

POLJSKA: PETI NAJVEČJI EU-TRG

Prednost Poljske je velik in še nenasičen trg, ki bo še kar nekaj let ponujal veliko poslovnih priložnosti, meni podjetnik in glasbenik Andrej Modic, ki že od leta 2001 živi in dela v Varšavi. - *Nives Pahor* -

Poljska je podjetniška država kontrastov. Po padcu komunizma je hitro in intenzivno sprostila gospodarstvo. Privatizacija podjetij v državni lasti in liberalna zakonodaja glede ustanavljanja novih podjetij sta ponudili hiter razvoj zasebne lastnine. Vendar Poljsko bremeni zgodovinska dediščina, zato je po njenem vstopu v Evropsko unijo državo zapustilo veliko Poljakov (predvsem mladih), ki so poiskali delo v drugih državah Evropske unije, še posebej na Irskem in v Angliji.

Država ima močno kmetijstvo, zato bi bila lahko po nekaterih napovedih ena izmed pomembnejših proizvajalcev hrane za Evropsko unijo (47 odstotkov površine države je primerne za obdelovanje).

Poljska ima trenutno **najvišjo stopnjo brezposelnosti** v Evropski uniji, letos februarja je bila **11,8-odstotna**. Kljub vsemu nekateri vidijo svojo poslovno priložnost prav na Poljskem. Med njimi je kar nekaj tujcev. Ne nazadnje ima Poljska v Evropski uniji **peti**

največji trg, ki se ga izplača izkoristiti. Med njimi smo našli tudi Ljubljančana **Andreja Modica**, ki že od leta 2001 živi in dela v Varšavi.

Pred odhodom na Poljsko se je ukvarjal predvsem z **internetom**, saj je bil lastnik podjetja **Plenum**, ki se ukvarja z razvojem spletnih aplikacij, izdelavo spletnih strani in s spletnim oglaševanjem. Do leta 2002 je bil tudi glasbenik, saj je vodil vodilno slovensko acid jazz oziroma funk zasedbo **Planet Groove**. Skratka, vsestransko uspešen človek.

Kaj je bilo tisto, zaradi česar ste se odločili, da vse to zapustite in se podate novim pustolovščinam naproti?

Za odhod na Poljsko sem se odločil leta 2001. Zamisel se mi je porodila, ko sem bil s skupino Planet Groove v Varšavi na koncertu in opazil, da v Varšavi in na Poljskem na splošno sploh še niso imeli razvitega tako imenovanega notranjega oglaševanja (indoor advertising), ki je na Zahodu že zelo dobro po-

znano in razvito. Kot podjetnik sem začutil poslovno priložnost, da bi lahko na takem trgu, kot je Poljska (38 milijonov ljudi), to razvil. Tako sem skupaj s partnerjem Primožem Kopačem in še s tremi drugimi partnerji ustanovil podjetje Polonia Indoor Advertising, na kratko PIA Ambient Media. Zaenkrat nam dobro kaže.

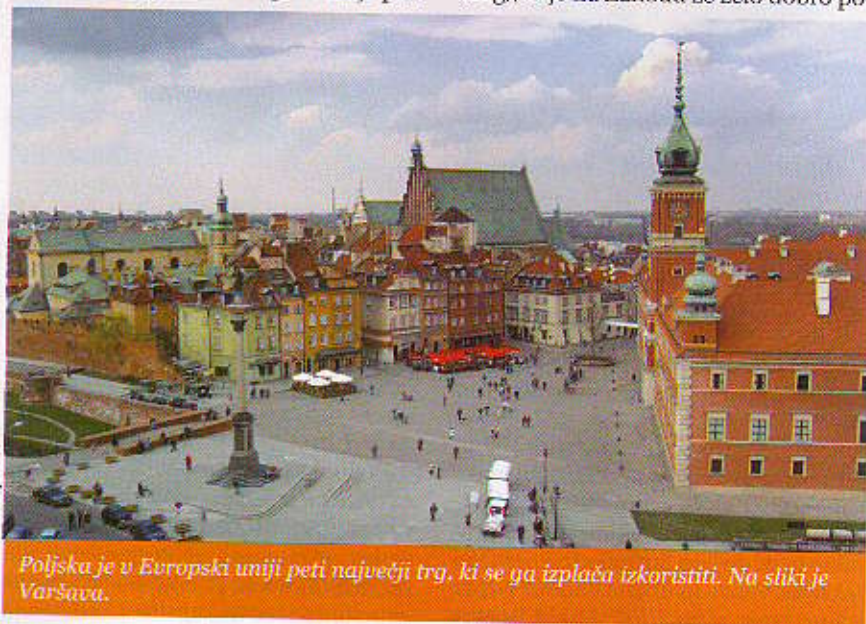
Treba je vedeti, da ima Poljska veliko prednost v tem, da ima velik in še nenasičen trg, ki bo še kar nekaj let ponujal veliko poslovnih priložnosti.

