

# Onderneem Polen

## Economische tijger in de EU

Connecting **entrepreneurs**

**Polen is het land met de snelst groeiende economie binnen de Europese Unie. Een opvallend gegeven in deze tijden van crisis. Lees in dit whitepaper over de Poolse markt, cultuur en exportmogelijkheden. En met de lage lonen en goed opgeleide bevolking is Polen populair als bestemming voor outsourcing.**

### Polen: feiten en cijfers

Polen speelde een sleutelrol in de val van het communisme in Oost-Europa in 1989. In juni van dat jaar won de oppositiepartij Solidariteit tijdens gedeeltelijk vrije verkiezingen. Polen was daarmee het eerste democratische land in Oost-Europa. Jarenlang heeft Polen hard gewerkt aan politiek en economisch herstel en in 2004 trad Polen toe tot de Europese Unie (EU). In Polen wonen ruim 38 miljoen mensen (juli 2012), waarvan ruim 1,7 miljoen in de hoofdstad Warschau. Polen is onderverdeeld in zestien provincies (*woiwodschappen*), 379 districten (*powats*) en 2479 gemeenten (*gmina's*). Naast Warschau zijn onder andere Krakau, Poznan en Lodz belangrijke beurs- en handelssteden. De verschillen tussen de stad en het platteland zijn groot, evenals de verschillen tussen het oosten en westen van Polen. Het consumentenpatroon in het westen van het land begint steeds meer te lijken op dat in West-Europa.

### In dit whitepaper

#### Polen: feiten en cijfers

Economie

Zakencultuur

Exporteren naar Polen

Outsourcing en offshoring in Polen

Betalen & btw

Logistiek

Tips van ondernemers

# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

**Huib-Jan Krasenberg van Barenbrug BV**



"Wij Nederlanders zijn vaak te direct. Luister naar je Poolse zakenpartner en probeer hem te begrijpen. Ze tonen hun emoties en gevoelens minder snel en duidelijk, ze zijn minder extravert. Realiseer je dat deze mensen net zo goed gevoel hebben, ook al laten ze het misschien niet zien."

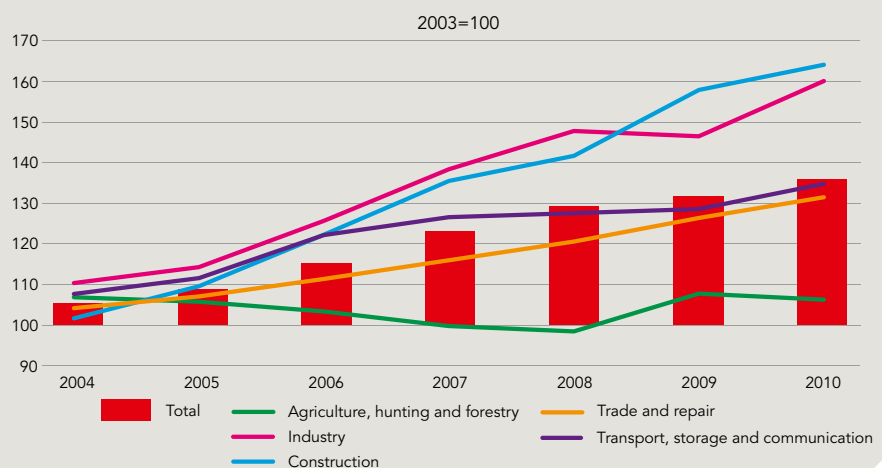
## Economie

Polen heeft een bloeiende economie, die weinig last lijkt te hebben van de Europese economische problemen. Als enige lidstaat van de EU belandde Polen in 2009 niet in een recessie. En nog steeds groeit het Poolse BBP flink: 4,3 procent in 2011 en 2,1 procent in 2012. De groei is iets afgenomen omdat de export van Polen naar andere landen in de EU is gedaald. Dit lijkt zich de komende jaren weer te herstellen, want voor de periode 2013 tot 2016 wordt een gemiddelde groei van 3,4 procent verwacht volgens de Economist Intelligence Unit (EIU). Dat is beduidend hoger dan het EU-gemiddelde.

