

A close-up portrait of Marek Krasiński, a middle-aged man with short, graying hair and blue eyes. He is resting his chin on his hand, looking directly at the camera with a slight, thoughtful smile. The background is dark and out of focus.

Marek Krasiński

Psychologia sukcesu

BIZNES BEZ GRANIC

Jak przygotować się na sukces w biznesie i tworzyć
wielomilionowe przedsiębiorstwa

BIZNES
BEZ *GRANIC*

Tytuł oryginału:

Biznes bez granic

Redakcja i korekta:

Tomasz Powyszyński

Zdjęcie na okładce:

Damian Krasiński

Projekt graficzny, skład:

CHRIS KY

kontakt@chrisky.pl

www.chrisky.pl

Druk:

Sowa Druk

ul. Raszyńska 13

05-500 Piaseczno

ISBN: 978-83-971106-1-8 (Ebook)

©2024, Marek Krasiński.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Wydawca: Marek Krasiński

Marek Krasiński

BIZNES BEZ *GRANIC*

Jak przygotować się na sukces w biznesie i stworzyć
wielomilionowe przedsiębiorstwa

Spis treści

Wstęp.....	9
Dlaczego warto zakładać firmy za granicą?.....	13
Kiedy przenieść firmę za granicę?	25
Wyjazd	47
Pracownicy i pracodawcy	63
Planowanie kariery	75
Myślenie szybkie i wolne	93
Norwegia – moja polarna ojczyzna	107
Buduję, remontuję, urządzam łazienki.....	119
Norwegowie też potrafią się dobrze bawić.....	133
Jaki biznes założyć w Norwegii?.....	147
Jak założyć i prowadzić biznes w Norwegii?	169
Marketing małej firmy w Norwegii	181
Zakończenie	195

Wstęp

Książek o Norwegii jest stosunkowo niewiele, a jeszcze mniej jest takich, które opisują ten kraj z praktycznego punktu widzenia. Mieszkam w Norwegii już 16 lat i przez ten czas nauczyłem się wiele o niej i o sobie samym. Jestem przedsiębiorcą działającym w branży budowlanej. Właściwie wszystko, co posiadam, zawdzięczam pracy własnych rąk i swoim pomysłom. Norwegia odpowiada mi bardzo jako miejsce promujące ludzi pracowitych, wytrwałych i umiejących przystosować się do ciężkich warunków klimatycznych. Nie przeszkadzają mi wiatr, deszcz, mróz ani tysiące przepisów ograniczających moje poczynania na każdym kroku.

Bazując na swoim doświadczeniu, pokażę, jak założyć firmę w Norwegii, a potem utrzymać ją i rozbudować w warunkach olbrzymiej konkurencji i ciągłych komplikacji, stwarzanych przez rozrośniętą biurokrację i bardzo drogi system podatkowy. Zarobimy tu co prawda dużo pieniędzy, ale będziemy zmuszeni do przestawienia swojego myślenia o prowadzeniu biznesu. Tutaj najpierw myślimy o podatkach i obowiązkach, a dopiero później, na gruncie tego, co jest dozwolone, możemy prowadzić działalność gospodarczą.

Dużą część mojej opowieści poświęcę tutejszej kulturze i obyczajom. Pokażę, jak rdzenni mieszkańcy spędzają czas wolny i jak można na tym zarobić. Będzie też mnóstwo osobistych historii związanych z lokalnymi zwyczajami, nie tylko z zarabianiem pieniędzy. Myślę, że mój przykład bardzo dobrze ilustruje powiedzenie, że człowiek może osiągnąć wszystko, jeżeli wykazuje się wystarczającą konsekwencją połączoną z odrobiną szczęścia, które nieustannie pomaga.

