AHK
Deutsch-Tschechische
Industrie- und Handelskammer
Česko-německá
obchodní a průmyslová komora

3/2026

Newsletter Recht & Steuern



Liebe Mitglieder und Freunde der DTIHK,

Recht und Steuern bleiben in Bewegung – und damit auch die Anforderungen an Unternehmen und ihre Entscheidungsträger. Gerade in Tschechien und im grenzüberschreitenden Geschäft bringen neue gesetzliche Vorgaben und aktuelle Rechtsprechung laufend neue Fragen mit sich.

In dieser Ausgabe beleuchten wir ausgewählte Themen, die für die unternehmerische Praxis besonders relevant sind: von der sicheren Strukturierung von Unternehmens- und Privatvermögen über grenzüberschreitende Geschäftsführer- und Konzernstrukturen bis hin zu E-Invoicing, Haftungsfragen und dem Schutz geistigen Eigentums.

Ergänzt wird die Ausgabe durch aktuelle Rechtsprechung des Obersten Gerichts der Tschechischen Republik.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns, Ihnen damit wieder praxisnahe Impulse für Ihr Unternehmen zu geben.

Ihre



Dr. Alena Klikar
Vorsitzende des AK
Recht & Steuern der DTIHK



Mgr. Peter Hrbik
Leiter Competence Center
Investorenberatung & Recht
der DTIHK

Inhalt

Mgr. Jan Najman 2
Wie Sie Ihr unternehmerisches und privates Vermögen sicher strukturieren

Věra Jankovcová, Monika Lodrová 5
Deutscher Geschäftsführer einer tschechischen s.r.o.: Steuer- und Sozialversicherungsrisiken bei grenzüberschreitender Geschäftsführertätigkeit

Ing. Jan Kotala, Ing. Miroslav Skopec 7
ViDA in Tschechien – wann und wie können Unternehmen E-Invoicing erwarten?

Dalibor Šimeček, Vladimír Lhotský, Alexander Pfersdorff ... 9
Konzernrationalisierung in Tschechien: Rechtliche und steuerliche Instrumente zur Optimierung von Konzernstrukturen

Dr. Ernst Giese, Mgr. Bc. Karolína Szturc 12
Der Oberste Gerichtshof stärkt den Gläubigerschutz: Persönliche Haftung von Organmitgliedern bei unterlassener Insolvenzantragstellung

JUDr. Nikola Skutková, LL.M. 14
Geistiges Eigentum im Unternehmen: Haben Sie im Blick, was Ihrem Unternehmen gehört?

JUDr. Alice Kubová Bártková, M.E.S. 16
Neuer Ansatz bei der Auslegung von Beförderungsverträgen: Urteil des Obersten Gerichts der Tschechischen Republik, Az. 31 Cdo 1163/2025



Mgr. Jan Najman
Rechtsanwalt

Accace Legal s.r.o.,
advokátní kancelář

+420 733 612 917
Jan.Najman@accace.com

Wie Sie Ihr unternehmerisches und privates Vermögen sicher strukturieren

So läuft es oft – und so sollte es nicht laufen

Die meisten Unternehmer beschäftigen sich mit der Struktur ihres Vermögens erst dann, wenn es eigentlich schon zu spät ist: bei einer Scheidung, im Streit mit einem Mitgesellschafter oder wenn das Unternehmen an die Kinder übergeben werden soll. Dabei gibt es längst Instrumente, mit denen sich das unternehmerische Risiko vom privaten Vermögen trennen lässt und die zugleich eine geordnete Vermögensnachfolge ermöglichen – und diese sind keineswegs nur Milliardären vorbehalten. Holdingstrukturen, Trusts und Stiftungsfonds werden heute ganz selbstverständlich auch von kleinen und mittleren Familienunternehmen genutzt. Es geht lediglich darum, für die jeweilige Situation die richtige Kombination zu finden, denn hier gilt mit Sicherheit nicht „one size fits all".

Worüber Sie nachdenken sollten, bevor Sie Ihr Vermögen strukturieren

Bevor ein Unternehmer entscheidet, wie er die Struktur seines Vermögens gestaltet, sollte er sich über einige Punkte Klarheit verschaffen.

1. Was ist das Hauptziel? Geht es um den Schutz des Vermögens vor unternehmerischen Risiken, um die Absicherung der Familie, um eine reibungslose Unternehmensnachfolge, um den Schutz des Familienvermögens im Fall einer Scheidung – oder um eine Kombination mehrerer Ziele?
2. Um welches Vermögen geht es? Ein Anteil an einem (oder mehreren) Unternehmen ist etwas anderes als eine selbst genutzte Immobilie, Anlageimmobilien, ein Wertpapierportfolio oder ein Kontoguthaben.
3. Welcher Zeithorizont wird zugrunde gelegt? Eine Lösung für die nächsten fünf Jahre (etwa zur Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs) sieht anders aus als eine Struktur, die auf zwei Generationen ausgelegt ist.
4. Wie viel Kontrolle über das Vermögen möchten Sie behalten? Eine häufige – und meist unbegründete – Sorge von Unternehmern gegenüber Stiftungen und Trusts ist, dass sie durch deren Errichtung die Kontrolle über ihr Vermögen verlieren könnten.
5. Wie sieht die familiäre Situation aus? Die Anzahl der Kinder, ihr Alter, ihr Verhältnis zueinander und zum Unternehmen, ein eventueller zweiter Ehepartner oder die Sorge vor einer künftigen Scheidung eines der Erben spielen hier eine wichtige Rolle.

Für die genannten Zwecke stehen mehrere zentrale Instrumente zur Verfügung. Diese werden in der Praxis häufig kombiniert und bei Bedarf durch weitere Instrumente ergänzt.

Die Holding

Eine Holdingstruktur bedeutet, dass über den operativen Gesellschaften eine Muttergesellschaft steht, die die Anteile hält. Die wichtigsten Vorteile sind die Trennung des unternehmerischen Risikos zwischen den einzelnen Gesellschaften (Probleme in einer Gesellschaft gefährden die anderen nicht), eine einfachere Übertragung oder ein einfacherer Verkauf von Anteilen, ohne jede Gesellschaft einzeln regeln zu müssen, sowie die Möglichkeit, Gewinne zu konsolidieren und innerhalb der Gruppe effizienter umzuverteilen. Ein typischer erster Schritt beim Aufbau einer Holding ist die Trennung der operativen Gesellschaft von der Gesellschaft, die die Immobilien hält. Die Holding ist in der Regel der erste Schritt, der bereits für Unternehmer mit zwei oder mehr Gesellschaften sinnvoll ist. Zudem ist sie das am leichtesten verständliche Instrument – sie ▶

funktioniert wie eine gewöhnliche GmbH oder AG. Vermögen, das nicht dem Unternehmen dient, hält der Inhaber direkt und nicht über die Holding.

