

Warszawa, 23 listopada 2009 r.

## Niemcy – największy dłużnik polskich eksporterów

Grupa Euler Hermes, lider w zakresie ubezpieczania należności oraz windykacji biznesowej, analizuje problemy jakie napotykają polscy eksporterzy.

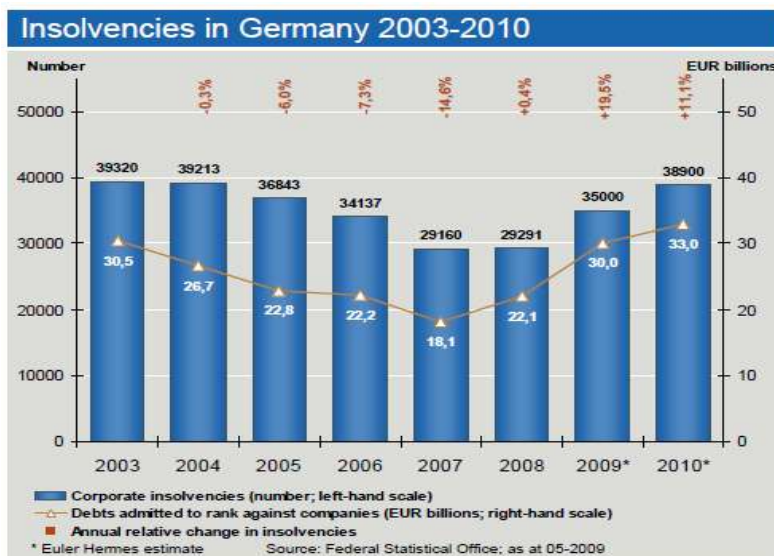
Oceniając mocne i słabe strony polskiego eksportu warto zauważyć, iż mamy zróżnicowaną branżowo produkcję, co cieszy, a z drugiej strony – niepokój budzi brak zróżnicowania kierunków eksportu. Nasza gospodarka nie jest więc zakładnikiem koniunktury w poszczególnych branżach, ale z uwagą musimy obserwować sytuację rynkową naszych partnerów handlowych – zwłaszcza Niemiec. Na ten właśnie rynek trafia jedna czwarta polskiego eksportu, stąd też ma on kluczowe znaczenie dla polskich eksporterów, gdyż na nim notują też najwięcej zaległości płatniczych.

**Autorzy analizy starają się odpowiedzieć na pytania:**

- Jaka jest obecnie sytuacja i perspektywy biznesu w Niemczech
  - Najbardziej zagrożone branże
  - Rozkład ryzyka w poszczególnych landach
- Jak odbija się to na wynikach polskich eksporterów – jakie branże mają największe problemy z odzyskaniem należności od odbiorców z Niemiec
- Jak sobie radzić w przypadku braku zapłaty
  - Zwrócenie uwagi na dopilnowanie kwestii formalnych – najczęstsze błędy w tym zakresie
  - Mahnbescheid – postępowanie upominawcze – co trzeba o nim wiedzieć.
  - Wybrane wytyczne odnośnie składania wierzycelności w postępowaniu upadłościowym.