Co najważniejsze – podpowiem też czytelnikowi, jak wytrwać początkowy, najtrudniejszy czas, związany zarówno z poszukiwaniem pracy w Skandynawii, jak i z prowadzeniem firmy. Wskażę pułapki czyhające na słabych przedsiębiorców i podpowiem, jak je omijać i eliminować. Nie jest tak, że w czasie mojej przygody z budowlanką w Norwegii w ogóle nie popełniałem błędów, a moje zyski stale rosły. W książce znajdziesz kilka historii dotyczących moich niepowodzeń. One też dają dużo do myślenia. Jestem bardzo zainteresowany twoją historią i mam nadzieję, że podobnie jak ja będziesz mógł opowiedzieć ją kiedyś, udostępniając szerszej publiczności.

Życzę ci miłego czytania i wielu udanych inwestycji wśród fiordów, nieskończonych lasów, reniferów i białych niedźwiedzi.

*Książkę dedykuję wszystkim ludziom, którzy
– tak jak ja kilkanaście lat temu – chcą spełnić swoje
marzenia i potrafią konsekwentnie dążyć do celu.
Skoro już ją kupiłeś, dedykuję ją tobie, drogi czytelniku.*

Dlaczego warto zakładać firmy za granicą?

Zakładając firmę, trzeba liczyć się z wieloma wyzwaniem, które nagle spadają na człowieka. Robiąc to samo za granicą, mamy tych wyzwań jeszcze więcej, ponieważ do wszystkich spraw urzędowych i organizacyjnych należy doliczyć różnice kulturowe, które w zależności od kraju mogą być małe lub naprawdę duże.

Chcąc zarabiać wielkie pieniądze i poznawać przy tym nowe rynki, prędzej czy później trzeba zdecydować się na zaoferowanie produktów lub usług poza granicami Polski. Zawsze myślałem tylko w tej perspektywie. Kusiły mnie pieniądze i możliwości bogatych krajów, które znacznie ułatwiają życie przedsiębiorcom. Na dobrą sprawę przy takim podejściu nie mamy za dużo opcji. Rozwinięta struktura gospodarcza istnieje w stosunkowo niewielu krajach, dlatego myśląc o biznesie, zwykle kierujemy swoją uwagę na Stany Zjednoczone, Niemcy, Kanadę, Szwajcarię czy inne kraje znane ze swojego dobrobytu.

Norwegia również może być takim miejscem. Do swoich planów biznesowych lubię zawsze dodawać emocje. Poznając kulturę i zwyczaje za granicą, dowiaduję się też więcej o sobie samym. Mogę więc powiedzieć, że jestem obywatelem świata i nie wiadomo, gdzie ani na jak długo zamieszkać w przyszłości. Teraz jednak swoje miejsce

odnalazłem na dalekiej północy. Norwegia okazała się celem, który chciałem osiągnąć, a może raczej środkiem, który można wykorzystać do spełniania własnych marzeń.

Po wielu latach tu spędzonych jestem przekonany, że była to dobra decyzja. Prowadzę działalność na terenie kilku krajów, ale to właśnie państwo potomków wikingów zauroczyło mnie najbardziej, zarówno pod względem możliwości, jakie daje, jak i samych jego mieszkańców, którzy nie odwracają się do nikogo plecami. Wiem już, że wśród fiordów można znaleźć mnóstwo okazji biznesowych, jednak dzieje się to jedynie wtedy, gdy dostosujemy się do panujących tu zasad.

Zanim przestały przeszkadzać mi noce polarne i specyficzny styl życia tutejszych mieszkańców, musiało minąć kilka lat. Moja książka z pewnością pomoże ci uniknąć wielu kłopotów, które ja napotkałem, i będzie inspiracją dla twoich własnych przedsięwzięć. Mimo wszystko w dalszym ciągu popełniam błędy. Nie uważam się też za eksperta w dziedzinie prawa i obyczajów w Norwegii. Żyję tu jednak na co dzień, prowadząc dochodowe przedsiębiorstwo.

Spotykam się z klientami mającymi swoją własną historię, wynikającą ze specyficznych warunków życia. Nawet w niewielkim mieście, odpowiednio dostosowując się do lokalnego rynku, można znaleźć odbiorców na różne produkty lub usługi. Od razu więc musimy zdać sobie sprawę, że miejsce za granicą, które wybierze my na swój biznes, zawsze będzie osadzone w pewnych warunkach ekonomicznych, klimatycznych i geograficznych.