### Handel tussen Polen en Nederland

Nederland heeft van oudsher een goede handelsrelatie met Polen. In de middeleeuwen deden we vanuit Hanzeverband al zaken met bijvoorbeeld Gdansk. En nu, honderden jaren later, zijn de betrekkingen nog steeds goed. Nederland staat in de top tien van belangrijkste handelspartners van Polen en ook voor Nederland vervult Polen een steeds belangrijkere rol. Vooral na de toetreding tot de EU is de handel met Polen sterk toegenomen. Raamdecoratiefabrikant B&C is al sinds 1988 actief op de Poolse markt. Directeur Johan Kramer: "Na de omwenteling hadden ze in Polen veel behoefte aan allerlei producten, ook aan die van ons. Ideaal, want zo konden we producten kwijt die in Nederland al jaren in het magazijn lagen. Nu het economisch zo goed gaat in Polen,

Gross value added by selected sections (constant prices)



# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

Johan Dewandeleer is directeur Inkoop bij Fabory, groothandel in bevestigingsmaterialen, bouten en moeren. Fabory is al meer dan tien jaar actief in Polen en heeft inmiddels achttien vestigingen verspreid door het hele land.



*We zijn destijds naar Polen gegaan omdat de industrie daar een hele belangrijke sector is. En voor ons is de industrie weer een interessante doelgroep en afzetmarkt. Bovendien hebben Poolse werknemers een goede werkhethiek, ze zijn niet vies van hard werken. Ook zijn ze goed opgeleid, met name op technisch gebied en de jongere generatie spreekt goed Engels. De prijs van arbeid is in verhouding tot Nederland en België in Polen laag en de kwaliteit van de producten hoog. Al met al goede redenen om ons in het land te vestigen.*



is er steeds meer behoefte aan luxegoederen en hebben de Polen meer aandacht en geld voor het interieur. B&C heeft een eigen verkooppunt en een fabriek in Polen, waar alles wordt geproduceerd voor de West-Europese en Poolse markt. Voorlopig is Polen met een afzetmarkt van bijna 40 miljoen inwoners voldoende voor het bedrijf, al wordt wel voorzichtig naar buurlanden Tsjechië en Oekraïne gekeken. Deze landen zijn immers makkelijk bereikbaar vanuit Polen, waardoor de logistieke kosten laag zijn.

In 2011 groeide de handel tussen Nederland en Polen flink, zo blijkt uit cijfers van het CBS. De invoer steeg tot een waarde van ruim 5 miljard euro (4,6 miljard in 2010), de uitvoer groeide tot een waarde van 8,4 miljard euro (7,4 miljard in 2010). In Polen staat Nederland op de zesde plek als het gaat om de belangrijkste importpartners en op de zevende plek van exportpartners. We komen na landen als Duitsland, Frankrijk, Italië en Rusland.

Van de totale Nederlandse uitvoerwaarde heeft Polen een aandeel van twee procent, van de invoer is dat één procent. Onderstaande afbeeldingen van het ministerie van EL&I laten de plaats van Polen duidelijk zien.





# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

## Johan Kramer van B&C



"Door de taalbarrière zit een miscommunicatie in een klein hoekje. Ga er vaak heen, zorg dat je er bovenop zit, zoek lokaal management en bereid je zo goed mogelijk voor om te voorkomen dat je je neus stoot."

Piotr Krzywicki, manager van het Poolse filiaal van graszaadproducent Barenbrug BV:



*Ik heb een tijdje in Polen voor een Poolse ondernemer gewerkt, maar daar wist ik soms niet waar ik aan toe was. Nederlanders zijn direct en open. Dat is in het begin erg wennen, maar ik kom daardoor ook nooit voor verrassingen te staan.*



## Belangrijkste handelsproducten

Nederland voert uit Polen voornamelijk machines in, zoals computers, telecommunicatiemiddelen, vracht- en personenauto's. Op onze beurt leveren we Polen vooral chemie en machines, zoals medicijnen, kunststof, computers, computeronderdelen en voertuigen. Maar ook land- en tuinbouwproducten en levensmiddelen zijn belangrijke exportproducten. Bovendien is Polen een populair land voor outsourcing en offshoring. Verderop in dit whitepaper lees je hier meer over.

## Kansen door economische groei

Dankzij de sterk groeiende economie, neemt de vraag naar luxe producten toe. Dat betekent niet dat Polen al net zo ver ontwikkeld is als West-Europa. Op het gebied van infrastructuur, innovatie en efficiency valt er nog veel te winnen. Hier liggen kansen voor jou als ondernemer. Rob Sterkman, marktadviseur bij Agentschap NL, onderstreept de kansen door veranderende wetgeving. In Polen zijn ze de laatste vier jaar bezig met een inhaalslag. Het implementeren van nieuwe wetgeving hebben ze jarenlang voor zich uitgeschoven, maar wordt nu toch gedaan onder lichte druk van onder andere de EU. Er moeten wegen, spoorlijnen en vliegvelden worden aangelegd, op het gebied van afvalverwerking en milieu valt er nog veel te winnen, over watermanagement kunnen ze nog veel leren. Ook in de land- en tuinbouw, energie en innovatiesector liggen kansen. Dit zijn allemaal projecten waar Nederland al jarenlange ervaring mee heeft. Bovendien doen Polen graag zaken met Nederlanders, omdat we te boek staan als betrouwbaar. Polen weten dat Nederlandse ondernemers verstand van zaken hebben. Piotr Krzywicki, manager van het Poolse filiaal van graszaadproducent Barenbrug BV, benadrukt dat Polen graag zakendoen met Nederlanders. "We weten dat ze verder ontwikkeld zijn en dat ze veel kennis hebben die wij nodig hebben", vertelt hij. Ook waardeert hij de openheid van Nederlandse ondernemers.

# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

## Kansen door nieuwe wetgeving

Agentschap NL heeft een rapport geschreven over kansen op de Poolse markt door veranderende wetgeving.

Rob Sterkman, auteur en marktadviseur, benadrukt dat ondernemers vaak vergeten dat door nieuwe wetten ook veel nieuwe mogelijkheden tot ondernemen ontstaan.

Twee voorbeelden:

- De overheid zal het aanleggen van infrastructurele werken, zoals wegen en vliegvelden, uitbesteden via tenders. Je kunt je hierop inschrijven.
- In 2012 en 2013 hervormt Polen de wetgeving over afvalverwerking, conform de Europese richtlijnen. Dit biedt kansen voor bedrijven op het gebied van afvalmanagement en recycling.

[Lees het volledige rapport](#)

## Zakencultuur

Onderneem je op de Poolse markt, dan krijg je ook te maken met een andere zakencultuur. Afhankelijk van de plaats en regio waar je zaken doet, kan je merken dat het land een communistisch verleden heeft. Polen is bijvoorbeeld erg bureaucratisch en ook de Poolse mentaliteit verschilt van de Nederlandse.

Piotr Krzywicki van  
Barenbrug Polska:



*Stel, we gaan in zee met een Poolse distributeur die exclusieve rechten voor een bepaalde regio krijgt. Zijn concurrent vindt dit niet acceptabel. Die denkt: 'Waarom hij, niet ik? Ik zal nooit ook maar iets bij hem inkopen.' Werken met exclusiviteit bij distributeurs werkt in Polen daarom erg slecht.*



### Poolse manier van denken

Maar, hoe denken Poolse zakenlui dan? Rob Sterkman, marktadviseur bij Agentschap NL, legt uit dat Polen niet standaard in win-winsituaties denken, zoals wij Nederlanders. De Pool denkt: "Als jij wint, dan zal ik wel verliezen." Een Pool is een prijaskoper, ze willen het beste voor de laagste prijs. Stel, je exporteert bloemen naar Polen en doet er een paar kratten extra bij om je goede wil te tonen, dan denkt een Pool niet: "Ha, ik krijg meer voor hetzelfde geld", maar: "Ik krijg meer, dus ik heb teveel betaald."

Een fout die veel Nederlanders maken, en waar we algemeen om bekend staan, is dat we te direct zijn. Arie de Bruin, directeur van softwareontwikkelaar Goyello, beaamt dat: "Nederlanders zeggen het als iets ze niet aanstaat, maar Polen moeten daar erg aan wennen. Zij denken dan meteen dat je alles waardeloos vindt. In ons bedrijf werken we naar Nederlandse maatstaven, dus we proberen onze Poolse werknemers wel aan die directheid te laten wennen, anders hebben ze dat gevoel steeds weer."

# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

Huib-Jan Krasenberg, commercieel directeur bij Barenbrug BV:



*"We hebben in 1994 onze strategie voor West-Europa één op één gekopieerd naar Polen, maar dat bleek niet werkbaar. We waren vergeten dat we eerst naamsbekendheid moesten opbouwen."*



## Arie de Bruin van Goyello



*"Het is nuttig om een goed netwerk te hebben en iemand te kennen die je op weg kan helpen op de juiste momenten. Bij het oprichten van onze BV in Polen hadden we hulp van een goede Poolse jurist, die alle bureaucratische rompslomp voor ons heeft geregeld. Daardoor waren we in drie dagen klaar met onze Sp. z.o.o. in plaats van in drie maanden."*

## Vertrouwen winnen

Om succesvol zaken te doen, is wederzijds vertrouwen nodig. Dat kost tijd en geduld. Investeer in persoonlijk contact. Ga je in Polen op zakenbezoek, kondig je komst dan vier tot vijf dagen van tevoren aan en herbevestig hem. Draag formele kleding en tutoyeer niet, ook niet als je al langer contact hebt met je zakenpartner.

Om het vertrouwen te winnen, is het zaak dat je je meedenkend opstelt. Zie je processen die beter kunnen of legt je Poolse zakenpartner je een probleem voor waar hij al jaren mee worstelt maar die jij allang hebt overwonnen, laat dan niet merken dat je daar een simpele oplossing voor weet. Je Poolse zakenpartner ervaart dit als onvoldoende doordacht en vindt een snelle oplossing daardoor niet zakelijk. Dat betekent niet dat ze jouw mening niet waarderen. Sterker, Polen zien Nederlanders als koplopers op velerlei gebied en we zijn voor hen dus ervaren 'troubleshooters'. Vragen ze je om advies, probeer dan in de versnelling van je Poolse zakenpartner vooruit te komen, adviseert Agentschap NL. Soms moet je een paar tandjes terug doen, maar stuur erop aan samen met een oplossing te komen.

Hoewel vertrouwen vaak een kwestie is van onderbuikgevoel, kan het geen kwaad om te checken of het bedrijf waar je zaken mee doet financieel gezond is. Lees er meer over in het artikel ['Hoe vind ik als exporteur een betrouwbare afnemer?'](#)

## Taal

De officiële taal in Polen is Pools. Russisch, Duits en Engels worden het meest gesproken als tweede taal. De jongere generatie krijgt sinds enkele jaren Engelse les op school en spreekt dus goed Engels, de oudere generatie minder. De taal kan een belemmering vormen bij het zakendoen, maar ook hier geldt dat dit afhankelijk is van de regio waar je onderneemt. In de stad wordt vaak goed Engels gesproken, omdat hier relatief veel hoogopgeleide mensen zitten, vooral in de studentensteden. Toch is het bij zakelijke afspraken aan te raden om iemand mee te nemen die Pools spreekt. Het wordt wel gewaardeerd als je de moeite neemt om een aantal woorden Pools te leren of je visitekaartje van een Poolse tekst voorziet.



# Onderneem Polen

Connecting **entrepreneurs**

Radek Pronczuk, mede-eigenaar van sprinklerinstallatiebedrijf FIRE STOP Holland BV: "Ik heb het idee dat het beter werkt als je als Nederlander een tolk in de arm neemt om met je Poolse zakenpartner te communiceren dan wanneer je onderling Engels praat. Dat voorkomt miscommunicatie, en het voelt sneller vertrouwd voor je Poolse zakenpartner. "

## Exporteren naar Polen

Door de goede economische situatie en de gunstige vooruitzichten, is Polen een aantrekkelijke afzetmarkt voor Nederlandse bedrijven. Volgens Agentschap NL is de angst die sommige ondernemers hebben voor het land, onterecht. "Er zijn bedrijven die over de hele wereld zakendoen, maar nog niet in Polen omdat het land een ontoegankelijk imago heeft", vertelt Rob Sterkman. De zakencultuur is anders en Polen zijn slechte beslissers. Ze schuiven veel voor zich uit, bijvoorbeeld het implementeren van nieuwe wetgeving. Dat begint nu te veranderen, waardoor de markt opener wordt. Volgens Sterkman is Polen niet langer ontoegankelijk. Met corruptie krijgt vrijwel niemand meer te maken, wel met bureaucratie. Bij het regelen van bijvoorbeeld een vergunning komt veel papierwerk en een omslachtige procedure kijken. Het kan in zo'n geval slim zijn om een Pools sprekende tolk of jurist in de arm te nemen.

Huib-Jan Krasenberg, commercieel directeur bij graszaadproducent Barenbrug BV, noemt het een groot voordeel dat Barenbrug een dochteronderneming in Polen heeft.



*"Daardoor kunnen we onze distributeurs nauwlettend in de gaten houden. Barenbrug Polska analyseert wat er gebeurt in de markt, of de distributeurs niet onderling concurreren op prijs en of ze mee kunnen groeien met onze groeiende Poolse afzetmarkt. Lopen er dingen mis, kunnen we meteen ingrijpen. Exporteer je vanuit Nederland en ben je niet lokaal aanwezig, dan zie je dit soort dingen vaak te laat. Met alle gevolgen van dien."*



## Handelspartners vinden

Je kan je product in Polen op verschillende manieren op de markt brengen. Bijvoorbeeld via een handelsagent, die tussen jou en de distributeur kan bemiddelen. Een handelsagent is niet verantwoordelijk voor het succes van jouw product op de Poolse markt, dat ben jij zelf. Zoek je iemand die wel zelfstandig in de Poolse markt opereert, kies dan voor een distributeur. Lees meer over de verschillen in het artikel 'Handelsagent of distributeur bij export'.

Voordat je iemand zoveel vrijheid geeft, wil je natuurlijk zeker weten dat je te maken hebt met een betrouwbaar persoon. Hoe vind je die? De beste methode is te zoeken via je eigen netwerk. Een wederzijds contact is vaak de beste referentie. Heb je geen netwerk, dan zijn er verschillende manieren om aan zakenpartners te komen. Bijvoorbeeld via beurzen en congressen, handelsmissies, Agentschap NL en de ambassade.

# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

In het whitepaper 'Het diplomatieke postennetwerk voor ondernemers' wordt uitgebreid stilgestaan bij het opbouwen van je netwerk in het buitenland en de hulp die de Nederlandse ambassades en consulaten je hierbij kunnen bieden. Hans Biesheuvel, voorzitter van MKB-Nederland, over het belang van een wereldwijd diplomatiek postennetwerk: "Een duwtje in de rug vanuit de Nederlandse ambassades en consulaten is voor ondernemers cruciaal om een goede start te maken in welk land dan ook." Download het whitepaper ['Het diplomatieke postennetwerk voor ondernemers'](#)

## Beurzen en congressen

Een goede plek om met potentiële zakenpartners in contact te komen is op een congres of beurs. Op de website van de Polish Chamber of Exhibition Industrie, Polfair, vind je een overzicht van alle vakbeurzen. Eén van de grootste beursorganisatoren is de Poznan International Fair. Daar worden wekelijks verschillende evenementen georganiseerd voor uiteenlopende branches.

## Handelsreizen

De overheid, brancheorganisaties en diverse zelfstandige handelsorganisaties organiseren geregeld handelsmissies naar Polen. Ga je mee op zo'n missie, dan leer je het land en de cultuur kennen én ontmoet je de juiste mensen, vaak een garantie voor een geslaagde deal. Organisaties die dit soort reizen organiseren zijn: Agentschap NL, de Nederlandse ambassade in Warschau, Metaalunie, de KvK, het NCH en de Nederlands-Poolse KvK. Hou de websites van deze organisaties in de gaten om te zien wanneer de eerstvolgende missie naar Polen gaat.

## Zakenpartnerscan

De medewerkers van ambassades, consulaten, Netherlands Business Support Offices (NBSO's) en Netherlands Agri Business Support Offices (NABSOS) kunnen in hun netwerk naar geschikte kandidaten zoeken, jij hoeft alleen aan te geven aan welke criteria potentiële zakenpartners moeten voldoen. De resultaten van de gesprekken met potentiële partners vind je terug in de zakenpartnerscan. De zakenpartnerscan kost vijfhonderd euro.

## Johan Dewandeleer van Fabory



"Er is de nodige winst te behalen op logistiek vlak. Er rijden dagelijks vrachtwagens van en naar Polen. Omdat vervoerders liever geen lege wagens terug willen laten rijden naar Polen, bieden ze hun diensten goedkoper aan (spotfreight). Doe daar je voordeel mee, zo kun je flink besparen op je vervoerskosten."



# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

**Piotr Krzywicki van  
Barenbrug Polska Sp. z o.o.**



"Zakendoen met ondernemers uit het westen van Europa is nog steeds nieuw voor Polen. Voor ons gevoel zijn jullie al zoveel verder, waardoor we ons soms verlegen voelen."

## Handelsorganisaties

In Nederland en Polen zijn verschillende initiatieven om handel te bevorderen, zoals de Nederlands-Poolse Kamer van Koophandel of het Nederlands Pools Centrum voor Handelsbevordering. Ook online kan je met bedrijven in contact komen, zo zijn er op LinkedIn bijvoorbeeld groepen voor ondernemers in Polen, zoals 'Business Network: Poland and Central Europe'.

Download ook het gratis e-book '[Eerste hulp bij Internationaal ondernemen](#)' voor meer informatie en praktische tips over het veroveren van buitenlandse markten.

## Outsourcing en offshoring in Polen

Outsourcing is het uitbesteden van bepaalde processen aan andere bedrijven in Nederland of in het buitenland. Het uitbesteden van productieprocessen aan het buitenland (en dan met name lagelonenlanden), heet offshoring. Dit kun je doen omdat het goedkoper is, maar bijvoorbeeld ook omdat je zelf niet over de juiste kennis of voldoende capaciteit beschikt waardoor het onrendabel is om de processen zelf uit te voeren. Toegegeven: als het gaat om lage arbeidskosten, is Polen niet het meest voordelige land. In bijvoorbeeld Roemenië liggen de lonen nog lager. Toch is Polen populair omdat het dichterbij ligt (wat scheelt in transportkosten) en omdat de productiviteit van de werknemers erg goed is.

Uitbesteden van je productie is niet altijd de beste keuze, zo blijkt uit het voorbeeld van Barenbrug BV. Dit familiebedrijf is de op twee na grootste producent van graszaad en voedergewassen wereldwijd. Ze leveren gras aan veehouderijen, maar produceren ook voor sport- en recreatiedoeleinden. Zo waren ze verantwoordelijk voor de grasmat van onder andere het stadion in Krakau in Polen tijdens het EK 2012. Het bedrijf is sinds achttien jaar actief op de Poolse markt, al is niet de juiste strategie gekozen bij de marktentree. Commercieel directeur Huib-Jan Krasenberg: "Destijds hebben we productie, distributie en verkoop ondergebracht in Polen. Het ging mis omdat er niet goed werd gepland. Het kost twee jaar om graszaad te produceren, daar moet je rekening mee houden. Het gevolg: er werd teveel geproduceerd en te weinig verkocht, dus het was

Arie de Bruin, directeur/eigenaar van softwareontwikkelaar Goyello, heeft een productieteam van bijna honderd man in Gdansk:



*De mensen zijn goed opgeleid, werken hard en zijn gemotiveerd, de lonen liggen lager dan in Nederland, bovendien is Polen dichtbij en zitten we in dezelfde tijdzone. Dat is belangrijk omdat onze klanten direct met ons productieteam schakelen.*



# Onderneem Polen

Connecting **entrepreneurs**

niet in balans. De reden dat er te weinig verkocht werd, lag aan de markt. Er waren concurrenten die goedkoper waren dan wij, dus we moesten eerst veel aan marketing doen om naam te maken. In West-Europa hebben we die naam al, dus we dachten 'we doen Polen er even bij'. Maar dat was verkeerd gedacht. Nu is er alleen nog verkoop en magazijn, de productie en bevoorrading wordt door Barenbrug Holland gedaan. Dat laten we niet expliciet zien, zodat onze Poolse klanten nog steeds het gevoel hebben dat ze met een Poolse bedrijf zakendoen. Dat is voor hen erg belangrijk."

## Harde werkers

Wil je je productie uitbesteden in Polen en neem je Poolse personeel in dienst? De ondernemers die we hebben gesproken, benadrukken allemaal dat Polen keiharde werkers zijn. Ze zijn doelgericht en vaak goed opgeleid. Het vinden van goed personeel kan wel lastig zijn, omdat veel hoog opgeleide Polen naar het buitenland gaan om daar te werken. Arie de Bruin van Goyello, zegt dat daardoor een concurrentiestrijd op de Poolse arbeidsmarkt aan de gang is. Hij heeft zich vijf jaar geleden bewust samen met zijn compagnon Peter Horsten in Gdansk gevestigd, omdat daar weinig andere softwarebedrijven zaten die ook aasden op goed personeel.

## Minimumloon

Het minimumloon voor Poolse werknemers is 347 Euro per maand (juli 2011). Wat betreft de rechten en plichten voor werknemers begint Polen steeds meer op West-Europa te lijken. Johan Kramer van B&C: "Er zijn regels voor het maximaal aantal uur dat mensen per week mogen werken, er is een minimumloon wat we in Zloty's uitbetalen, een overurenregeling voor mensen die in het weekend moeten werken. Het land komt snel bij, maar het nominale loon ligt nog steeds lager en dat blijft voorlopig nog wel zo."

## Een onderneming starten in Polen: wetgeving

Wil je je vestigen in Polen, bijvoorbeeld door een fabriek te openen om je productieproces uit te besteden, dan moet je rekening houden met een aantal wettelijke verplichtingen. Zo schrijf je je in Polen niet in bij de Kamer van Koophandel, maar bij het handelsregister (KRS) van het plaatselijke gemeente- of stadsdeelkantoor. Daarna schrijf je je in bij het Bureau voor de Statistiek, zij kennen je een REGON-nummer toe. Vervolgens registreer je je bij het Sociaal Verzekeringsbedrijf.

Radek Pronczuk van sprinklerinstallatiebedrijf FIRE STOP Holland BV, laat een groot deel van de installaties produceren door het Poolse moederbedrijf FIRE STOP Sp. z.o.o. Over de Poolse werkmentaliteit zegt hij:



*Polen werken om te werken, niet om bij het koffiezetapparaat bij te praten over het weekend. Ze zijn niet bezig met hun rechten, of hoeveel vakantiedagen ze hebben, ze willen aan de slag. Hebben we een nieuw project, dan staan ze te springen omdat ze weer aan het werk kunnen. Ook al is dat in het weekend. Die ervaring heb ik minder met Nederlandse monteurs.*



# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

Johan Kramer, algemeen directeur van raamdecoratiefabrikant B&C, heeft de productie volledig uitbesteed in Srem, Polen:



*"Er werken daar zo'n honderd man. De lonen liggen in die regio op 35 procent van die in Nederland en de productiviteit is enorm. Dat is minstens net zo belangrijk, want je productie uitbesteden tegen lagere loonkosten levert je niks op als de productiviteit ook laag is. In Polen is dat dus niet het geval en ik verwacht dat deze situatie de komende tien, vijftien jaar nog wel rendabel blijft."*



**Radek Pronczuk**  
van FIRE STOP Holland BV



*"Zoek iemand die lokaal de weg weet, liefst via je eigen netwerk. Iemand die zowel Pools als Nederlands spreekt en je mee kan nemen naar de gemeente en de belastingdienst om alles te regelen."*

Het is niet mogelijk om een BV op te richten in Polen zonder geldig vestigingsadres voor de vennootschap en je hebt een startkapitaal nodig van vijfduizend Zloty's (ongeveer 1200 euro). Het registreren van je bedrijf in Polen is een bureaucratisch proces, wat soms weken tot maanden kan duren. Het helpt om een Poolse sprekende jurist in de arm te nemen, die je snel door het hele proces kan helpen. Een btw-nummer (VAT) vraag je bij de Poolse belastingdienst (Urząd Skarbowy) aan. Dit doe je door een NIP-1 formulier in te vullen en je inschrijvingsakte, REGON-nummer en vestigingsadres bij te voegen.

## Handelsvormen

Als buitenlandse investeerder zijn volgens de Poolse wet de volgende rechtsvormen toegestaan:

- *Commanditaire vennootschap* (spółka komandytowa)
- *Besloten vennootschap* (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością); dit is wettelijk gezien de meest gunstige rechtsvorm. De meeste ondernemers kiezen dan ook voor deze vorm.
- *Naamloze vennootschap* (spółka akcyjna)

## Betalen & btw

Polen zijn prijskopers en gaan liever voor een lage prijs dan voor goede kwaliteit. Afdingen op de factuur komt ook voor, met name bij kleine bedrijven. Agentschap NL waarschuwt dat soms elke situatie wordt benut om af te dingen, zelfs als er teveel is geleverd. Maak dus altijd goede afspraken en leg dit vast in een offerte. Naast de prijs is het belangrijk dat je op de

## Valutarisico's

Hoewel Polen lid is van de EU, betalen ze er nog steeds met hun eigen munt: de Zloty. Polen heeft wel ambities om in 2015 de euro in te voeren. Volgens de huidige koers is 1 Zloty ongeveer 0,24 eurocent. De koers van de Zloty is vrij stabiel en is voor een groot deel gekoppeld aan de Euro, omdat Polen een belangrijke handelspartner is voor de Eurolanden. Het is altijd belangrijk om rekening te houden met valutarisico's als je handelt in een andere muntsoort. Hoe je daarmee omgaat, lees je in het artikel ["Wat zijn valutarisico's?"](#)



# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

Arie de Bruin van Goyello:



*"Zelfs toen wij net waren gestart en er nog geen factuur was verstuurd moest de boekhouder elke maand naar mijn administratie kijken. Ook moet van elk zakendiner of bosje bloemen een factuur op naam staan met mijn btw-nummer erop. Ze zijn daar erg achterdochtig; een erfstuk van het communisme."*



Johan Kramer, algemeen directeur van B&C:



*"Bij het bepalen van de locatie voor onze fabriek in Polen hebben we goed gekeken naar de uitvalswegen, zodat de fabriek goed bereikbaar is. We rijden dagelijks met eigen transport in tien uur van Polen naar Nederland, vanuit waar we de distributie naar de Benelux en Frankrijk regelen. De vrachtwagens die terug naar Polen rijden, nemen grondstoffen mee. Zo proberen we onze logistiek zo efficiënt mogelijk in te richten."*



hoogte bent van zaken als kwaliteit, levertijd, verpakking, wijze van vervoer en de kosten daarvan. Lees meer over het maken van goede afspraken in het boek [Eerste hulp bij Internationaal ondernemen](#).

## Belastingcontrole

Wat betreft de administratieve lasten zijn ze in Polen erg strikt. Zo moet elk bedrijf verplicht een boekhouder of administratiekantoor in dienst nemen, als verlengstuk van de fiscus.

## Betalingsgedrag

Het betaalgedrag van Poolse bedrijven is niet altijd conform de standaard Europese maatstaven, zo is een termijn van twee tot drie maanden vrij normaal. Doe je zaken met kleinere Poolse bedrijven, dan heb je daar vaker last van dan wanneer je met grote internationale bedrijven te maken hebt. Spreek van tevoren af wat de termijn is. Heb je een nieuwe klant, dan is betaling via Letter of Credit aan te raden. Heb je een opdracht waarbij jij veel moet voorfinancieren, spreek dan af dat de klant (een deel) vooruit betaalt. Huib-Jan Krasenberg van Barenbrug BV adviseert om dicht op de huid van de debiteur te blijven zitten: "Wij Nederlanders zijn er soms te lui mee, maar bij onze Poolse vestiging hebben we iemand in dienst die meteen de dag na het verstrijken van de betalingstermijn belt. En desnoods de volgende dag weer, net zolang totdat er betaald wordt."

## Speciale Economische Zones

Er zijn in Polen veertien Speciale Economische Zones (SEZ), die gunstig zijn voor buitenlandse investeerders. Binnen zo'n SEZ gelden speciale regels. Zo krijg je vrijstelling op inkomstenbelasting en wordt de mogelijkheid geboden om samen te werken met andere investeerders. De belastingkorting kan, afhankelijk van de regio en de grootte van je bedrijf, oplopen tot 70 procent van subsidiabele investeringskosten of twee jaar van loonkosten. Deze zones blijven nog tot eind 2020 bestaan.

# Onderneem Polen

Connecting entrepreneurs

Radek Pronczuk, eigenaar van FIRE STOP Holland BV, haalt veel onderdelen voor zijn sprinklerinstallaties uit Polen. Alles wordt vervoerd per vrachtwagen, welke hij makkelijk via het internet reserveert.



*"Dat zijn lege vrachtwagens die al goederen van Nederland naar Polen hebben gebracht. Omdat ze anders leeg terug moeten, kan je voordelig je transport van Polen naar Nederland regelen."*



## Logistiek

Of je nou exporteert van Nederland naar Polen of de spullen uit je Poolse fabriek naar Nederland moet halen, met logistiek krijg je altijd te maken. De infrastructuur in Polen is dankzij investeringen de laatste jaren flink geoptimaliseerd, mede in het kader van het EK voetbal in 2012. Toch zijn nog niet alle plekken even goed bereikbaar. Let daarop als je bijvoorbeeld je productie wilt uitbesteden in een fabriek in Polen. De fabriek moet immers goed bereikbaar zijn voor transportwagens om jouw product te vervoeren.

### Vervoer per vrachtwagen

Veruit de populairste manier van vervoer is per vrachtwagen. Het is makkelijk, goedkoop en snel. Het is ook mogelijk om via de Oostzee producten naar de haven in Gdansk, Gdynia of Szczecin te vervoeren en ook wat betreft railvervoer zijn er ontwikkelingen gaande. Zo is er sinds mei 2012 een spoorwegverbinding tussen Rotterdam en Poznan. Heb je een kwetsbaar of vluchtig product dat een trein-, zee- of autoreis niet overleeft, dan is vervoer per vliegtuig ook een optie. Dit is wel de duurste manier van transport, maar ook de snelste. Er rijden dagelijks duizenden vrachtwagens op en neer van Polen naar Nederland. Vervoerders zoals TNT Express kunnen je helpen bij het verzendklaar maken van je lading en uiteraard met het transport zelf.

Meer over logistiek bij import en export lees je in de artikelen [Hoe regel ik de logistiek bij import?](#) en [Hoe regel ik de logistiek bij export?](#)

### Over MKB Servicedesk.

Als strategisch partner van MKB-Nederland is de MKB Servicedesk de vraagbaak voor ondernemend Nederland. Op [www.mkb servicedesk.nl](http://www.mkb servicedesk.nl) vind je betrouwbare, concrete en betaalbare antwoorden op alle ondernemersvragen in het midden- en kleinbedrijf. Maandelijks bezoeken meer dan 200.000 ondernemers [mkb servicedesk.nl](http://mkb servicedesk.nl).

Het is niet toegestaan om beeldmateriaal en informatie afkomstig uit dit document zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van MKB Servicedesk te kopiëren in welke vorm dan ook.  
Copyright © MKB Servicedesk