



Staże

Ośrodka RENO WATOR



RENOWATOR

PARTNERSTWO NA RZECZ ROZWOJU
OŚRODEK **RENOWATOR** DLA
MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Świadczenie usług na rynku niemieckim przez firmy polskie



(w ramach umów o dzieło)

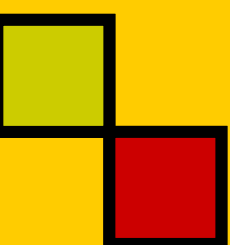


Izabela Solenik

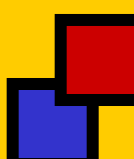
Opracowanie wykonane w ramach stażu w Instytucie Badań
Systemowych PAN pod patronatem ośrodka Renowator



Przedstawienie wizji

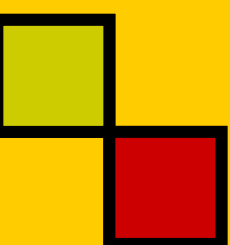


Pomysł napisania opracowania zrodził się z faktu braku dostępu do jednego uniwersalnego źródła informacji dla polskich przedsiębiorców, którzy pragnęliby rozwinąć swoją działalność poza Polską, w innych krajach Unii Europejskiej, a w szczególności w Niemczech. Ogrom procedur, kryteriów i utrudnień, które piętrzą się przed potencjalnym przedsiębiorcą, aby zaistnieć i działać na rynku usług w Niemczech może zniechęcić niejednego. Warto, zatem pomóc tym, którzy odważą się podjąć to wyzwanie, bo obroty, które wiążą się z legalnym zatrudnieniem polskich firm w Niemczech, na poziomie ca. 300-350mln € oraz zatrudnienie na poziomie ca. 12.000 polskich pracowników w skali roku najlepiej o tym świadczą.



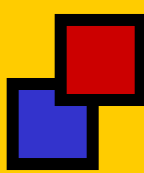


Cel i zamierzenia



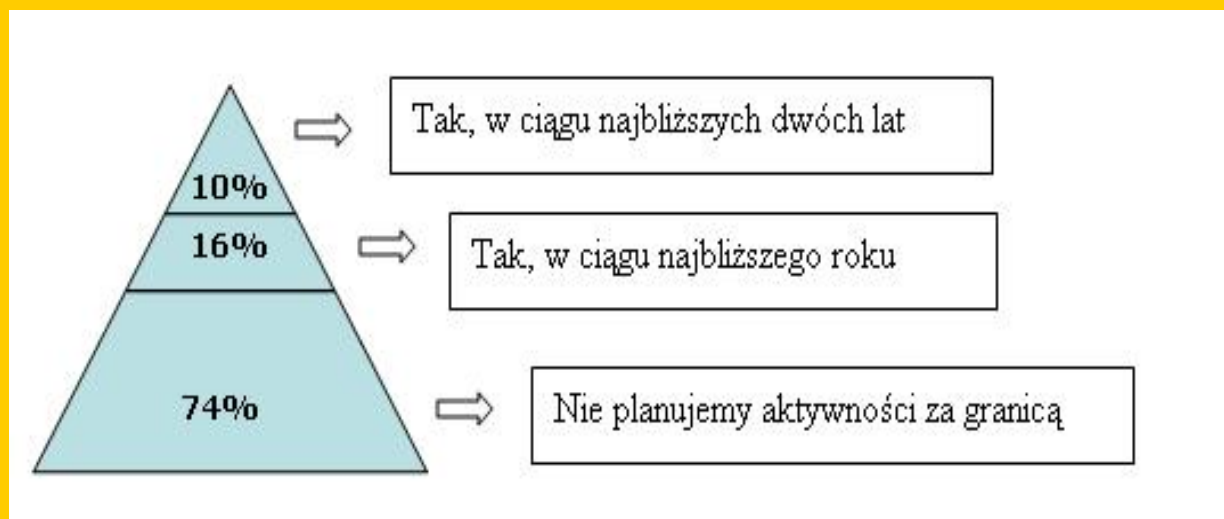
Opracowanie zawiera prezentację zagadnień i niezbędne informacje dla polskich przedsiębiorców pragnących wejść ze swoimi usługami na niemiecki rynek pracy, dzięki czemu jest pomocny przy planowaniu rozwoju firmy oraz podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych.