Przy przeprowadzce do Nowego Jorku nie ma to tak wielkiego znaczenia, ale wybierając Norwegię, musiałem dostosować się do zupełnie innych realiów niż te, które panują w wielu dużych miastach w Polsce i na świecie. Odległości są tutaj spore, więc prowadząc działalność gospodarczą, trzeba postawić na lokalnych odbiorców. Nie poszerzam rynku w nieskończoność, ponieważ wokół są duże przestrzenie, na których zupełnie nikt nie mieszka.

Postawiłem za to na zasobność portfeli ludzi mieszkających w tym samym co ja mieście i jego okolicach.

Norwegowie to naród, któremu nie brakuje pieniędzy. Przeciętne wynagrodzenie wynosi tutaj 35 tysięcy koron netto. Zwykły pracownik miesięcznie dostaje „na rękę” około 15 tysięcy złotych. Z drugiej strony koszty życia są tu dużo większe niż w innych krajach, ale przychody także należą do najbardziej wyrównujących się na tle Europy i świata.

Zdecydowałem się zatem na Norwegię, ponieważ Norwegowie mają pieniądze i wiedzą, jak je wydawać. To kraj bogaty i zasobny we wszystkie dobra, jakie daje ziemia. Mają ropę, drewno, a także minerały i z tego budują nowe drogi i nowoczesne budynki służące mieszkańcom. Problem niedostosowania czegokolwiek do potrzeb ludzi tutaj nie istnieje, bo to oni są właśnie najważniejsi, a państwo i jego przedstawiciele muszą pomóc im realizować ich marzenia.

Wykształcenie pracowników jest tutaj na najwyższym poziomie, a fachowcy zdobywają kolejne zlecenia, licząc na swoje doświadczenie i umiejętności, nie zaś na szczęście wsparte marketingiem. Na dalszych stronach mojej książki przekonam cię, jak ważna za granicą, a szczególnie w Norwegii, jest jakość, poparta latami doświadczenia, zaufaniem klientów, a także odpowiednim certyfikatem potwierdzającym uprawnienia.

W Norwegii, ale także w innych miejscach globu, istotna jest pracowitość wsparta zaangażowaniem. Bez tego nie możemy liczyć na powodzenie. Zaryzykuję nawet stwierdzenie, że są one ważniejsze niż w Polsce. Oznacza to, że musimy pozbyć się pewnych charakterystycznych dla polskiego biznesu schematów, naszych przyzwyczajzeń i stworzyć zupełnie nowe. Zapewniam jednak, że to bardzo ciekawa przygoda.

Zanim wyjechałem za granicę, nie prowadziłem biznesu w Polsce, jednak wciąż musiałem poznawać nowe tradycje i zmieniać stare przyzwyczajenia. Jako Polacy jesteśmy w dość

uprzywilejowanej sytuacji, ponieważ już od wielu lat stanowimy coraz ważniejszą część zachodniej gospodarki. Teoretycznie każdy z nas ma takie same szanse, jak 30-latek z Kalifornii lub 25-letnia Niemka. Trzeba mieć po prostu odwagę, by do tego grona dołączyć, a potem rywalizować.

Myszę, że konkurencja w Norwegii jest większa niż w moim rodzinnym kraju. Wielu już wpadło na ten sam pomysł co ja, ale niewielu przetrwało pierwszy rok działalności, o kolejnych latach nawet nie będę wspominać. Wszyscy chcemy zabrać od Norwegów część ich środków w zamian za naszą wyjątkową usługę, ale udaje się to jedynie nielicznym. Warto przeczytać więc moją książkę, ponieważ opisuję w niej nie środowisko teoretyczne, o czym można przeczytać na wielu stronach internetowych lub w poradnikach, ale prawdziwą codzienność norweskiego przedsiębiorcy.