**Ogólna sytuacja i perspektywy niemieckich przedsiębiorstw**

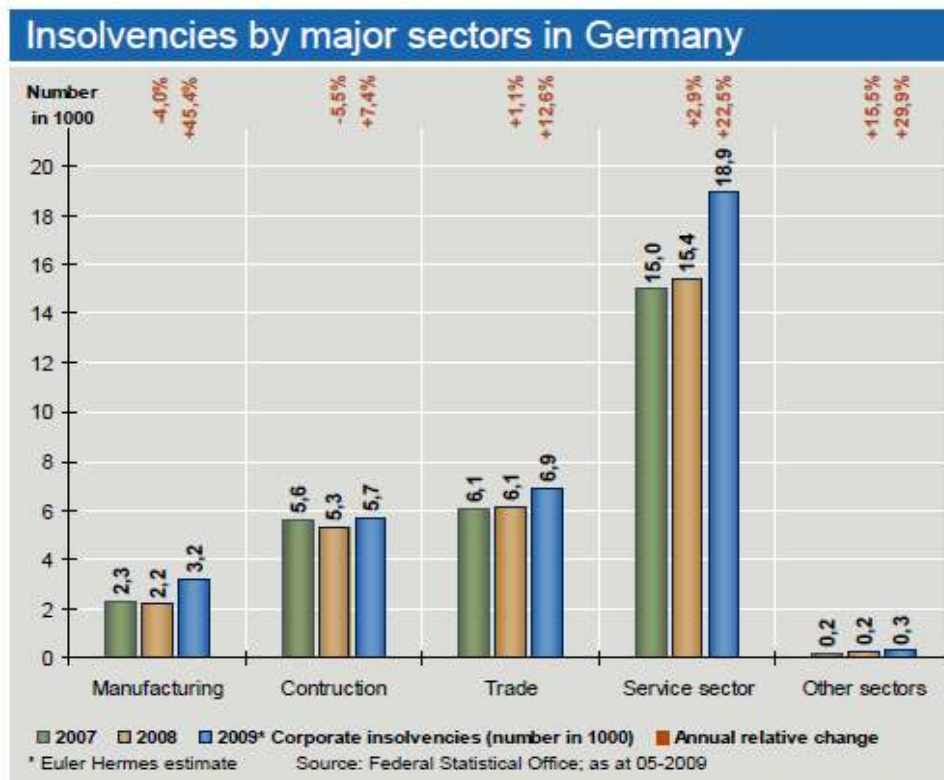
Po stopniowej poprawie sytuacji niemieckich firm, z jaką mieliśmy do czynienia w latach ubiegłych, w bieżącym roku jak i w przyszłym coraz więcej z nich traci płynność finansową.



Wzrost liczby upadłości w bieżącym roku wynika przede wszystkim z załamania się niemieckiego eksportu (spadek o 22% rok do roku w I kwartale) oraz drastycznego zmniejszenia wydatków inwestycyjnych (analogicznie o ok. 8%, a biorąc pod uwagę wydatki na same urzędnictwa – aż o 16%). Jak na razie tym śladem nie podąża konsumpcja wewnętrzna (m.in. w I kwartale – wzrost o 0,5%), wzmocniana bodźcami takimi jak rozmaite ulgi podatkowe, dodatki socjalne oraz w szczególności – premie związane z wydatkami proekologicznymi, głównie w motoryzacji. Trend ten jednak nie utrzyma się w przyszłym roku – spodziewany jest nieduży, ale jednak spadek wydatków konsumpcyjnych, wynikający m.in. z dużej niepewności na rynku pracy (liczne bankructwa, wzrost zwolnień grupowych).

### Upadłości w podziale na sektory niemieckiej gospodarki

Poniżej prezentujemy statystykę, obrazującą w jakich głównych gałęziach niemieckiej gospodarki mamy w tej chwili najwięcej zatorów płatniczych i upadłości (a w efekcie – także zaległości na rzecz polskich dostawców). Jak widać największy wzrost upadłości wq 2009 roku ma miejsce w niemieckim przemyśle (wzrost o 45% w stosunku do 2008 roku). Kolejno koniunktura pogorszyła się w sektorze usług (upadłości +22,5%) a także w handlu (upadłości +12,6%). Stosunkowo najmniejszy wzrost liczby upadłości jest w budownictwie (+7,4%).



### Jak przekłada się to na sytuację polskich firm, będących kooperantami niemieckich przedsiębiorstw?

#### Naczynia połączone – przemysł maszynowy i wyroby metalowe

Niemieckie przedsiębiorstwa są dużej mierze uzależnione od eksportu, zwłaszcza maszyn i urządzeń przemysłowych. O ile dzięki temu Niemcy później doświadczyły kryzysu (inwestycje wygasają wolniej niż konsumpcja indywidualna – są to wieloletnie przedsięwzięcia), to także **będą wolniej z niego wychodziły** (inwestycje przemysłowe będą wzrastać dopiero w ślad za ożywieniem na rynku). Wiele polskich przedsiębiorstw produkujących różnego rodzaju odlewy, odkuwki, części do maszyn doświadczyło i wciąż doświadcza kłopotów z uzyskaniem zapłaty od niemieckich producentów finalnych

urządzeń. W ciągu trzech kwartałów br. odnotowaliśmy w efekcie prawdziwą falę kłopotów, a często także idących za tym upadłości polskich firm wyspecjalizowanych w produkcji tychże odlewów i części metalowych. Windykując należności na rzecz polskich dostawców bardzo często spotykamy się z sytuacją, iż niemiecki producent nie otrzymuje należności, sam traci płynność i upada gdyż nie otrzymuje zapłaty od np. inwestora wyposażającego w urządzenia nowe fabryki w Rosji. W ten pośredni sposób polskie firmy doświadczają efektów globalnego pogorszenia koniunktury.