Trust, Stiftung oder vergleichbare ausländische Instrumente

Das Wesen eines Trusts (svěřenský fond) besteht darin, dass Vermögen aus dem Eigentum des Gründers ausgesondert und von einem bestellten Verwalter nach Regeln verwaltet wird, die der Gründer selbst in der Fondssatzung festlegt. Das Vermögen gehört damit formell niemandem, dient aber einem bestimmten Zweck oder einem bestimmten Begünstigten (in der Regel Familienmitgliedern). Die wichtigsten Vorteile sind der Schutz des Vermögens vor unternehmerischen Risiken, die Möglichkeit, präzise Regeln für künftige Generationen festzulegen (etwa, dass Kinder Erträge erst ab einem bestimmten Alter erhalten oder dass das Vermögen nicht veräußert werden darf), sowie die Vermeidung eines Nachlassverfahrens, da das im Trust gehaltene Vermögen nicht zum Nachlass gehört.

Ein Stiftungsfonds (nadační fond) ähnelt dem Trust insofern, dass er das Vermögen von der Person des Gründers trennt. Im Unterschied zum Trust handelt es sich jedoch um eine eigenständige juristische Person, die selbst eindeutiger Eigentümer des eingebrachten Vermögens ist. Darin kann gegenüber dem Trust ein Vorteil liegen: Das Konzept eines „Vermögens ohne Eigentümer" ist schwerer zu vermitteln. Zudem ist der Stiftungsfonds im Vergleich zum Trust weniger starr, wenn es um künftige Änderungen geht.

Die Familiengesellschaft (Family Office)

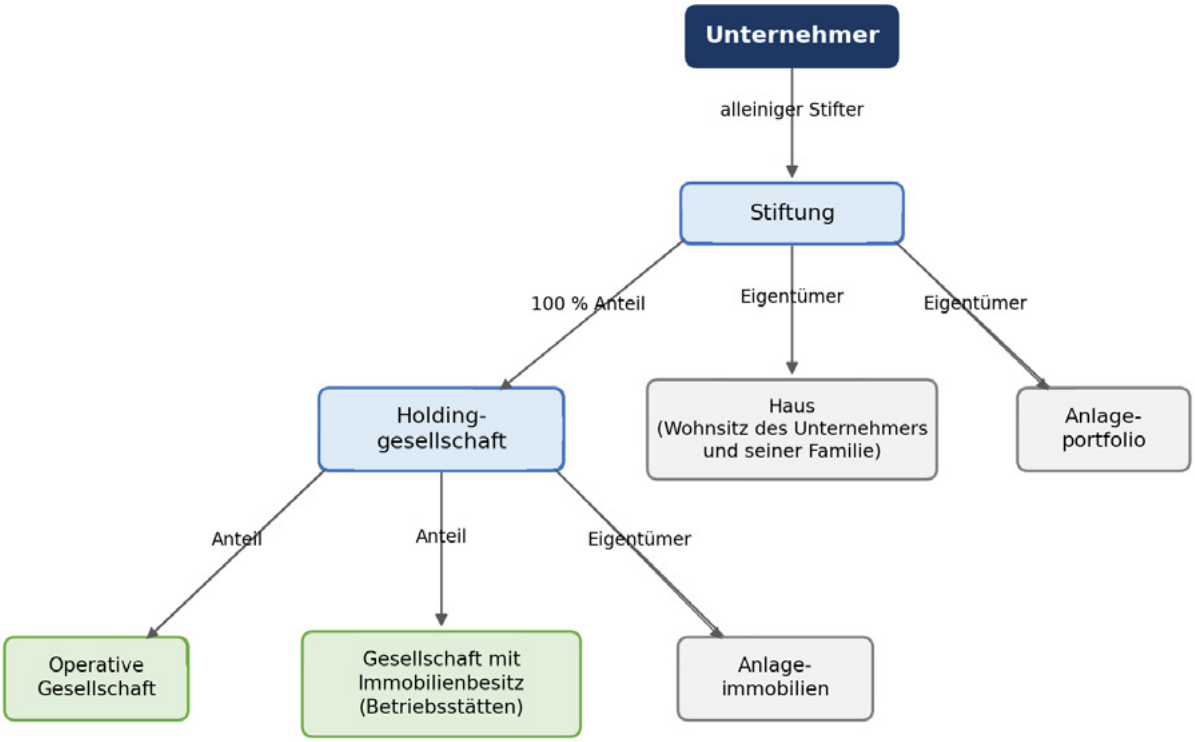
Als Alternative zu den oben genannten Fonds kann eine Familie eine eigene Gesellschaft (GmbH oder AG) halten, deren Zweck die Verwaltung des Familienvermögens ist. Eine solche Gesellschaft verfügt über eine detailliert ausgearbeitete Satzung, die speziell auf die Verwaltung des Familienvermögens zugeschnitten ist. ▶



Ein Praxisbeispiel, das mehrere Möglichkeiten kombiniert

Ein Unternehmer hält 100 % der Anteile an einem Produktionsunternehmen. Diesem Unternehmen gehören auch die Immobilien, in denen es seine Geschäftstätigkeit ausübt. In diesem Unternehmen ist der Unternehmer zugleich Geschäftsführer und trägt damit die entsprechende Haftung. Darüber hinaus besitzt er das Haus, in dem er wohnt, mehrere Anlageimmobilien und ein Aktienportfolio.

Seine größte Sorge ist, dass ihn eine etwaige Geschäftsführerhaftung nicht sein Vermögen kosten und ein möglicher Misserfolg seines Produktionsunternehmens nicht die Immobilien gefährden soll, in denen dieses Unternehmen tätig ist. Das Ergebnis kann folgende Struktur sein:



Welche Vorteile bietet diese Struktur:

- eine etwaige Haftung des Unternehmers aus seiner Geschäftsführerfunktion gefährdet nicht sein Vermögen,
- etwaige Probleme aus dem Betrieb seines Unternehmens gefährden nicht die Immobilien, in denen sein Unternehmen tätig ist,
- unternehmerische Entscheidungen bleiben sowohl in der operativen als auch in der Immobiliengesellschaft flexibel, da diese von einer anderen Handelsgesellschaft gehalten werden (würde eine Stiftung sie direkt halten, wäre die Entscheidungsfindung etwas starrer),
- auch ein etwaiger Verkauf von Anteilen an der operativen und/oder der Immobiliengesellschaft bleibt flexibel (aus demselben Grund wie im vorherigen Punkt),
- Einkünfte aus Dividenden oder aus dem Verkauf von Anteilen unterliegen auf Ebene der Holdinggesellschaft keiner Besteuerung und können für weitere unternehmerische Vorhaben genutzt werden,
- auch Investitionen in Immobilien bleiben flexibel: Würde eine Stiftung die Immobilien halten, könnten diese nicht als Sicherheit verwendet werden; für eine Holdinggesellschaft gilt diese Einschränkung nicht.

Deutscher Geschäftsführer einer tschechischen s.r.o.: Steuer- und Sozialversicherungsrisiken bei grenzüberschreitender Geschäftsführertätigkeit



Věra Jankovcová
Partner

BDO Czech Republic, s.r.o.

+420 604 208 451
Vera.Jankovcova@bdo.cz



Monika Lodrová
Partner

BDO Czech Republic, s.r.o.