Polska perspektywa dodaje mi dodatkowych przemyśleń. Na co dzień spotykam się z problemami, które w Norwegii są dużo efektywniej rozwiązywane niż w naszym kraju. Niektóre zjawiska natomiast podobają mi się znacznie mniej, ale to tylko dodaje uroku prowadzeniu działalności gospodarczej za granicą. Chcąc zbudować potężną markę lub firmę, która będzie przynosić stałe dochody, trzeba spróbować pracy w innych regionach świata, z innymi ludźmi, mającymi inne przekonania. Nie można zamykać się na jednym terenie, nawet gdy człowiek czuje się tam rzeczywiście jak w domu. Poznając nowe środowiska, można wiele rzeczy zapożyczyć i włączyć do własnej działalności, także lokalnej. Być może nie uda ci się zakorzenić z sukcesem w żadnym z krajów skandynawskich, ale z pewnością to doświadczenie przyniesie pozytywne efekty dla ciebie i każdego przedsięwzięcia, jakie zaplanujesz w przyszłości.

Szybka aklimatyzacja

Działalność gospodarcza za granicą wiąże się z umiejętnością poruszania się w środowisku, gdzie wszystko jest zupełnie inne od tego, co znamy. Należy mówić w innym języku, myśleć innymi kategoriami, a także inaczej liczyć pieniądze i zyski. To wszystko zachęciło mnie właśnie do Skandynawii, ponieważ ogólnie rzecz biorąc, tutaj łatwo jest się zaadaptować do lokalnych uwarunkowań. Ludzie bez problemu posługują się językiem angielskim, a przedsiębiorca z pomysłem i inicjatywą naprawdę odnajdzie tu fachowe wsparcie na każdym kroku.

W moim przypadku aklimatyzacja przebiegła więc dość szybko. Zależy to chyba od charakteru człowieka, a przede wszystkim jego otwartości na nowe doświadczenia. Nie jest dla mnie problemem, że czegoś nie rozumiem. Nie zadręczam się z powodu porażek, błędów, a nawet kompromitacji, jakie mogą się zdarzyć wśród ludzi funkcjonujących w dobrych miejscach. Wszystkie tego typu lekcje są dla mnie jednak ważne, ponieważ chcę dowiedzieć się jeszcze więcej o sobie i miejscu, w którym żyję.

Biznes za granicą wiąże się z przenosinami nie tyle fizycznymi, ile mentalnymi w nowe regiony. Skandynawowie mają długą tradycję współpracy z emigrantami, co znacznie ułatwia ten proces, ale tylko akceptacja lokalnych uwarunkowań sprawi, że naprawdę będziemy w stanie skutecznie i bezproblemowo rozbudować relacje zawodowe. Im dalej jesteśmy od domu, tym szybciej zauważymy różnice między własnymi przyzwyczajeniami a tymi, według których działają ludzie spotkani na miejscu. Z własnego doświadczenia wiem, że jest możliwe, aby w krótkim czasie w codziennej rutynie zakorzeniły się nowe nawyki. Teraz już sam nie wiem, czy jestem bardziej biznesmenem polskim, czy norweskim. Choć przez większość swojej kariery prowadziłem biznes w Skandynawii, wciąż

pozostają we mnie polskie wady i zalety, które pozwoliły mi rozwijać się w obcych krajach lub mi w tym przeszkadzały.

Z pozoru wydaje się, że branża budowlana w każdym zakątku świata jest taka sama. Rzeczywiście, farby, tynki, cegły i zaprawy są wszędzie podobne, ale otoczka wokół przedsiębiorstwa może być zupełnie inna. Warto więc otwierać biznesy za granicą, żeby poznać różne oblicza tego samego zawodu. Doświadczeni fachowcy na pewno dostrzegą szczegóły, jakimi różnią się ich specjalizacje w różnych krajach.

