

**Polska**



# Gdy kontrahent jest niesolidny

2015-06-26 15:26:09



Polski przedsiębiorca może prowadzić spór prawny w sądzie w korzystnej dla siebie lokalizacji. Może on wówczas skorzystać z pomocy doradcy prawnego lub adwokata i nie musi dochodzić sądowo wierzytelności w innym miejscu działalności sądu, które nie jest mu znane.



Mimo że rynek niemiecki jest otwarty i nie stwarza większych barier gospodarczych, zdarzają się sytuacje, gdy tamtejszy kontrahent zalega z płatnościami. W takiej sytuacji polski przedsiębiorca może skorzystać z wielu klauzul zabezpieczających pod warunkiem, że uwzględni je w umowie. Rozsądną praktyką jest zebranie informacji na temat aktywów i dochodów niemieckiego kontrahenta już na etapie negocjacji umów.

Zaległe wierzytelności mają wpływ na płynność przedsiębiorstwa. Prowadzą do utraty odsetek i generują koszty. Istnieje ponadto ryzyko nieściągalności wierzytelności. Dlatego też dla każdego polskiego przedsiębiorcy bardzo ważne jest, by zaległe wierzytelności zostały uregulowane możliwie jak najszybciej i bez strat. Warunkiem tego jest skuteczna, zorientowana na utrzymanie klienta windykacja. Jeżeli stosunki pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem nie są jeszcze napięte, już w ramach umowy można się w różny sposób zabezpieczyć na wypadek sporu.

Skorzystanie z profesjonalnego doradztwa może zaoszczędzić kłopotów. Dlatego też zabezpieczać się należy już na etapie opracowywania umowy z potencjalnym partnerem biznesowym. W umowach i w wystawianych na ich podstawie fakturach powinna być uregulowana kwestia wymagalności i wystąpienia zwłoki. Na tej podstawie przedsiębiorca ma później możliwość dochodzenia roszczenia o zwrot kosztów adwokackich i odszkodowania wraz z odsetkami za zwłokę.

Zaleca się pisemny charakter umowy. W kontaktach zagranicznych częstokroć stosuje się tzw. umowy ramowe. Do istotnych elementów umowy należą przede wszystkim jej przedmiot, terminy jej realizacji (dostaw etc.) oraz warunki płatności. Warto zastanowić się dalej nad kwestią zawarcia w umowie tzw. zapisu na sąd polubowny, klauzuli dot. właściwego prawa, sądu czy też miejsca ewentualnej egzekucji roszczeń.

Jeśli polski kontrahent zamierza uregulować kwestie prawne w sposób odbiegający od zaproponowanych przez partnera niemieckiego ogólnych warunków handlowych (Allgemeine Geschäftsbedingungen AGB) świadomy musi być konieczności uwzględnienia wielu niemieckich regulacji prawnych.

W umowach i na fakturach warto zabezpieczać się klauzulami (zbiorami warunków), np. („Cena kupna wynosi ....., jest ona płatna natychmiast po dostawie towaru. Zwłoka występuje bez wezwania do wykonania świadczenia.”). Prawidłowo skonstruowany kontrakt składa się zasadniczo z trzech istotnych klauzul. To klauzule

podstawowe, klauzule uzupełniające i klauzule o charakterze formalno-porządkowym. Klauzule podstawowe, odnoszą się do przedmiotu kontraktu i określają rodzaj, gatunek, jakość, kondycję towaru, opakowanie, cenę, termin dostawy, warunki płatności i odbioru. Klauzule uzupełniające dotyczą kar umownych, siły wyższej, reklamacji, sposobu i miejsca rozstrzygnięcia sporów.

Klauzule o charakterze formalno-porządkowym zawierają nazwy i adresy stron kontraktu, daty i miejsca sporządzenia kontraktu, numery ewidencyjne kontraktu itp. Prawidłowo skonstruowany jednodokumentowy kontrakt importowy lub eksportowy z kontrahentem niemieckim powinien z zasady uwzględniać wszystkie wyżej wymienione elementy.