Kako je poslovati s poljskimi podjetji in podjetniki oziroma kako je poslovno, podjetniško okolje na Poljskem (poslovni odnosi, način dela, točnost izvajanja dela, spoštovanje pogodb in tako naprej)?

Na Poljskem sodelujemo predvsem z velikimi mednarodnimi podjetji, ki obvladujejo večji del trga. Poljaki v detvedesetih letih niso poznali v Sloveniji znanega »nacionalnega interesa«, zato so veliko podjetij prodali tujcem, kar je pospešilo razvoj podjetniškega in poslovnega okolja, kot ga poznamo v drugih srednjeevropskih državah. V primerjavi s Slovenijo bi želel izpostaviti (vsaj v naši stroki, torej trženju) razmeroma visoko plačilno disciplino in visoko raven spoštovanja pogodb.

To je pozitivno, pa še trg je veliko večji ...

Res je. Ko človek, ki je prej delal v Sloveniji, začne delovati na tako velikem trgu (peti največji trg v Evropi), se mora najprej privaditi predvsem na velike razdalje in veliko večji obseg. V Sloveniji je podjetje mogoče razvijati počasneje. Na Poljskem je nemogoče delovati na celotnem trgu, ne da bi imeli regionalna predstavništva, s čimer smo prišli že do prve težave, saj smo se morali v svojem podjetju tako organizirati že pol-



Poljska je v Evropski uniji peti največji trg, ki se ga izplača izkoristiti. Na sliki je Varšava.



Andrej Modic: »Pravzaprav na Poljskem ni gospodarske panoge, kjer ne bi bilo podjetniške priložnosti.«

leta po začetku poslovanja, kar nam je zelo povečalo zagonske stroške.

Kar se tiče razdalj, pa je največja ovira slabo razvita avtocestna infrastruktura. Razdalje med največjimi mesti so pogosto 400 kilometrov in več, kar je v primerjavi s Slovenijo nepredstavljivo. Na srečo ima Poljska razmeroma dobro razvito in hitro železnico, ki jo uporabljamo za večino poslovnih poti.

Koliko predstavništev ste do zdaj odprli?

Na Poljskem imamo predstavništva v desetih največjih mestih, s katerimi pokrivamo mrežo oglašnih površin v 30 mestih na Poljskem. Zaenkrat novih predstavništev ne nameravamo odpirati, saj nam trenutna zadostujejo.

Kje se najbolj splača odpreti podjetje na Poljskem oziroma ali imajo regije, ki so znane po določenih gospodarskih dejavnostih?

Večina podjetij ima svoje sedeže v Varšavi, kjer je tudi največja gostota podjetij, regionalna predstavništva pa v drugih mestih. Obstajajo regije, kjer se splača odpreti podjetje (predvsem proizvodno) zaradi davčnih olajšav. Od regij, znanih po določeni dejavnosti, bi izpostavil predvsem Gornjo Slezijo (glavno mesto Katowice), ki je center rudarstva, metalurgije in avtomobilške industrije, in območje obalnega pasu z glavnim mestom Gdansk, ki je center lažjedelnštva.

Kaj pa birokracija? Ste imeli kot tujci veliko težav z ustanavljanjem podjetja, oziroma koliko časa v povprečju potrebujete, da odprete podjetje?

Poljska na žalost ne spada med države z malo birokratskimi ovirami. Glavne ovire pri ustanavljanju podjetja so predvsem nepregledna zakonodaja, zelo

UPORABNI SPLETNI NASLOVI

Splošno o Poljski:

<http://www.poland.pl>

Uradna Poljska:

<http://www.poland.gov.pl>

Poljska borza in vlaganja na Poljskem (zelo priporočam):

<http://www.gpw.pl>

spreminjajoči se predpisi, neprijazna naravnost državne administracije do zasebnega kapitala in podobno. Za ustanovitev podjetja z omejeno odgovornostjo smo potrebovali okoli dva meseca. V zadnjem času se veliko govori o poenostavitvi ustanovitvenih uradnih postopkov, vendar se ne spomnim nobenega praktičnega primera teh sprememb.

