

Polska



WINDYKACJA NALEŻNOŚCI NA RYNKU NIEMIECKIM I W OBROTCIE TRANSGRANICZNYM

Poradnik
dla przedsiębiorców

© **grau**[®] | INKASSO

GRAU Rechtsanwälte LLP

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie

Windykacja należności na rynku niemieckim i w obrocie transgranicznym

Poradnik dla polskich przedsiębiorców

Wydanie I

Berlin 2016

Wydawca:

© Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie
Wydział Promocji Handlu i Inwestycji
Potsdamer Platz 9, D-10117 Berlin
tel.: (00 49 30) 206 226070, fax: (00 49 30) 206 226 730
e-mail: berlin@trade.gov.pl; <https://germany.trade.gov.pl/pl/>

Autorzy:

Adriana Grau
Małgorzata Małysa
Kamila Bagnicka
GRAU Rechtsanwälte LLP
Rödingsmarkt 20
20459 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 - 180 364 020
Fax: +49 (0)40 - 180 364 022
Internet: www.graulaw.eu
e-mail: office@graulaw.eu

Redakcja:

Danuta Dominiak-Woźniak , Radca -Minister
Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie
Michał Wielgosz, Ekspert

Stan prawny: marzec 2016 r.

Niniejszy poradnik ma charakter materiału informacyjnego dla celów promocji współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Niemcami i nie stanowi źródła prawa. Poradnik należy traktować jako ogólne źródło informacji, które nie jest prawnie wiążącym dokumentem i nie zastępuje regulacji prawnych. Treści zawarte w postanowieniu nie stanowią opinii prawnej, ani nie mają charakteru porady prawnej. Autorzy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za rezultaty działań podjętych w oparciu o zamieszczone informacje. W celu uzyskania wiążącej porady prawnej prosimy o bezpośredni kontakt z kancelarią GRAU Rechtsanwälte LLP.

Szanowni Państwo

Relacje biznesowe pomiędzy polskimi i niemieckimi przedsiębiorstwami od lat utrzymują się na bardzo wysokim poziomie. Republika Federalna Niemiec jest naszym największym partnerem gospodarczym i od ponad 20 lat zajmuje nieprzerwanie pierwszą pozycję na liście partnerów handlowych Polski.

Także Polska jest coraz ważniejszym graczem na rynku niemieckim. W roku 2015 r. odnotowano kolejny rekordowy wzrost polsko-niemieckich obrotów, zarówno w eksporcie jak i imporcie. Polska kolejny raz przesunęła się na liście najważniejszych partnerów handlowych Niemiec, zajmując obecnie 7 pozycję.

Ta dynamicznie rozwijająca się polsko-niemiecka współpraca gospodarcza to zasługa przedsiębiorstw, które staramy jako Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie, wspierać na tutejszym rynku.

W związku z rosnącym zainteresowaniem polskich firm, współpracujących z partnerami z RFN, tematem windykacji, zdecydowaliśmy się na opracowanie poradnika „Windykacja należności na rynku niemieckim i w obrocie transgranicznym”.

Poradnik przygotowaliśmy we współpracy z Kancelarią Prawniczą GRAU Rechtsanwälte LPP. Zawiera on najważniejsze informacje z zakresu egzekwowania należności od kontrahentów a także praktyczne wskazówki jak odzyskać należność w maksymalnie krótkim okresie przy wykorzystaniu najbardziej efektywnych narzędzi dla danej kategorii wierzytelności.

Mamy nadzieję, że informacje zawarte w tym poradniku wraz z innymi naszymi publikacjami na stronie internetowej www.germany.trade.gov.pl będą Państwu pomocne w funkcjonowaniu na rynku niemieckim.

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji
Ambasady RP w Berlinie

SPIS TREŚCI

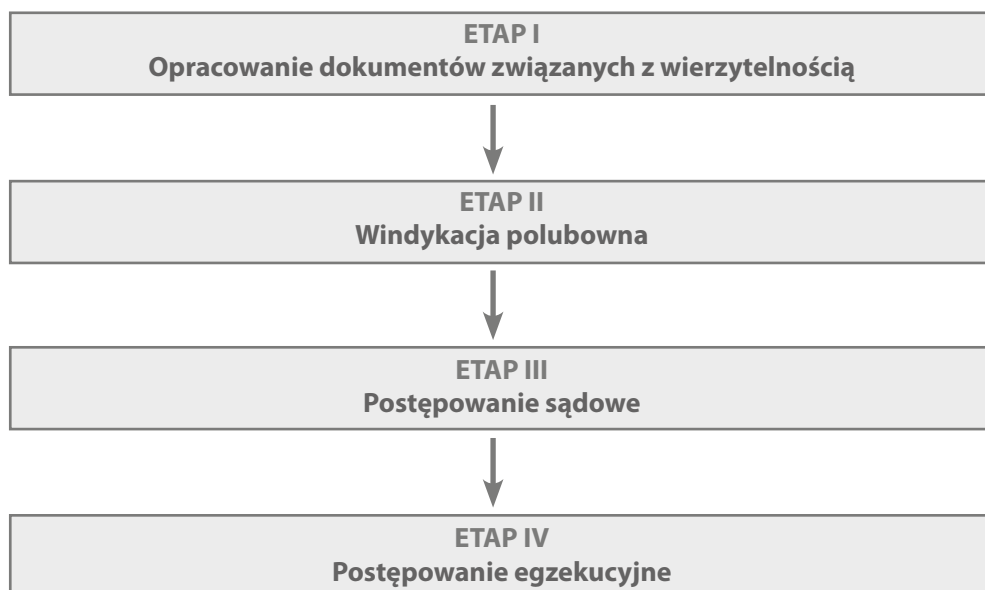
1. Istota profesjonalnej windykacji należności	5
2. Kluczowe zagadnienia związane z rozpoczęciem współpracy z niemieckim kontrahentem / klientem	7
2.1. Przygotowanie raportu o potencjalnym kontrahencie	7
2.2. Najważniejsze aspekty prawnych stosunków transgranicznych	9
3. Windykacja należności	12
3.1. Windykacja na zasadzie „success fee”	12
3.2. Szczególne aspekty postępowania w przykładowych branżach:	
• Branża budowlana	13
• Branża transportowa	14
• Branża opiekuńcza	15
4. Praktyczne aspekty postępowania windykacyjnego	16
4.1. Postępowanie polubowne / pozasądowe	16
4.2. Postępowanie sądowe	18
4.3. Postępowanie egzekucyjne	21
5. Psychologiczne ujęcie windykacji długu	23
5.1. Efektywne komunikowanie się w sytuacji konfliktowej	23
6. Outsourcing wierzytelności	24
6.1. Kooperacja w zakresie obsługi wierzytelności – wady i zalety	25
6.2. Stosowanie pieczęci prewencyjnej, a wzrost terminowych płatności	27
7. Sprzedaż wierzytelności	28
7.1. Zagadnienia ogólne	28
7.2. Zbycie portfela nieuregulowanych należności w kontekście poprawy płynności finansowej przedsiębiorstwa	28
8. Zakończenie	30
9. Wykaz stron internetowych	31

1. Istota profesjonalnej windykacji należności

Wielu przedsiębiorców sprzedających towary do Niemiec lub prowadzących działalność w Niemczech boryka się z problematyką wyegzekwowania należności od kontrahentów, względnie od klientów na terenie Niemiec. W poradniku tym, który został sporządzony przez kancelarię adwokacką, posiadającą długoletnie doświadczenie w zakresie windykacji należności, zostaną wyjaśnione główne zasady postępowania przy windykacji należności zarówno przez wewnętrzne struktury przedsiębiorstwa jak i w ramach tak zwanego outsourcingu, czyli zlecenia windykacji wyspecjalizowanym podmiotom trzecim.

Windykacja, kojarzona wcześniej ze złymi praktykami nierzetelnych przedsiębiorstw, jest obecnie naturalnym elementem działalności biznesowej, który pozwala monitorować płynność finansową w przedsiębiorstwie. Prowadząc regularnie monitoring płatności jesteśmy w stanie utworzyć historię klienta, która jest bardzo pomocna w dalszym prowadzeniu działań windykacyjnych. Ponadto możemy klientowi przypominać o przypadającym terminie płatności, czy też mobilizować do zapłaty już w kilka dni po przekroczeniu terminu płatności.

Prawidłowo przeprowadzona windykacja powinna się składać z 4 etapów:



W momencie zlecenia kancelarii windykacyjnej monitorowania płatności, czy też windykacji należności należy zwrócić szczególną uwagę na jej metody działania, doświadczenie oraz kwalifikacje pracowników. Profesjonalne kancelarie windykacyjne dbają o rozwój swoich pracowników, inwestując w odpowiednie szkolenia z zakresu technik windykacji, prawa, czy etyki zawodowej. Zlecając windykację należności specjalistom z pewnością nie narazimy dobrego imienia swojego przedsiębiorstwa, natomiast zapewnimy sobie należytą obsługę. Należy pamiętać, że kancelaria windykacyjna będzie naszym reprezentantem w kontaktach z zadłużonymi kontrahentami. W przypadku niektórych z nich mogą to być chwilowe problemy płatnicze, dlatego też niezwykle istotnym jest odpowiednie zweryfikowanie kancelarii zajmującej się windykacją należności przed podjęciem współpracy, aby nie stracić klienta.

Ze względu na rodzaj działań możemy podzielić windykację na:

- **Miękką**, która charakteryzuje się m.in. polubownym podejściem do dłużnika oraz ma na celu ugodowe i szybkie wyegzekwowanie należności. Istotnym jest, aby działania w tym przypadku podejmowała profesjonalna kancelaria, która posiada doświadczenie w zakresie odpowiednich technik negocjacji. Powyższe działania stosuje się zazwyczaj w odniesieniu do klientów, którzy posiadają niewielkie opóźnienia płatnicze, bądź też jako mobilizację w przypadku braku dyscypliny płatniczej;
- **Twardą**, czyli działania z zakresu postępowania sądowego czy egzekucyjnego. Stosuje się ją zazwyczaj w przypadku dużych opóźnień płatniczych, bądź też wobec klientów, w stosunku do których zastosowanie miękkiej windykacji nie przyniosło oczekiwanego rezultatu.