Opracowanie skierowane jest do małych i średnich firm z sektora usług:

- budowlanych i branż pokrewnych, m.in.:
 - elektroinstalacyjnych,
 - fasadowych,
 - montażu konstrukcji stalowych,
 - izolacyjnych,
 - renowacji zabytków,
 - dekoratorstwa wnętrz,
 - sprzętania budynków, inwentarza i środków transportu,
- które to firmy zamierzają rozpocząć działalność na niemieckim rynku usług.
- 

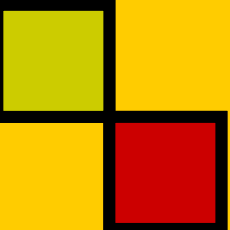
Kto jest zainteresowany eksportem?

Czy firmy budowlane planują rozpoczęcie zagranicznych projektów? Na podstawie ankiet zebranych przez PMR Reaserch z 214 największych firm budowlanych działających na polskim rynku udzielono następujących odpowiedzi:





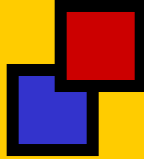
Dzisiejsza sytuacja



Brak swobodnego podejmowania pracy w Niemczech został wprowadzony na okres przejściowy wg formuły 2+3+2 czyli na maksymalny okres 7 lat aż do 30.04.2011 roku.

Polski pracownik jako obywatel UE nie potrzebuje już mieć wizy.

Warunek członkostwa Polski w UE stanowi, że w Niemczech w okresie przejściowym mamy:

- całkowitą swobodę zakładania firm i osiedlania się osób fizycznych,
 - ograniczoną swobodę świadczenia usług,
 - całkowity brak swobody przepływu pracowników.
- 



Dostępne opcje

Pracę w Niemczech mogą podejmować na określonych warunkach:

- pracownicy sezonowi (zatrudniani na max. 4 miesiące w roku kalendarzowym poprzez www.ohp.pl)
- pracownicy transgraniczni (pracownik mieszka w Polsce a pracuje w Niemczech i przynajmniej raz w tygodniu wraca do domu)
- pracownicy delegowani / wysłani,

choć po wejściu Polski do UE doszła jeszcze grupa

- pracowników – gości,
- personelu kierowniczego polskich filii niemieckich spółek,
- fachowców o wyjątkowych kwalifikacjach,
- studentów i praktykantów,
- pracowników prowadzących samodzielną działalność, czyli tzw. samozatrudnienie.

Każda z tych grup musi jednak spełniać określone kryteria i wymogi formalno-prawne. Żadnych ograniczeń nie ma, gdy rozpoczniemy własną działalność gospodarczą w Niemczech.

News z ostatniej chwili!

Od 1 listopada 2007 swoboda zatrudniania w Niemczech inżynierów, specjalistów od budowy maszyn, pojazdów i elektrotechniki.



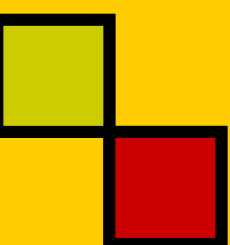
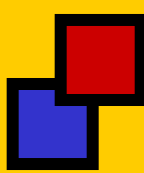
Warunki umów o dzieło