+420 734 282 190
monika.lodrova@bdo.cz

In deutsch-tschechischen Unternehmensgruppen kommt es nicht selten vor, dass eine in Deutschland steuerlich ansässige Person zum Geschäftsführer einer tschechischen s.r.o. bestellt wird. Die Tätigkeit wird dabei häufig teils physisch in Tschechien, teils von Deutschland aus ausgeübt, etwa im Homeoffice oder in den Geschäftsräumen der Muttergesellschaft. Gerade eine solche scheinbar alltägliche Konstellation kann in beiden Staaten zu einer unterschiedlichen steuerlichen Beurteilung führen.

Tschechische Sicht: Anknüpfung der Vergütung an die Funktion als Mitglied des satzungsmäßigen Organs

Aus tschechischer Sicht ist entscheidend, dass Geschäftsführer einer s.r.o. als Mitglied eines Organs einer juristischen Person gelten. Ihre Vergütung wird daher in der tschechischen Praxis als Vergütung eines Organmitglieds qualifiziert und bei Anwendung des deutsch-tschechischen Doppelbesteuerungsabkommens („DBA") dem Artikel 16 „Aufsichtsrats- und Verwaltungsratsvergütungen" zugeordnet. Die Vergütung für die Tätigkeit als Geschäftsführer einer tschechischen s.r.o. stellt nach tschechischer Praxis somit Einkünfte aus Quellen in der Tschechischen Republik dar. Eine entsprechende steuerliche Behandlung ist auch im tschechischen Steuerrecht vorgesehen[1].

Die praktische Folge ist, dass **die Tschechische Republik grundsätzlich die gesamte Vergütung des Geschäftsführers einer tschechischen Gesellschaft besteuert, unabhängig davon, wo der Geschäftsführer seine Tätigkeit physisch ausübt.**

Deutsche Sicht: Anknüpfung der Vergütung an den tatsächlichen Tätigkeitsort

Die deutsche Verwaltungspraxis folgt einer anderen Logik. Bei Organen von Kapitalgesellschaften unterscheidet sie zwischen geschäftsleitenden und überwachenden Tätigkeiten. Vergütungen von Geschäftsführern, die geschäftsleitende Tätigkeiten (mit exekutivem Charakter) ausüben, werden aus deutscher Sicht in der Regel als Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit behandelt. Deutschland stellt daher typischerweise darauf ab, wo die Tätigkeit physisch ausgeübt wird, und ordnet das Besteuerungsrecht entsprechend zu.[2]

Qualifikationskonflikt und mögliche Lösungsansätze

Dies kann zu einem sogenannten Qualifikationskonflikt führen. Die Tschechische Republik besteuert die gesamte Vergütung als Vergütung eines Organmitglieds, während Deutschland den auf die in Deutschland ausgeübte Tätigkeit entfallenden Vergütungsteil dort als steuerpflichtig behandelt. Für diesen Teil der Einkünfte kann es daher zu einer nicht beseitigten Doppelbesteuerung kommen, wenn Deutschland als Ansässigkeitsstaat keine entsprechende Steuerentlastung gewährt. ▶

Als praktische Lösungsmöglichkeit kommt ein Verständigungsverfahren nach Artikel 25 des DBA in Betracht. Ein solches Verfahren ist in der Praxis jedoch häufig sehr zeit- und verwaltungsaufwendig, sodass der Geschäftsführer mitunter mehrere Jahre auf die Steuererstattung warten muss.

Konzerninterne Kosten

In der Praxis kommt es häufig auch vor, dass der Geschäftsführer einer tschechischen s.r.o. nicht unmittelbar von der tschechischen Gesellschaft, sondern von einer ausländischen Konzerngesellschaft vergütet wird, die die Kosten anschließend an die tschechische Gesellschaft weiterbelastet. Sobald die tschechische Gesellschaft jedoch wirtschaftlich die mit der Ausübung der Geschäftsführerfunktion verbundenen Kosten trägt, ist es zu prüfen, ob dieselbe steuerliche Behandlung greift wie bei einer unmittelbaren Zahlung der Vergütung durch die tschechische Gesellschaft (Besteuerung der gesamten Vergütung in Tschechien).

Werden die Kosten im Wege verschiedener konzerninterner Leistungen weiterbelastet, kann zudem ihre steuerliche Abzugsfähigkeit problematisch sein (vgl. etwa die tschechische Rechtsprechung zu sogenannten Management Fees[3]).

Sozialversicherungsbeiträge

Bei einem deutschen Geschäftsführer einer tschechischen Gesellschaft sind außerdem die Auswirkungen auf die Beiträge zur Sozial- und Krankenversicherung zu beachten. Nach den EU-Koordinierungsvorschriften im Bereich der sozialen Sicherheit[4] ist ein einziger Staat zu bestimmen, dessen Sozialversicherungssystem der Geschäftsführer unterliegt. Für die Beurteilung der Zuständigkeit sind folgende Kriterien maßgeblich: der Ort, an dem der Geschäftsführer seine Tätigkeit physisch ausübt, etwaige weitere Tätigkeiten und sein Hauptwohnsitz. In dem nach diesen Regeln bestimmten Staat sind die die Vergütung zahlenden Unternehmen verpflichtet, die Sozialversicherungsbeiträge nach den Vorschriften dieses Staates abzuführen. Zum Nachweis des anwendbaren Sozialversicherungsrechts sollte der Geschäftsführer eine A1-Bescheinigung (Bescheinigung über die anzuwendenden Rechtsvorschriften der sozialen Sicherheit) einholen.

Risiko einer Betriebsstätte

Übt der deutsche Geschäftsführer seine Tätigkeit auch in Deutschland aus, besteht zudem das Risiko, dass die tschechische Gesellschaft dort eine Betriebsstätte begründet. Werden aus dem deutschen Homeoffice tatsächlich Entscheidungen zur laufenden Geschäftsführung der tschechischen Gesellschaft getroffen, kann nach aktueller deutscher Verwaltungsauffassung das Risiko einer Geschäftsleitungsbetriebsstätte bestehen. Dieses Risiko ist von der gewöhnlichen Tätigkeit eines Arbeitnehmers im Homeoffice abzugrenzen, bei der die deutsche Finanzverwaltung regelmäßig darauf abstellt, ob dem Arbeitgeber hinsichtlich der häuslichen Räumlichkeiten des Arbeitnehmers eine ausreichende Verfügungsmacht zusteht."[5]

[1] Bundesministerium der Finanzen, Steuerliche Behandlung des Arbeitslohns nach den Doppelbesteuerungsabkommen, BMF-Schreiben vom 12. 12. 2023, IV B 2 - S 1300/21/10024 :005, DOK 2023/0921455, Abschnitt 6.1 „Organe von Kapitalgesellschaften", Rn. 352-359.

[2] Vgl. z. B. Urteil des Obersten Verwaltungsgerichts der Tschechischen Republik vom 10. 8. 2023, Az. 9 Afs 42/2023-43; damit zusammenhängendes Urteil des Regionalgerichts Brünn vom 28. 11. 2022, Az. 30 Af 57/2021-76.

[3] § 22 Abs. 1 Buchst. g Ziff. 15 des Gesetzes Nr. 586/1992 Slg. über die Einkommensteuern in der jeweils geltenden Fassung

[4] Verordnung (EG) Nr. 883/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. 4. 2004 zur Koordinierung der Systeme der sozialen Sicherheit und Verordnung (EG) Nr. 987/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. 9. 2009 zur Festlegung der Modalitäten für die Durchführung der Verordnung (EG) Nr. 883/2004 („EU-Koordinierungsvorschriften im Bereich der sozialen Sicherheit").