2. Kluczowe zagadnienia związane z rozpoczęciem współpracy z niemieckim kontrahentem/ klientem

Ze względu na członkostwo w Unii Europejskiej niektóre zasady porządku prawnego zostały ujednoczone, w dalszym ciągu istnieje jednak jeszcze wiele różnic, które mogą zaważyć na stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami w fundamentalnych kwestiach. Podejmując zatem współpracę z niemieckim przedsiębiorcą należy przestrzegać kilku podstawowych reguł. Najistotniejszym z punktu widzenia polskiego przedsiębiorcy wydaje się zazwyczaj podpisanie korzystnego kontraktu z niemieckim przedsiębiorcą. Jest to ważny ekonomiczny aspekt, aczkolwiek z prawnego punktu widzenia podstawą jest, aby polski przedsiębiorca zdawał sobie sprawę z istotnie różnych uregulowań prawnych w Polsce i w Niemczech oraz potrafił prawidłowo ochronić własne interesy.

Podejmując jakikolwiek rodzaj współpracy należy najpierw zebrać informacje o jej specyfice w Niemczech.

Warto również wspomnieć o wybranych zagadnieniach prawnych, a mianowicie o:

- ogólnych warunkach handlowych tzw. *Allgemeine Geschäftsbedingungen*, które często znajdują zastosowanie zarówno przy stosunkach b2b (z przedsiębiorcami) jak i b2c (z konsumentami);
- przedłużonym zastrzeżeniu prawa własności tzw. *Verlängertes Eigentumsvorbehalt*, czy rozszerzeniu prawa własności tzw. *Erweiterter Eigentumsvorbehalt*, które w przypadku zakupu towarów przez polskiego przedsiębiorcę mogą mieć kluczowe znaczenie;
- obowiązywaniu tzw. „konwencji wiedeńskiej” (CISG) w przypadku braku pisemnej umowy pomiędzy przedsiębiorcami, względnie w przypadku niewykluczenia umownie zastosowania tej konwencji.

2.1. Przygotowanie raportu o potencjalnym kontrahencie

Prawidłowo opracowany zbiór informacji na temat potencjalnego kontrahenta powinien być argumentem przemawiającym za lub przeciw podjęciu współpracy. Przygotowanie raportu przez profesjonalną Kancelarię, która posiada szereg możliwości weryfikacji informacji o przedsiębiorcach, doświadczenie i wiedzę praktyczną o danym przedsiębiorcy, w większości przypadków procentuje w przyszłości.

Najistotniejsze informacje o przedsiębiorstwach można znaleźć w:

- Rejestrze Handlowym (Handelsregister),
- Rejestrze podmiotów gospodarczych (Unternehmenregister),
- Publikacjach online o postępowaniach upadłościowych (Insolvenzbankrottverfahren),
- Miejscowo właściwym Urzędzie do spraw Samodzielnej Działalności Gospodarczej (Gewerbeamt).

Od 1 stycznia 2007 roku w Niemczech istnieje elektroniczny Rejestr Handlowy (Handelsregister), w którym możemy znaleźć informacje o spółkach osobowych, kapitałowych i stowarzyszeniach. Sprawdzenie przedsiębiorstwa w tym i innych rejestrach pozwala przygotować profesjonalny raport zawierający m.in. następujące informacje:

- jakiego rodzaju działalność i w jakiej formie prawnej prowadzi dany przedsiębiorca;
- od kiedy działalność jest prowadzona, jaki był kapitał zakładowy;
- uchwały wspólników zmieniające umowę spółki;
- czy wobec podmiotów zostało wszczęte postępowanie upadłościowe.

Rejestr handlowy jest podzielony na dwa następujące działy:

I) Dział A (HRA), w którym znajdziemy informacje o:

- jednoosobowych firmach handlowych wpisanych do rejestru (e.K.);
- spółkach jawnych handlowych (oHG);
- spółkach komandytowych (KG);
- europejskich związkach interesów ekonomicznych (EWIV),

oraz

II) Dział B (HRB), w którym znajdują się informacje dotyczące:

- spółek akcyjnych (AG);
- spółek komandytowo-akcyjnych (KgaA);
- spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (GmbH);
- spółek przedsiębiorczych z ograniczoną odpowiedzialnością (UG);
- spółek europejskich (SE);
- towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (VvaG) oraz
- towarzystw funduszy emerytalnych wzajemnych (PvaG).

W Rejestrze Handlowym znajdują się również następujące informacje: nazwa przedsiębiorcy, adres jego siedziby oraz adresy oddziałów lub filii, przedmiot wykonywanej działalności, osoby uprawnione do reprezentowania podmiotu, forma prawna przedsiębiorcy, wysokość kapitału zakładowego, dane komandytariuszy, umowa spółki.

Co do zasady, przedsiębiorcy podlegają obowiązkowemu wpisowi do Handelsregister. Wyjątki od tej zasady: spółki cywilne (GbR), osoby prowadzące działalność na małą skalę, tzw. mikro przedsiębiorcy oraz prowadzący samodzielną działalność gospodarczą bez formy, która zobowiązuje do wpisu w rejestrze. Dokumenty, które są wymagane przy dokonaniu wpisu są uzależnione od rodzaju rejestrowanej działalności. Wpis do rejestru musi zostać dokonany przez notariusza oraz zarząd spółki w miejscowym wydziale rejestracyjnym sądu rejonowego (Amtsgericht) przed rozpoczęciem działalności.

Na portalu www.unternehmensregister.de udostępniane są informacje dotyczące sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, dzięki czemu przedsiębiorca ma możliwość zapoznania się z sytuacją finansową przyszłego partnera biznesowego.

Jeśli chcemy sprawdzić czy wobec przedsiębiorcy toczy się postępowanie upadłościowe możemy skorzystać z rejestru upadłości www.insolvenzbekanntmachungen.de. Na wymienionym portalu możliwe jest zasięgnięcie informacji o toczących się postępowaniach upadłościowych oraz zapoznanie się z postanowieniami wydanymi przez właściwe sądy. Istotnym jest, iż informacje są tam zamieszczane dopiero w momencie otwarcia postępowania upadłościowego, a więc nie pojawi się taka wzmianka, jeśli przedsiębiorca złożył tylko wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego.

***Reasumując:** zebranie informacji o przyszłym kontrahencie przed podjęciem jakichkolwiek działań handlowych należy traktować jako niezbędne minimum.*

2.2. Najważniejsze aspekty prawnych stosunków transgranicznych

❖ Jurysdykcja i właściwe prawo

Przygotowanie umowy pomiędzy przedsiębiorcami z Polski i Niemiec jest procesem złożonym biorąc pod uwagę, iż należy „pogodzić” dwa porządki prawne oraz oczekiwania przedsiębiorców. Niewątpliwie jeszcze przed rozpoczęciem współpracy polski przedsiębiorca powinien się zastanowić nad wyborem jurysdykcji sądu (jest to ogólna właściwość sądów powszechnych danego państwa do rozstrzygania spraw cywilnych na jego terytorium), ponieważ przeprowadzanie postępowań sądowych za granicą zawsze związane jest z większym nakładem finansowym i czasowym. Nie zawsze jednak kwestia jurysdykcji sądowej jest możliwa do negocjacji.

Częstym życzeniem przedsiębiorcy polskiego jest, aby prawem właściwym do rozstrzygnięcia ewentualnych sporów było prawo polskie. W przypadku podjęcia współpracy z dużym kontrahentem z pewnością nie zgodzi się on na zastosowanie prawa

obcego państwa, zachodzi wtedy konieczność posiadania przynajmniej podstawowej wiedzy na temat prawa niemieckiego.

Często zastosowanie prawa polskiego ma miejsce z mocy prawa i nie jest korzystne dla polskiego przedsiębiorcy w transgranicznych stosunkach handlowych, jeśli umownie nie została wybrana przez strony właściwość prawa. Na przykład, gdy sądy niemieckie są sądami właściwymi do rozpatrywania spraw pomiędzy podmiotami, z których jeden ma siedzibę w Polsce, i jednocześnie muszą orzekać w prawie polskim. Sprawia to, że nawet prawnie proste sprawy stają się bardziej złożone, a często powoduje to także znaczne wydłużenie postępowania sądowego.

Oznacza to, że dostosowanie właściwego prawa i jurysdykcji do potrzeb działań handlowych jest istotnym elementem nie tylko z punktu widzenia doradztwa prawnego, lecz również efektywnej windykacji należności.

❖ **Egzekucja na terenie innych państw Unii Europejskiej**

Egzekwowanie należności w przypadku tytułów wykonawczych, uzyskanych w Polsce po wprowadzeniu nowej regulacji unijnej, a mianowicie ROZPORZĄDZENIA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE) NR 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych, jest zdecydowanie łatwiejsze.

Zgodnie z wyżej wspomnianym uregulowaniem prawnym wszystkie orzeczenia, które zostały wydane przez sąd jednego z państw członkowskich Unii Europejskiej, np. Polski, uprawniają do wszczęcia i prowadzenia postępowania egzekucyjnego na terenie innego państwa członkowskiego Unii Europejskiej. Wierzyciel nie musi przeprowadzać odrębnego postępowania w sprawie uznania takiego orzeczenia. Jedynym warunkiem jest potwierdzenie orzeczenia jako Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego.

Istotnym jest, iż wymienione rozporządzenie ma zastosowanie do postępowań sądowych wszczętych w dniu 10.01.2015 roku lub po tej dacie. Dla wszelkich orzeczeń sądów polskich, które zostały wydane przed wyżej wymienioną datą konieczne jest przeprowadzenie w Niemczech postępowania o nadanie orzeczeniu niemieckiej klauzuli wykonalności.

