

Każdy rynek JEST RYNKIEM RYZYKOWNYM

Z mecenas Adrianą Grau, właścicielką kancelarii adwokackiej Grau z siedzibą w Hamburgu, specjalizującej się w obsłudze prawnej firm zagranicznych eksportujących do Niemiec rozmawia Marek Hryniewicki.

Niemcy należą do tych państw europejskich, w których odsetek terminowych płatności jest – obok Szwajcarii – najwyższy w Europie. Z opracowania „Payment Practices Study 2011” wynika, że 60,5% należności regulowanych jest przez niemieckie firmy w terminie. Odwróćmy jednak problem: 39,5% należności regulowanych jest z opóźnieniem. Czy zatem dla polskich firm, zwłaszcza meblarskich, dla których rynek niemiecki jest największym odbiorcą, ten rynek niemiecki jest rynkiem ryzykownym?

produktów. Scenariusz jest zawsze podobny: po kilku zleceniach, w ramach których rachunki zostały uiszczone, nagle zaczynają się problemy z płatnościami, zgłaszanie rzekomych wad, skracanie faktur lub całkowite wstrzymanie płatności. Po sprawdzeniu tych przedsiębiorstw, po zleceniu nam sprawy, często okazuje się, że przedsiębiorstwo było już niewypłacalne w momencie składania zamówienia.

Moim zdaniem najważniejsze jest sprawdzanie kontrahentów przed rozpoczęciem działalności, jak i stała kontrola w jej trakcie. Jeśli nagle pojawiają się zaległości w płaceniu faktur, to jest to najczęściej odzwierciedleniem trudnej sytuacji

(Unternehmergesellschaft), czy popularnej na rynku niemieckim angielskiej formy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością „Limited”. Obie te formy spółki kapitałowej nie wymagają przy założeniu wpłaty kapitału zakładowego, mają z tego powodu bardzo złą renomę w Niemczech i w przeważającej części służą ograniczeniu odpowiedzialności przy braku środków finansowych do prowadzenia samodzielnej działalności.

Czy Pani zdaniem polscy eksporterzy mebli do Niemiec mają problemy z niemieckimi odbiorcami? Chodzi mi o terminowe regulowanie należności, czy – mówiąc szerzej – wywiązywanie się niemieckich odbiorców z podpisanych umów handlowych. Jaka jest skala tego zjawiska: ile jest spraw i jakiej wielkości roszczeń one dotyczą? Na ile sytuacja w branży meblarskiej jest podobna do sytuacji w innych segmentach rynku?

Do naszej kancelarii sprawy trafiają najczęściej dopiero wtedy, kiedy niemieccy odbiorcy nie wywiązują się z umów handlowych, tak że mamy na pewno, z uwagi na specyfikę zawodu, nieco negatywny obraz.

Z pewnością jest dużo przedsiębiorstw, które współpracują od lat z niemieckimi, wszystko opiera się na obustronnym zaufaniu i problemy prawne się nie pojawiają. Często przy takich stosunkach nie ma sporządzonych umów handlowych. W takim przypadku pomiędzy stronami obowiązuje automatycznie międzynarodowe prawo handlowe, czyli Konwencja CISG (ang. Convention on Contracts for the International Sale of Goods), którego znajomość jest – z mojego doświadczenia – zarówno po stronie niemieckiej, jak i polskiej niedostateczna. Na podsta- ▶

SCENARIUSZ JEST ZAWSZE PODOBNY: PO KILKU ZLECENIACH, W RAMACH KTÓRYCH RACHUNKI ZOSTAŁY UISZCZONE, NAGLE ZACZYNAJĄ SIĘ PROBLEMY Z PŁATNOŚCIAMI, ZGŁASZANIE RZEKOMYCH WAD, SKRACANIE FAKTUR LUB CAŁKOWITE WSTRZYMANIE PŁATNOŚCI. PO SPRAWDZENIU TYCH PRZEDSIĘBIORSTW, PO ZLECENIU NAM SPRAWY, CZĘSTO OKAZUJE SIĘ, ŻE PRZEDSIĘBIORSTWO BYŁO JUŻ NIWYPŁACALNE W MOMENCIE SKŁADANIA ZAMÓWIENIA.