[5] Bundesministerium der Finanzen, Entwurf eines BMF-Schreibens zu den Grundsätzen der Verwaltung für den Betriebsstättenbegriff und die -begründung im innerstaatlichen und internationalen Steuerrecht, 13. 2. 2026, Abschnitt 5.2, Rn. 143 sowie Abschnitte II.5.1 bis II.5.4, Rn. 140-146 (es handelt sich um den Entwurf einer Verwaltungsanweisung).

ViDA in Tschechien – wann und wie können Unternehmen E-Invoicing erwarten?

Mit der Initiative „VAT in the Digital Age" (ViDA) verfolgt die Europäische Union das Ziel, das Mehrwertsteuersystem zu digitalisieren und den Umsatzsteuerbetrug zu reduzieren. Ein zentrales Element des Reformpakets ist die Einführung elektronischer Rechnungen (E-Invoicing) sowie neuer Digital Reporting Requirements (DRR). Für Unternehmen in Tschechien stellt sich daher die Frage: Wann wird E-Invoicing verpflichtend und wie sollten sich Unternehmen bereits heute vorbereiten?



Ing. Jan Kotala
Partner

EKP Advisory s.r.o.

+420 777 791 877
jan.kotala@ekp.cz



Ing. Miroslav Skopec
Manager

EKP Advisory s.r.o.

+420 605 296 980
miroslav.skopec@ekp.cz

Aktuelle Situation in Tschechien

Derzeit besteht in Tschechien keine allgemeine Verpflichtung zur elektronischen Rechnungsstellung im B2B-Bereich (Business-to-Business). Rechnungen können weiterhin in Papierform oder als PDF-Dokument übermittelt werden. Lediglich im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe (B2G / Business-to-Government) müssen öffentliche Einrichtungen seit der Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/55/EU elektronische Rechnungen akzeptieren. Eine Verpflichtung für Lieferanten, ausschließlich elektronische Rechnungen auszustellen, besteht jedoch bislang nicht.

Darüber hinaus verfügt Tschechien aktuell weder über ein Clearance-System noch über ein Echtzeit-Meldesystem für Rechnungsdaten, wie sie beispielsweise in Italien, Polen oder Ungarn eingeführt wurden. Die Finanzverwaltung stützt sich weiterhin auf die Kontrollmeldung (Kontrolní hlášení) und nachgelagerte Prüfverfahren.

Was bringt ViDA?

Das ViDA-Paket wurde im Jahr 2025 auf EU-Ebene verabschiedet und sieht eine schrittweise Einführung neuer Melde- und Rechnungsanforderungen vor. Besonders relevant für Unternehmen sind die neuen Vorschriften für innergemeinschaftliche B2B-Umsätze.

Ab dem 1. Juli 2030 sollen elektronische Rechnungen für grenzüberschreitende B2B-Transaktionen innerhalb der EU zum Standard werden. Gleichzeitig werden die bisherigen Zusammenfassende Meldungen durch ein nahezu echtzeitbasiertes digitales Meldesystem ersetzt. Unternehmen werden verpflichtet sein, strukturierte Rechnungsdaten innerhalb kurzer Fristen elektronisch an die Finanzverwaltung zu übermitteln.

Die elektronischen Rechnungen müssen dabei dem europäischen Standard EN 16931 entsprechen. Reine PDF-Rechnungen werden die neuen Anforderungen nicht erfüllen, da die Rechnungen künftig in einem strukturierten, maschinenlesbaren Format (z. B. XML) ausgestellt und verarbeitet werden müssen.

Wird Tschechien E-Invoicing früher einführen?

Nach aktuellem Stand hat die tschechische Regierung noch keinen verbindlichen Zeitplan für eine verpflichtende nationale B2B-E-Rechnung veröffentlicht. Es ist daher davon auszugehen, dass sich die Umsetzung in erster Linie an den europäischen ViDA-Meilensteinen orientieren wird. Die tschechischen Behörden haben bislang vielmehr betont, dass eine kurzfristige Einführung eines nationalen E-Invoicing-Mandats derzeit nicht geplant ist. ▶

Dennoch ist davon auszugehen, dass Unternehmen spätestens im Zuge der Umsetzung der ViDA-Vorgaben ihre Prozesse anpassen müssen. Da die EU-Mitgliedstaaten die Möglichkeit erhalten, nationale Systeme bereits früher einzuführen, kann auch Tschechien künftig zusätzliche Anforderungen für inländische Umsätze beschließen. Die endgültige Ausgestaltung bleibt jedoch Gegenstand der künftigen Gesetzgebung.

Wie sollten sich Unternehmen vorbereiten?

Auch wenn die gesetzliche Verpflichtung noch einige Jahre entfernt erscheint, sollten Unternehmen die Vorbereitungen nicht aufschieben. Die Einführung strukturierter elektronischer Rechnungen betrifft nicht nur die Steuerabteilung, sondern regelmäßig auch ERP-Systeme, Buchhaltungsprozesse, Stammdatenmanagement und interne Kontrollsysteme.

Empfehlenswert ist insbesondere:

- Analyse der bestehenden Rechnungs- und ERP-Prozesse,
- Prüfung der technischen Fähigkeit zur Verarbeitung strukturierter Formate (z. B. XML, EN 16931),
- Bewertung der künftigen Anbindung an europäische E-Invoicing-Netzwerke wie Peppol,
- Überprüfung der Datenqualität für Umsatzsteuer- und Rechnungszwecke,
- Abstimmung mit Kunden, Lieferanten und IT-Dienstleistern.

Unternehmen mit einem hohen Anteil grenzüberschreitender EU-Geschäfte werden von den ViDA-Regelungen besonders betroffen sein und sollten daher frühzeitig mit Projekten zur Digitalisierung der Rechnungsstellung beginnen.

Fazit

Für tschechische Unternehmen besteht derzeit noch keine allgemeine Verpflichtung zur elektronischen Rechnungsstellung im B2B-Bereich. Mit ViDA steht jedoch fest, dass sich die Rahmenbedingungen in den kommenden Jahren grundlegend ändern werden. Der entscheidende europäische Stichtag ist der 1. Juli 2030, wenn für innergemeinschaftliche B2B-Umsätze strukturierte elektronische Rechnungen und digitale Meldepflichten eingeführt werden.

Auch wenn Tschechien bislang keinen nationalen Zeitplan veröffentlicht hat, sollten Unternehmen die verbleibende Zeit nutzen, um ihre Systeme und Prozesse auf die digitale Zukunft der Umsatzsteuer vorzubereiten. Wer frühzeitig handelt, kann Implementierungsrisiken reduzieren und die Chancen der Automatisierung bereits vor Inkrafttreten der neuen Regelungen nutzen. ■



Dalibor Šimeček
Senior Manager

EY Law advokátní kancelář, s.r.o.