❖ **Ogólne warunki handlowe** (niem. Allgemeine Geschäftsbedingungen - AGB)

Ogólne warunki handlowe, to znaczy zbiór postanowień umownych, wyrażonych klauzulami abstrakcyjnymi z zastosowaniem dla wielości umów, są na rynku niemieckim bardzo rozpowszechnione. W Niemczech ogólne warunki handlowe konkretyzują umowy handlowe i często zaostrzają ustawowe uwarunkowania prawne. Nie każde zaostrzenie w stosunku do litery ustawy jest skuteczne, przy szczególnie niekorzystnych klauzulach należy sprawdzić przede wszystkim, czy są one prawnie skuteczne. Przy czym, zasadniczo w stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami, klauzule odbiegające od ustawowego stanu prawnego są częściej dopuszczalne, niż w stosunkach z konsumentami. Z tego powodu często przedsiębiorstwa niemieckie stosują dwa rodzaje ogólnych warunków handlowych: dla przedsiębiorców i dla konsumentów.

Należy podkreślić, że ogólne warunki handlowe nie stanowią integralnej części umowy dopóki nie zostaną do niej włączone. Przedsiębiorca jeszcze przed zawarciem umowy powinien je udostępnić lub, w przypadku umów powszechnie zawieranych w drobnych, bieżących sprawach życia codziennego, wyraźnie wskazać miejsce, w którym druga strona może się z nimi zapoznać. Dotyczy to zamieszczania tych warunków np. na odwrocie rachunku, ale również wyraźnej informacji, o tym, w którym punkcie dostępny jest taki regulamin do wglądu u sprzedawcy (np. przy kasie, na stronie internetowej). W przypadku coraz bardziej popularnej sprzedaży internetowej, na podstawie orzecznictwa niektórych sądów, nie wystarczy zamieszczenie opcji, po której kliknięciu klient jest przenoszony to wspomnianych warunków handlowych. Konieczne jest zawarcie opcji potwierdzenia zapoznania się z tymi warunkami, przy czym najczęściej dostępna jest możliwość zapisania na dysku twardym oraz wydrukowania ich. Dzięki takiemu rozwiązaniu strona ustalająca ogólne warunki z łatwością udowodni, iż zostały one dostarczone drugiej stronie przed zawarciem umowy, w tym przypadku potwierdzeniem zakupu poprzez kliknięcie na odpowiednią opcję. Umowne warunki handlowe muszą również być zrozumiałe dla odbiorcy, nie oznacza to jednak, iż na przedsiębiorcy spoczywa obowiązek tłumaczenia warunków, jeśli druga strona nie włada językiem państwa, na terytorium którego się znajduje. W obrocie międzynarodowym przyjmuje się, iż wystarczy skonstruować takie postanowienia w jednym z najczęściej używanych języków na świecie (np. angielskim).

Reasumując: otrzymanie ogólnych warunków handlowych dopiero na odwrocie faktury, czy też rachunku, bez uprzedniego poinformowania kontrahenta o tych postanowieniach, nie wywołuje skutków prawnych wobec przedsiębiorcy.

3. Windykacja należności

Proces windykacji to szereg czynności, które powinny zostać wcześniej szczegółowo zaplanowane. Chaotyczne próby samodzielnego wyegzekwowania należności bez wykwalifikowanej kadry, czy profesjonalnej kancelarii niemalże w każdym przypadku skazane są na niepowodzenie. Co więcej, wydłużając czas podjęcia profesjonalnych działań windykacyjnych jednocześnie wydłużamy czas dalszej windykacji, gdyż nie możemy przewidzieć jak ewaluje w tym czasie sytuacja dłużnika. Niestety cierpi na tym również wizerunek firmy, gdyż większość wezwań czy ponagleń otrzymanych przez zagranicznych przedsiębiorców od polskiego kontrahenta jest zwyczajnie ignorowana.

Każde czynnie działające przedsiębiorstwo jest narażone na opóźnienia płatnicze, przy czym nieterminowe płatności są obecnie najpoważniejszym problemem w przypadku transakcji międzynarodowych. Aby uniknąć zatorów płatniczych, a w konsekwencji poważnych problemów finansowych, coraz więcej przedsiębiorstw decyduje się na utworzenie działu windykacyjnego w ramach własnej struktury, bądź na podjęcie współpracy z zewnętrzną kancelarią.

Ważne! *Należy podkreślić, że windykacja to nie tylko ponaglenia, wezwania czy postępowanie sądowe. Proces windykacji rozpoczyna się już na etapie wystawienia rachunku przez przedsiębiorcę. Monitorowanie wierzytelności to pierwszy i często najefektywniejszy proces windykacji. Posiadając bieżące informacje o niedotrzymaniu terminu płatności przedsiębiorca może reagować bez zbędnej zwłoki. Istotną kwestią jest wyspecjalizowana kadra pracownicza, która w sposób umiętny podejmie dialog z dłużnikiem. Czas jest niezwykle istotny przy każdych działaniach windykacyjnych, ale w przypadku windykacji pomiędzy przedsiębiorcami z innych państw to jeden z decydujących o jej powodzeniu czynników.*

3.1. Windykacja na zasadzie „success fee”

Niekiedy zdarza się, iż brak zapłaty ze strony niemieckiego kontrahenta tak nadwyrężył finanse przedsiębiorcy, że zwleka on z podjęciem decyzji o profesjonalnej windykacji w obawie o wysokie koszty, które będzie musiał ponieść. Nie zawsze taka obawa jest uzasadniona. W określonych prawem przypadkach, podczas procesu windykacji pozasądowej, strony mogą ustalić, iż będą windykowały na zasadzie „success fee”, czyli prowizji od sukcesu. Przedsiębiorca może ponieść tylko minimalne koszty związane z ich obsługą, a stosowne wynagrodzenie kancelaria otrzyma dopiero po skutecznym wyegzekwowaniu należności od dłużnika. Jednakże należy pamiętać, iż profesjonal-

ne kancelarie każdorazowo badają opłacalność wskazanego rozwiązania biorąc pod uwagę ewentualne przedawnienie, źródło powstania długu oraz to jak jest on udokumentowany.

3.2. Szczególne aspekty postępowania w przykładowych branżach

Wyspecjalizowana windykacja ze znajomością poszczególnych branż jest najbardziej efektywna, ponieważ jest wielu dłużników, którzy w sposób częsty używają tych samych argumentów uzasadniając brak, bądź opóźnienie w płatnościach. Doświadczenie w poszczególnych branżach pozwala między innymi na odpowiednie sklasyfikowanie kategorii dłużnika, czy ustalenie, jakie działania dążące do nieuregulowania płatności podejmie dłużnik, co znacznie przyspiesza proces windykacji, a w konsekwencji powoduje wzrost efektywności działań windykacyjnych.

❖ Branża budowlana

Z uwagi na swoją specyfikę branża budowlana wymaga szeregu dokumentów, aby w przypadku sytuacji spornej udowodnić swoje roszczenie. Podstawową rzeczą przed podjęciem zlecenia jest szczegółowe zapoznanie się z umową oraz poszczególnymi warunkami współpracy. Przeprowadzenie postępowania windykacyjnego w przypadku należności wynikających np. z wykonania określonych robót budowlanych może napotkać wiele trudności. Zlecający najczęściej twierdzą, iż nie dokonali zapłaty z uwagi na usterki, które zgłaszali lub w związku z opóźnieniami w wykonaniu robót zapłata należy się w innej wysokości. Nawet jeśli powyższe twierdzenia nie znajdują faktycznego uzasadnienia znacznie wydłużają proces windykacji. Dlatego też należy zwrócić szczególną uwagę na **prawidłowość gromadzenia dokumentacji**. Przede wszystkim, aby skrócić ewentualny proces windykacji zaleca się prowadzenie dokumentacji fotograficznej na każdym etapie wykonywania prac. Ponadto istotnym jest, aby po każdym zakończonym etapie zlecający podpisał protokół odebrania konkretnego zakresu robót. Jest to pomocne przy zarzutach, iż brak zapłaty wywołany jest usterekami. Należy pamiętać, aby wystawiając rachunek wszystkie dane w nim zawarte były prawidłowe. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt prawidłowego doręczenia dokumentu. W przypadku wysłania rachunku listem, wraz z kserokopią listu, przedsiębiorca powinien przechowywać potwierdzenie jego wysłania. Jeśli przekazujemy rachunek osobiście wskazanym jest, aby otrzymanie dokumentu zostało potwierdzone czytelnym podpisem, wraz ze wskazaniem daty jego otrzymania przez osobę do tego upoważnioną.

❖ Branża transportowa

Aby skutecznie windykować należności wynikające ze zleceń transportowych istotne jest, aby zwrócić uwagę na kilka kwestii. Przede wszystkim najważniejszym dokumentem obok umowy, czy zlecenia dotyczącego konkretnej usługi jest list przewozowy. List przewozowy jest dokumentem potwierdzającym dostawę wraz z konkretną datą oraz terminem spełnienia świadczenia.

W branży transportowej termin płatności jest szczególnie ważny z uwagi na dość krótki okres przedawnienia roszczeń.

Na podstawie art. 32 nr 1 lit.c Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) roszczenia wynikające z przewozów, które podlegają rozpatrywaniu w ramach konwencji przedawniają się z upływem roku. Termin ten należy jednak liczyć po upływie 3 miesięcy od daty zawarcia umowy przewozu. Sumarycznie jest to 15 miesięcy, przy czym niektóre przedsiębiorstwa deklarują płatność po 120 dniach. Odliczając zatem termin płatności od wspomnianych 15 miesięcy czasu na przeprowadzenie działań windykacyjnych pozostaje niewiele. Z uwagi na powyższe, aby nie narażać się na zarzuty niewykonania usługi lub jej nienależytego wykonania najlepiej jest do każdego zlecenia transportowego prowadzić dokumentację fotograficzną. Szczególnie w przypadku towarów szczególnie niebezpiecznych lub takich o zadeklarowanej dużej wartości. Fakt wykonania dokumentacji fotograficznej wraz z opisem stanu ładunku, czy ewentualnych szkód należy zawsze odnotować w liście przewozowym.