Je mogoče to pospešiti na primer tako, da je lastnik Poljak ali kaj podobnega?

Ne, saj postopek preprosto tako dolgo traja, vendar je prav v tem trenutku v parlamentu osnutek zakona, ki naj bi ta postopek nekoliko pospešil.

Kako dobro Poljaki poznajo Slovenijo oziroma ali cenijo slovensko znanje, storitve in izdelke?

Na žalost je Slovenija na Poljskem še vedno razmeroma slabo prepoznavna. Pogosto se zgodi, da nas zamenjujejo z Slovaki, zato je treba razložiti, da je Slovenija severni del nekdanje Jugoslavije pri meji z Italijo in Avstrijo. Res je tudi, da nas vse bolj prepoznavajo kot »tiste, ki so uvedli evro«. Od slovenskih podjetij Poljaki zelo dobro poznajo predvsem Gorenje in Krko.

Kakšen je na splošno odnos do tujcev oziroma tujega? Bolj cenijo tuje ali domače znanje?

Zelo je odvisno, od kod tuji prihajajo. Poljaki razlikujejo dve vrsti tujcev, in sicer državljane bivšega vzhodnoevropskega bloka na čelu z Rusi in razviti Zahod. Večina je zelo proameriško usmerjena in najbolj cenijo ameriško znanje. Od evropskih narodov najbolj cenijo Francoze, Angleže in Italijane. Verjetno zato, ker podjetja iz teh držav največ vlagajo na Poljskem. Zdi se mi, da od drugih narodov oziroma držav najbolj poznajo Hrvaško, kamor množično hodijo na dopust.

Si lahko privoščijo dopust na Hrvaškem? Kakšne so povprečne plače na Poljskem?

Povprečna bruto plača na Poljskem je bila letos v prvem četrtletju okoli 650

evrov, vendar se je treba zavedati, da se plače zelo razlikujejo predvsem glede na mesto zaposlitve in panogo. V naši panogi (trženje) je na primer povprečna plača višja za okoli 50 odstotkov. Plače se zaradi množičnega odhoda poljskih delavcev v tujino zelo hitro zvišujejo, tako da je na primer letos ta rast okoli desetodstotna.

Na katerih področjih se z vidika gospodarskih priložnosti slovenskim podjetnikom najbolj splača poslovati s Poljsko?

Poljska je v Evropi znana predvsem po svoji živilski industriji, pohištvu, obuvi in težki industriji. Pravzaprav na Poljskem ni gospodarske panoge, kjer ne bi bilo podjetniške priložnosti. Med »vzhajajočimi« panogami, o katerih bomo verjetno še veliko slišali, so prav gotovo informacijske tehnologije in internet, industrijsko oblikovanje, moda in umetnost, kjer se Poljska v zadnjem času tudi najbolj razvija.

Mislím, da imajo slovenski podjetniki tudi veliko možnosti sodelovanja pri izmenjavi znanj in izkušenj, na področju visokih tehnologij in informatike.

Kaj pa kakovost njihovih izdelkov?

Imajo zelo kakovostne izdelke po dostopni ceni.

Kaj pa jezik? Je v poslovnih krogih angleščina že uveljavljena?

V višjih menedžerskih krogih in med mlajšim prebivalstvom je angleščina že uveljavljena, drugače pa je znanje poljskega jezika še vedno zelo cenjeno in zaželeno.

Nam lahko zaupate kak nasvet za podjetnike, ki se odpravljajo na poljski trg (na kaj morajo paziti, kako se izogniti nevšečnostim, kako vzpostaviti prvi stik, ali pri njih veliko pomeni osebni stik in podobno)?

Predvsem je treba upoštevati velike razdalje in ne tako zelo nizke stroške (primerljivo s tako velikim trgom). Prvi in osebni stik je zelo pomemben. Poljaki so zelo tradicionalni in cenijo družinske vrednote. Prav tako je treba upoštevati, da so poleg Špancev najbolj goreči katoliki v Evropi, tako da ima Katoliška cerkev v poljski družbi še vedno zelo vidno vlogo.

Po drugi strani so Poljaki tudi zelo gostoljubni. Zaključen posel radi »zalijejo« s kozarčkom vodke (!), kar je lahko za nas vina vajene Slovence nekoliko nevarno.

Svetujem, da se podjetja pred vstopom na poljski trg posvetujejo s kom, ki ima izkušnje na tem trgu. ■