#### *Branża budowlana – lepsza niż w innych sektorach kondycja nie przekłada się na lepszą moralność płatniczą*

W tej chwili w Niemczech mamy do czynienia z rządowym (publicznym) programem renowacji budynków, szczególnie użyteczności publicznej i urzędowych. Wiele instytucji wymieniają i remontuje wszystko co się da, nawet jeśli niedawno zakończono poprzedni remont – teraz pod pretekstem ekologii wstawiane są np. jeszcze nowsze okna. W większości przypadków przetargi wygrywają firmy niemieckie ale korzystają przy tym z podwykonawców z Polski lub kupują materiały z Polski (np. wspomnianą stolarkę okienną). Sami otrzymując od instytucji publicznych zapłatę na czas, niestety nie regulują dosyć często terminowo swoich zobowiązań wobec podwykonawców bądź dostawców z Polsk, chcąc w ten sposób kredytować się ich kosztem, poprawić bieżącą płynność finansową. W masowy sposób dotyka to firmy z zachodniej i z południowej Polski, zazwyczaj z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (a więc wrażliwe na brak bieżącej zapłaty).

#### *Duże przedsiębiorstwa – a co za tym duże kwoty pojedynczych zleceń windykacyjnych*

to m.in. codzienność polskich eksporterów komponentów i gotowych wyrobów chemicznych. Dosyć duże kwoty zadłużenia – ze strony dużych odbiorców ma także miejsce w branży produkcji na rzecz motoryzacji (części metalowe, gumowe, ale także elektryczne, z tworzyw sztucznych czy tekstylia i inne el. wyposażenia). Wspomniany wcześniej program wsparcia wymiany samochodów poprawił chwilowo kondycję producentów samochodów, ale niekoniecznie dostawców części i ich kooperantów (producenci samochodów zmniejszyli zamówienia aż o ok. 50%, korzystając w dużym stopniu z zapasów magazynowych a następnie renegegując kontrakty i zmieniając dostawców). Stąd głośne upadłości takich niemieckich koncernów działających w tym sektorze jak Plastal czy Edscha, dlatego wciąż firmy dostarczające części do motoryzacji są jednym z większych zleceńodawców na odzyskanie należności w Niemczech.