Omówienia wymaga również kwestia doręczenia rachunku, która może wywołać wiele negatywnych konsekwencji dla wykonawcy zlecenia. W przypadku transakcji nie tylko z zagranicznym przedsiębiorcą warto jest wysyłać rachunki listem poleconym oraz wybranym drugim środkiem przekazu np. faksem czy e-mailem tak, aby zleceniodawca nie mógł skutecznie podnosić zarzutu nieotrzymania dokumentu.

Ważne! *Aby przerwać bieg przedawnienia zarówno w rozumieniu polskiego, jak i niemieckiego prawa należy wnieść pozew/wniosek do sądu o wydanie nakazu zapłaty. Sam fakt wzywania do zapłaty przez wierzyciela nie powoduje przerwania biegu przedawnienia.*

❖ Branża opiekuńcza

Windykacja należności powstałych na podstawie wykonywania zlecenia polegającego na opiece nad osobami starszymi należy do szczególnie trudnych. Specyfiką takiego procesu jest fakt, iż negocjacje z osobami starszymi są utrudnione bądź niemożliwe do podjęcia z uwagi na ich stan zdrowia. Ważnym jest, aby firma windykacyjna posiadała niezbędne w tej branży doświadczenie i profesjonalizm. Niewątpliwie śmierć dłużnika jest okolicznością przedłużającą proces windykacji, aczkolwiek można skutecznie prowadzić windykację wobec spadkobierców, których sytuacja finansowa jest czasem korzystniejsza niż ta, w której znajdował się dłużnik. Istotnym jest, aby niezwłocznie i prawidłowo ustalić spadkobierców, co znacznie skraca proces postępowania windykacyjnego.

4. Praktyczne aspekty postępowania windykacyjnego

Jak już wcześniej wspomniano w dużych korporacjach najczęściej tworzone są odrębne działy zajmujące się windykacją. Przy windykacji międzynarodowej najczęściej polskiej kadrze brakuje odpowiedniej wiedzy o windykacji w Niemczech, jak i możliwości przeprowadzania sądowych postępowań upominawczych. Średnie oraz małe przedsiębiorstwa, w sytuacji zmuszającej do wyegzekwowania należnych płatności, korzystają głównie z pomocy jednostek zewnętrznych, takich jak kancelarie adwokackie, czy też biura windykacyjne. Wspecjalizowane jednostki zajmujące się profesjonalną windykacją mogą mieć różne schematy działania, czy też sposoby uzyskania informacji, jednak w postępowaniu windykacyjnym można wyróżnić kilka głównych, uniwersalnych etapów postępowania.

4.1. Postępowanie polubowne / pozasądowe

❖ Zebranie istotnych informacji o dłużniku

Niemiecka kancelaria zajmująca się windykacją należności bazując często na własnej wiedzy oraz informacjach uzyskanych z poszczególnych rejestrów ma możliwość udzielenia odpowiedzi na wiele pytań, np. jak kształtuje się odpowiedzialność dłużnika w kontekście prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, oszacować faktyczną sytuację finansową dłużników po analizie opublikowanych bilansów, czy też dokonać analizy uchwał wspólników pod kątem zaistnienia przesłanek, czy przedsiębiorstwo stara się „zniknąć” z rynku ze szkodą dla wierzycieli. Są to jedne z kluczowych informacji, aby w możliwie najszybszym czasie odzyskać dług. Znając strukturę danej formy prawnej oraz zakres odpowiedzialności można określić wobec kogo należy podjąć ewentualne postępowanie sądowe, a od trafności jego podjęcia może zależeć, czy odzyskamy naszą wierzytelność. Zdarza się, że przedsiębiorcy uważając, iż będą mieli większą kontrolę nad całym procesem przekazują zlecenie polskiej firmie windykacyjnej. Niestety w większości przypadków firmy te nie mają fachowej wiedzy ani uprawnień do przeprowadzania windykacji na terenie Niemiec, a to znaczy, że działają wyłącznie jako pośrednicy, co generuje dodatkowe koszty.

Podstawą do dokonania czynności na tym etapie postępowania pozasądowego jest dostarczenie przez wierzyciela szczegółowych informacji na temat dłużnika, ewentualnej dokumentacji związanej ze sprawą oraz podstawy roszczeń, czyli najczęściej rachunków wystawionych przez wierzyciela. W tej fazie zbierane są ogólnodostępne informacje na temat dłużnika oraz jego sytuacji majątkowej, najczęściej korzysta się z wyciągów z rejestrów, o których wspomniano w punkcie 2.1. w ramach przygotowa-

nia raportu o potencjalnym kontrahencie. W przeciwieństwie do Krajowego Rejestru Sądowego, czy też Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej działających w Polsce, z których pobieranie wyciągów jest bezpłatne, na terenie Niemiec korzystanie z większości rejestrów podlega opłacie, np. rejestr handlowy, rejestry samodzielnych działalności gospodarczych (właściwych miejscowo dla siedziby dłużnika), czy rejestr dłużników. Często sam fakt łatwości lub, z drugiej strony, braku możliwości znalezienia jakichkolwiek informacji na temat kontrahenta, opinie na forach branżowych, czy też posiadanie domeny internetowej dają pewien obraz strony przeciwnej.

❖ Wezwanie do zapłaty

Po wstępnym zebraniu informacji o dłużniku windykator wysyła monit (Aufforderungsschreiben), zawiadamiając dłużnika o pozostawaniu w zwłoce, żąda on w nim uiszczenia zaległej opłaty wraz z odsetkami oraz kosztami postępowania windykacyjnego oraz wyznacza termin, do momentu którego powinna wpłynąć płatność lub nastąpić ewentualny kontakt w celu wyjaśnienia sprawy. Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo zakończenia postępowania już na tym etapie, jeśli zwłoka nie jest spowodowana umyślnym działaniem dłużnika, a wynika ze zwykłego niedopatrzenia lub błędu w systemie.

Również w sytuacji, kiedy dłużnik ma przejściowe problemy z płynnością finansową i spłata całej wierzytelności byłaby zbyt dużym obciążeniem, rolą windykatora jest pośredniczenie między dłużnikiem a wierzycielem, aby wypracować kompromis zadowalający obie strony. W tym przypadku najważniejszym celem windykatora jest doprowadzenie do **uznania całości długu przez dłużnika**, najlepiej w formie pisemnej, co umacnia pozycję wierzyciela w ewentualnym późniejszym etapie postępowania sądowego. Najczęstszym ustępstwem ze strony wierzyciela jest zgoda na **rozłożenie płatności na raty**. Takie rozwiązanie wydaje się najkorzystniejsze dla obu stron, nie tylko ze względu na możliwość ograniczenia kosztów postępowania, czy kontynuacji działalności obu przedsiębiorców bez ogłaszania upadłości (szczególnie ze strony dłużnika), ale także dla zachowania poprawnych relacji handlowych, a także ewentualnej dalszej współpracy.

W niektórych przypadkach dłużnik w odpowiedzi na monit występuje z roszczeniami przeciwnymi, o których wcześniej wierzyciela nie informował (takie przypadki mają miejsce szczególnie w branży budowlanej). W takiej sytuacji, jeśli roszczenia są zasadne, możliwym rozwiązaniem jest podpisanie ugody przez obie strony, w której to dłużnik zobowiązuje się do spłaty wierzytelności, a wierzyciel wycofuje się z części swoich roszczeń, np. odsetek.

Jeśli jednak dłużnik ignoruje próby kontaktu listownego, poprzez fax czy też e-mail, nie odbiera telefonów lub zbywa windykatora, przesuwałając kolejne terminy rozmów doświadczona kancelaria może oszacować, czy polubowne zakończenie sprawy jest

w ogóle możliwe i w razie potrzeby natychmiast skierować postępowanie na drogę sądową. W przypadku, gdy adres ujawniony przez dłużnika jako siedziba jest fałszywy lub zmieniono siedzibę bez poinformowania kontrahentów oraz bez dokonania odpowiednich zmian w rejestrze handlowym, windykator, za zgodą wierzyciela, może skorzystać z usług biura detektywistycznego, które podejmie się odszukania dłużnika oraz dostarczenia informacji potrzebnych do dokonania skutecznej windykacji.

Zdarza się również, iż już w trakcie procesu windykacyjnego okazuje się, że przedsiębiorstwo dłużnika pozostaje w upadłości, możliwe jest wtedy wnioskowanie do właściwego sądu o wgląd do akt sprawy, w celu rozeznania w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w upadłości, wpisanie do tak zwanej tabeli upadłościowej, a także zweryfikowanie czy powstały roszczenia przeciwko członkom zarządu.

4.2. Postępowanie sądowe

W momencie, kiedy postępowanie polubowne okazało się nieefektywne, bądź od samego początku nie ma szans na przeprowadzenie efektywnej windykacji pozasądowej, można skierować sprawę na drogę sądową.

❖ Postępowanie upominawcze sądowe

Pierwszym działaniem jest wszczęcie postępowania upominawczego sądowego, które charakteryzuje się głównie mniejszymi kosztami postępowania oraz brakiem części dowodowej postępowania, dopuszczalne jest ono jednak tylko w przypadku roszczeń o zapłatę. Po rozpatrzeniu sprawy sąd wydaje **nakaz zapłaty** (Mahnbescheid), które doręczane jest pozwanemu (dłużnikowi) wraz z pouczeniem o przysługującym mu **prawie do wniesienia sprzeciwu** (Widerspruch) w terminie dwóch tygodni. Droga ta nie jest sugerowana, jeśli dłużnik od początku wnosił zarzuty przeciwne, ponieważ jest prawie pewne wniesienie przez niego sprzeciwu, co prowadzi do kolejnego etapu, jakim jest wszczęcie postępowania spornego i tylko przedłuży okres windykacji. W tym postępowaniu jest również kilka wariantów działania w zależności od zachowania dłużnika. Bardzo ważną rolę w postępowaniu sądowym odgrywa informacja o prawidłowym adresie dłużnika, na którą sąd będzie kierował całą korespondencję; udzielenie tej informacji spoczywa na wierzycielu.