Kolejnym środkiem pomocniczym może być, oprócz kwestii uregulowania wymagalności, porozumienie w sprawie właściwości miejscowej sądu. Polski przedsiębiorca może prowadzić spór prawny w sądzie w korzystnej dla siebie lokalizacji. Może on wówczas skorzystać z pomocy swojego doradcy prawnego lub adwokata i nie musi dochodzić sądowo wierzytelności w innym miejscu działalności sądu, które nie jest mu znane. W umowie można wybrać właściwość miejscową sądu według siedziby polskiej firmy lub – jeśli polska firma ma siedzibę w Niemczech – według siedziby firmy w Niemczech.

Istnieje również oczywiście możliwość zapisu na sąd polubowny, na podstawie którego spory z tytułu umowy będą rozstrzygane przed określonym sądem arbitrażowym z określonym regulaminem postępowania arbitrażowego. W tym między innymi celu Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie powołała Sąd Arbitrażowy właściwy dla stosunków gospodarczych między przedsiębiorcami niemieckimi i polskimi.

Popularną klauzulą zawieraną już na etapie konstruowania umowy jest tzw. klauzula dotycząca upomnienia, przewidująca zryczałtowaną opłatę w określonej wysokości za każde upomnienie. Już w umowie można zatem zapisać, iż za każde upomnienie pobierana będzie zryczałtowana opłata w wysokości 5 euro.

## Wymagalność roszczenia: upomnienie i zwłoka

Polski przedsiębiorca może domagać się zapłaty, gdy jego wierzytelność stała się wymagalna i ma on roszczenie wobec niemieckiego dłużnika. Termin płatności wynika z porozumienia zawartego pomiędzy polskim a niemieckim przedsiębiorcą. Jeśli jednak nie jest on wyraźnie określony w umowie (zobacz wzór klauzuli dotyczącej wymagalności), można go wywnioskować z okoliczności lub na podstawie § 271 niemieckiego kodeksu cywilnego (BGB), który stanowi, że zapłata jest wymagalna natychmiast po wykonaniu świadczenia umownego i musi zostać uregulowana natychmiast na żądanie wierzyciela. Warto również wspomnieć o tym, iż 16 lutego 2011 r. została wydana Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, mająca na celu ułatwienie płynności finansowej i ułatwienie zarządzania finansami przedsiębiorstw.

Nadejście dnia wymagalności roszczenia nie oznacza jeszcze, że dłużnik zalega z zapłatą. Musi on wcześniej zostać wezwany przez wierzyciela do wypełnienia zaległego zobowiązania (upomnienie). Kwestia upomnienia leży zatem najpierw w gestii samego polskiego wierzyciela. Upomnienie w szczególnych przypadkach nie jest jednak wymagane, jeśli:

- strony umowy uzgodniły konkretny termin płatności (§ 286 ust. 2 nr 1 BGB)
- wierzyciel np. poinformuje dłużnika, że cena kupna jest płatna przelewem w ciągu 10 dni od dostawy (§ 286 ust. 2 nr 2 BGB)

- dłużnik faktycznie i ostatecznie odmawia spełnienia świadczenia (§ 286 ust. 2 nr 3 BGB) lub
- dłużnik zapowie płatność w określonym terminie, jednak jej nie dokona (§ 286 ust. 2 nr 4 BGB)

W tych przypadkach dłużnik znajduje się w zwłoce od tego momentu.

Jeżeli niemiecki przedsiębiorca lub dłużnik zalega z płatnością, polski wierzyciel może zażądać od niego odszkodowania za szkodę powstałą wskutek zwłoki (§§ 280, 286 BGB). Obejmuje ono np. koszty określenia rezydencji, koszty windykacji, poniesione na późniejszym etapie koszty adwokackie, a przede wszystkim odsetki za zwłokę jako rekompensatę odsetkową. W przeciwieństwie do polskiej regulacji, koszty adwokackie w Niemczech podlegają zwrotowi przez dłużnika jako szkoda powstała wskutek zwłoki.

Polski przedsiębiorca ma wobec swojego dłużnika (w przypadku długu pieniężnego), od momentu zaistnienia zwłoki, prawo do żądania odsetek za zwłokę. Ustawowa stopa procentowa w Niemczech wynosi obecnie wobec konsumentów 5 proc. powyżej stopy bazowej Europejskiego Banku Centralnego (§ 288 ust. 1 BGB). W przypadku czynności prawnych bez udziału konsumenta, tzn. między przedsiębiorcami odsetki za zwłokę wynoszą 8 proc. powyżej stopy bazowej Europejskiego Banku Centralnego (§ 288 ust. 2 BGB). Aktualną stopę bazową można znaleźć na stronie internetowej Niemieckiego Banku Federalnego lub Europejskiego Banku Centralnego w zakładce o aktualnych stopach procentowych. Może okazać się, że polskie prawo ma pierwszeństwo przy naliczaniu odsetek – na przykład przy umowie o dzieło, którego miejscem wykonania jest Polska – w związku z czym zgodnie z rozporządzeniem ministra, do obliczeń stosuje się polską stopę procentową.