+420 704 865 101
Dalibor.Simecek@cz.eylaw.com



Vladimír Lhotský
Partner

Ernst & Young, s.r.o

+420 603 577 808
Vladimir.Lhotsky@cz.ey.com

Konzernrationalisierung in Tschechien: Rechtliche und steuerliche Instrumente zur Optimierung von Konzernstrukturen

Steigende regulatorische Anforderungen, der Druck zur Effizienzsteigerung und Veränderungen in den Lieferketten veranlassen viele Unternehmensgruppen dazu, ihre Konzernstrukturen zu überdenken. Welche rechtlichen und steuerlichen Instrumente stehen hierfür heute zur Verfügung?

Viele Unternehmensgruppen mit Aktivitäten in Tschechien überprüfen derzeit ihre Konzernstrukturen. Neben steigendem Kostendruck, insbesondere in der Automobilindustrie und den angeschlossenen Lieferketten, führen zusätzliche regulatorische Anforderungen zu einem erheblichen Anstieg administrativer Aufwendungen.

Hierzu zählen insbesondere neue Pflichten im Zusammenhang mit ESG-Reporting, der CSRD-Richtlinie sowie steuerlichen Compliance-Anforderungen u.a. im Bereich der globalen Mindestbesteuerung (Pillar II), der Verrechnungspreisdokumentation oder der fortschreitenden Digitalisierung steuerlicher Compliance-Prozesse, insbesondere im Bereich der Umsatzsteuer.

Während gesellschaftsrechtliche Rationalisierungsmaßnahmen die Konzernstruktur verändern, dienen die damit verbundenen steuerlichen Maßnahmen einer steuerlich effizienten Umsetzung der Restrukturierung.

Strategische Ziele von Unternehmensrestrukturierungen

Rationalisierungsmaßnahmen verfolgen regelmäßig wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Ziele. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht stehen hierbei die Reduzierung von Fixkosten, die Beseitigung von Doppelstrukturen und die Zentralisierung von Funktionen im Vordergrund.

Rechtlich geht es häufig um die Bereinigung nicht mehr benötigter Gesellschaften und die Vereinfachung konzerninterner Strukturen.

Steuerlich stehen neben der Reduzierung laufender Compliance-Kosten insbesondere die steuerlich effiziente Vorbereitung von Unternehmensverkäufen oder Carve-out-Transaktionen und dabei die möglichst optimale Nutzung etwaiger vorhandener steuerlicher Verlustvorträge im Fokus.

Verschmelzungen als zentrales Instrument der Konzernrationalisierung

Verschmelzungen stellen in Tschechien das wichtigste Instrument zur Rationalisierung von Konzernstrukturen dar. Sie eignen sich insbesondere für die Zusammenführung von Gesellschaften mit vergleichbaren Tätigkeiten sowie zur Bereinigung historisch gewachsener Konzernstrukturen.

Ein wesentlicher Vorteil einer Verschmelzung liegt in der Gesamtrechtsnachfolge. Die übernehmende Gesellschaft übernimmt sämtliche Rechte und Pflichten der übertragenden Gesellschaft, einschließlich Arbeitsverhältnissen und Verträgen.

Sowohl nationale als auch grenzüberschreitende Verschmelzungen können unter bestimmten Voraussetzungen steuerneutral zu Buchwerten erfolgen. Besondere Aufmerksamkeit ist dabei der Behandlung steuerlicher Verlustvorträge sowie der Fortführung steuerlicher Werte zu widmen.



Alexander Pfersdorff
Senior Manager

EY Tax GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

+49 160 939 14362
Alexander.Pfersdorff@de.ey.com

Abspaltungen und Ausgliederungen als Instrumente für Carve-outs

Während Verschmelzungen der Konsolidierung von Konzernstrukturen dienen, ermöglichen Abspaltungen und Ausgliederungen die gezielte Trennung einzelner Geschäftsbereiche oder Vermögenswerte, etwa zur Vorbereitung von Unternehmensverkäufen oder Joint Ventures.

Das tschechische Recht ermöglicht Abspaltungen und Ausgliederungen sowohl zur Neugründung als auch zur Aufnahme auf bestehende Gesellschaften. Während bei der Ausgliederung die Anteile an der übernehmenden Gesellschaft von der übertragenden Gesellschaft gehalten werden, gehen sie bei der Abspaltung auf deren Gesellschafter über.

Entscheidend hierbei sind eine sachgerechte Zuordnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die Wahrung der betrieblichen Kontinuität sowie die Einhaltung der Voraussetzungen für eine steuerneutrale Durchführung. Ein typisches Beispiel ist ein Produktionsunternehmen, das die operative Produktion beibehält, während Immobilien oder Entwicklungsprojekte in eine gesonderte Gesellschaft ausgegliedert werden, die später veräußert werden soll.

Betriebsübertragungen als Alternative zu Umwandlungen

Nicht jede Restrukturierung setzt eine Umwandlung nach dem tschechischen Umwandlungsgesetz voraus. Die Betriebsübertragung ermöglicht die Übertragung eines Betriebs oder eines organisatorisch abgrenzbaren Betriebsteils auf eine andere Gesellschaft, ohne eine gesellschaftsrechtliche Umwandlung durchzuführen. Im Gegensatz zu Umwandlungen handelt es sich hierbei um einen vertraglichen Vorgang, bei dem der Erwerber in der Regel einen Kaufpreis entrichtet.

Gleichzeitig gewährleistet die Betriebsübertragung ein hohes Maß an rechtlicher Kontinuität, insbesondere durch den Übergang von Arbeitnehmern sowie der mit dem Betrieb verbundenen Rechte und Pflichten. Zu berücksichtigen sind jedoch die gesetzlichen Haftungsregelungen zwischen Veräußerer und Erwerber sowie die damit verbundenen rechtlichen, bilanziellen und steuerlichen Folgen, insbesondere im Hinblick auf die handelsbilanzielle sowie ertragsteuerliche Bewertung des übertragenen Vermögens, eine mögliche Exit-Besteuerung, den steuerlichen Wertansatz beim aufnehmenden Rechtsträger, Verrechnungspreisfragen sowie die umsatzsteuerliche Behandlung der Transaktion.

Im Vergleich zu Umwandlungen setzt die Betriebsübertragung voraus, dass der übertragene Betrieb oder Betriebsteil eine funktional eigenständige wirtschaftliche Einheit bildet.

Liquidation einer Gesellschaft

Bei inaktiven Gesellschaften, die ihren Geschäftszweck nicht mehr verfolgen und für die kein strategischer Bedarf mehr besteht (z. B. historische Projektgesellschaften), kommt als Alternative eine Liquidation in Betracht. Zu berücksichtigen sind dabei insbesondere die steuerliche Behandlung des Liquidationserlöses, die während des Abwicklungszeitraums fortbestehenden Steuererklärungs- und Compliance-Pflichten sowie mögliche Quellensteuerfolgen. Innerhalb von Konzernstrukturen stellt jedoch eine Verschmelzung häufig die schnellere und effizientere Alternative dar.