Jeśli dłużnik nie wniesie sprzeciwu lub wniesie go po upływie terminu **wnioskuje się o wydanie tytułu wykonawczego** (Vollstreckungsbescheid). Należy zwrócić uwagę na to, że nakaz zapłaty zaopatrzony w klauzulę wykonalności jest tymczasowo wykonalny, co w praktyce oznacza, iż na jego podstawie można wszcząć postępowanie egzekucyjne. Przeciwko tytułowi wykonawczemu dłużnik ponownie ma możliwość

złożenia sprzeciwu (Einspruch), to spowoduje, że nakaz się nie uprawomocni i, że konieczne jest przeprowadzenie sądowego postępowania spornego.

❖ Postępowanie sporne sądowe

Postępowanie sporne charakteryzuje się większą złożonością niż postępowanie upominawcze ze względu na czynności takie jak m.in. skonstruowanie pozwu, przedstawienie dowodów, uczestnictwo w rozprawie, a co za tym idzie niesie za sobą również większe koszty. Celem tego postępowania jest doprowadzenie do uzyskania tytułu wykonawczego dającego podstawę do przejścia do kolejnego etapu, jakim jest egzekucja. W obu postępowaniach, upominawczym oraz spornym, koszty sądowe i adwokackie naliczane są ustawowo na podstawie wysokości kwoty spornej. Pozytywnym aspektem dla wierzyciela jest fakt, iż w momencie zasądzenia kwoty wierzytelności na rzecz powoda również ciężar ponoszenia kosztów postępowania jest najczęściej przenoszony na pozwanego; w praktyce oznacza to zwrot wszystkich wydatków.

Przykładowy nakaz zapłaty¹:

MAHN BESCHIED	
vom 14.05.2012 aufgrund des hier am 02.05.2012 eingegangenen Antrags Der Antragsteller macht folgenden Anspruch geltend:	
Antragsteller: Herr Günther Glasbig Goldregen 77 55555 Oberwieselspeyer	Antraggegner: Waltersenden Leonh. G. Ad-Saalitz Im Gieselerweg 12 12-0345555-09 *Antragsteller: Herr Hagen
Antragsteller: Herr Günther Glasbig Goldregen 77 55555 Oberwieselspeyer	Prozessbevoll. d. Antragstellers: Rechtsanwältin Beusch & Bögen Marktstraße 6-7 04711 Kirchheim Geschäftstelefon d. Prozessbevoll.: a2+02=02
Kosten nach dem Wert der Hauptforderung: EUR ***** 249,30 Gerichtskosten Gebühr (SS 34, 3 Abs. 2 GRG, NR. 1100 RV) *****56,50 EUR Kosten des Antragstellers für dieses Verfahren Rechtsanwalts-/Rechtsanwältinnenkosten Gebühr (Nr. 3305 VV RVG) *****279,00 EUR Auslagen (Nr. 7001, 7002 VV RVG) 19,004 9891 (Nr. 7008 VV RVG) *****25,17 EUR Aufertigung für den Antraggegner *****25,17 EUR	
I. HAUPTFORDERUNG: Handwerkerleistung gem. Rechnung 122/1222312 vom 18.02.11 ***** 249,30 EUR II. KOSTEN WIE NERHETEREND: *****405,17 EUR III. NERHETERENDEN: *****14,50 EUR 13 Mahnkosten *****14,50 EUR 0346 ***** 709,97 EUR hierzu kommen laufende Zinsen: zu I. *8,00% Jahreszinsen ab Erstellung des Mahnbescheids aus *****249,30 EUR Der Antragsteller hat erklärt, dass der Anspruch von einer Gegenleistung abhängt, die bereits erbracht wurde oder nicht von einer Gegenleistung abhängt.	
Das Gericht hat nicht geprüft, ob dem Antragsteller der Anspruch zusteht. Es fordert Sie hiermit auf, innerhalb von zwei Wochen seit der Zustellung dieses Bescheids entweder die vorstehend bezeichneten Beträge, soweit Sie den geltend gemachten Anspruch als begründet ansehen, zu begleichen oder dem Gericht auf dem beigefügten Vordruck mitzu- teilen, ob und in welchem Umfang Sie den Anspruch widersprechen. Wenn Sie die geforderten Beträge nicht begleichen und wenn Sie auch nicht Widerspruch erheben, kann der Antragsteller nach Ablauf der Frist einen Vollstreckungsbescheid erwirken und aus dessen die Zwangsversteigerung befehlen. Der Antragsteller hat angegeben, ein streitiges Verfahren sei durchzuführen vor dem Amtsgericht Musterberg 12345 Musterberg In diesem Gericht, das eine Prüfung seiner Zuständigkeit vornehmen muss, wird die Sache mit der Ihnen mitgeteilten Ergebnis. Besuchen Sie bitte die Hinweise auf der Rückseite.	

1 www.mahngerichte.de

Przykładowy sprzeciw²:

Mahnbescheid

Antragsteller: Vor- und Nachname/Firmenbezeichnung

gegen Antragseegner: Vor- und Nachname/Firmenbezeichnung

wegen

Zahn-Nummer 1 Datum des Widerspruches Geschäftsnummer des Antragsgerichts A

An das Amtsgericht

Muster

Widerspruch

Hinweis für den Antragseegner
Bitte überlegen Sie sorgfältig, ob Sie im Recht sind, und beachten Sie die Hinweise des Gerichts zum Mahnbescheid.

Gegen den im Mahnbescheid geltend gemachten Anspruch erhebe ich Widerspruch.

2 Ich widerspreche dem Anspruch **insgesamt**.

3 Ich widerspreche nur einem **Teil** des Anspruchs, und zwar

4

der Hauptforderung wegen eines Teilbetrages von	den Zinsen	den laufenden Zinsen, soweit sie nachstehenden Zinssatz übersteigen	den Verfahrenskosten	den anderen Nebenforderungen wegen eines Betrages von
EUR <input type="checkbox"/> insgesamt	<input type="checkbox"/> insgesamt	<input type="checkbox"/> % jährlich	<input type="checkbox"/> insgesamt	EUR
<small>einzelständig die auf diesen Teil der Hauptforderung entfallenden Zinsen und Verfallzinsen</small>	<small>einzelständig Zinsen auf Nebenforderungen</small>	<small>einzelständig Zinsen auf Nebenforderungen</small>	<small>einzelständig die auf diesen Teil der Nebenforderungen entfallenden Zinsen</small>	

5 Nur bei Änderung der Anschrift des Antragsegners: Die Anschrift lautet richtig bzw. jetzt Straße, Hausnummer - bitte keine Postzahl - Postleitzahl Ort Amt. Kz.

6 **Gesetzlicher Vertreter des Antragsegners** Unterzeichnender erhebt den Widerspruch als gesetzlicher Vertreter des Antragsegners. Stellung, z. B. Geschäftsführer, Vater, Mutter, Verwandt Straße, Hausnummer - bitte keine Postzahl - Postleitzahl Ort Amt. Kz.

7 Vor- und Nachname

8 **Prozesse Bevollmächtigter des Antragsegners** Unterzeichnender erhebt den Widerspruch als Prozesse Bevollmächtigter des Antragsegners. **Ordnungsgemäße Bevollmächtigung wird versichert.** 1 = Rechtsanwalt 2 = Rechtsanwältin 3 = Rechtsbeistand 4 = Notar, Frau 5 = Rechtsanwältin 6 = Rechtsanwältin

9 Vor- und Nachname

10 Straße, Hausnummer - bitte keine Postzahl - Postleitzahl Ort Amt. Kz.

11 Geschäftszeichen des Antragsegners / Prozesse Bevollmächtigten

12 Berechnung des Abwänders

Unterschrift des Antragsegners bzw. seines gen. Vertreters oder Prozesse Bevollmächtigten

Fassung 01.06.2011 ibid

Bitte Hinweise zu diesem Vordruck beachten!

2 Ibidem

4.3. Postępowanie egzekucyjne

Postępowanie egzekucyjne prowadzone jest przez komornika, którego nie należy utożsamiać z windykatorem. Komornik ma dużo szersze uprawnienia, ale może działać tylko na podstawie prawomocnego wyroku. Rolą kancelarii adwokackiej w trakcie postępowania egzekucyjnego jest w pierwszej kolejności wniesienie wniosku o wszczęcie egzekucji do właściwego komornika oraz wspomaganie go w trakcie postępowania, dostarczenie mu niezbędnych informacji oraz monitorowanie jego działań.

Jedną z czynności komorniczych jest zajmowanie aktywów dłużnika na poczet pokrycia wierzytelności:

- **Zajęcie konta bankowego:** Ze względu na swoją skuteczność jest to najbardziej popularna forma odzyskania świadczenia. Pozwala ono na ściągnięcie wierzytelności w wysokości dostępnych środków pozostających na koncie, a także takich, które na konto wpłyną w przyszłości, do momentu zaspokojenia wierzyciela.
- **Egzekucja z wynagrodzenia za pracę:** Jeśli dłużnik nie posiada rachunku bankowego, nie ma na nim żadnych środków lub nie ma żadnych informacji na temat istnienia takiego konta bankowego, komornik może przeprowadzić egzekucję z wynagrodzenia za pracę. Konieczny jest wtedy kontakt z pracodawcą i uzyskanie informacji w jakiej wysokości zarobki osiąga dłużnik. Jednak nie każde uposażenie może zostać zajęte, istnieją ustawowo wyznaczone progi, które pozostają wolne od zajęcia (niem. Pfändungsfreigrenzen)
- **Egzekucja z ruchomości i/lub nieruchomości:** Ten etap jest bardziej czasochłonny i polega na zajęciu odpowiednich ruchomości bądź nieruchomości, wyceny ich wartości przez biegłego, a w ostatecznej fazie spieniężenia tych przedmiotów lub nieruchomości i przekazania ich równowartości na pokrycie długu.
- **Inne możliwości egzekucji:** zajęcie roszczeń u zleceniodawców dłużnika, zajęcie udziałów w spółce, zajęcie roszczeń wobec urzędu skarbowego, kasy emerytalnej itd.