#### *Transport – bardzo duża liczba zaległości na rzecz polskich przewoźników*

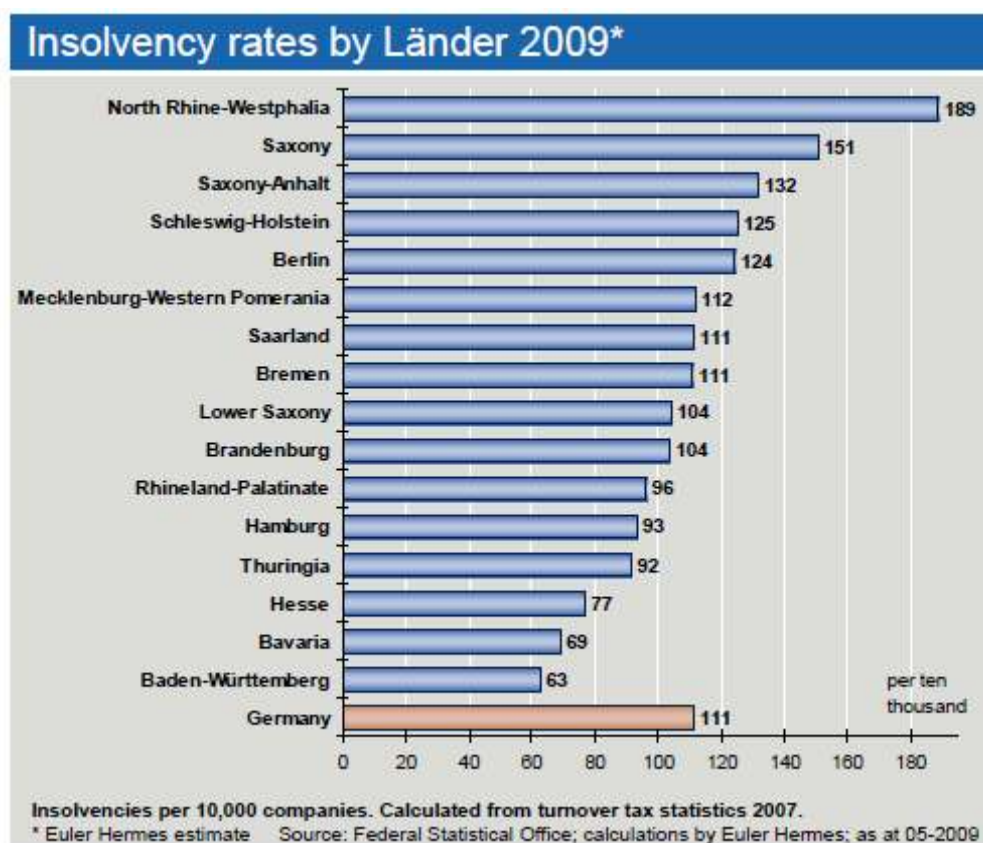
Transport jest branżą borykającą się od jakiegoś czasu (przynajmniej 2 lat) z największymi problemami we wszystkich krajach UE. Niemcy jako największy, w dodatku blisko położony rynek przewozów jest bardzo atrakcyjny dla Polskich firm transportowych, właśnie tam świadczących najwięcej usług poza granicami naszego kraju. Dlatego większość zaległości płatniczych za usługi transportowe polskich firm pochodzi z rynku niemieckiego, chociaż za te usługi odbiorcy źle płacą we wszystkich krajach. Wynika to poniekąd ze specyfiki rynku: zlecenia uzyskuje się z giełd transportowych, jest mało czasu albo nie ma go w ogóle, aby dogłębnie sprawdzić odbiorcę. Są to też często nieduże zlecenia – na kwotę kilkuset – kilku tysięcy euro; na rynku jest duży wybór i rotacja przewoźników – odbiorcy transportu nie są zagrożeni specjalnie perspektywą braku przewoźnika, dlatego świadomie korzystają z tego, regulując płatności za transport w ostatniej kolejności, za pozostałymi dostawcami.

#### *Branża spożywcza – dotychczasowe, jak i nowe sektory zalegające z płatnościami*

Dotychczas najczęściej problemów z odzyskaniem należności na rynku niemieckim w branży spożywczej doświadczają firmy przetwórstwa mięsnego. Obecnie notujemy na rynku wzrost ilości zleceń także od eksporterów polskich warzyw i owoców, a także gotowych koncentratów. Wracając do tematu wyrobów mięsnych - mamy do czynienia z dużą skalą opóźnień płatności od niedużych odbiorców z branży gastronomicznej, przez co zalegają z płatnościami niemieccy hurtowi dystrybutorzy polskich wyrobów. Próbując udzielić te zatory płatnicze, Euler Hermes podejmuje się odzyskania należności tychże dystrybutorów, co nie jest łatwe – właściciele punktów gastronomicznych działają obecnie w warunkach znacznej presji konkurencyjnej, a negocjacje z nimi są utrudnione poprzez ich słabą nierzadko znajomość języka niemieckiego. To kolejny argument za tezą, iż rynek jest w tej chwili systemem naczyń połączonych – kłopoty polskiego wytwórcy mogą wynikać ze złej kondycji drobnego przedsiębiorcy w Niemczech, jeśli takich odbiorców jest dostatecznie wielu.

Nie wszędzie sytuacja jest taka sama – duże różnice ze względu na region, w jakim działa nasz odbiorca

Co prawda uproszczeniem byłoby stwierdzenie, iż w niektórych landach sytuacja jest bardzo dobra i mamy tam do czynienia z małym ryzykiem, tym niemniej warto brać pod uwagę region, w którym działa nasz odbiorca. Wystarczy zauważyć, iż nasz kontrahent w Północnej Nadrenii-Westfalii ma statystycznie trzykrotnie większą szansę na upadłość niż odbiorca z Badenii-Wirtembergii (w pierwszej upadnie w br. 189 firm na każde 10 tysięcy zarejestrowanych, a w tym drugim landzie zbankrutują 63 przedsiębiorstwa na każde 10 tysięcy działających).



