

**WARUNKI PROWADZENIA
DZIAŁALNOŚCI
GOSPODARCZEJ
W NIEMCZECH**

Gliwice, wrzesień 2004

Opracowanie :

Regionalna Izba Przemysłowo-Handlowa w Gliwicach

Obywatel polski ma prawo do podjęcia i prowadzenia w Niemczech samodzielnej działalności gospodarczej oraz do zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw, zwłaszcza spółek, niezależnie od wysokości udziału wniesionego do spółki kapitału własnego.

Istnieje kilka sposobów zaistnienia na rynku niemieckim polskiego przedsiębiorcy. Polskie firmy mogą bezpośrednio wejść na tamtejszy rynek, jednak wiążą się z tym dosyć wysokie koszty. Innym sposobem, bardzo popularnym wśród polskich przedsiębiorców jest skorzystanie z pośrednictwa **agenta handlowego**.

W Niemczech agenci stanowią bardzo rozbudowaną i wyspecjalizowaną branżę. Obecnie działa ich około 60 tysięcy, działalność ponad jedna trzecia powiązana jest z firmami zagranicznymi eksportującymi swoje towary na rynek niemiecki. Ponad 40 % niemieckich agentów handlowych i firm agencyjnych posiada również swoje przedstawicielstwa za granicą.

Zadaniem agenta w zamian za odpowiednią prowizję jest poszukiwanie nabywców dla oferowanych towarów czy usług. Agenci handlowi oferują najczęściej bardzo szeroki zakres usług, może to być np. akwizycja połączona ze zdobywaniem klientów, prowadząca do zawierania kontaktów handlowych, obserwacja i monitoring poczyną konkurencji, doradztwo techniczne, ochrona marki producenta, organizacja i realizacja logistyki, itp.

Samodzielna działalność gospodarcza

Osoba prowadząca w Niemczech samodzielną działalność zarobkową (selbstständige Erwerbstätigkeit) stanowi jednoosobowe przedsiębiorstwo (Einzelunternehmen) podlegające regulacjom Kodeksu Cywilnego (Bürgerliche Gesetzbuch BGB). Przedsiębiorstwo jednoosobowe nie musi być wpisane do rejestru