Skandynawowie żyją w podobnym klimacie do naszego, a co za tym idzie – borykają się z podobnymi problemami mieszkaniowymi. Istotną kwestią stanowią dla nich ogrzewanie i solidność budynku. Duża ich część to konstrukcje wielopokoleniowe, o które dbają całe rodziny. Wsparcie i pomoc sąsiedzka odgrywają tu dużo ważniejszą rolę niż w Polsce, dlatego architektura wydaje się bardziej zintegrowana i użyteczna dla wszystkich mieszkańców.

Wsie, miasteczka i większe miejscowości wyglądają naprawdę malowniczo, dlatego wykonując elewacje budynków czy też remonty miejsc publicznych, trzeba trzymać się ściśle określonych zasad i stylu, w jakim były stworzone. Nie ma tu samowolki budowlanej, a tym bardziej nieprzemyślanych decyzji architektonicznych. Norwegowie są już dawno na etapie, gdzie dobro ekosystemu jest równie ważne jak ich własne, dlatego wolą wydać więcej pieniędzy, mając pewność, że ich działania wpiszą się w ogólny trend budowania lepszej i szczęśliwszej społeczności, zgodnej z tradycją.

Rynki zagraniczne są pełne okazji, jakich brakuje w Polsce. Wymieniłem przed chwilą jedną z nich, a więc podejście do biznesu zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju, gdzie inwestor jest zadowolony, jego sąsiad jest zadowolony, a władze lokalne mogą cieszyć się z pojawienia się nowej inwestycji. Kiedy zostają zaspokojone podstawowe potrzeby mieszkańców, pojawiają się czasem obiekty bardziej luksusowe, a innym razem zdecydowanie korzystniejsze dla środowiska.

Ekologia to tylko jedno ze zjawisk tworzących okazje biznesowe, jakie możemy napotkać w Norwegii. Na przykład coraz więcej ludzi korzysta tu z samochodów elektrycznych. Wszystkie instalacje pobierające energię odnawialną potrzebują odpowiedniej infrastruktury. Jest to znakomita szansa dla ludzi z nowoczesnym podejściem do tworzenia projektów budowlanych i energetycznych. Trzeba zerwać się z ławki i jako pierwszy podjąć wyzwanie przemiany starych konstrukcji w nowoczesne i wydajne energetycznie, jednocześnie tworząc bezpieczne rozwiązania, służące lokalnej społeczności.

W multikulturowym tyglu

Mimo wielkiej konkurencji w Norwegii stale jest miejsce dla nowych, innowacyjnych propozycji. Bogate kraje potrafią docenić fachowość zgodną z nurtem tworzenia rzeczy przyjaznych środowisku. Integracja dotychczasowej wiedzy z nowymi wymaganiami to także ciekawy aspekt dotyczący rozpoczęcia biznesu za granicą. Nie da się zintegrować własnej działalności według prostych zasad kopiuj-wklej. To, co działa w Polsce, nie będzie działać najprawdopodobniej w tym samym stopniu za granicą, a to, co działa za granicą, nie zawsze przyjmie się w Polsce.

Prowadzenie działalności w różnych krajach wymaga znalezienia odpowiedniego balansu pomiędzy tym, co zachować z dotychczasowego doświadczenia, a tym, co przejąć od swoich nowych, zagranicznych klientów i partnerów biznesowych. Tylko właściwe połączenie tych dwóch elementów da podstawę do zbudowania czegoś rzeczywiście nowego i w pełni innowacyjnego. Ja przeniosłem swoje metody do Norwegii, ale także sama Norwegia dostarczyła mi wielu pomysłów na to, jak radzić sobie z większymi lub mniejszymi problemami w pracy.

Razem z Norwegami i przedstawicielami innych narodowości uzupełniamy się i inspirujemy do rozwoju. Międzynarodowy charakter państwa widać właściwie na każdym kroku. Oczywiście jest już, że nawet w najdalszych zakątkach północy można w sklepach usłyszeć język polski, na ulicach zaś z łatwością dostrzeżemy wpływy innych nacji. Są obecne w języku, architekturze, muzyce, a nawet daniach. Z moich rozmów z koleżankami i kolegami, a także ze swojego doświadczenia wiem, że takie zderzenie z wielokulturowością ma swoje plusy i minusy.