Również koszty upomnienia stanowią szkodę za zwłokę podlegającą rekompensacie, o ile nie jest to pierwsze upomnienie, które powoduje zaistnienie zwłoki i nie zostało to inaczej uregulowane w umowie. Obowiązek odszkodowania obejmuje koszty adwokackie, koszty firmy windykacyjnej lub, jak wspomniano powyżej, koszty określenia rezydencji. Oznacza to, że polski przedsiębiorca, w przeciwieństwie do warunków obowiązujących w Polsce, może otrzymać od strony przeciwnej zwrot kosztów adwokackich poniesionych w związku z windykacją. Zwrotowi podlegają również koszty określenia rezydencji. Przez koszty określenia rezydencji rozumieć należy koszty poniesione przez polskiego wierzyciela, w sytuacji gdy dłużnik przeprowadził się bez podania nowego adresu, w związku z czym jego rezydencja nie jest znana.

Jeśli partner biznesowy, który przeprowadził się do Niemiec, jest obcokrajowcem, można również zwrócić się z zapytaniem do Centralnego Rejestru Cudzoziemców.

W przypadku przedsiębiorstw, wszystkie zmiany, o ile chodzi o spółkę kapitałową, wymagają oczywiście zgłoszenia do rejestru handlowego. Dlatego też przez wgląd w wyciąg z rejestru handlowego można ustalić rezydencję firmy lub jej siedzibę. Koszty te również podlegają zwrotowi jako szkoda za zwłokę.

## **Przypadek specjalny GmbH (sp. z o.o.) i innych spółek kapitałowych**

Powszechnie stosowaną formą prowadzenia działalności w Niemczech jest GmbH (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością). Spółka może być jednak niewypłacalna. Dobrze umocowany wspólnik odmówi w związku z tym zapłaty, wskazując na ograniczenie odpowiedzialności zgodnie z niemiecką ustawą o GmbH (za zobowiązania spółki odpowiada wobec jej wierzycieli tylko majątek spółki). Polski przedsiębiorca może się jednak i na tę okoliczność na różne sposoby zabezpieczyć w umowie. Może na przykład zawrzeć odpowiednie porozumienie z dyrektorem zarządzającym lub wspólnikiem GmbH, które powoduje objęcie go umową zawartą z

GmbH. W szczególności w przypadkach, gdy chodzi o jednoosobową GmbH, której jedyny wspólnik jest jednocześnie dyrektorem zarządzającym GmbH i gdy polski przedsiębiorca nie ma zaufania do siły kapitałowej spółki, zaleca się zawarcie takiego dodatkowego zabezpieczenia ze wspólnikiem lub dyrektorem zarządzającym (przystąpienie do zobowiązania lub umowa gwarancyjna).

## Ponaglenie

W przypadku gdy niemiecki przedsiębiorca lub dłużnik zalega z zapłatą lub roszczenie jest wymagalne, polski przedsiębiorca może skierować do niego upomnienie. Jeżeli dłużnik nie jest konsumentem lecz przedsiębiorcą, zwłoka występuje najpóźniej 30 dni po terminie wymagalności i otrzymaniu świadczenia wzajemnego, nawet jeśli moment wpłynięcia faktury nie jest znany. Ponaglenie powinno odpowiadać formie partnerstwa wynikającego z umowy. Zaleca się tu zróżnicowane podejście. Ponaglenia kierowane do znajomych lub partnerów biznesowych powinny być sporządzone indywidualnie i osobiście podpisane. Dopiero, gdy ponaglenie nie przyniesie skutku, należy zapowiedzieć postępowanie przymusowe.