Decyzję o tym, w jakiej formie egzekucja zostanie przeprowadzona, podejmowana jest przez kancelarię adwokacką, po dokonaniu analizy sytuacji finansowej dłużnika.

Oczywiste jest, iż sytuacja finansowa dłużnika jest kluczowym elementem odzyskania długu, jednak nawet kiedy w danym momencie dłużnik odpowiadający za zobowiązania przedsiębiorstwa bez ograniczenia całym swoim majątkiem jest niewypłacalny, posiadając tytuł wykonawczy, wierzyciel może starać się odzyskać zaległą należność do momentu przedawnienia tytułu, tj. w okresie trzydziestu lat od momentu uprawomocnienia (§ 197 niemieckiego kodeksu cywilnego).

Przykładowy tytuł wykonawczy³:

VOLLSTRECKUNGSBESCHIED	
<p>Antzgericht Hagen - Mahnbüro - 50661 Hagen Antragsgegner:</p> <p>Mieter des Innenhofes des Inlands Kontostichwort: 1234567890 12-036555-09 Antzgericht Hagen, 50661 Hagen</p> <p>Herr Stepfried Baumig Hauptstr. 12 12345 Zasterfeld</p>	<p>vom 19.06.2012 erlassen und am 23.05.2012</p> <p>aufgrund des am 18.05.2012 zugewiesenen Mahnbefehls</p> <p>Der Antragsteller macht folgenden Anspruch geltend:</p> <p>I. KOSTENFORDERUNG: 1) Miete für Geschäftszweck (einschl. Nebenkosten) Für den Mietraum in: 12345 Zasterfeld gem. Mietvertrag v. 1.10.2008 (April) vom 01.04.12 *****175,00 EUR ZIMiete für Geschäftszweck (einschl. Nebenkosten) Für den Mietraum in: 12345 Zasterfeld gem. Mietvertrag v. 1.10.2008 (Mai) vom 01.05.12 *****479,00 EUR</p> <p>II. KOSTEN WIE NEBENKOSTEN: *****175,00 EUR</p> <p>III. ZINSEN: laufende, von Gericht ausgerechnete Zinsen: zu I. 1 Zinsen von *3,00 Prozentpunkten über den jeweils gültigen Basiszinssatz aus *****179,00 EUR vom 15.04.12 bis 15.05.12 *****2,30 EUR zu I. 2 Zinsen von *3,00 Prozentpunkten über den jeweils gültigen Basiszinssatz aus *****19,00 EUR vom 15.05.12 bis 15.05.12 *****0,27 EUR ZINSEN: *****127,67 EUR</p> <p>hinsz kommen laufende Zinsen: zu I. 1 Zinsen von *3,00 Prozentpunkten über den jeweils gültigen Basiszinssatz aus *****179,00 EUR ab dem 15.05.12 zu I. 2 Zinsen von *3,00 Prozentpunkten über den jeweils gültigen Basiszinssatz aus *****179,00 EUR ab dem 15.05.12</p> <p>Der Antragsteller hat erklärt, dass der Anspruch von einer Gegenleistung abhängt, die bereits erbracht wurde oder nicht von einer Gegenleistung abhängt.</p> <p>Auf der Grundlage des Mahnbefehls ergeht Vollstreckungsbescheid wegen vorstehender Beträge.</p> <p>Die Kosten des Verfahrens haben sich ggfls. um Gebühren und Auslagen für das Verfahren über den Vollstreckungsbescheid erhöht.</p> <p>Die Kosten des Verfahrens sind ab 19.06.2012 mit fünf Prozentpunkten über den jeweiligen Basiszinssatz zu verzinsen.</p>
<p>Antragsteller: FLURA Mustermann und Söhne GmbH & Co KG Lindenallee 123 55555 Irgendwo</p> <p>gesetzlich vertreten durch die Mustermann Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung</p> <p>diese gesetzlich vertreten durch Geschäftsführer Lars-Hendrik Mustermann</p>	<p>Prozessbevollmächtigter: Rechtsanwalt Peter Panzgraf Am Reufer 123 43779 Dorseland</p> <p>Bankverbindung des Prozessber.: Konto: 123 456 78 BIC: 43050177 Dortmunder Direktbank</p>
<p>Kosten nach dem Wert der Hauptforderung EUR *****500,10</p> <p>Gebühren Gebühr (§§ 34, 3 Abs. 2 GKG, NR. 1100 KV) *****27,30 EUR</p> <p>Kosten des Antragstellers für dieses Verfahren</p> <p>Rechtsanwalts-Rechtsbeihilfenkosten Gebühr (Nr. 3305 VV KV) *****85,00 EUR Gebühr (Nr. 3308 VV KV) *****42,50 EUR Auslagen (Nr. 7001, 7002 VV KV) *****20,00 EUR</p> <p>Ausfertigung für den Antragsteller *****175,00 EUR</p>	<p>Beachten Sie bitte die Hinweise auf der Rückseite Rechtspfleger</p> <p>Beispiel</p> 

3 Ibidem

5. Psychologiczne ujęcie windykacji długu

Omawiając problematykę windykacji należności należy zwrócić uwagę na aspekt psychologiczny tego procesu od strony dłużnika. Rozpoczęcie działań windykacyjnych przez kancelarię dłużnik zazwyczaj kojarzy z porażką poprzez utratę kontroli nad własnymi finansami.

Reakcje dłużników mogą być skrajnie różne. Jedni nie chcą podejmować kontaktu udając, że zadłużenie nie istnieje, a inni tłumaczą, że nie spłaca należności, bo nie pozwala im na to sytuacja finansowa. Zdarza się, że dłużnicy w momencie bezradności podejmują szereg działań destruktywnych, które mogą uniemożliwić odzyskanie długu. W tym momencie należy podkreślić, iż w takich wypadkach tylko odpowiednio przeszkolony windykator jest w stanie podjąć efektywne negocjacje.

Najważniejszym aspektem wydaje się jednak fakt, iż niemiecki przedsiębiorca otrzymując wezwanie do zapłaty od niemieckiej kancelarii adwokackiej ma świadomość, że może ona niezwłocznie wytoczyć powództwo, w określonych przypadkach w trybie uproszczonym i nie chcąc narażać swojego przedsiębiorstwa lub siebie na negatywne konsekwencje często spłaca zadłużenie, bądź podejmuje negocjacje.

5.1. Efektywne komunikowanie się w sytuacji konfliktowej

Dłużnik będąc w stosunku gospodarczym z wierzycielem nie zawsze jest w stanie bezpośrednio z nim negocjować. Z uwagi na zadłużenie w większości przypadków relacje pomiędzy dłużnikiem i wierzycielem nacechowane są negatywnymi emocjami.

Podjęcie konstruktywnych negocjacji jest bardzo utrudnione. Wierzyciel powinien zdawać sobie sprawę, iż wywieranie presji w wielu przypadkach przynosi skutek odwrotny od zamierzonego.

Podjęcie działań windykacyjnych przez wyspecjalizowaną kancelarię niewątpliwie uwolnione jest od emocji, które mogą mieć niekorzystny wpływ na końcowy wynik postępowania. Wykwalifikowany windykator przy wykorzystaniu własnego doświadczenia i po analizie finansowej sytuacji materialnej zadłużonego przedsiębiorstwa podejmuje dialog, biorąc pod uwagę realne możliwości spłaty oraz interes wierzyciela. To właśnie postawa dłużnika wyznacza kierunek windykacji. Nie zawsze w interesie wierzyciela jest wyegzekwowanie jednorazowo jak największej kwoty.

6. Outsourcing wierzytelności

Wiele podmiotów gospodarczych z zupełnie różnych branż boryka się z problemem nieterminowych płatności. Część z nich, chcąc mieć całkowitą kontrolę nad wierzytelnościami, tworzy we własnym przedsiębiorstwie wewnętrzne systemy windykacji. W przypadku niewielkiej ilości klientów zadłużonych można uznać, że wybór taki jest uzasadniony. Jednakże wraz ze wzrostem ilości dłużników windykacja poprzez wewnętrzne struktury firmy staje się ekonomicznie nieuzasadniona.

W momencie, kiedy przedsiębiorstwo musi dokonać wyboru zewnętrznej kancelarii windykacyjnej, zazwyczaj pojawiają się wątpliwości związane z utratą kontroli nad procesem windykacji, które nie są uzasadnione, jeśli zleci się ją profesjonalnemu podmiotowi.

Na czym polega outsourcing wierzytelności:

Outsourcing wierzytelności nie jest jedynie windykacją należności przedawnionych. Obecnie rynek jest w stanie wiele zaoferować w tym zakresie niemalże każdemu przedsiębiorcy, dostosowując ofertę do jego oczekiwań.

Outsourcing wierzytelności jest to złożony proces, w którym zewnętrzna firma najpierw monitoruje terminowość płatności klientów, aktywizuje ich do zachowywania dyscypliny płatniczej, ponagla czy windykuje. Biorąc pod uwagę fakt, iż kancelarie windykacyjne stale inwestują w szkolenia pracowników i odpowiednie narzędzia informatyczne, przedsiębiorca niezwykle rzadko jest w stanie przeprowadzić taki sam proces przy zachowaniu jego rentowności.

Przedsiębiorca może w ramach swobody umów dowolnie kształtować zakres usług z firmą windykacyjną, np. zlecając windykację należności w określonych pakietach miesięcznych według własnego schematu, przy czym prawidłowe klasyfikowanie informacji o kliencie pozwala wielokrotnie uniknąć problemów związanych z przyszłymi płatnościami.

W tym miejscu należy również wziąć pod uwagę czynnik ludzki. Prowadząc windykację we własnym przedsiębiorstwie jesteśmy uzależnieni od tego czy pracownik przebywa na urlopie, zwolnieniu, czy miał miejsce wypadek losowy, co może znacząco wpłynąć na stabilność przepływu nieterminowych płatności. Outsourcing windykacji pozwala nam uniknąć wyżej wspomnianych aspektów i wzmocnić jej skuteczność.

