

Firmy rodzinne rozmawiały o perspektywach ekspansji zagranicznej

7 marca w Katowicach przedstawiciele firm rodzinnych rozmawiali o tym, jak rozszerzyć swoje rynki zbytu. Wysoka frekwencja wskazuje na silne zainteresowanie tematyką eksportową; przedsiębiorcy chętnie wysłuchali rad oraz merytorycznych wskazówek od praktyków biznesu.

Spotkanie mentoringowe „*Rozszerzamy działalność firmy na rynki zagraniczne. Z jakiego wsparcia warto korzystać i czego unikać?*” zainaugurowała Dobrochna Kochańska, Członek Zarządu Krajowego Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Przywitała zebranych gości tłumacząc, że spotkanie jest wydarzeniem zapowiadającym Ogólnopolski Zjazd Firm Rodzinnych, który odbędzie się w dniach 11-14 października, również w Katowicach. Zachęciła do uczestnictwa w Zjeździe oraz dołączenia do Inicjatywy Firm Rodzinnych.

W spotkaniu udział wzięli Wiceprezydent Miasta Katowice, Bogumił Sobuła. Zwracał szczególną uwagę na to, aby miasta tworzące region skupiały się na działaniach z długą perspektywą, bo właśnie takie dają nam przewagę konkurencyjną. Chwalił firmy rodzinne mówiąc, że ma ogromny szacunek do nich oraz ich działalności. Jednocześnie podkreślał, że rolą samorządu jest wspierać przedsiębiorców, nie zaś narzucać im swoje rozwiązania. Dlatego też zachęcał do zgłaszania urzędnikom własnych inicjatyw, potrzeb oraz pomysłów na działalność międzynarodową.

Bogumił Sobuła przedstawił także realne działania, które podejmuje Urząd Miasta Katowice na rzecz przedsiębiorców. Od 2 lat prowadzona jest inicjatywa związana z utworzeniem przedstawicielstwa w USA, w Dolinie Krzemowej. Dzięki tego typu aktywności możliwe jest udzielanie wsparcia w zakresie aspektów prawnych, marketingu czy ułatwianie kontaktów międzynarodowych. Przedsiębiorcy z regionu mogą brać aktywny udział w misjach gospodarczych oraz w networkingu. W planach są kolejne umowy z miastami partnerskimi w różnych krajach, co pozwoli zintensyfikować działania dedykowane biznesowi.

O doświadczeniach związanych z zakładaniem oddziałów w Londynie i w Palo Alto w USA opowiadał Tomasz Brodziak, Członek Zarządu Kottrak S.A. Tłumaczył, że warto zacząć od nawiązania współpracy z zagranicznymi klientami, aby nauczyć się innych standardów obsługi oraz zrozumieć istotę działalności na innym obszarze.

W swoim wystąpieniu zwracał uwagę na aspekty, które należy wziąć pod uwagę zanim podejmie się realne kroki związane z ekspansją międzynarodową. Oprócz różnic kulturowych i innego podejścia do

biznesu, podkreślał także istotę wyboru formy prawnej nowego oddziału, siedziby spółki, banku, finansowania, strategii sprzedaży i marketingu, planu zatrudnienia.

Heinz Pascher, prezes platformy gospodarczej Górny Śląsk – Górna Austria i konsultant ABA w Polsce, zaprezentował korzyści, jakie niesie za sobą rozszerzenie działalności firmy o rynek austriacki. W swojej prezentacji ukazał, dlaczego warto rozważyć Austrię nie tylko jako rynek zbytu, ale również miejsce rozwoju dla przedsiębiorców. Szerzej omówił również kwestię klastrów działających na terenie całej Austrii, które wspomagają firmy zarówno pod kątem ekonomicznej, jak i technologicznej współpracy.

Prelegenci z Kancelarii Ożóg Tomczykowski przybliżyli kwestie podatkowe związane z ekspansją zagraniczną firm. Bartosz Mroczkowski, doradca podatkowy, zaprezentował powiązania pomiędzy formą prawną przedsiębiorstwa, a podatkami, które za nimi podążają. Podpowiadał, jak zacząć biznes lub przenieść go za granicę w sposób, który nie narazi nas na dodatkowe konsekwencje finansowe. Wiceprezes Kancelarii, Anna Turska, zwróciła uwagę na ryzyko, które niesie działalność gospodarcza za granicami kraju oraz wymieniła sposoby na to, jak uniknąć zakwalifikowania przedstawicielstwa firmy jako oddziału, co wiąże się z dodatkowymi opłatami.

Wydarzenie zapowiadało 11. Ogólnopolski Zjazd Firm Rodzinnych u-Rodziny 2018, który odbędzie się w Katowicach w dniach 11-14 października 2018 roku.

Więcej szczegółów dotyczących u-Rodzin można uzyskać na stronie internetowej www.u-rodziny.pl