Inny sposób postępowania zalecany jest w przypadku dłużników, z którymi stosunek zobowiązaniowy ma charakter jednorazowy. Wystarczą wówczas schematyczne ponaglenia. W przypadku braku reakcji, następnym krokiem powinno być natychmiastowe wszczęcie sądowego postępowania upominawczego. W przypadku ponagleń wskazane jest również, aby nie wysyłać fałszywych sygnałów.

Ponaglenia nigdy nie powinny być numerowane, doświadczony dłużnik może bowiem oczekiwać, że po pierwszym ponagleniu zawsze nastąpi drugie, a nawet trzecie. W rezultacie jeszcze dłużej zwlekałby z płatnością. Osoba, której brakuje pieniędzy, będzie opóźniała płatność tak długo, jak to tylko możliwe. Aby ułatwić proces płatności, polski przedsiębiorca powinien w miarę możliwości załączyć do ponaglenia już wypełniony formularz przelewu. Jeżeli zagroził przeprowadzeniem sądowego postępowania upominawczego i wyznaczył niemieckiemu dłużnikowi ostateczny termin płatności, wówczas po upływie tego terminu należałoby rzeczywiście wszcząć takie postępowanie.

Polski przedsiębiorca jest uprawniony do skorzystania z pomocy adwokata celem wyegzekwowania od dłużnika swojego prawa. Wskazane jest przy tym najczęściej ponowne dochodzenie przez adwokata wiarygodności u dłużnika.

Daje się w ten sposób dłużnikowi do zrozumienia, że sprawa nabrała w międzyczasie „wymiaru prawnego“ i od teraz partnerem do rozmów jest dla niego kancelaria adwokacka.

W ponagleniu adwokata można ponadto szczegółowo przedstawić dłużnikowi sytuację faktyczną i prawną z punktu widzenia wierzyciela i uzasadnić ją odpowiednimi argumentami prawnymi.

W ponagleniu można również odpowiedzieć przez adwokata na podnoszone przez dłużnika zarzuty, dlaczego uważa on, że nie musi regulować płatności lub że może zapłacić mniej.

Ponadto, ponaglenie adwokata robi na wielu dłużnikach większe wrażenie niż „normalne” ponaglenie zakładu lub osoby prywatnej, z których większość dłużników często nic sobie nie robi. Istnieją dłużnicy, których praktyką stało się dokonywanie płatności dopiero po zaangażowaniu w sprawę adwokata.

W ponagleniu adwokata należy również dochodzić wobec dłużnika bezpośrednio dotychczas naliczonych odsetek za zwłokę oraz opłat poniesionych w związku ze zleceniem sprawy adwokatowi. Dłużnikowi daje się przez to do zrozumienia, że sprawa będzie dla niego „coraz droższa“, im dłużej nie będzie płacił.

W momencie, gdy dłużnik nie ureguluje płatności po skierowaniu do niego oficjalnego ponaglenia, należy sprawdzić szanse powodzenia postępowania sądowego wobec dłużnika. Ponownie zaleca się tu zasięgnięcie porady prawnej przed wszczęciem procedur sądowych, w tym uzyskanie informacji na temat przewidywanych kosztów i opłat.

## Postępowanie sądowe wobec dłużnika

Jeśli upomnienie pozasądowe nie skutkuje zapłatą należności przez dłużnika z Niemiec, polski przedsiębiorca będzie zmuszony wsząć sądowe postępowanie upominawcze (Mahnverfahren). Jest to bardziej rygorystyczna forma ponaglenia, wnioskowana przy udziale sądu.

Postępowanie upominawcze jest specjalnym postępowaniem cywilno-sądowym bez sprawdzania, czy wierzytelność naprawdę istnieje, bez rozprawy ustnej, szczegółowego pozwu i przeprowadzania dowodu. Jest to, poza wniesieniem normalnego powództwa cywilnego, łatwy sposób postępowania wobec zalegającego z zapłatą niemieckiego przedsiębiorcy lub dłużnika.

Mahnverfahren jest tańsze niż pozew, możliwe jest ono jednak tylko w przypadku windykacji wierzytelności pieniężnych. Postępowanie to prowadzi do uzyskania tytułu wykonawczego do wierzytelności pieniężnej. Przed złożeniem wniosku należy upewnić się, czy żądanie zostało przekazane dłużnikowi w jasnej i czytelnej formie. W razie potrzeby upomnienie należy powtórzyć. W przeciwnym razie przeciwnik może podnosić, że nie zostało mu jasno przedstawione, jakich sum za jakie usługi się od niego wymaga.

