

Autor: [Dr. Igor Stenzel](#)

Inwestycje w Niemczech: Praktyczny Przewodnik dla polskich inwestorów – Część 7

Wejście na niemiecki rynek: wybór odpowiedniej drogi

Polska spółka, oddział w Niemczech, nowa spółka prawa niemieckiego, czy też joint venture: warto rozważyć odpowiedni sposób wejścia na niemiecki rynek.

Kto jako zagraniczny inwestor ma przygotowany dobry produkt, ten liczy na zwiększenie sprzedaży poprzez wejście na nowy rynek. Dotyczy to naturalnie również polskich przedsiębiorców planujących ekspansję na rynek niemiecki. Przedsiębiorczość i kreatywność stają się znakiem rozpoznawczym polskich inwestorów, których produkty cieszą się coraz większym uznaniem za granicą. Coraz więcej polskich przedsiębiorstw prowadzi obecnie ekspansję na niemieckim rynku – może to być także jednym ze skutków politycznej sytuacji na wschodzie Europy. Niemiecki rynek ma tutaj wiele do zaoferowania: przede wszystkim chodzi o siłę tego znajdującego się zaraz za zachodnią granicą rynku, tj. ok 80 mln mieszkańców, jak również o wysokie standardy pewności prawnej oraz spójnej praktyki urzędowej, funkcjonujące w Niemczech.

Jeśli przedsiębiorcy nie przestraszą początkowe trudności przy wejściu na rynek, czeka na niego wiele korzyści. Przed rozpoczęciem działalności na zagranicznym rynku, polski inwestor powinien jednak najpierw ustalić najważniejsze kwestie. Przede wszystkim powinien odpowiedzieć sobie na pytanie, w jakiej formie należy wejść na rynek niemiecki. I to będzie właśnie przedmiotem naszych poniższych rozważań.

Działalność bezpośrednia przez polską spółkę

W ramach podstawowych unijnych wolności, polski przedsiębiorca może naturalnie wprowadzać swoje produkty bezpośrednio poprzez polską spółkę. Z punktu widzenia prawa nie potrzebuje on w tym przypadku żadnej odrębnej spółki w Niemczech. Zaletą tego rozwiązania jest jego prostota: odpadają tutaj wysiłki związane z rejestracją, jak również potrzeba prowadzenia księgowości czy sporządzania sprawozdań dla nowej spółki w Niemczech.

Jednakże istnieją również minusy takiej formy prowadzenia działalności: pomimo faktu, że formy spółek przewidziane w obu krajach są co do zasady podobne, niemieccy kontrahenci

nadal często postrzegają polskie spółki jako obce, a co za tym idzie – nieznanne. Ustalenie – jak jest to możliwe w niemieckim rejestrze handlowym – kto reprezentuje spółkę również może okazać się problemem, powodującym utratę zaufania do takiego partnera handlowego. Nierzadko też trudno przekonać niemieckiego konsumenta do jakości produktu pochodzącego od podmiotu zagranicznego.

Działalność za pośrednictwem niemieckiego oddziału

Zamiast działalności prowadzonej bezpośrednio przez spółkę krajową, polski inwestor może rozważyć również utworzenie w Niemczech oddziału. Wymaga to w pierwszej kolejności ukształtowania w Niemczech jednostki, posiadającej określoną organizacyjną samodzielność. Jeżeli spełnione zostaną warunki dla jego utworzenia, przedsiębiorca powinien zarejestrować oddział w Niemczech poprzez wpis w niemieckim rejestrze handlowym (§ 13 niemieckiego kodeksu handlowego; *Handelsgesetzbuch, HGB*) – dotyczy to również spółek akcyjnych, jak również tych z ograniczoną odpowiedzialnością (§ 13e HGB).

Rejestracja zagranicznego oddziału spółki jest jednak bardzo często czasochłonna. Wniosek wymaga bowiem dołączenia sporej ilości dokumentów. Ponadto dokumenty w języku obcym wymagają z reguły sporządzenia urzędowego tłumaczenia, co dodatkowo utrudnia rejestrację i podnosi jej koszty.

Największą zaletą utworzenia oddziału jest jego obecność w niemieckim rejestrze handlowym, jak również osób działających w jego imieniu – w ten sposób polski przedsiębiorca jest bardziej "uchwytny" w niemieckim obrocie prawnym, co z kolei wzmacnia do niego zaufanie.

Pomimo tego ustanowienie oddziału niekoniecznie musi być najlepszym rozwiązaniem. Biorąc pod uwagę koszty wynikające z rejestracji oddziału w rejestrze handlowym, mogą one okazać się równe kosztom ustanowienia odrębnej spółki prawa niemieckiego.

