

## Etablering i Polen (#3) – Lokale samarbejdspartnere

*Dette er det tredje af en serie "informationsbreve" omhandlende etablering af virksomhed i Polen. Informationsbrevene bygger på 12 års erfaring med at gøre forretning i Polen, herunder som projektleder på to succesfulde etableringer i Polen for danske virksomheder. Siden 2009 har jeg drevet egen virksomhed med fokus på forretningsmæssigt samarbejde mellem Danmark og Polen.*

Når beslutningen om at etablere sig i Polen er truffet, lokationen er identificeret, projektorganisationen er på plads og planen er udarbejdet, er det tid at eksekvere!

(Jeg giver en række råd i den forbindelse i informationsbrev #2, Gode råd ved opstart).

Undervejs i etableringsfasen er der en række lokale samarbejdspartnere, der enten er helt nødvendige, eller som på forskellig vis bidrager til at sikre en vellykket opstart.

### Lokale myndigheder

Der er fire niveauer i det offentlige hierarki – kommune, amt, region og stat.

I kommunen er det en god ide at få et møde i stand med borgmesteren, og fortælle om sine planer. Borgmesteren er folkevalgt og meget interesseret i nye arbejdspladser og eksterne investorer. Ved nybyggeri er det desuden kommunen, som giver miljøtilladelse. Kommunen har desuden jobcentre, som kan være behjælpelige med arbejdskraft.

Amtet udsteder byggetilladelser, og er således primært relevante at kontakte ved nybyggeri.

Regionen har man normalt ikke direkte kontakt med. Men de råder over rådgivningscentre for potentielle investorer. Her kan man orientere sig om ledige byggegrunde i regionen, tilskudsregler i Special Economic Zones, og i øvrigt få henvisning til relevante kontakter såsom advokater m.v.

Staten kommer man kun i kontakt med, hvis man vil købe landbrugsjord eller skovarealer. Til gengæld kan den proces være overordentlig tidskrævende.

### Advokat

En lokal advokat er et must i forbindelse med etablering af det polske selskab. Find en advokat med erfaring i at håndtere selskabsret og opstart af selskab for udenlandske koncerner – og som kan formulere sig på engelsk! Gør det som noget af det første!

Nye selskaber etableres fortrinsvis gennem en retskendelse snarere end en civil myndighed som vi kender det i Danmark – derfor er en effektiv advokat nødvendig for at bane vejen gennem systemet. Ved selskabets stiftelse kan advokatens kontor i øvrigt fungere som midlertidig adresse og "postboks", mens man får sit fremtidige domicil på plads.

Brug gerne god tid sammen med advokaten. Senere i processen får man brug for konsultation om polsk lovgivning til købs-/lejekontrakter, selskabsret, personalejura, kommercielle aftaler m.v., så her er der tale om et langvarigt kommende samarbejde.

## **Ejendomsmæglere**

Afhængig af, om man vil bygge nyt, købe noget eksisterende eller leje sig ind, er det en god ide at finde en eller flere lokale ejendomsmæglere, som kan guide en til de relevante byggegrunde eller bygninger. Det er kun sælger, der betaler salær, så man kan roligt alliere sig med flere, hvis behovet er der. Til gengæld betyder det også, at de ikke altid frivilligt giver de bedste hints fra sig, når det kommer til forhandlingsmuligheder. Lokalkendskab fra andre rådgivere kan derfor betale sig.

## **Bygherrerådgiver**

I tilfælde af, at man vil bygge ny fabrik eller lignende, bør man alliere sig med en lokal bygherrerådgiver. Denne fungerer som vores forlængede arm overfor myndigheder, projekteringsansvarlige og entreprenører. Et godt "projekt charter", som sikrer, at alle vores ønsker til bygningen og dens funktioner er afstemt og sammenfattet, sætter bygherrerådgiveren i stand til at forberede en komplet kravspecifikation og varetage tilsyn undervejs i byggeriet.

Bygherrerådgiveren kender lokale regler og byggeskik, og kan dermed forhindre valg, som ser gode ud i Danmark, men ikke fungerer optimalt i Polen. Bygherrerådgiveren er en af de mest kritiske funktioner ved byggeriet – det er helt afgørende at finde en, man kan stole på!

## **Bank**

Flere store polske banker kan fint varetage forretningen for det nye selskab. Find en lokal filial, som vil stille en kyndig (og engelsktalende!) rådgiver til rådighed. Undersøg hvordan deres netbank fungerer, og om den findes på engelsk. Husk at rentesatser og gebyrer er til forhandling!

## **Regnskabskontor**

Da moms og skat afregnes månedsvist, skal der meget hurtigt findes en løsning på at føre selv det mest primitive, første bogholderi. Det kan være en fordel at arrangere sig med et lokalt regnskabsbureau af en vis størrelse, således at man ikke er afhængig af én persons tilgængelighed, ressourcer og evner. Man bør sikre sig, at bureauet har autorisation, samt at det også kan varetage de "hårde" HR-opgaver – løn ferie- og overtidsadministration m.v. Bemærk at ansættelsesforhold reguleres af lovgivning, og ikke af aftaler som vi kender det. Lovgivningen skal overholdes, og dette bliver kontrolleret hyppigt af det lokale arbejdstilsyn!

## **Rekrutteringsbureau**

Så snart man juridisk og fysisk er klar til at ansætte folk, kan man med fordel overveje at benytte et rekrutteringsbureau. I de fleste større byer er der afdelinger af nogle af de kendte multinationale bureauer (Randstad, Manpower). Men der findes som oftest også rigtig dygtige lokale bureauer, som ved hvor de skal lede efter personale, uanset om det er gennem annoncering eller "search". Bureauerne opererer som regel på "No Cure No Pay" basis.

Der er selvfølgelig mange flere kontakter, man får brug for: leverandører af møbler/inventar, IT/Telefoni, catering mm. Men ovenstående er de vigtigste, og der hvor det kan betale sig at se sig godt for.

Jeg har allerede sådanne kontakter i flere af de mest interessante lokationer i Polen. Og ellers kan jeg hjælpe med at undersøge det lokale marked og etablere kontakt til dygtige, lokale samarbejdspartnere.

Læs mere i de andre informationsbreve i serien – og kontakt mig gerne på 40782151 eller [ms@baltic-composites.com](mailto:ms@baltic-composites.com) for en snak om Jeres tanker og planer mht etablering i Polen, outsourcing af produktion til Polen, et foredrag om polsk kultur eller lignende. Med dokumenteret erfaring i opstart af virksomhed i Polen, adskillige års erfaring i polsk virksomhedskultur samt referencer fra afleverede projekter kan jeg også være Jeres partner på hele eller dele af projektet.

*Michael Stahl, 6.11.2017*

**Andre informationsbreve i serien:**

- Etablering i Polen (#1) – Overvejelser før beslutningen tages
- Etablering i Polen (#2) – Gode råd i forbindelse med opstart
- Etablering i Polen (#4) – Succesfuld projektledelse
- Etablering i Polen (#5) – Case: Ny fabrik for Jupiter Bach A/S nær Szczecin
- Etablering i Polen (#6) – Case: Nyt landekontor i Krakow for Dansk Ingeniørservice A/S