W celu wszczęcia postępowania upominawczego należy złożyć wniosek w formie internetowego formularza, który znajduje się na stronie internetowej sądów upominawczych. Dzięki niemu wierzyciel ma możliwość złożenia wniosku o wydanie nakazu zapłaty w zautomatyzowanym sądowym postępowaniu upominawczym. Dane wprowadzane są do programu i automatycznie sprawdzane i weryfikowane przez system, w celu uniknięcia późniejszych pytań i konieczności doprecyzowania przez sąd.

Istnieją dwie możliwości potwierdzenia wprowadzonych danych:

1. poprzez bezpieczny podpis elektroniczny, z pomocą kodującej karty chip
2. poprzez wydrukowanie na białym papierze wniosku ze specjalnym kodem kreskowym i wysłanie go pocztą do sądu

Oprogramowanie umożliwia złożenie wniosku we wszystkich krajach związkowych.

Ogólną zasadą jest, że właściwy rzeczowo za przeprowadzenie postępowania upominawczego jest sąd rejonowy. W przypadku tego postępowania są to zwykle sądy upominawcze (niem. Mahngericht). Kwota wierzytelności nie ma przy tym znaczenia. Właściwy miejscowo jest zasadniczo sąd rejonowy w miejscu zamieszkania / siedziby wnioskodawcy (wierzyciela).

Dla przedsiębiorców z siedzibą za granicą, wyłączną jurysdykcję ma Sąd Rejonowy w Wedding:

### Amtsgericht Wedding



Zentrales Mahngericht Berlin-Brandenburg

Schönstedtstr. 5

13357 Berlin

O wydanie nakazu zapłaty można wnioskować tylko na oficjalnym formularzu i po zapłaceniu odpowiednich zaliczek na poczet opłat i wydatków. Opłata zależy od wartości przedmiotu sporu, tj. zaległej wierzytelności. Wniosek o wydanie nakazu zapłaty powinien zawierać informacje określone w § 690 niemieckiego kodeksu postępowania cywilnego (Zivilprozessordnung).

We wniosku należy określić strony, ich ustawowych przedstawicieli oraz ewentualnych pełnomocników procesowych, sąd, w którym składany jest wniosek, roszczenie, a także podać konkretne informacje na temat żądanego świadczenia. Należy również złożyć oświadczenie, że roszczenie nie zależy od świadczenia wzajemnego oraz że świadczenie wzajemne nie zostało już wniesione, a także określić sąd właściwy rzeczowo i miejscowo za sporne postępowanie.

Dłużnik może po doręczeniu nakazu zapłaty wnieść pisemnie sprzeciw wobec dochodzonego w nim roszczenia lub jego części w sądzie, który wydał nakaz, dopóki nie zostanie wydany tytuł wykonawczy (§ 694 ust. 1 Zivilprozessordnung). Dłużnik złoży sprzeciw wobec nakazu zapłaty, jeżeli uzna, że nie jest lub jeszcze nie jest winien żądanej kwoty lub jeśli nie dał wnioskodawcy/wierzycielowi podstaw do wszczęcia postępowania upominawczego. Często pozwany/dłużnik składa sprzeciw tylko po to, aby opóźnić rozpoczęcie postępowania.

Wniesienie takiego sprzeciwu może nastąpić pisemnie w terminie dwóch tygodni od doręczenia nakazu zapłaty (§ 692 ust. 1 pkt 3 Zivilprozessordnung). Jeśli sprzeciw zostanie wniesiony w odpowiednim czasie, a wierzyciel złoży wniosek o wszczęcie spornego postępowania, wówczas sąd upominawczy skieruje spór do sądu określonego we wniosku o wszczęcie postępowania upominawczego. Skierowanie sprawy do sądu odbywa się bez sprawdzania właściwości.

Jeżeli dłużnik nie złoży sprzeciwu wobec doręczonego mu nakazu zapłaty w terminie dwóch tygodni, sąd upominawczy wyda tytuł egzekucyjny. Na tytuł egzekucyjny dłużnik może wnieść zażalenie w ciągu dwóch tygodni. Skuteczne wniesienie zażalenia powoduje automatyczne skierowanie sporu do sądu właściwego dla spornego postępowania (§ 700 ust. 3 pkt. 1 Zivilprozessordnung).