Prawo w Norwegii jest właściwie bliskie ustawodawstwu oraz pewnym biznesowym zwyczajom, jakie panują w Polsce. Tutaj również często spotkamy się z barierami. Nie ma państwa na świecie, które byłoby w pełni tolerancyjne. Zawsze gdzieś znajdują się zamknięte drzwi lub ludzie, którzy z tego czy innego powodu nie będą chcieli mieć z nami do czynienia. Przestałem traktować to jako wadę lub przeszkodę dla prowadzenia firmy. Po pewnym czasie bowiem można znaleźć własne sposoby, jak dane drzwi otworzyć lub dotrzeć do człowieka, na którym nam zależy. Nie będę przekonywał, że za każdym razem mi się to udaje, jednak radzę ciągle próbować.

Poznając ludzi i ich oczekiwania, dowiadujemy się także o specyficznych produktach, jakich oczekują na co dzień. Norwegowie bardzo dbają o zdrowie i higieniczny tryb życia, dlatego wszystkie odżywki, diety i gadżety prozdrowotne spotykają się tu ze szczególnym zainteresowaniem. Przez wiele lat nie było możliwości sprowadzania drogich zagranicznych produktów, więc lokalni przedsiębiorcy ugruntowali swoje marki i zasady. Uczy nas to tolerancji popartej chęcią współpracy z najbliższym otoczeniem wytwórców, rzemieślników i producentów. Transport odgrywa przy tym ogromną rolę, ponieważ wystarczy spojrzeć na mapę, by wiedzieć, że czasem trzeba pokonać olbrzymie odległości, by dotrzeć

z jednego miasta do drugiego. Znacznie praktyczniej jest więc skorzystać z lokalnych zasobów, niż sprowadzać coś na siłę.

Prowadzenie działalności biznesowej za granicą pozwala także zwiększyć prestiż marki. Jak wspomniałem, nie zakładałem firmy w Polsce. Od razu przenieśliśmy się z moimi pomysłami do Skandynawii, jednak teraz, gdy rozbudowuję działalność na wiele krajów, wiem, jak ważne jest, by utrzymać prestiż poprzez ustalenie najbardziej wartościowych regionów, z którymi współpracujemy. Każdy z nas ma swoje ulubione sklepy, produkty oraz usługi, z których najczęściej korzysta.

Na pewno cieszy nas fakt, że ulubiony produkt staje się doceniany za granicą. Polskie gry komputerowe i produkty spożywcze od dawna mają swoją renomę. Mam nadzieję, że dzięki mojej pracy także sektor budowlany zyska na znaczeniu. Mówię to oczywiście pół żartem, pół serio, ale chcę zwrócić uwagę na samo zjawisko doświadczenia pracy w wielu krajach. Każdy z przebywających za granicą Polaków buduje nam opinię. Jestem przekonany, że prędzej czy później wielu z czytelników do nas dołączy.

Widać, że Polacy próbują zakładać firmy w Skandynawii, budując swoją propozycję na tutejszym rynku. Jeśli utrzymamy właściwe tempo rozwoju oraz pewien standard pracy i zaangażowania, będzie coraz więcej sytuacji, gdy to Norwegowie będą zmuszeni skorzystać z naszego doświadczenia. To nie Polak będzie szukał pracy w Norwegii, ale Norweg – w Polsce. Na razie jednak wydaje się, że jest to perspektywa na wiele lat, jednakże dzięki nam całkiem możliwa do zrealizowania.

Wykorzystaj to, co już umiesz, aby tworzyć coś nowego

Ostatnią rzeczą, na którą chciałbym zwrócić uwagę, omawiając problem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej za granicą, są kwalifikacje. Bogate kraje skandynawskie bez przerwy potrzebują pracowników o różnych stopniach wiedzy i doświadczenia. Jedynie specjaliści odnajdą tutaj swoją bezpieczną przystań. Ciągłe spotykam się z problemem stawiania bardzo wysokich wymagań dla przedsiębiorców i pracowników. Dotyczą one wiedzy, doświadczenia, kwalifikacji i certyfikacji.