Grenzüberschreitende Umwandlungen nach Umsetzung der Mobility Directive

Seit Umsetzung der Mobility Directive haben grenzüberschreitende Umwandlungen und Verschmelzungen erheblich an Bedeutung gewonnen. Unternehmensgruppen nutzen diese Instrumente insbesondere zur Zentralisierung von Managementfunktionen und zur Schaffung regionaler Strukturen. Steuerlich stehen dabei Exit Tax, Betriebsstättenrisiken und die Folgen einer fortbestehenden Geschäftstätigkeit im Ausgangsstaat im Vordergrund. ▶

Welches Restrukturierungsinstrument eignet sich für welchen Zweck?

Die Wahl des geeigneten Restrukturierungsinstruments richtet sich nach dem wirtschaftlichen Ziel der Maßnahme und reicht von Verschmelzungen und Liquidationen über Abspaltungen, Ausgliederungen und Betriebsübertragungen bis hin zu grenzüberschreitenden Umwandlungen.

Da die steuerlichen Folgen im Einzelfall maßgeblichen Einfluss auf die Umsetzbarkeit der angestrebten Strukturmaßnahme haben können, sollten diese bereits in einem frühen Stadium der Planung berücksichtigt werden. Eine frühzeitige Analyse dieser Faktoren ist regelmäßig Voraussetzung für eine erfolgreiche und steuerlich effiziente Umsetzung der geplanten Konzernrationalisierung.





Dr. Ernst Giese
Rechtsanwalt

Giese & Partner, s.r.o.

+420 221 411 511
giese@giese.cz



Mgr. Bc. Karolína Szturc
Rechtsanwältin

Giese & Partner, s.r.o.

+420 221 411 511
szturc@giese.cz

Der Oberste Gerichtshof stärkt den Gläubigerschutz: Persönliche Haftung von Organmitgliedern bei unterlassener Insolvenzantragstellung

Die Insolvenz einer Gesellschaft wird in der Praxis häufig primär als Problem der Gesellschaft selbst wahrgenommen. Das tschechische Recht geht jedoch seit Langem davon aus, dass auch die Mitglieder der Statutarorgane für die rechtzeitige Bewältigung einer Insolvenzsituation verantwortlich sind. Sie sind verpflichtet, die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft laufend zu überwachen und unverzüglich einen Insolvenzantrag zu stellen, sobald sie von der Insolvenz Kenntnis erlangen oder diese bei Anwendung der gebotenen Sorgfalt hätten erkennen müssen (§ 98 des Gesetzes Nr. 182/2006 Slg., Insolvenzgesetz, in der jeweils geltenden Fassung).

Die Bedeutung dieser Verpflichtung wurde erneut durch den Obersten Gerichtshof der Tschechischen Republik in seinem Urteil Az. 29 Cdo 598/2025 vom 24. März 2026 bestätigt. Die Entscheidung entwickelt die bisherige Rechtsprechung zur Haftung für Schäden aufgrund der Verletzung der Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags gemäß § 99 Insolvenzgesetz weiter.

Strengere Beurteilung der Untätigkeit von Statutarorganen

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird die Stellung eines Insolvenzantrags häufig hinausgeschoben, etwa in der Hoffnung auf eine neue Finanzierung, den erfolgreichen Abschluss einer Restrukturierung oder das Zustandekommen einer bedeutenden Geschäftstransaktion. Die Entscheidung des Obersten Gerichtshofs bestätigt jedoch erneut, dass ein solches Vorgehen für Mitglieder von Statutarorganen erhebliche persönliche Risiken mit sich bringen kann.

Der Oberste Gerichtshof wies die Argumentation zurück, wonach eine Haftung des Geschäftsführers für Schäden nicht in Betracht komme, wenn gegen die Gesellschaft niemals ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Das Gericht betonte, dass gerade das Ausbleiben eines Insolvenzverfahrens eine Verletzung der gesetzlichen Pflicht zur rechtzeitigen Insolvenzantragstellung sein kann. Es sei nicht hinnehmbar, dass eine Person, die durch ihre Untätigkeit die Einleitung eines Insolvenzverfahrens verhindert hat, aus diesem Umstand später einen Vorteil zieht.

Haftung auch ohne durchgeführtes Insolvenzverfahren möglich

Die Kernaussage des Urteils besteht in der Bestätigung, dass Gläubiger Schadensersatz gegenüber dem Statutarorgan gemäß § 99 Insolvenzgesetz auch dann geltend machen können, wenn gegenüber dem Schuldner überhaupt kein Insolvenzverfahren durchgeführt wurde. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Insolvenzantrag gerade infolge der Untätigkeit des Statutarorgans nicht gestellt wurde und die Gesellschaft zwischenzeitlich, zum Beispiel nach Durchführung der Liquidation und Löschung aus dem Handelsregister, erloschen ist.

Der Oberste Gerichtshof knüpft dabei an seine frühere Rechtsprechung, insbesondere an das Urteil Az. 29 Cdo 4269/2014, veröffentlicht unter Nr. 11/2017 in der Sammlung gerichtlicher Entscheidungen und Stellungnahmen, an und übertrug deren Grundsätze auf einen neuen ▶

Sachverhalt. Bestätigt wurde insbesondere, dass von einem Gläubiger nicht verlangt werden kann, Voraussetzungen zu erfüllen, die objektiv nicht erfüllbar waren, etwa die Anmeldung einer Forderung in einem Insolvenzverfahren, das nie eröffnet wurde.

Gleichzeitig lässt die Entscheidung die Frage der Schadensbemessung offen. Nach § 99 Abs. 2 Insolvenzgesetz entspricht der Schaden grundsätzlich der Differenz zwischen der festgestellten Forderung und dem Betrag, den der Gläubiger im Insolvenzverfahren tatsächlich erhalten hat. In Fällen, in denen überhaupt kein Insolvenzverfahren stattgefunden hat, kann dieser Mechanismus jedoch nicht wörtlich angewandt werden. Es wird daher Sache des Berufungsgerichts sein, im weiteren Verfahren eine Methodik zur Bestimmung des Schadens in vergleichbaren Fällen zu entwickeln.

Praktische Auswirkungen für Statutarorgane und Compliance

Die Entscheidung bestätigt den Trend der tschechischen Rechtsprechung hin zu einer konsequenten Durchsetzung der Verantwortung von Statutarorganen für die rechtzeitige Bewältigung von Insolvenzsituationen. Aus Sicht des Managements ist besonders bedeutsam, dass nicht der Zeitpunkt maßgeblich ist, an dem die Insolvenz für alle Beteiligten offensichtlich wird, sondern der Zeitpunkt, an dem sie bei ordnungsgemäßer Wahrnehmung der Organpflichten hätte erkannt werden können.

Zugleich unterstreicht das Urteil die Bedeutung wirksamer interner Kontrollmechanismen und einer regelmäßigen Überwachung der finanziellen Lage des Unternehmens. Mitglieder von Statutarorganen sollten in der Lage sein nachzuweisen, dass sie über ausreichende Informationen zur wirtschaftlichen Situation der Gesellschaft verfügen und auf Anzeichen von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung rechtzeitig und mit der erforderlichen fachlichen Sorgfalt reagieren.

Aus Sicht von Corporate Governance und Compliance ist damit zu rechnen, dass Gläubiger künftig häufiger Ansprüche gegen ehemalige Mitglieder von Statutarorganen auch in Fällen geltend machen werden, in denen die Gesellschaft ohne Insolvenzverfahren erloschen ist. Die frühzeitige Identifikation von Risiken, eine ordnungsgemäße Dokumentation von Entscheidungsprozessen sowie die rechtzeitige Einbindung rechtlicher und finanzieller Berater bleiben daher wesentliche Instrumente zur Begrenzung potenzieller persönlicher Haftungsrisiken von Organmitgliedern. ■



JUDr. Nikola Skutková, LL.M.
Rechtsanwältin

Legals s.r.o.,
advokátní kancelář

+420 737 265 707
skutkova@lgls.cz

Geistiges Eigentum im Unternehmen: Haben Sie im Blick, was Ihrem Unternehmen gehört?

Der Wert eines Unternehmens liegt heute häufig nicht nur in Immobilien, Produktionsanlagen oder Warenbeständen. Einen wesentlichen Teil können Marken, Software, technische Lösungen, Designs, Datenbanken oder Know-how ausmachen. Dennoch befassen sich viele Unternehmen erst dann systematisch mit ihrem geistigen Eigentum, wenn sie in einen neuen Markt eintreten, ein Investor hinzukommt, eine Transaktion vorbereitet wird oder ein Rechtsstreit entsteht.

Dann stellen sich oft grundlegende Fragen: Wem gehört die extern entwickelte Software? Ist die Marke in allen relevanten Märkten geschützt? Sind die Rechte an technischer Dokumentation oder Produktdesign ausreichend geregelt? Und wer innerhalb einer Unternehmensgruppe ist Inhaber des wesentlichen Know-hows?

Ein Instrument, mit dem sich solche Fragen systematisch erfassen lassen, ist der IP Scan, eine Vorabdiagnose von Rechten des geistigen Eigentums.

Geistiges Eigentum ist mehr als Patent und Marke

Unter geistigem Eigentum verstehen Unternehmen häufig zunächst Marken, Patente oder eingetragene Designs. Ebenso wichtig können jedoch Vermögenswerte sein, die in keinem öffentlichen Register erscheinen – etwa Software, technische Dokumentation, Datenbanken, Geschäftsgeheimnisse, Domainnamen oder Know-how.

Von Bedeutung sind auch die Vertragsbeziehungen mit Arbeitnehmern, Entwicklern, Lieferanten oder anderen Konzerngesellschaften, die solche Werte schaffen oder nutzen.

Entscheidend ist daher, wem ein immaterieller Vermögenswert gehört, wer ihn nutzen darf, ob er ausreichend geschützt ist und ob seine rechtliche Ausgestaltung dem aktuellen Geschäftsmodell entspricht.

Wenn der IP-Schutz nicht mit dem Unternehmen wächst

Viele Schwachstellen entstehen schrittweise. Ein Unternehmen hat beispielsweise vor Jahren eine Anwendung extern entwickeln lassen. Inzwischen ist sie ein wesentlicher Teil des Produkts, während der ursprüngliche Vertrag die Rechte daran nur allgemein regelt. In einem anderen Fall gehört die Marke der Muttergesellschaft, wird jedoch von mehreren Tochtergesellschaften ohne näher geregelte Lizenzbeziehungen genutzt.

Nach Akquisitionen, Umstrukturierungen oder internationaler Expansion kann sich eine einfache Struktur um neue Gesellschaften, Produkte und Dienstleister erweitern, ohne dass der IP-Schutz entsprechend angepasst wird.

Gerade in deutsch-tschechischen Unternehmensgruppen liegen Entwicklung, Produktion und IP-Inhaberschaft häufig nicht bei derselben Gesellschaft. Eine technische Lösung kann in Tschechien entwickelt werden, die Marke der deutschen Muttergesellschaft gehören und ein Teil der Entwicklung von externen Dienstleistern stammen. ▶

Relevant wird dies spätestens dann, wenn die Rechtsposition gegenüber einem Investor, Käufer oder Gericht nachgewiesen werden muss.

Was kann ein IP Scan aufzeigen?

Der IP Scan ist weder eine vollständige Legal Due Diligence noch eine umfassende Patent- oder Markenrecherche. Sein Zweck besteht darin, das Geschäftsmodell und die wesentlichen immateriellen Vermögenswerte zu erfassen und Bereiche zu identifizieren, die näher geprüft werden sollten.

Ausgangspunkt ist nicht nur eine Liste bestehender Registrierungen. Berücksichtigt wird auch, was das Unternehmen entwickelt, welche immateriellen Werte für seinen Wettbewerbsvorteil wesentlich sind, in welchen Märkten es tätig ist und wie es sich weiterentwickeln möchte.

Dabei kann sich etwa zeigen, dass eine Marke einen wichtigen Zielmarkt nicht abdeckt, Rechte an Ergebnissen externer Entwickler nicht ausreichend geregelt sind oder Schutzmechanismen für wesentliches Know-how fehlen.

Ziel ist nicht, möglichst viele Rechte registrieren zu lassen. Vielmehr geht es darum, wesentliche immaterielle Vermögenswerte zu identifizieren und zu prüfen, ob deren Schutz der Geschäftsstrategie entspricht.

Warum sollte IP vor einer Due Diligence geprüft werden?

Je stärker der Unternehmenswert auf Technologie, Marke oder Know-how beruht, desto wichtiger wird geistiges Eigentum bei Investitionen, Finanzierungen oder M&A-Transaktionen.

Ein Käufer wird prüfen, ob die Zielgesellschaft über die Rechte an der genutzten Software und anderen wesentlichen Arbeitsergebnissen verfügt, diese weiterhin nutzen darf und ob wichtige Verträge transaktionsrelevante Beschränkungen enthalten.

Ein Mangel muss die Transaktion nicht verhindern. Er kann jedoch Nachbesserungen, zusätzliche Garantien erforderlich machen oder sich auf die Unternehmensbewertung auswirken. Es empfiehlt sich daher, diese Fragen zu stellen, bevor es die andere Vertragspartei tut.

In unserem Team befasst sich mit IP Scans auch Mgr. Kateřina Verostová, LL.M., eingetragene Mediatorin sowie IP Scan Expert und IP Mediator mit Erfahrung in der Beilegung von IP-Streitigkeiten.

Wann ist eine Prüfung sinnvoll?

Eine systematische Bestandsaufnahme bietet sich insbesondere vor dem Eintritt in einen neuen Markt, dem Einstieg eines Investors, einer Akquisition oder Veräußerung, einer Konzernrestrukturierung oder bei Änderungen in der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern an.

KMU können für einen IP Scan unter bestimmten Bedingungen eine Förderung aus dem SME Fund in Anspruch nehmen. Bei größeren Unternehmen kann nach einem vergleichbaren Ansatz ein gezieltes IP Audit durchgeführt werden.

Fazit

Geistiges Eigentum ist häufig auf verschiedene Unternehmensbereiche verteilt. Entscheidend ist daher, ob das Unternehmen jederzeit nachweisen kann, welche immateriellen Vermögenswerte ihm gehören, wie sie geschützt sind und wer sie nutzen darf. Bestehen hier Lücken, empfiehlt sich eine systematische Bestandsaufnahme. ■



JUDr. Alice Kubová Bártková, M.E.S.
Advokátka

Rödl Legal, s.r.o.