Działalność za pośrednictwem spółki prawa niemieckiego

Z tego względu bardzo często sugerowanym rozwiązaniem będzie po prostu działalność na rynku poprzez spółkę prawa niemieckiego. W tym celu może zostać od podstaw założona nowy podmiot prawa niemieckiego: dopiero za jego pośrednictwem polski przedsiębiorca podejmie działalność w Niemczech. Alternatywnie należy rozważyć przejęcie spółki już istniejącej oraz z sukcesem funkcjonującej na rynku niemieckim.

Wybór właściwej formy prawnej zależy oczywiście od indywidualnych okoliczności. Przy podejmowaniu takiej decyzji zawsze uwzględnione powinny zostać także aspekty podatkowe. W praktyce najczęściej jednak przedsiębiorcy wybierają GmbH, czyli odpowiednik polskiej spółki

z ograniczoną odpowiedzialnością. Jest to zdecydowanie najpopularniejszy rodzaj spółki w Niemczech, co potwierdzają również wyniki badania przeprowadzonego przez Prof. Udo Kornbluma, opublikowane na łamach GmbH-Rundschau (zeszyt 13 z 2015 roku, strony 687 i n.). Według stanu na dzień 1 stycznia 2015 roku, w Niemczech zarejestrowanych było ponad milion spółek w formie GmbH, a więc prawie o 30 000 więcej aniżeli w roku ubiegłym, oraz prawie czterokrotnie więcej niż drugiej w zestawieniu Kommanditgesellschaft, KG (odpowiednik polskiej spółki komandytowej).

W stosunku do liczby GmbH niska wydaje się być także liczba zarejestrowanych Aktiengesellschaft, AG (niemieckiej spółki akcyjnej) – według badań Prof. Kornbluma spółek tych zarejestrowanych było ponad 15 000. To ma swoje prawne uzasadnienie: konstrukcja tej spółki bardzo często nie odpowiada wymaganiom, jakie ma spełniać spółka-córka. Zarząd AG korzysta z większej swobody i niezależności od głównego akcjonariusza, inaczej zatem niż ma się sytuacja w spółce GmbH. Tutaj istnieje bowiem większa zależność zarządu od poleceń zgromadzenia wspólników.

Joint venture jako alternatywa

Wybór GmbH jako docelowej formy ekspansji w Niemczech otwiera zupełnie nowe możliwości wejścia na ten rynek. Często najszybszą i najlepszą formą rozpoczęcia działalności za granicą będzie przejęcie spółki już funkcjonującej w Niemczech. Z całą pewnością takich okazji nie brakuje, o czym niech świadczą udane przejęcia dokonane w ostatnich latach przez polskie przedsiębiorstwa.

Jednym z wariantów jest również utworzenie tzw. spółki joint venture. W tym celu zagraniczny przedsiębiorca inwestuje w spółkę prawa niemieckiego, wraz z cieszącym się zaufaniem na rynku przedsiębiorcą niemieckim. Takie rozwiązanie korzystne jest dla obu stron. Ważne jest jednak, aby umowa joint venture w jasny sposób regulowała zasady współpracy partnerów oraz praktyczne aspekty zarządzania działalnością spółki, szczególnie w sytuacjach nieporozumień.

W tym kontekście niemieckie prawo przewiduje odpowiednie mechanizmy, które powinny znaleźć zastosowanie już na etapie zawierania takiej spółki. W razie wejścia w fazę konfliktu może być bowiem już zbyt późno na tego rodzaju zabiegi.

Podsumowanie: przejęcie spółki jako najbardziej interesujący wariant

Wejście na niemiecki rynek dla polskiego inwestora stanowi z pewnością równie ekscytujące, co skomplikowane wyzwanie. Warto wskazać na aktualny trend, który wyraźnie przebiega z

praktyki: przejęcie funkcjonującej już z sukcesem niemieckiej firmy przestaje być przerastającym polskiego inwestora zadaniem. Zdecydowanie jest to bowiem szybki i skuteczny sposób wejścia na rynek.

Joint venture może być również ciekawym wariantem takiego przejęcia. W takim układzie ko-rzystają bowiem obie strony. W tym celu jednak konieczne jest sporządzenie prawidłowej umowy joint venture, w czym niewątpliwie pomagają regulacje niemieckiego prawa spółek. Utworzenie oddziału spółki przedstawia natomiast – w porównaniu do pozostałych możliwości – co do zasady najmniej korzystny stosunek wkładanego wysiłku do osiągniętych korzyści.

Powyższy wpis stanowi siódmą część z naszej serii "Praktyczny przewodnik dla polskiego inwestora w Niemczech". Prezentowane w niej będą praktyczne aspekty wejścia przez polskiego przedsiębiorcę na niemiecki rynek. Dotychczas ukazały się wpisy, które przybliżyły polskiemu inwestorowi wybrane niemieckie formy prawne, a także przedstawiły osobliwości niemieckiego prawa: unikalną instytucję partycypacji pracowniczej, jak również zasady kontroli koncentracji oraz los zakazu konkurencji po ustaniu stosunku pracy przy przejściu zakładu pracy na nowego pracodawcę.