**Specyfika odzyskiwania należności w Niemczech**

Punktem wyjścia są kwestie formalne

Podstawowe i najczęściej podnoszone „zarzuty” dotyczą jakości niezgodnej z zamówieniem oraz opóźnień w dostawach. Warto zadbać o dokładne zamówienie zawierające pełną specyfikację dot. towaru jaki ma być dostarczony, a następnie przy odbiorze towaru dopilnować aby odbierany był on przez osoby do tego upoważnione, które potwierdzą jego właściwą jakość.

Oprócz wspomnianego dokumentowania sprzedaży, trzeba także dbać o szybkie i formalnie poprawne rozpatrywanie reklamacji i wszelkich zastrzeżeń odbiorcy towaru czy usług. Na reklamacje zawsze trzeba reagować, nie można ich zostawiać, uznając, że „jakoś to będzie” z powodu ich oczywistej bezzasadności – także w takim przypadku konieczne jest ich odrzucenie w oficjalnej formie. I znowu: dokumentacja z tym związana powinna być jak najbardziej drobiazgowa – zawierać m.in. szczegóły zamówienie, podpisane odbiory etc.

Postępowanie upominawcze

Postępowanie Mahnbescheid jest postępowaniem upominawczym i faktycznie pozwala na szybkie uzyskanie nakazu zapłaty, o ile dłużnik nie wniesie sprzeciwu. Jest to postępowanie tanie, ale

jego minusem jest to, że dłużnik wnosząc sprzeciw od wydanego nakazu nie musi go w żaden sposób uzasadniać, wystarczy aby w określonym terminie odpowiedział, że odmawia zapłaty, aby sprawa została skierowana do postępowania zwykłego. Jak przebiega to postępowanie:

- Przed sądem musimy być reprezentowani przez prawnika – to on wypełnia odpowiednie dokumenty, które są nieskomplikowane i nie zabiera mu to wiele czasu
- Stosunkowo łatwo uzyskać sądowe wezwanie do zapłaty, ale nie jest ono jednoznaczne z nakazem zapłaty. W tym celu jest ono wysyłane do dłużnika, który ma 14 dni od doręczenia sądowego wezwania na zgłoszenie sprzeciwu. Jeśli nie skorzysta z tego prawa, to sąd wysłał wykonalny nakaz zapłaty – po jego doręczeniu ponownie dłużnik ma 14 dni na zgłoszenie ewentualnego sprzeciwu. Jeśli także na tym etapie nie skorzysta on z tego prawa, mamy wykonalny nakaz zapłaty będący podstawą działania dla komornika.
- Warto zaznaczyć, iż dłużnik nie musi niczego udowadniać ani uzasadniać wnosząc sprzeciw wobec sądowego wezwania do zapłaty. Można byłoby się spodziewać, iż w tej sytuacji Mahnbeschied będzie martwą instytucją – ale tak nie jest. Dłużnikom bezzasadne protesty po prostu się nie kalkuluje – wiedzą, iż i tak w ostatecznym postępowaniu przegrają, ponosząc przy okazji dodatkowe koszty postępowania i odsetek. Jedyne warunki – trzeba dbać o bezsporność naszych roszczeń.

Oprócz dopełnienia formalności, w odzyskiwaniu należności w Niemczech kluczowa jest szybkość reakcji na brak zapłaty.

Trzeba działać bardzo szybko – nie czekać z podejmowaniem działań windykacyjnych. Niemieckie postępowanie upadłościowe przebiega bardzo szybko, a ponadto nikt nie ociąga się (jak często mamy do czynienia w Polsce) ze składaniem wniosku o upadłość. W efekcie odroczenia działania możemy albo trafić w próżnię – firma już upadła a syndyk zamknął listę wierzycieli; albo nawet jeśli nie ogłoszono upadłości – inni, szybciej działający od nas wierzyciele odzyskali swoje należności znacznie uszczuplając majątek dłużnika, który nie wystarczy na pokrycie naszych roszczeń.