+420 236 163 720
alice.bartkova@roedl.com

Neuer Ansatz bei der Auslegung von Beförderungsverträgen: Urteil des Obersten Gerichts der Tschechischen Republik, Az. 31 Cdo 1163/2025

Das Oberste Gericht der Tschechischen Republik (Großer Senat des Zivil- und Handelskollegiums) hat in seinem Urteil vom 10.09.2025, Az. 31 Cdo 1163/2025, den bisherigen Ansatz zur Frage, unter welchen Voraussetzungen das CMR-Übereinkommen auf ein Vertragsverhältnis anzuwenden ist, grundlegend neu bewertet. Damit wurde die bisherige Rechtsprechung überwunden (insbesondere R 20/2013), die bei der Qualifizierung des Vertragstyps von den Kategorien des innerstaatlichen Rechts ausging.

Nach der neuen Auffassung des Obersten Gerichts ist der Begriff des Beförderungsvertrags gemäß Artikel 1 Abs. 1 CMR autonom, das heißt unabhängig von den Begriffen und der Systematik des nationalen Rechts, auszulegen. Diese neue Entwicklung lässt sich in drei Kernpunkten zusammenfassen:

1. Autonome Auslegung: Der Begriff „Vertrag über die entgeltliche Beförderung von Gütern auf der Straße mittels Fahrzeugen" ist unabhängig vom nationalen Recht auszulegen.
2. Kriterium der eigenen Verantwortung: Für die Beurteilung, ob es sich um einen Beförderungsvertrag handelt, kommt es entscheidend darauf an, ob sich der vertragliche Frachtführer verpflichtet hat, die Beförderung in eigener Verantwortung (nicht zwingend persönlich) vorzunehmen. Demgegenüber liegt die Verpflichtung, „die Beförderung zu besorgen" (Speditionsvertrag), außerhalb des Anwendungsbereichs des CMR-Übereinkommens.
3. Qualifizierung im Zweifelsfall: Im Zweifel ist der betreffende Vertrag als Beförderungsvertrag im Sinne des CMR-Übereinkommens zu qualifizieren.

Risiken bei multimodalen und innerstaatlichen Beförderungen

Obwohl sich die Entscheidung primär auf den Straßentransport bezieht, hat das Oberste Gericht angedeutet, dass ähnliche Auslegungsprobleme bei allen Beförderungsarten einschließlich multimodaler Transporte bestehen. Im Rahmen der tschechischen Rechtsordnung werden diese Beförderungen als hochriskant eingestuft, sofern sie keiner spezifischen internationalen Übereinkunft unterliegen (was häufig der Fall ist).

Es ist davon auszugehen, dass sich das Oberste Gericht künftig auch bei multimodalen und innerstaatlichen Beförderungen ähnlichen Schlussfolgerungen (bevorzugte Qualifizierung als Beförderungsvertrag im Zweifelsfall) anschließen könnte. Dies gilt auch für innerstaatliche Straßengüterbeförderungen.

Praktische Auswirkungen auf die Vertragspraxis und Versicherung

Die neue Entscheidung erhöht die Anforderungen an eine sorgfältige Bestimmung der vertraglichen Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten. Wenn die Parteien ihre Verpflichtungen nicht klar festlegen, öffnen sie Raum für eine Qualifizierung des Vertrags als Beförderungsvertrag nach tschechischem Recht. In der Praxis bringt dies wesentliche Herausforderungen insbesondere ▶

für Spediteure, aber auch für deren Kunden mit sich. Für die Partei, die die Beförderung sicherstellt, kann dies jedoch im Rahmen des tschechischen Rechts paradoxerweise einen Vorteil darstellen – zugleich aber auch Risiken im Hinblick auf die Haftung für die Beförderung als solche, einschließlich der Regelungen zur sogenannten unlimitierten Haftung.

An einen Spediteur werden nach der tschechischen Rechtsprechung erhebliche Anforderungen gestellt. Anders als der Frachtführer haftet der Spediteur nach der Rechtsprechung zusätzlich beispielsweise für einen Hinweis an den Kunden auf die Ungeeignetheit oder Unzulänglichkeit der Beförderungsdokumente, für die Empfehlung einer geeigneten Lösung zur Schadenskompensation im Falle des Haftungsausschlusses des Frachtführers (z. B. Vorschlag oder Besorgung einer Warenversicherung u. Ä.) und ist verpflichtet, den Kunden auf eine offenkundige Ungeeignetheit oder Fehlerhaftigkeit seiner Weisungen hinzuweisen etc.

Des Weiteren ist es unerlässlich, dass Spediteure auf den ordnungsgemäßen Abschluss einer Haftpflichtversicherung als (vertragliche) Frachtführer achten, einschließlich einer etwaigen Haftung für Schäden nach Art. 29 des CMR-Übereinkommens. Der Abschluss einer Versicherung für die sogenannte unbeschränkte Haftung stellt auf dem tschechischen Versicherungsmarkt jedoch nach wie vor eine erhebliche Herausforderung dar.

Angesichts der oben genannten Punkte empfiehlt es sich, bei der Formulierung von Verträgen mit Bezug auf Beförderungen jeglicher Art besondere Sorgfalt walten zu lassen.

Wie kann Ihnen unsere Kanzlei helfen?

Unsere Kanzlei ist seit langem auf das Transportrecht und internationale Handelsbeziehungen spezialisiert. Im Zusammenhang mit der neuen Rechtsprechung des Obersten Gerichts stehen wir Ihnen in folgenden Bereichen gerne zur Verfügung:

- Vorbereitung und Prüfung von Vertragsunterlagen: Wir entwerfen geeignete Vertragsbestimmungen, die Ihre Haftung als Frachtführer oder Spediteur eindeutig definieren bzw. die Haftung dieser Parteien gegenüber Ihrem Unternehmen als deren Kunden klar regeln und die Risiken minimieren, die sich aus etwaigen ‚Unklarheiten' bei der gerichtlichen Auslegung ergeben können.
- Inhouse-Schulungen: Wir führen Fachschulungen für Ihre Mitarbeiter zum Thema Transportrecht durch, einschließlich der Besonderheiten des Straßen- und Multimodalverkehrs, mit Schwerpunkt auf den praktischen Auswirkungen der aktuellen Rechtsprechung.



Deutsch-Tschechische
Industrie- und Handelskammer
Česko-německá
obchodní a průmyslová komora

3/2026

Newsletter Recht & Steuern



© Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer
Česko-německá obchodní a průmyslová komora

Václavské náměstí 40, 110 00 Praha 1
tel.: +420 224 221 200, fax: +420 224 222 200,
IČO: 49708210, DIČ: CZ699002563

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied: **Bernard Bauer**
Redaktion: **Mgr. Peter Hrbik**, hrbik@dtihk.cz

Die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (DTIHK) übernimmt keine Haftung oder Gewähr für Inhalt und Aktualität der hier veröffentlichten Informationen. Bei den verlinkten externen Seiten handelt es sich ausschließlich um fremde Inhalte. Die DTIHK übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt der verlinkten Seiten.