochotni za kvalitu zaplatit. Neorientují se, na rozdíl od Čechů, primárně podle ceny, nýbrž právě podle kvality, přičemž cena je vedlejší. Jejich spotřebitelské a obchodní chování je orientováno s ohledem na dlouhodobou perspektivu, neuvažují nárazově, říká obchodní ředitel ALUKOV, a.s. Pavel Tuček. Firmu, která využila služeb společnosti AUDITOR.

● **Proč jste se rozhodli podnikat v Rakousku?**

Chtěli jsme se rozšířit své podnikání na západní trh. Začali jsme u země, která je nám kulturně nejbližší. Byla to pro nás výzva, nicméně jsme na rakouský trh vstoupili v momentě, kdy byly naše technologie již na takové úrovni, že odpovídaly rakouským standardům. Nároky na kvalitu jsou vysoké. Věděli jsme, že přesvědčíme sofistikovaným designem, profesionálním přístupem a optimálním poměrem ceny a výkonu. Za naším úspěchem stojí také schopnost flexibilně reagovat na požadavky klienta a vyrobit i atypické řešení na míru.

● **S jakými problémy jste se museli v Rakousku vyrovnávat a jak dlouho to trvalo?**

Nějakou dobu trvalo, než jsme pronikli na místní trh. Neměli jsme ještě vybudovanou síť obchodních kontaktů a byli jsme odkázáni sami na sebe. Ze začátku nám nějakou dobu trvalo, než jsme se zorientovali v daňovém systému. S tím nám pomohla právě společnost AUDITOR.

Rakušané hodně kladou důraz na poměr kvality a ceny, který je u nás vyvážený. Proto se nám podařilo na rakouském trhu etablovat. Nabízíme vysokou kvalitu, ale za levnější ceny než naše konkurence. Náklady na podnikání jsou zde vyšší, na druhou stranu jdou dobře na odbyt exkluzivní výrobky. Rakušané jsou ochotni za kvalitu zaplatit. Neorientují se, na rozdíl od Čechů, primárně podle ceny, nýbrž právě podle kvality, přičemž cena je vedlejší. Jejich spotřebitelské a obchodní chování je orientováno s ohledem na dlouhodobou perspektivu, neuvažují nárazově.

● **Proč jste se obrátili na specializovanou firmu? Nezvládli byste to vlastními silami?**

Na AUDITOR jsme se obrátili jakožto na partnera, který má přes 25 let zkušeností a působí v Rakousku. Hledali jsme někoho, kdo tamějšímu trhu dokonale rozumí a podpoří nás v oblasti auditu, daňového poradenství, mzdového a finančního účetnictví i personální agendy. Otázka by neměla znít, zda bychom to zvládli či nezvládli, ale jak efektivně. Kolik by nás to stálo energie, času, který jsme mohli využít jinak a lépe.



Pavel Tuček: Alukov vyváží tři čtvrtiny své výroby za hranice, a to nejenom do Evropy, ale také do Spojených států Amerických, Austrálie a Asie

● **Splnila se vaše očekávání?**

Spolupráce s AUDITOREM si ceníme. Předně nám umožnila soustředit se na ekonomický a hospodářský vývoj našeho podnikání. Uvolnila nám ruce a my se tak můžeme plně věnovat podpoře kontaktu s našimi stávajícími obchodními partnery, navazování spolupráce s novými a vyhledávání dalších zajímavých příležitostí.

Vzhledem k tomu, že se nám podařilo vybudovat si zde stabilní pozici, můžeme se v klidu zabývat rozvojem našeho obchodního potenciálu.

● **Jaké další aktivity směrem do ciziny chystáte?**

Momentálně úspěšně expandujeme na polský trh, kde sklízíme významné úspěchy. Pozitivní ohlasy budí především řady CORSO ENTRY a CORSO PREMIUM. Každoročně Alukov absolvuje se svými výrobky přes 50 oborových výstav po celém světě. Společnost se intenzivně rozrůstá

také v Maďarsku, kde se momentálně dokončuje výstavba nové výrobní haly. Počítáme s dvojnásobným navýšením kapacity produkce a obratu, vznikne 35 nových pracovních míst.

V lednu jsme se rozšířili na čínský trh, kde se orientujeme na klienty z vyšší třídy, kteří kladou důraz na kvalitní evropské řešení na klíč. Sídíme v Shanghai a během roku plánujeme vytvořit dealerskou síť s exkluzivními showroomy v dalších velkých městech, například v Pekingu, Macao či Hongkongu.

● **Lze říci, že zahraniční trhy mají pro Alukov klíčový význam?**

Lze to tak říci. Alukov vyváží tři čtvrtiny své výroby za hranice, a to nejenom do Evropy, ale také do Spojených států Amerických, Austrálie a Asie. Společnost je tradičním, českým výrobcem posuvných zastřešení teras CORSO, zastřešení bazénů, vířivých van a zastřešení pro hotely, restaurace a kavárny CORSO HORECA.

Vznikli jsme v Orli u Chrudimi v roce 1995. Od té doby výrobky pod značkou ALUKOV užívají desítky tisíc zákazníků po celém světě. S roční produkcí zastřešení více než tři tisíc výrobků na míru se řadíme mezi nejvýznamnější společnosti v oboru v celé Evropě. Začali jsme se rozšiřovat do zahraničí již pět let po svém založení. Nejprve jsme zaměřili směr na východ na Slovensko, následovalo Rumunsko, Maďarsko, Polsko, Rusko a další. Na Slovensku, Ukrajině a ve středoasijských zemích jsme získali dominantní postavení na trhu.

Na západ jsme nasměrovali aktivity v roce 2003, přičemž první zemí, kde jsme začali se zastřešením bazénů podnikat, bylo právě Rakousko. Následně expandovali do Německa, Itálie, Francie a dalších zemí Evropské unie. V současné době rozšiřuje síť showroomů v Americe a Asii, kde se daří v Indii, Koreji a nově i v Číně.

Za 20 let se ALUKOV vypracoval mezi nejvýznamnější společnosti ve svém oboru v Evropě a prosadil se i tam, kde lidé nejsou na zastřešení zvyklí. Například ve Švédsku byl Alukov jedním z prvních výrobců zastřešení, na Novém Zélandě vůbec první. V USA, v zemi s nejvyšším počtem bazénů, nejprůběžnějšími bezpečnostními kritérii, ovšem i s minimem výrobců zastřešení, působíme přes deset let.

-jik-