Im bardziej więc będziemy się rozwijać, tym trudniej będzie znaleźć odpowiednich fachowców. A z im większą liczbą fachowców będziemy mieli do czynienia, tym ważniejsza stanie się dla nas organizacja pracy. W bogatych krajach nieco bardziej restrykcyjnie patrzy się na przepisy dotyczące uprawnień, bezpieczeństwa i higieny pracy, a także przepisy imigracyjne. Biurokracja w Polsce jest rozbudowana, to prawda, ale dopiero za granicą nabiera innego charakteru.

Pracownicy mają swoje wymagania, które pracodawca musi spełnić. Nawet stosunkowo mało istotny wpis w kontrakcie może stanowić podstawę do rozpoczęcia długiego i żmudnego sporu na tle finansowym, prawnym lub kulturowym. Poza granicami nabierają one jeszcze dynamiczniejszego charakteru, ponieważ każdy przedsiębiorca nie tylko musi znać reguły wypisane w ustawach i przepisach, stale zmienianych przez odpowiednie organy państwa. Musi także umieć dogadywać się w obrębie tych przepisów, tak aby minimalizować koszty przeznaczone na usługę prawną.

Z mojego punktu widzenia jest to niezwykle interesujące. Jako właściciel firmy z branży budowlanej codziennie mam do czynienia z sytuacjami zagrażającymi zdrowiu i życiu pracowników. Jestem zobowiązany, by znać sposoby na uzyskanie odpowiednich

pozwoleń, bez których moja praca nie mogłaby ruszyć. Za granicą dużo bardziej niż w Polsce trzeba uważać na niuanse prawne, szczególnie gdy mają one decydujący wpływ na powodzenie projektów.

Istnieje za to możliwość pracy w zawodach jeszcze niedostępnych w Polsce. Można na przykład transportować wodór do specjalnych stacji, bo Norwegowie coraz chętniej sięgają po to paliwo. Rozwój technologii też przynosi wiele pomysłów. *Vitenskapelig assistent* to z kolei osoba, która zajmuje się badaniem biznesu. Wdraża, sprawdza i analizuje dane, pilnuje, żeby nowe rozwiązania działały, jak powinny. Asysta naukowa potrzebna jest nawet w takich zakładach jak duże piekarnie, więc popyt na młodych naukowców jest przeogromny.

Bogate kraje tworzą trendy, zamiast je powielać. Jeśli coś nie przyjęło się w Polsce, może sprawdzić się po drugiej stronie Europy. W internecie możemy znaleźć mnóstwo przydatnych informacji dotyczących wsparcia takich inicjatyw: „Poszukując norweskich partnerów, warto wykorzystać Travel Grants, które oferuje PARP, oraz odwiedzić stronę prowadzoną przez norweską agencję rządową Innovation Norway. Ta strona nazywa się TheExplorer.no i można znaleźć na niej profile kilkuset norweskich firm, które poszukują zagranicznych partnerów do rozwoju swoich działań”¹.

Warto więc założyć biznes za granicą, by się rozwijać i stale zdobywać nowe doświadczenie. Można osiągnąć sukces, skupiając się jedynie na swojej najbliższej okolicy, ale – moim zdaniem – dużo bardziej interesujące jest podejście oparte na potrzebie ciągłej zmiany. Poznając inne kraje, dowiadujemy się więcej o własnych mocnych stronach i słabościach, a także o mocnych stronach i słabościach naszego pomysłu na zarabianie pieniędzy. Wiele krajów może zaoferować nam także dużo większe zarobki, prostotę i swobodę prowadzenia działalności w takim zakresie, jaki chcemy.

1 <https://biznes.newseria.pl/news/norweski-rynek-stwarza,p1893034174>.