- ustalenie i doprowadzenie do konkretnie zdefiniowanego efektu pracy ewentualnie dokonanie zmiany rzeczy jako przedmiotu umowy o dzieło,
- świadczenie prac i czynności może mieć miejsce w obrębie sektora usług budowlanych i pokrewnych, sprzątanía budynków, inwentarza i środków transportu oraz dekoratorstwa wnątrz,
- wykonywanie prac własnym, wykwalifikowanym personelem pod własnym nadzorem, bez udziału zlecającego jako zarządzającego pracownikami,
- przewidywany okres realizacji umowy o dzieło nie może być dłuższy niż 2 lata,
- zleceniodawcą nie może być instytucja publiczna ani osoba prywatna (wyjątek stanowi renowacja zabytków) i jedynie firma niemiecka,
- pracownicy muszą otrzymywać płacę netto na poziomie wynagrodzenia pracowników miejscowych włącznie z dodatkami za pracę w nadgodzinach,
- w przypadku wykonywania prac w przeważającej mierze z zakresu budownictwa konieczność przynależenia do ÜLAK i odprowadzania składek do SOKA-Bau,
- realizacja umowy o dzieło tylko w regionach otwartych czyli dopuszczonych przez Federalną Agencję Pracy.



W jaki sposób rozpocząć działalność?

Kolejne kroki na drodze polskiego przedsiębiorcy do wyznaczonego celu:

- 
1. Wystąpienie o przydział limitu zatrudnienia
 2. Zawarcie umowy o dzieło z niemieckim partnerem
 3. Przygotowanie pracowników do oddelegowania do pracy w ramach umowy o dzieło w Niemczech
 4. Uzyskanie pozwoleń na pracę
 5. Ubezpieczenie pracowników w ZUS
 6. Uzyskanie EKUZ
 7. Zameldowanie w Niemczech
 8. Uzyskanie pozwolenia na pobyt
 9. Realizacja umowy o dzieło
- 

Od momentu podjęcia zamiaru wejścia na rynek usług w Niemczech do chwili rozpoczęcia realizacji pierwszej umowy o dzieło należy przewidzieć przynajmniej pół roku.

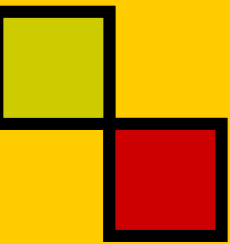


Zagrożenia

- brak systemu informacji urzędowej do zasięgnięcia sprawdzonej informacji oraz uzyskiwania porad, doradztwa usługowego etc.
- długotrwałe procedury i utrudnienia administracyjne,
- liczne kontrole budów, często przesadne, w zakresie dotrzymywania warunków płacowo-socjalnych, warunków pracy i urlopu,
- szczegółowe kontrole pracowników świadczących usługi,
- próby domagania się wpłaty składek ubezpieczeniowych do niemieckiej kasy i kwestionowania zwolnienia z niemieckich ubezpieczeń,
- domaganie się w czasie kontroli dokumentów przetłumaczonych na język niemiecki,
- sekwestr majątkowy,
- stosowanie niewspółmiernych kar do przewinień przez niemieckie instytucje kontrolujące, w postaci nawet zamknięcia budowy, wejścia na konto, zaarrestowania pracownika,
- opóźnienia i trudności w wyegzekwowaniu płatności za wykonane prace.



Podsumowanie

- 
- Świadczenie usług w Niemczech przez polskie firmy jest trudne ale wykonalne. Połowa sukcesu to „know-how” czyli wiedzieć, jak to robić czy też wiedzieć, gdzie szukać informacji. I temu celowi służy to opracowanie.
 - Nie wszystkie szczegóły znaleźć można w omawianym opracowaniu lecz główny szlak i wytyczenie kolejnych kamieni milowych na drodze do celu zostało obszernie przedstawione na stronie <http://www.ibspan.waw.pl/~solenik/> w zakładkach: renowator (w postaci strony HTML) oraz analiza.doc (opracowanie tekstowe).
 - Wiele przydatnych linków i innych źródeł informacji posłuży rozwianiu pojawiających się pytań i wątpliwości.
 - Świat należy do odważnych a ryzyka minimalizuje rzetelność i fachowość, aby nie dać się zaskoczyć niewiedzą.
- 