Jeżeli dłużnik ureguje płatności wobec polskiego przedsiębiorcy/wierzyciela po wydaniu i doręczeniu tytułu egzekucyjnego, nie złożony wcześniej skuteczny sprzeciw wobec nakazu zapłaty lub zażalenie na tytuł egzekucyjny, polski wierzyciel może wszcząć egzekucję w celu ściągnięcia swojej wierzytelności. W tym celu musi zwrócić się do państwowych organów egzekucyjnych (komornik sądowy/ sąd egzekucyjny/ urząd ksiąg wieczystych).

Często zdarza się, że wnioski o wydanie nakazu zapłaty są wypełniane nieprawidłowo.

W pojedynczych przypadkach błędy we wniosku o wydanie nakazu zapłaty mogą spowodować - w przypadku wniesienia przez dłużnika sprzeciwu wobec nakazu zapłaty lub zażalenia na tytuł egzekucyjny - całkowite lub częściowe niepowodzenie wierzyciela w późniejszym postępowaniu ze względu na niespełnienie przez niego określonych „formalności”.

Dlatego coraz więcej polskich przedsiębiorstw i zakładów zleca wypełnianie i przesyłanie wniosków o wydanie nakazu zapłaty kancelarii adwokackiej. Dla firmy oznacza to dodatkowy wydatek, ale też odciąża niedoświadczonego zwykle z wypełnianiem nakazów zapłaty pracownika i eliminuje ryzyko popełnienia przez niego błędów.

Często zdarza się – np. w przypadku złożenia przez dłużnika sprzeciwu wobec nakazu zapłaty – że wierzyciel, w przypadku gdy samodzielnie złożył wniosek o wydanie nakazu zapłaty, zaraz po wniesieniu przez dłużnika sprzeciwu, na żądanie sądu reguluje koszty sądowe w sądzie, automatycznie uruchamiając przez to postępowanie i sąd wzywa go do przedstawienia w krótkim okresie czasu pisemnego uzasadnienia roszczenia. Wobec biegnącego już terminu pozostaje często bardzo mało czasu na znalezienie zaznajomionego z materiają adwokata i powierzenie mu napisania uzasadnienia roszczenia. Jest to tylko kilka przykładów. Również w ramach sądowego postępowania upominawczego mogą zostać popełnione błędy, których nie można już wyeliminować na późniejszych etapach postępowania, dlatego też zaleca się przeprowadzenie sądowego postępowania odwoławczego przez wykwalifikowanych adwokatów, nawet jeśli jest to związane z opłatami.

Polski przedsiębiorca/wierzyciel może również bez uprzedniego postępowania upominawczego złożyć skargę bezpośrednio przed właściwym sądem. To samo dotyczy sytuacji, gdy został wniesiony sprzeciw wobec nakazu zapłaty lub zażalenie na tytuł egzekucyjny i postępowanie musi być kontynuowane w formie postępowania skargowego, przy czym pozew lub uzasadnienie roszczenia muszą zostać teraz złożone do właściwego sądu przez skarżącego dłużnika. Musi on złożyć określony wniosek, podając przedmiot i powód wysuwanego roszczenia. Rozprawa przed sądem jest tutaj niezbędna. W chwili złożenia wniosku z powództwa należy również zapłacić zaliczkę na poczet kosztów sądowych.

Dla sporów na kwotę powyżej 5 tys. euro właściwe są sądy krajowe, przed którymi obowiązuje przymus adwokacki. Dlatego też w przypadku pozwów kierowanych do sądów krajowych należy skorzystać z pomocy adwokata. Pomimo tej przeciwności, częścią konsekwentnego ściągania należności jest również gotowość wszczęcia postępowania skargowego wobec dłużnika, gdy ma ono wystarczające szanse powodzenia.

W przypadku uzyskania przez polskiego przedsiębiorcę/wierzyciela tytułu egzekucyjnego na podstawie postępowania upominawczego, skargowego lub w inny sposób, dłużnik zwykle spłaca swój dług. W przeciwnym wypadku wierzyciel może domagać się wierzytelności od dłużnika na drodze egzekucji.