Wychodzę z tego założenia, że każdy rynek jest rynkiem ryzykownym, jeśli nie sprawdzi się odpowiednio kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy handlowej z nimi. Dużo kontaktów handlowych przebiega bezproblemowo – to te przytoczone 60,5%. Z drugiej strony wiele niemieckich przedsiębiorstw znajdujących się w kryzysowej sytuacji finansowej szuka nowych kontrahentów, nowych dostawców i trafia na przedsiębiorstwa polskie z uwagi na korzystniejsze ceny

finansowej kontrahenta, która często kończy się postępowaniem upadłościowym, w ramach którego w Niemczech wierzyciele odzyskują zaledwie 1 do 2% swoich należności.

1 stycznia 2013 r. wchodzi w życie reforma prawa egzekucyjnego, utworzony zostanie centralny rejestr dłużników w Niemczech, w ten sposób łatwiej będzie kontrolować kontrahentów. Szczególnie należy zwrócić uwagę na przedsiębiorstwa, które występują w formie UG



Adriana Grau

Mecenas Adriana Grau, LL.M. studiowała prawo w Hamburgu, Poznaniu i Londynie. W 2004 r. otrzymała dopuszczenie do zawodu (Rechtsanwältin). Po wieloletniej pracy jako zatrudniony adwokat w dużej niemieckiej kancelarii utworzyła w 2008 r. własną kancelarię adwokacką Grau z siedzibą w Hamburgu, która wyspecjalizowała się w obsłudze prawnej firm zagranicznych eksportujących do Niemiec. Mecenas Grau zostały przez Niemiecką Izbę Adwokacką przyznane tytuły certyfikowanego adwokata-specjalisty z zakresu prawa handlowego (Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht) i prawa własności przemysłowej (Fachanwältin für Gewerblichen Rechtsschutz). Między innymi z uwagi na biegłą znajomość języka polskiego Mecenas Grau obsługuje polskie przedsiębiorstwa eksportujące do Niemiec lub prowadzące w Niemczech samodzielną działalność. Kancelaria Grau oferuje też windykację należności na terenie Niemiec.

▷ wie tej konwencji obowiązują obie strony przepisy odmienne od prawa narodowego, i to zarówno jeśli chodzi o reklamacje towarów, terminy naprawienia wad, jak i czas rękojmi.

Wysokość roszczeń o zapłatę jest bardzo różna: od stosunkowo małych wielkości kilkuset do kilkudziesięciu tysięcy euro. Sytuacja w branży meblarskiej, jeśli chodzi o umowy kupna i związane z tymi umowami płatności, nie różni się moim zdaniem od sytuacji w innych branżach produkujących towary.

Jakiego typu problemy zdarzają się najczęściej? Jak dużo z nich kończy się polubownie, a ile spraw trafia do sądów? Jakie orzeczenie zapadają w sądach? Odwołuję się tutaj do Pani zawodowych doświadczeń, ale także do szerszej wiedzy.

NAJWAŻNIEJSZE JEST SPRAWDZANIE KONTRAHENTÓW PRZED ROZPOCZĘCIEM DZIAŁALNOŚCI, JAK I STAŁA KONTROLA W JEJ TRAKCIE. JEŚLI NAGLE POJAWIAJĄ SIĘ ZALEGŁOŚCI W PŁACENIU FAKTUR, TO JEST TO NAJCZĘŚCIEJ ODZWIERCIEDLENIE TRUDNEJ SYTUACJI FINANSOWEJ KONTRAHENTA, KTÓRA CZĘSTO KOŃCZY SIĘ POSTĘPOWANIEM UPADŁOŚCIOWYM, W RAMACH KTÓREGO W NIEMCZECH WIERZYCIELE ODZYSKUJĄ ZALEDWIE 1 DO 2% SWOICH NALEŻNOŚCI.

Problemy prawne we wszystkich branżach produkujących towar dotyczą wad, rękojmi, gwarancji, dostaw w terminie i oczywiście płatności. Muszę przyznać, że sprawy z zakresu windykacji należności i dalsze sprawy z zakresu umów kupna (zgłaszanie wad towaru, rękojmią itd.) często kończą się w sądzie. Tutaj często chodzi o to, że kontrahent nie uiszcza ceny kupna i najważniejsze jest wtedy uzyskanie dla klienta tytułu egzekucyjnego, aby odzyskać należności.

Inne sprawy z prawa handlowego, jak na przykład prawa i obowiązki agenta handlowego czy sprawy z zakresu własności przemysłowej i prawa nieuczciwej konkurencji, często mogą być zakończone w ramach ugód pozasądowych.

Problematyczne jest, że przy wygranej sprawie w sądzie nie jest powiedziane, że otrzyma się zasądzoną kwotę. Często przeciwnicy ogłaszają upadłość w trakcie lub bezpośrednio po zakończeniu sprawy sądowej. Wtedy nie pozostaje nic innego, jak zgłosić swoje roszczenie do tabeli upadłościowej i mieć nadzieję, że w ramach postępowania upadłościowego jest majątek dłużnika, który może być rozdzielony pomiędzy wierzycieli. Niestety, majątek

dłużnika wystarcza tylko, aby pokryć kosztą syndyka upadłościowego, czyli dla wierzycieli nic już nie pozostaje.

Czy w okresie recesji, jaką mamy w Europie, w tym na rynku niemieckim, wzrasta liczba spraw związanych z niedotrzymaniem warunków umowy i na przykład niezapłaceniem za dostarczone meble?

Recesja pociąga za sobą automatycznie pogorszenie finansowej sytuacji przedsiębiorstw. Pogorszenie finansowej sytuacji pociąga za sobą natomiast zwłokę w płatnościach i tym samym niedotrzymanie warunków umowy.

Rynek niemiecki bardzo się różni od polskiego – w Niemczech dominują duże grupy handlowe, natomiast w Polsce handel meblami jest rozdrobniony.

ponieważ tylko i wyłącznie rozpatrywany jest stan faktyczny i prawny.

Jakie kroki powinna podjąć polska firma, której na przykład niemiecki odbiorca nie płaci za dostarczone meble?

Należy wysłać monit z podaniem terminu zapłaty i zapowiedzieć, że w przeciwnym razie odda się sprawę w ręce adwokata. Przy wysyłaniu monitów nie należy ich numerować, dłużnik, który otrzymuje monit o numerze 1, będzie wiedział, że przyjdą następne, zanim sprawa zostanie oddana do sądu. Nie należy moim zdaniem za długo czekać, w momencie kiedy odbiorca zwleka z zapłatą, ponieważ zwłoka jest sygnałem, że kontrahent ma trudności finansowe. Ponieważ liczba postępowań upadłościowych w Niemczech jest bardzo wysoka, należy szybko dążyć do tego, aby otrzymać tytuł i przeprowadzić postępowanie egzekucyjne.

Proszę jeszcze opowiedzieć o najciekawszych, najbardziej nietypowych sprawach prowadzonych przez Panią...

Ciekawe są sprawy z zakresu prawa własności przemysłowej i prawa nieuczciwej konkurencji, ponieważ prawo niemieckie przewiduje możliwość bardzo szybkiego działania (w przeciągu kilku dni otrzymuje się w sądzie orzeczenie o zaniechaniu). Przedsiębiorstwa niemieckie kładą duży nacisk na ochronę własności przemysłowej, to znaczy zgłaszanie znaków towarowych oraz wzorów przemysłowych i występują rygorystycznie przeciwko naruszeniu zastrzeżonych praw. Często mamy do czynienia z zastrzeżonym wzornictwem mebli – przy podobieństwie i możliwości wprowadzenia w błąd klienta takimi produktami właściciel praw ochronnych ma prawo do zmuszenia przeciwnika do zaniechania produkcji, zniszczenia wyprodukowanych przedmiotów, jak i do odszkodowania za produkcję bez licencji.

Najbardziej niespotykane są najczęściej sprawy z zakresu windykacji należności, ponieważ fantazja dłużników przy przeprowadzaniu postępowań egzekucyjnych nie zna granic. Tutaj mamy różne sytuacje: od ucieczki prezesa spółki przez ogród przy wizycie komornika, do zakładania przez dłużnika co tydzień nowych, wymyślonych spółek bez rejestrowania ich i pełnienie funkcji dyrektora we wszystkich tych spółkach. W takich przypadkach zgłaszamy często sprawy do prokuratury, ponieważ nie uda ich się zakończyć przy użyciu środków, jakie daje postępowanie cywilne.

Dziękuję za rozmowę.