Postępowanie upadłościowe niemieckiego dłużnika – zgłaszanie wierzytelności

Zgodnie z obowiązującą od 01.01.1999 r. ustawą Prawo upadłościowe (Insolvenzordnung, InsO), która stanowi podstawę postępowania, wierzyciele zobowiązani są zgłaszać swoje roszczenia nie w sądzie upadłościowym, lecz u syndyka masy upadłościowej (§ 28 ust. 1 InsO). Podczas zgłaszania roszczeń warto zwrócić uwagę na następujące kwestie:

- Zgłoszenie wierzytelności należy sporządzić w dwóch egzemplarzach. Oznacza to, że także wszystkie dowody dołączone do zgłoszenia należy dostarczyć w dwóch kopiach.
- Należy dokładnie określić podstawę prawną roszczenia (np. kupno, pożyczka, umowa w sprawie wykonania usług lub robót, realizacja weksla, roszczenie odszkodowawcze).
- Zgłoszona kwota powinna być określona wyłącznie w EURO, chyba że transakcja będąca podstawą wierzytelności była zawarta w innej walucie – to wtedy w niej też może być zgłoszona (mimo)
- Większą liczbę wierzytelności wynikających z jednego stosunku prawnego (np. rachunki za większą liczbę dostaw towarów lub więcej niż jedna kwota pożyczki) warto zebrać w łącznej kwocie i zgłosić jako **jedno** roszczenie (oczywiście załączając dokumentację dotyczącą kwot składowych). Nie jest to generalny warunek, ale zalecenie – syndyk nie powinien odrzucić wierzytelności nie zebranych w jedną kwotę łączną lecz zgłaszanych oddzielnie, może jednak wyrazić życzenie ich zsumowania.
- Roszczenia, które nie dotyczą spłaty długu pieniężnego lub których kwota jest nieokreślona, muszą zostać zgłoszone wedle wartości szacunkowej (np. zwrot samochodu – szacujemy jego wartość). Szacunek zazwyczaj nie musi być dokonany przez rzeczoznawcę – chyba że zażąda tego syndyk.
- W przypadku odsetek należy dokładnie określić stopę oprocentowania oraz okres naliczania odsetek. Jeżeli odsetki zostały zgłoszone jako wierzytelność główna, należy wyliczyć wysokość niezapłaconych odsetek narosłych do dnia otwarcia postępowania upadłościowego.
- Do zgłoszenia dołączyć należy w teczce tytuł wykonawczy w oryginale (jeśli go posiadamy) lub jego kopie: dowody w postaci dokumentów takich jak np. wyroki, decyzje o wszczęciu egzekucji, oświadczenia ustalające wysokość kosztów, weksle, oświadczenia o uznaniu długu itp.



- Zgodnie z decyzją o otwarciu postępowania upadłościowego wierzyciel zobowiązany jest do niezwłocznego powiadomienia syndyka, z jakich zabezpieczeń ustanowionych na rzeczach ruchomych i prawach dłużnika chce skorzystać (np. z tytułu zastrzeżenia prawa własności – w Polsce rzadko się z tego korzysta, w Niemczech jest to częściej spotykane rozwiązanie), w efekcie syndyk wyłączy je z masy upadłościowej.
- W zgłoszeniu należy określić przedmiot, z którego domagają się Państwo zaspokojenia, jak również rodzaj i uzasadnienie ustanowionego zabezpieczenia. Kto z przyczyn przez niego zawinionych zwleka ze zgłoszeniem ww. informacji lub tego nie uczyni, odpowiada za wynikłą z tego szkodę.
- Przedstawiciele wierzyciela proszeni są o dołączenie do zgłoszenia pełnomocnictwa, z którego treści wynika ich upoważnienie do przyjmowania kwot pieniężnych.

Wskazówki dotyczące postępowania sądowego można znaleźć w załączniku „Amtliches Merkblatt zur Forderungsanmeldung im Insolvenzverfahren (Urzędowa informacja dot. zgłaszania roszczeń w postępowaniu upadłościowym zgodnie z § 174 niemieckiej ustawy Prawo upadłościowe)”

\*\*\*

Wszelkie opinie i oceny zawarte w niniejszym dokumencie wyrażają opinie osób go sporządzających w dniu jego publikacji i nie mogą być interpretowane, jako podstawa do podejmowania jakichkolwiek decyzji biznesowych. Euler Hermes nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie niniejszego opracowania

\*\*\*\*\*

*Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia 6 200 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2008 roku wyniósł 2,2 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 800 mld euro.*

\*\*\*

*Euler Hermes, członek grupy Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-.*

\*\*\*

*W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. oferuje windykację należności Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.*

#### **Kontakt dla mediów:**

**Artur Niewrzędowski**  
TALKING HEADS PR  
[artur.niewrzędowski@thpr.pl](mailto:artur.niewrzędowski@thpr.pl)  
Tel. 0509-433-874