Wierzyciel/polski przedsiębiorca może dokonać egzekucji z majątku ruchomego i nieruchomego, a także wierzytelności pieniężnych. Właściwym dla egzekucji z majątku ruchomego (np. pieniądze, samochód, magazyn towarów) jest komornik sądu rejonowego, w którego okręgu dłużnik ma swoje miejsce zamieszkania. W tym celu należy złożyć wniosek o wszczęcie egzekucji do organu egzekucyjnego, który jest rzeczowo i miejscowo właściwy dla egzekucji. Zgodnie z § 197 ust.1 pkt. 3 BGB, roszczenia z tytułu egzekucyjnego, jako prawomocne tytuły prawne, przedawniają się z upływem 30 lat.

## Windykacja należności z pomocą adwokatów

Adwokat jest doradcą i przedstawicielem we wszystkich kwestiach prawnych. Adwokat jest zarejestrowany w sądzie krajowym w Niemczech i może występować przed wszystkimi sądami (sądem rejonowym, sądami krajowymi i wyższymi sądami krajowymi). Przed sądami krajowymi i wyższymi sądami krajowymi, a także Trybunałem Federalnym obowiązuje przymus adwokacki. Oznacza to, że trzeba być reprezentowanym przez zarejestrowanego w nich adwokata. Koszty adwokata w związku z przygotowaniem ponaglenia przesądowego podlegają zasadniczo zwrotowi przez dłużnika jako szkoda za zwłokę.

Wysokość opłaty wynika z obowiązującej w Niemczech ustawy o wynagrodzeniu adwokatów ([www.gesetze-im-internet.de/rvg/](http://www.gesetze-im-internet.de/rvg/)). Za zwykłe ponaglenie w sprawie wierzytelności na kwotę powyżej 10 tys. euro adwokat otrzymuje 1/3 opłaty za prowadzenie sprawy poza sądem.



Z sytuacją szczególną mamy do czynienia wówczas, gdy adwokat uczestniczył już wcześniej w postępowaniu upominawczym i niemieckiemu dłużnikowi zostało przesłane pozasądowe wezwanie do zapłaty. W przypadku takich postępowań połowa opłaty za prowadzenie sprawy poza sądem jest zaliczana na poczet opłaty za postępowanie. Opłata za postępowanie upominawcze nie jest wymagana, ponieważ jest ona w całości zaliczana na poczet postępowania skargowego.

## Postępowanie prawno-karne

Często jest tak, że polski przedsiębiorca wykonał zobowiązanie, a niemiecki dłużnik odmawia jednak wykonania świadczenia wzajemnego. W odpowiednich przypadkach doniesienie o przestępstwie lub samo zagrożenie nim może być skutecznym środkiem nacisku na niemieckiego dłużnika. Późniejsze relacje biznesowe z dłużnikiem nie będą raczej wchodzić w rachubę, postępowanie takie powinno się zatem ograniczać do dłużników, z którymi wierzyciel nie chce utrzymywać dalszych relacji.

Dzięki informacjom na temat dłużnika uzyskanym już na etapie zawierania umowy, wierzyciel/polski przedsiębiorca może być odpowiednio wcześniej poinformowany o zdolności kredytowej przyszłego kontrahenta, co może go ustrzec przed nieściągalnymi wierzytelnościami.

Informacje na temat dłużnika są szczególnie ważne w przypadku egzekucji przy wyborze strategii postępowania. W tym celu w Niemczech oferowane są różne serwisy informacji gospodarczej, tzw. wywiadownie gospodarcze (np. Schufa, Bürgel, Creditreform, itd.). Ponadto w przypadku przedsiębiorstw można uzyskać wgląd w bilanse z ostatnich lat w internecie pod adresem [www.ebundesanzeiger.de](http://www.ebundesanzeiger.de). Dlatego już na etapie negocjacji umowy, najpóźniej jednak w trakcie trwania relacji biznesowej, należy zebrać informacje na temat aktywów i dochodów niemieckiego kontrahenta.

## Egzekucja polskiego wyroku w Niemczech

Polskie orzeczenia sądowe lub tytuły mogą być również wykonywane w Niemczech. W tym celu konieczne jest najpierw nadanie tytułowi egzekucyjnemu zaświadczenia Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego w Polsce. Wniosek o wydanie Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego musi zostać skierowany do właściwego organu w państwie członkowskim wydania. Zasadniczo powinien to być sąd wydający dany tytuł, a następnie zaangażowanie niemieckiego adwokata. Ten zleci przetłumaczenie dokumentów i złoży wniosek o nadanie klauzuli wykonalności w sądzie w Niemczech oraz zadba o konieczne doręczenie wyroku do dłużnika.