6.1. Kooperacja w zakresie obsługi wierzytelności – wady i zalety

Przedsiębiorcy mają świadomość, że nieterminowe wpłaty od kontrahentów oznaczają duże straty dla przedsiębiorstwa, a w konsekwencji mogą doprowadzić do utraty płynności finansowej, czy nawet upadłości. Przy wyborze rozwiązania, a raczej zapobiegania negatywnym konsekwencjom wskazanej sytuacji, niewątpliwie jedną z ciekawszych alternatyw jest współpraca z zewnętrzną wyspecjalizowaną kancelarią na zasadzie outsourcingu. Oczywiście jak każda kooperacja posiada zarówno dobre jak i złe strony, które zawsze należy rozpatrywać w kontekście konkretnej działalności i jej specyfiki. Kwestia obniżenia kosztów zdecydowanie nie może być jedyną przesłanką do podjęcia przedsięwzięcia.

Wady:

- ❖ **Ryzyko związane z udzieleniem poufnych informacji:** udostępniamy obcemu podmiotowi szereg danych z zakresu księgowości, funkcjonowania firmy, czy też po prostu bazę danych klientów, dlatego też tak istotnym jest upewnienie się, że przedsiębiorstwo posiada odpowiednie doświadczenie, wystarczające zabezpieczenia techniczne do przechowywania danych oraz pozytywne opinie wśród klientów. Adwokaci oraz pracownicy kancelarii są zobligowani prawnie do zachowania tajemnicy w związku z prowadzoną działalnością;
- ❖ **Zmniejszenie funkcji kontrolnej nad procesem windykacji:** faktycznie przedsiębiorca będzie miał niewiele mniejszą możliwość kontrolowania, gdyż istnieje możliwość indywidualnego ustalenia częstotliwości oraz treści raportów;
- ❖ **Współdzielenie ryzyka z zewnętrzną firmą:** a konkretnie negatywne konsekwencje w przypadku np. upadłości firmy windykacyjnej;
- ❖ **Narażenie na utratę dobrego imienia przedsiębiorstwa:** jest to kwestia, której przedsiębiorcy obawiają się najbardziej. Straty materialne mogą zostać odpracowane, ale wizerunek firmy w oczach potencjalnego klienta jest wartością niewymierną, którą niezwykle trudno odbudować. Niestety nie ma metody, która całkowicie uchroniłaby przedsiębiorcę przed nieprawidłowymi działaniami nierzetelnych firm, aczkolwiek odpowiednie sprawdzenie kancelarii i jej zaplecza finansowego czy pracowniczego zmniejsza ryzyko do minimum;
- ❖ **Dodatkowe koszty:** kontrakt w zależności od ustaleń zostaje zazwyczaj zawarty na okres od roku do kilku lat. Należy uważnie zapoznać się z kwestią waloryzacji ewentualnego wynagrodzenia zewnętrznej firmy oraz możliwościami naliczania dodatkowych kosztów.

Zalety:

- ❖ **Skupienie się na możliwości efektywnego prowadzenia biznesu:** jest to niewątpliwie największa zaleta outsourcingu windykacji. Przedsiębiorca może skupić się na prowadzeniu własnego biznesu, rozwijania firmy, czy poszerzaniu własnej wiedzy specjalistycznej, a windykację zlecić podmiotowi wyspecjalizowanemu w tym zakresie;
- ❖ **Dostęp do najnowszych technologii informatycznych:** wyspecjalizowane kancelarie windykacyjne stale udoskonalają zaplecze techniczne. Indywidualnie dobrane oprogramowanie jest w stanie usystematyzować proces monitoringu wierzytelności czy poprowadzić szczegółowy kalendarz czynności windykacyjnych, tak, aby każdy posiadał historię windykacyjną w bazie, co pozwala opracować dalszy spersonalizowany plan windykacyjny;
- ❖ **Obniżenie stanu zatrudnienia:** a w konsekwencji zwiększenie rentowności działań windykacyjnych. W tym miejscu należy również wspomnieć o ryzyku związanym z tzw. „czynnikiem ludzkim”. Przedsiębiorca nie musi zmagać się chociażby z zastępowaniem pracowników w przypadku choroby, urlopów czy innych nieobecności, a tym samym narażać na zachwianie procesu egzekwowania należności. Ponadto zatrudnienie pracownika wiąże się z dodatkowymi kosztami w postaci składek, ekwiwalentów czy premii, które w przypadku umowy z zewnętrzną firmą zostaną wykluczone;
- ❖ **Budowanie profesjonalnego wizerunku firmy:** zaliczany jest jako dodatkowy atut outsourcingu. Zlecając przeprowadzenie procesu windykacji nie narażamy naszych relacji biznesowych z kontrahentem, który może mieć tylko przejściowe problemy finansowe;
- ❖ **Możliwość dowolnego raportowania procesu windykacji:** w przypadku wewnętrznych czynności jest to często trudne z uwagi na małą ilość kadry pracowniczey, a duży nakład obowiązków. W przypadku wiedzy i możliwości technicznych wyspecjalizowanej kancelarii zewnętrznej można dogodnie ustalić zarówno częstotliwość jak i zakres raportowania;
- ❖ **Zmniejszenie kosztów związanych z obsługą płatności:** dla części przedsiębiorców jest to nadal decydujący argument. Korzystając z zewnętrznego pełnomocnika mamy możliwość szybkiego wglądu w koszty przeprowadzonych działań, mamy świadomość jaki jest miesięczny koszt obsługi umówionych wierzytelności, dlatego też możemy rozplanować wydatki firmy z wyprzedzeniem.

Negatywne aspekty windykacji wobec niemieckiego przedsiębiorcy przez polskie kancelarie windykacyjne:

- Po pierwsze kancelarie funkcjonujące w Polsce nie znają specyfiki prawa niemieckiego w odróżnieniu od kancelarii niemieckich, które mają możliwość szybkiego uzyskania tytułu egzekucyjnego oraz podjęcia efektywnej windykacji w Niemczech;
- Po drugie, nie są w stanie zebrać wystarczających informacji o dłużniku w celu przeprowadzenia skutecznego postępowania windykacyjnego – co stanowi fundament w dalszej windykacji;
- Trzecia kwestia to postrzeganie otrzymania wezwania przez niemieckiego przedsiębiorcę od polskich kancelarii lub firm windykacyjnych. W większości przypadków po otrzymaniu takiego wezwania nie podejmuje on jakichkolwiek negocjacji i nie obawia się działań windykacyjnych, ponieważ ma świadomość, że podmiot z siedzibą w Polsce nie jest w stanie przeprowadzić skutecznej windykacji. Często wezwania do zapłaty są tłumaczone w sposób nieprofesjonalny, co sprawia, że polski przedsiębiorca nie jest traktowany poważnie. Traci się również czas i moment zaskoczenia przeciwnika przy przeprowadzaniu egzekucji.

6.2. Stosowanie pieczęci prewencyjnej, a wzrost terminowych płatności

Stosowanie pieczęci prewencyjnej jest obecnie na rynku jedną z możliwości poniesienia najmniejszych nakładów finansowych przy otrzymaniu wymiernych korzyści w postaci terminowych płatności. Pieczęć ma funkcję prewencyjną, która wywiera psychologiczny nacisk na klienta. W przypadku braku środków na zapłatę wszystkich wymagalnych należności klient z pewnością w pierwszej kolejności dokona płatności za rachunek z pieczęcią mając świadomość, że niezwłocznie po przekroczeniu terminu płatności będzie ona windykowana.

Wspomnianą pieczęć można stosować na rachunku czy innych dokumentach, którymi posługuje się przedsiębiorca w kontaktach z klientem, a dotyczą one płatności. Oczywiście zarówno treść pieczęci, jak i jej oprawa graficzna podlega indywidualnym uzgodnieniom.

Jedną z korzyści jest nie tylko wzrost dyscypliny płatniczej kontrahentów, ale również budowanie pozytywnego wizerunku firmy jako przedsiębiorstwa, które korzysta z wyspecjalizowanej obsługi windykacyjnej i prawnej.

7. Sprzedaż wierzytelności

Opóźnienia w płatnościach są jednym z najczęściej spotykanych problemów w transakcjach handlowych wśród przedsiębiorców bez względu na rodzaj działalności jaką prowadzą. Kolejnym rozwiązaniem, obok outsourcingu wierzytelności, jest jej sprzedaż. Nie jest to rozwiązanie ostateczne, jak dotychczas było ono postrzegane. Przedsiębiorcy coraz częściej pozbywają się długów nie tylko tych, które w ich mniemaniu są źle rokujące. Po analizie sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa zbywają również te wierzytelności, na których windykację nie mają czasu lub też takie, z których odzyskanie choć części w danym momencie będzie dla firmy bardzo istotne.

7.1. Zagadnienia ogólne

Biorąc pod uwagę sprzedaż wierzytelności należy zwrócić uwagę, iż nie zawsze firma windykacyjna będzie miała podobne zdanie na temat egzekwowalności długu. W praktyce oznacza to, iż są wierzytelności, których zakupem żaden podmiot nie będzie zainteresowany. Przede wszystkim transakcja musi być opłacalna finansowo dla kupującego. Do decydujących czynników można zaliczyć: okres przedawnienia długu, źródło powstania wierzytelności, czy dokumentów jakie posiada wierzyciel.

Istotnym jest, aby przedsiębiorca na bieżąco monitorował stan swoich wierzytelności, gdyż pozbycie się ich w momencie, kiedy nie mamy już żadnego pomysłu na ich wyegzekwowanie, a zbliża się moment przedawnienia, może okazać się niemożliwe. Największe wynagrodzenie można uzyskać za wierzytelności, które znajdują się jeszcze na etapie polubownego załatwienia sprawy. Jednakże rentowność takiej transakcji uzależniona jest od jednostkowej sytuacji danego przedsiębiorstwa.

7.2. Zbycie portfela nieuregulowanych należności w kontekście poprawy płynności finansowej przedsiębiorstwa

Opłacalność transakcji zbycia wierzytelności nie zawsze należy rozpatrywać w kontekście ilości uzyskanych pieniędzy, ale od tego jak te środki są przedsiębiorstwu w danym momencie potrzebne. Robiąc rachunek zysków i strat niekiedy okazuje się, że sprzedaż wierzytelności w danym momencie za np. 30 % wartości długu jest bardziej opłacalna aniżeli zaciągnięcie pożyczki w banku na rozwój przedsiębiorstwa. Jeżeli wierzytelności jest kilka, a inwestycje możemy chwilowo zawiesić, korzystniejszym rozwiązaniem wydaje się outsourcing wierzytelności. Jeśli jednak mamy wielu zadłużonych klientów, a konsekwencją „zamrożenia” środków pieniężnych jest zachwianie

finansowe pozycji firmy, najkorzystniejszym rozwiązaniem jest sprzedaż całego portfela wierzytelności.

Znacznym plusem we wskazanym przypadku jest niemalże natychmiastowy przyływ gotówki, co może znacznie poprawić kondycję przedsiębiorstwa.

Mimo, iż niektóre wierzytelności mogą mieć pozytywne rokowania w długofalowej windykacji, wielu przedsiębiorców nie może sobie pozwolić na luksus zamrożenia dużych środków finansowych.

Reasumując: sprzedaż wierzytelności jest alternatywą wartą rozpatrzenia i nie tylko w ostateczności. Coraz częściej przedsiębiorcy decydują się na sprzedaż należności chcąc pozbyć się ryzyka związanego z ich odzyskaniem, czy problemów z ich obsługą. Mimo, iż można w ten sposób odzyskać tylko część wierzytelności w ogólnym rozrachunku bilans przedsiębiorstwa, często dzięki tym środkom, jest pozytywny.

8. Zakończenie

Monitorowanie i windykacja należności jest obecnie niezbędna, jeśli przedsiębiorca chce zapewnić prawidłowy obieg środków finansowych w przedsiębiorstwie. Choć ilość nieuregulowanych należności z każdym rokiem wzrasta, świadomość przedsiębiorców w zakresie możliwości prowadzenia postępowania windykacyjnego nadal jest niewystarczająca.

Brak reakcji ze strony przedsiębiorcy na naruszanie dyscypliny płatniczej przez klienta w dłuższej perspektywie czasu może narazić firmę na powstanie zatorów płatniczych, a w konsekwencji na poważne problemy związane z brakiem płynności finansowej. Wielu przedsiębiorców nie ma świadomości, z jakim ryzykiem prawnym związane jest podjęcie współpracy z zagranicznym przedsiębiorcą, bądź prowadzenie działalności na terenie innego państwa.

Wiele dziedzin prawa w państwach, które są członkami Unii Europejskiej zostało ujednolicone, jednakże nadal istnieje szereg rozbieżności, które mają istotny wpływ na przebieg współpracy w stosunkach gospodarczych.

Świadomość występowania różnic w systemach prawnych, możliwość zapoznania się z ewentualnym ryzykiem, czy prawidłowe usystematyzowanie niezbędnej dokumentacji ma wielokrotnie decydujący wpływ na efektywność prowadzonego postępowania windykacyjnego.

Zlecenie windykacji kancelarii z siedzibą w Niemczech rokuje najlepiej na odzyskanie należności od przeciwnika z siedzibą w Niemczech. Zaniechanie windykacji należności od kontrahenta zagranicznego ze względu na rzekome trudności w odzyskiwaniu należności w stosunkach transgranicznych jest ekonomicznie najmniej rozsądną opcją dla przedsiębiorstwa. Zaniechanie odzyskiwania należności transgranicznych, jest tym, na co liczy dłużnik.

9. Wykaz stron internetowych

www.insolvenzbekanntmachungen.de

www.handelsregister.de

www.unternehmensregister.de

www.schuldnerregister.de

www.mahngerichte.de

Autorzy:



GRAU INKASSO to wyodrębniony dział kancelarii adwokackiej GRAU Rechtsanwältė LLP prowadzący profesjonalną windykację należności. Wieloletnie doświadczenie w windykacji polubownej i sądowej pozwala nam osiągnąć najlepsze wyniki dla naszych klientów. Prowadzimy windykację usystematyzowaną branżami, do naszych klientów należą podmioty działające w ramach między innymi branży opiekuńczej, branży budowlanej, branży transportowej, czy sprzedaży internetowej.

Połączenie wiedzy prawniczej z systematyką masowej windykacji należności pozwala nam uzyskanie najlepszych efektów dla naszych klientów.

Znajomość rynku i podmiotów gospodarczych w branży pozwala nam na wzmocnienie skuteczności i efektywności przy ograniczeniu kosztów. Przez zastosowanie odpowiedniego oprogramowania komputerowego gwarantujemy zabezpieczenie danych osobowych, możliwość monitorowania naszych działań windykacyjnych, jak i płynny przekaz danych z księgowości/działu windykacyjnego.

Szczególny nacisk kładziemy na windykację transgraniczną i problemy związane z międzynarodowym obrotem gospodarczym. Zajmujemy się również egzekucją z tytułów egzekucyjnych.



GRAU Rechtsanwältė LLP jest niemiecką kancelarią adwokacką z ponad 10-letnim doświadczeniem w obsłudze prawnej polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych na rynku niemieckim. Kancelaria specjalizuje się w prawie handlowym i gospodarczym, ze szczególnym uwzględnieniem transgranicznych stosunków gospodarczych i obsługuje duże i średnie przedsiębiorstwa z siedzibami w Polsce. Zarówno adwokaci, prawnicy i dalsza kadra pracownicza władają językiem polskim.

Rechtsanwältin (Adwokat DE) Adriana Grau, LL.M.

- partnerka zarządzająca kancelarią GRAU RECHSTANWÄLTE LLP z siedzibą w Hamburgu, która zajmuje się kompleksową obsługą prawną polskich przedsiębiorstw działających na terenie Niemiec. Adriana Grau jest niemieckim adwokatem i certyfikowanym adwokatem – specjalistą (Fachanwältin) z zakresu prawa własności przemysłowej oraz prawa handlowego i prawa spółek. Jest absolwentką prawa Uniwersytetu w Hamburgu, odbyła aplikacje adwokackie w Hamburgu i Nowym Jorku. Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zawodzie adwokata w dziedzinach specjalizacji. Od 2008 do 2012 roku była także członkiem zarządu Niemiecko Polskiego Stowarzyszenia Prawników (DPJV). Pani Mecenas Grau jest tłumaczem przysięgłym języka polskiego.

mgr Małgorzata Małyśa

- absolwentka prawa Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, specjalizująca się w windykacji należności oraz prawie spółek. Małgorzata Małyśa przez kilka lat pracowała w dużej polskiej spółce zajmującej się obrotem paliwami ciekłymi prowadząc bieżącą obsługę prawną przedsiębiorstwa oraz windykację należności. Porady prawne jej autorstwa były publikowane na łamach prasy regionalnej. W kancelarii GRAU RECHSTANWÄLTE LLP jest obecnie zatrudniona jako specjalista z zakresu windykacji należności.

mgr Kamila Bagnicka

- absolwentka prawa Uniwersytetu Marii Cuire-Skłodowskiej oraz studiów podyplomowych na Uniwersytecie im. Łazarskiego, stypendystka europejskiego programu Lifelong Learning Programme Erasmus na Uniwersytecie Wileńskim oraz członek międzynarodowego bractwa prawniczego Phi Delta Phi. W kancelarii GRAU RECHSTANWÄLTE LLP jest obecnie zatrudniona jako asystent adwokata oraz specjalista z zakresu windykacji należności.

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI) są zagranicznymi placówkami Ministra Gospodarki, działającymi w ramach Ambasad i Konsulatów RP, które zostały utworzone w celu wsparcia polskich firm, w tym w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw, w procesie ich internacjonalizacji. Naszą misją jest nie tylko udzielenie pomocy polskim firmom, ale także wspieranie firm zagranicznych, zainteresowanych kupnem polskich towarów i usług, jak również inwestycjami w naszym kraju.

Główną misją i zadaniem WPHI jest udzielenie wsparcia małym i średnim przedsiębiorstwom w ich kontaktach gospodarczych w świecie, w tym zwłaszcza:

- Promocja polskiej gospodarki
- Ułatwianie dostępu do rynku towarów i usług kraju urzędowania
- Ochrona interesów polskich przedsiębiorców w kontaktach z administracją i podmiotami gospodarczymi
- Przyciąganie inwestycji zagranicznych do Polski
- Wspieranie i doradztwo dla polskich eksporterów
- Udzielanie informacji na temat możliwości nawiązania i prowadzenia współpracy handlowej, inwestycyjnej lub kooperacyjnej
- Udostępnianie baz danych importerów, potencjalnych inwestorów i eksporterów
- Udostępnianie wykazu otrzymanych bezpośrednio zapytań ofertowych
- Udzielanie informacji o imprezach targowych, giełdach towarowych i warunkach uczestnictwa, a także pomoc w organizowaniu wystąpień targowych polskich przedsiębiorstw
- Przekazywanie ofert polskich eksporterów potencjalnym importerom i reprezentującym je instytucjom
- Wyszukiwanie przyszłych partnerów kooperacyjnych i inwestycyjnych dla firm polskich
- Organizacja seminariów i misji na tematy gospodarcze.

Zachęcamy Państwa do podejmowania współpracy i korzystania z wiedzy i doświadczenia pracowników WPHI, w celu znalezienia potencjalnych partnerów biznesowych.



Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie
Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

Potsdamer Platz 9, D-10117 Berlin

tel.: (00 49 30) 206 226070,
fax: (00 49 30) 206 226 730

e-mail: berlin@trade.gov.pl;
<https://germany.trade.gov.pl/pl/>