

DE živnosť - Gewerbe - v čom musíš mať jasno pred odchodom?		
	Oblasť a kľúčová otázka	Realita a riziko (Prečo je to dôležité)
1	Máš viac ako jedného klienta alebo plán, ako ich získať?	Ak robíš len pre jedného, hrozí ti fiktívna živnosť (Scheinselbstständigkeit). Pokuty sú likvidačné.
2	Vieš, čo je Freistellung a ako ho vybavíš včas?	Bez tohto dokumentu ti klient legálne strhne 15 % z každej faktúry ako stavebnú daň.
3	Máš rezervu aspoň 2 000 eur na prvých 6 týždňov?	Faktúru vystavíš po mesiaci, splatnosť je ďalších 14-30 dní. Dovtedy žiješ z vlastných zdrojov.
4	Rozumieš, ako funguje ohlásenie živnosti a prihlásenie na adrese?	Bez nemeckej adresy (Anmeldung) si živnosť neotvoríš. Potrebuješ vedieť, na ktorý úrad ísť.
5	Vieš, že si musíš sám platiť nemecké zdravotné poistenie?	Ako živnostník si ho platiš sám (cca 200-400 eur mesačne). Štát nedoplatky nekompromisne vymáha.
6	Máš kompletne vlastné náradie a auto v dobrom stave?	Používanie náradia klienta je znakom fiktívnej živnosti. Musíš pôsobiť ako samostatná firma.
7	Vieš, ako správne vystaviť nemeckú faktúru (Rechnung)?	Musí obsahovať tvoje daňové číslo (Steuernummer) a zákonné náležitosti, inak ti ju klient nepreplatí.
8	Máš vyriešené poistenie zodpovednosti za škodu?	Ak spôsobíš škodu na stavbe, ručíš celým svojím majetkom. Komerčná poisťka je nevyhnutnosť.
9	Rozumieš pravidlám SOKA-BAU, ak nebudeš pracovať sám?	Akonáhle máš pomocníka alebo zamestnanca, vzniká povinnosť odvádzať peniaze do dovolenkovej pokladnice.
10	Je tvoja nemčina aspoň na úrovni A2?	Úrady a klienti nebudú hovoriť po slovensky. Musíš rozumieť zmluvám a pokynom na stavbe.
Bonusová otázka pre tvoju psychickú pohodu: Čo ak táto zákazka skončí zo dňa na deň? U živnostníkov neexistuje výpovedná lehota ako u zamestnancov. Maj vždy v mobile uložené kontakty na 2-3 iné nemecké firmy alebo slovenské partie. Plán B je tvoja "poistka proti stresu".		