Następnie zaraz po nadaniu niemieckiej klauzuli wykonalności, będzie mógł on z pomocą niemieckiego komornika wykonać polski tytuł także w Niemczech. Opłaty adwokatce wynikają ponownie z niemieckiej ustawy o wynagrodzeniu adwokatów.

Według Rozporządzenia WE nr 805/2004 istnieje też możliwość uzyskania europejskiego tytułu egzekucyjnego dla roszczeń, które nie są kwestionowane przez dłużników. Roszczenie uznaje się za bezsporne w następujących sytuacjach:

- Dłużnik wyraźnie zgodził się co do niego poprzez uznanie
- W toku postępowania sądowego dłużnik nigdy nie wniósł przeciwko niemu sprzeciwu zgodnie ze stosownymi wymogami proceduralnymi wynikającymi z prawa państwa członkowskiego wydania
- Dłużnik nie stawiał się ani nie był reprezentowany na rozprawie sądowej dotyczącej tego roszczenia

Europejski tytuł egzekucyjny jest potwierdzeniem, dzięki któremu orzeczenia, ugody sądowe oraz dokumenty urzędowe dotyczące roszczeń bezspornych są automatycznie uznane i wykonane w innym państwie członkowskim bez wszczynania postępowań pośrednich.

Po tym polski wierzyciel musi jedynie potwierdzić decyzje jako Europejski tytuł egzekucyjny w polskim sadzie, który wydał orzeczenie. Rozporządzenie umożliwia bezpośrednią egzekucję w Niemczech bez pośredniego wcześniejszego działania o uznanie w Niemczech. Z reguły polski wierzyciel może się bezpośrednio zgłosić do komornika lub innego organu egzekucyjnego z wnioskiem o windykację.

W przypadku trudności finansowych przy windykacji wierzytelności, polski przedsiębiorca może uzyskać w Niemczech pomoc polegającą na przejęciu niezbędnych kosztów pozasądowego lub sądowego ścigania roszczeń. Istnieje również możliwość sfinansowania procesu. Podmiot finansujący proces pokrywa koszty pozasądowego lub sądowego ścigania roszczeń polskich przedsiębiorców. W większości przypadków warunkiem uzyskania takiego wsparcia jest minimalna kwota sporu. W przypadku dużych i znanych firm wynosi ona co najmniej 50 tys. euro. W zamian firma, w przypadku powodzenia procesu, otrzymuje część uzyskanego dochodu (stosunek procentowy udziału). Jego wysokość zależy od danego podmiotu finansującego proces, który na podstawie przejętego ryzyka i wysokości uzyskanej sumy ustala następnie ten stosunek w poszczególnych przypadkach.

Postępowanie wierzyciela zależy każdorazowo od indywidualnej sytuacji pomiędzy nim a dłużnikiem. W Niemczech dużą popularnością cieszą się postępowania rozjemcze oraz mediacyjne. Odzyskiwanie należności zagranicznych bezpośrednio przez wierzyciela wymaga tak znajomości języka, jak i specjalistycznej wiedzy na temat zagranicznych przepisów prawa handlowego oraz jego zwyczajów, a wreszcie i znacznych nakładów finansowych. Bardzo istotna jest należyta dokumentacja oraz poinformowanie przedstawiciela prawnego o wszelkich okolicznościach sprawy. Rozsądną i opłacalną decyzją może być zaciągnięcie opinii izb przemysłowo-handlowych przed rozpoczęciem współpracy z danym kontrahentem. W okresie globalizacji oraz kryzysu gospodarczego nieodzownym jest ponadto, aby w ramach profesjonalnego przygotowania do współpracy z przedsiębiorcami niemieckimi, czy też jakimikolwiek innymi kontrahentami zagranicznymi, zaznajomić się z ich standardami kulturowymi oraz zwyczajami handlowymi, co możliwe jest m.in. w formie indywidualnego doradztwa czy też seminariów grupowych oferowanych przez licznych trenerów w każdym kraju.

*Źródło: MG, PAiIZ*



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego