

WYWIAD

Alina i Piotr Winiarscy: Nie pozwól, żeby język, przepisy i formularze zatrzymały Twój biznes przed ekspansją

Jakie przewagi daje polskim przedsiębiorcom obecność na rynku niemieckim? Dlaczego warto zarejestrować tam firmę e-commerce? I co zrobić, żeby wejście na rynek naszych zachodnich sąsiadów przebiegło sprawnie, bez barier językowych i formalnych? Odpowiedzi m.in. na te pytania udzielają Alina i Piotr Winiarscy, współwłaściciele tradeoffice24.com GmbH w Berlinie oraz Poland Germany Consult we Wrocławiu, założyciele Poland Business Center World w Wiedniu, którzy od lat wspierają polskie firmy w ekspansji na rynek niemiecki i międzynarodowy.

**Alina Winiarski**

Współwłaścicielka rodzinnych firm: tradeoffice24.com GmbH w Berlinie oraz Winiarski Poland Germany Consult we Wrocławiu. Założycielka światowego stowarzyszenia firm polskich i polonijnych Poland Business Center World w Wiedniu i Berlinie. Oferuje podmiotom gospodarczym serwis biznesowy na rynkach zagranicznych, zakładanie i prowadzenie spółek, reprezentacji i oddziałów wraz z opieką prawną-podatkową. Klienci otrzymują do dyspozycji adres i reprezentacyjne pomieszczenia biurowe i magazynowe wraz z pełnym serwisem biznesowym i biurowo-administracyjnym. Studiowała zarówno w Niemczech, jak i w Polsce. Z pasją promuje polską przedsiębiorczość i kulturę w Niemczech i Unii Europejskiej.

**Piotr Winiarski**

Współwłaściciel rodzinnych firm: tradeoffice24.com GmbH w Berlinie oraz Winiarski Poland Germany Consult we Wrocławiu, które wprowadziły setki firm polskich na rynek niemiecki i innych krajów. Dzięki wsparciu w obszarach marketingu strategicznego i operacyjnego pomaga firmom lokalnym zaistnieć na rynkach globalnych, zwiększać ich konkurencyjność oraz pozyskiwać nowe rynki dla eksportu. Założyciel stowarzyszenia Poland Business Center World w Wiedniu i Berlinie. Lobbuje na rzecz patriotyzmu gospodarczego i integruje Polonię Gospodarczą na wszystkich kontynentach.

Dlaczego zdecydowaliście się na założenie swojej firmy właśnie w Berlinie? Co sprawia, że to dobre miejsce na start i rozwój biznesu, zwłaszcza dla polskich przedsiębiorców?

Nasza przygoda z Berlinem rozpoczęła się w 1987 r., jeszcze w Berlinie Zachodnim. Głównym atutem Berlina jest jego położenie geograficzne. Centralna lokalizacja w Unii Europejskiej, bliskość rynków Europy Wschodniej i Zachodniej oraz przede wszystkim odległość zaledwie 100 km od Polski sprawiają, że to doskonałe miejsce do rozpoczęcia działalności, zwłaszcza dla polskich przedsiębiorców. „Made in Berlin”, mimo aktualnych gospodarczych problemów Niemiec, to nadal znak innowacyjności i jakości oraz idealne miejsce do internacjonalizacji biznesu. Berlin można traktować jako bazę operacyjną do ekspansji w Europie i poza nią, np. do Stanów Zjednoczonych czy krajów arabskich.

Duże znaczenie mają atrakcyjne warunki dla e-commerce – rozwinięta infrastruktura logistyczna, szybki dostęp do głównych rynków UE i ogromny rynek wewnętrzny. Berlin jest jednym z głównych europejskich hubów dla start-upów, szczególnie w sektorach technologii, e-commerce, fintech i branż kreatywnych. Nie bez znaczenia są relatywnie niskie koszty życia jak na dużą stolicę europejską. W porównaniu do Paryża, Londynu czy Monachium stolica Niemiec oferuje konkurencyjne ceny powierzchni biurowej i magazynowej. Ponadto polscy przedsiębiorcy czują się tu komfortowo dzięki bliskości kulturowej, silnej polskiej społeczności i wsparciu takich firm jak tradeoffice24.com GmbH.

Skąd pomysł na połączenie usług consultingowych, księgowości, logistyki i infrastruktury magazynowo-biurowej w jednym miejscu?

Tym właśnie różnimy się od wszystkich innych firm consultingowych. Zintegrowane centrum usług consultingowo-logistyczno-księgowych z zapleczem magazynowym i biurowym to strategiczna odpowiedź na potrzeby nowoczesnych firm, zwłaszcza w kontekście internacjonalizacji, automatyzacji i dążenia do efektywności. Ten model zwiększa wygodę klienta, obniża koszty, skraca czas wejścia na rynek i pozwala na lepsze podejmowanie decyzji.

Firmy – szczególnie małe i średnie oraz zagraniczne startupy – często muszą koordynować wiele różnych usług z róż-

” Dzięki siedzibie spółki w Niemczech zyskuje się dostęp do największego rynku e-commerce w Europie, który ma ponad 100 mld euro rocznego obrotu i kilkadziesiąt milionów aktywnych klientów online. Nieporównywalnie wyższa jest też siła nabywcza konsumentów

nych źródeł. Zintegrowane centrum umożliwia uproszczenie procesu. Taki model znacznie redukuje bariery wejścia na rynek, usprawnia operacje i minimalizuje koszty organizacyjne. Jest idealny zwłaszcza dla e-commerce oraz firm usługowych, które chcą skoncentrować się na rozwoju, a nie formalnościach. Klient oszczędza na zakupie pakietu usług u jednego dostawcy (ekonomia skali), a dostawca osiąga lepszą marżę dzięki cross-sellingowi. Z naszych usług korzystają zarówno globalne firmy notowane na giełdach papierów wartościowych, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa, co świadczy o elastyczności i skalowalności naszego modelu współpracy.

Jakie są największe zalety prowadzenia działalności w Niemczech, w porównaniu np. do działalności w Polsce, zwłaszcza w kontekście sektora e-commerce?

Dzięki siedzibie spółki w Niemczech zyskuje się dostęp do największego rynku e-commerce w Europie, który ma ponad 100 mld euro rocznego obrotu i kilkadziesiąt milionów aktywnych klientów online. Nieporównywalnie wyższa jest też siła nabywcza konsumentów – niemieccy klienci dysponują większym budżetem niż klienci z Europy Środkowo-Wschodniej. Są to doświadczeni konsumenci, przyzwyczajeni do zakupów online.

Rejestracja spółki GmbH to nie tylko prestiż, ale także większe zaufanie ze strony partnerów biznesowych i klientów końcowych. Słowo klucz to wiarygodność, ale i stabilność prawno-gospodarcza. Niemcy są postrzegane jako rynek stabilny, przewidywalny i bezpieczny, co zwiększa zaufanie ➔

” Niemcy są postrzegane jako rynek stabilny, przewidywalny i bezpieczny, co zwiększa zaufanie partnerów B2B i klientów końcowych. „Firma niemiecka” to dla wielu konsumentów gwarancja jakości, solidności i profesjonalizmu, a to zwiększa konwersję, lojalność klientów oraz wiarygodność marki

partnerów B2B i klientów końcowych. „Firma niemiecka” to dla wielu konsumentów gwarancja jakości, solidności i profesjonalizmu, a to zwiększa konwersję, lojalność klientów oraz wiarygodność marki.

Jako firma niemiecka uzyskujemy dostęp do lokalnych marketplace’ów, a niemieccy klienci biznesowi i platformy handlowe (np. Amazon, Kaufland, Otto) preferują współpracę z firmami lokalnymi lub obecnymi lokalnie. Łatwiej też prowadzić kampanie marketingowe z adresu .de i z niemieckim NIP-em. Poza tym niemieccy konsumenci są bardziej skłonni do zakupów w lokalnych sklepach lub takich, które „wyglądają lokalnie” – rejestracja działalności w Niemczech pozwala więc lepiej dotrzeć do tej grupy.

Jako niemiecka spółka jesteśmy w stanie zaoferować różnicowane metody płatności. Poza kartami popularne są tu systemy typu Klarna, PayPal, SEPA Direct Debit, ale one wymagają wysokiego poziomu zaufania. Niemcy charakteryzuje świetnie rozwinięta sieć dostawców. Ponadto, dzięki łatwej ekspansji z jednej bazy, zyskujemy dostęp do rynków premium – Austrii, Szwajcarii czy krajów Beneluksu.

Jakie warunki musi dziś spełniać firma e-commerce, żeby zaistnieć na rynku niemieckim?

Sklep internetowy na rynku niemieckim powinien:

- posiadać lokalny adres siedziby (dla urzędów i klientów),
- działać jako zarejestrowana spółka (najlepiej GmbH),
- mieć zapewnioną obsługę księgową i podatkową zgodną z niemieckimi przepisami,
- mieć możliwość obsługi zwrotów i lokalnej logistyki (magazyn, odbiór),
- przestrzegać niemieckiego prawa e-commerce (regulaminy, ogólne warunki sprzedaży, obowiązek polityki prywatności, obowiązkowa rejestracja jako producent opakowań itd.).

tradeoffice24.com GmbH wspiera firmy we wszystkich tych aspektach – od A do Z.

Zajmujecie się nie tylko zakładaniem firm, lecz także ich bieżącą obsługą. Jak wygląda taki full service dla klienta z rynku e-commerce?

Oferujemy kompletną opiekę nad klientem, na którą składają się:

- rejestracja spółki GmbH – z pełnym wsparciem formalnym i prawnym,
- adres siedziby w Berlinie – z obsługą poczty, wirtualnym biurem i możliwością wynajmu fizycznych pomieszczeń,
- usługi księgowe – rozliczenia miesięczne, deklaracje VAT, doradztwo,
- obsługa logistyczna – adresy do zwrotów, opracowywanie zwrotów, powierzchnia magazynowa,
- wsparcie językowe i prawne – pomoc w kontaktach z urzędami, itp.

Jakie korzyści daje firmie e-commerce posiadanie fizycznego adresu i magazynu w Berlinie?

Korzyści jest wiele – zarówno logistycznych, jak i wizerunkowych, prawnych oraz sprzedażowych. Oto tylko kilka z nich:

- większe zaufanie klientów – firma lokalna jest dla nich wiarygodna,
- adres fizyczny umożliwia założenie spółki GmbH, co jest warunkiem wejścia do niemieckich programów B2B, platform hurtowych i marketplace’ów,
- lepsze pozycjonowanie na platformach typu Amazon czy eBay, Kaufland.de, Otto.de, (algorytmy promują lokalnych sprzedawców),
- skrócenie czasu i obniżenie kosztów dostawy do klientów niemieckich,
- możliwość łatwego przyjmowania zwrotów (mniejsze straty i większe szanse na ponowną sprzedaż produktu),
- pełna zgodność formalna i operacyjna (LUCID, ElektroG, OSS/IOSS, itp.),
- optymalizacja podatkowa i kosztowa (np. brak opóźnień w fakturowaniu B2B w Niemczech, brak różnic kursowych →



czy fakt, że niemieccy kontrahenci wymagają często faktur z DE-VAT),

- Berlin jako baza operacyjna pozwala łatwo skalować sprzedaż na inne rynki Unii Europejskiej i nie tylko.

Jako tradeoffice24.com GmbH zapewniamy wszystko, co potrzebne: adres, biuro, magazyn, obsługę zwrotów i księgowość – z jednego miejsca.

Jakie macie doświadczenie w rozwijaniu polskich firm w Niemczech?

Współpracowaliśmy z wieloma firmami z Polski, które dzięki nam rozpoczęły działalność w Niemczech – od jednoosobowych działalności do dynamicznych marek e-commerce. Firmy, które odniosły największy sukces, to np. marki e-commerce z branż takich jak przemysł motoryzacyjny (automotive), zdrowie i produkty health & wellness czy elektrotechnika i elektronika użytkowa.

Z powodzeniem wspieramy jednak również firmy spoza e-commerce – działające w sektorach takich jak IT, budownictwo, transport, budowa maszyn, a także w wielu innych branżach, które chcą wejść na rynek niemiecki z kompleksowym wsparciem operacyjnym i administracyjnym. Wspólne cechy sukcesu to:

- adres siedziby w Niemczech lub obsługa logistyczna z Niemiec (np. obsługa zwrotów w Berlinie),
- profesjonalna obsługa klienta w języku niemieckim,
- obecność na platformach takich jak Amazon.de, Kaufland.de, Otto.de,

- zarejestrowana działalność (GmbH lub rejestr VAT) umożliwiająca lokalne fakturowanie,
- skuteczna kampania marketingowa i SEO dostosowane do rynku niemieckiego.

Widzicie swoją firmę jako „ambasadora polskości” w niemieckim środowisku biznesowym. Co to dla Was oznacza?

To określenie jest nie tylko hasłem, lecz konkretną misją, którą realizujemy na wielu poziomach. Aktywnie wspieramy polskich przedsiębiorców, w szczególności firmy z kapitałem polskim w Niemczech, oraz promujemy jakość, profesjonalizm i zaufanie, jakie polski biznes wnosi do niemieckiego rynku. Jesteśmy dumni, gdy produkty „made in Poland” trafiają do niemieckich klientów i budują pozytywny wizerunek naszego kraju. Dla nas patriotyzm gospodarczy nie jest pustym słowem. Postrzegamy naszą działalność nie tylko jako usługę biznesową, ale też jako promocję Polski i naszego kręgu kulturowego.

Jesteście aktywni w inicjatywach polonijnych i gospodarczych – czy ta sieć relacji wspiera również rozwój klientów?

Aktywnie uczestniczymy w polsko-niemieckich inicjatywach gospodarczych, polonijnych wydarzeniach, targach i spotkaniach biznesowych. Wspieramy młodych przedsiębiorców z Polski i działamy jako mentorzy i doradcy. Budujemy sieć kontaktów, z której korzystają nasi klienci – nie tylko w Berlinie, ➔

lecz także w całych Niemczech. Otwiera im ona drzwi do partnerów, dostawców, inwestorów.

Pomagamy także naszym klientom wybrać odpowiednie imprezy targowe, które stanowią okno na rynek niemiecki, europejski, a często również globalny. Targi nie są tylko miejscem prezentacji produktów – stanowią również okazję do nawiązania strategicznych relacji, pozyskania kontraktów i zbadania konkurencji.

Utrzymujemy też bliskie relacje z Polonią Gospodarczą na całym świecie i tę sieć relacji udostępniamy naszym klientom. Dzięki temu mogą oni szybciej i skuteczniej rozwijać swoją działalność nie tylko w Niemczech, ale również na innych rynkach zagranicznych.

Dla kogo Wasza oferta będzie najlepszym rozwiązaniem? Jakie firmy mogą najwięcej zyskać na wejściu na niemiecki rynek?

Oferta tradeoffice24.com GmbH jest najlepiej dopasowana do firm e-commerce, które chcą szybko, bezpiecznie i efektywnie wejść na rynek niemiecki, bez konieczności budowania własnych struktur od podstaw. Dzięki naszemu kompleksowemu podejściu – obejmującemu rejestrację spółki GmbH, adres w Berlinie, księgowość, logistykę i obsługę zwrotów – korzystają z niej zwłaszcza firmy o dużym potencjale sprzedaży i gotowości do skalowania.

Nasza oferta jest idealna dla polskich sklepów internetowych sprzedających w Niemczech (lub planujących to robić), które już mają ruch i sprzedaż z Niemiec, ale:

- nie mają lokalnej siedziby,
- borykają się z problemami zwrotów,
- mają trudności z rejestracją do niemieckiego VAT-u lub

barierami językowymi,

- chcą sprzedawać na Amazon.de, eBay.de, Kaufland.de,
- chcą mieć adres i magazyn w Niemczech, żeby poprawić ranking na platformach,
- chcą zbudować zaufanie do marki wśród niemieckich klientów.

Co powiedzielibyście osobom, które rozważają założenie firmy w Niemczech, ale obawiają się formalności lub barier językowych? Jak pokonać te wyzwania?

Nasze przesłanie dla wahających się: nie pozwól, żeby język, przepisy i formularze zatrzymały Twój biznes przed ekspansją. Możesz prowadzić firmę z Polski, a my zajmiemy się sprawami „na miejscu” w Berlinie. Warto przy tym zachować w Polsce centrum obsługi klienta lub IT – to niższe koszty pracy i wysoka jakość, a także zespół marketingowy i kreatywny – to nie tylko ogromna oszczędność, ale i przewaga nad każdym niemieckim zespołem kreatywnym. Optymalną strategią jest model hybrydowy: firma w Niemczech jako front-end operacji i zaplecze operacyjne w Polsce.

Największym wyzwaniem dla wielu firm są oczywiście niemieckie procedury, język i nieznamość prawa. Właśnie dlatego jesteśmy my. Z nami nie zginiesz w biurokracji. Niemiecki system może wydawać się zawiły, ale działa spójnie i logicznie, jeśli umie się go „czytać”. My od lat obsługujemy polskich przedsiębiorców i wiemy, jak przełożyć niemiecki porządek na polskie oczekiwania. Każdy klient ma u nas opiekuna mówiącego po polsku, który pomaga na każdym etapie.

Nie trzeba znać niemieckiego, żeby działać w Niemczech – wystarczy znać tradeoffice24.com GmbH. ■



tradeoffice24.com GmbH, Piotr Winiarski, CEO
Westhafenstr.1 | 13353 Berlin
Tel.: +0049 30 21966038 | Fax: +49 30 21966174
office@tradeoffice24.com
www.tradeoffice24.com

ZAKŁADANIE I PROWADZENIE SPÓŁEK W NIEMCZECH I UNII EUROPEJSKIEJ

Jedyna tego typu firma w Niemczech. Co nas wyróżnia ?

Tylko u nas w jednym miejscu, w jednym zespole i według branży:
wielojęzyczni inżynierowie, ekonomiści, prawnicy, doradcy podatkowi i ubezpieczeniowi,
ekspert marketingu międzynarodowego, tłumacze • Organizacja dystrybucji
towarów i usług • Stała opieka w trakcie otwierania i działalności firmy.
Oferujemy adres, serwis biurowy, prowadzenie księgowości, prowadzenie reprezentacji
i przedstawicielstw firm z Polski • Eksport, import, handel, produkcja.
Międzynarodowe targi i giełdy kooperacyjne. Strategia. Projekty.



Poland Business Center World
Światowe Stowarzyszenie Firm Polskich i Polonijnych



info@PolandBusinessCenter.world
www.PolandBusinessCenter.world