

**WYMIANA  
ZA GRUBE  
MILIONY**

**5  
mln zł**

do takiej liczby zbliża się wartość towarów i usług dostępnych w barterze na najstarszej polskiej internetowej platformie wymiany [www.bartersystem.pl](http://www.bartersystem.pl).

## Korzyści bez pieniędzy

Barter to nie tylko lekarstwo na kryzys. To przede wszystkim szansa dla małych firm, które mogą zaspokoić własne potrzeby w zamian za zaoferowanie innego tego, czego mają najwięcej – wolnych mocy twórczych.

Co ma zrobić młoda firma, dopiero raczkująca po drapieżnym rynku, która dysponuje wolnymi mocami przerobowymi, ale nie ma w kasie ani grosza? Wydawać by się mogło, że znalazła się na z góry przegranej pozycji i teraz czeka ją tylko bankructwo. Nic bardziej mylnego. Na rynku coraz wyraźniej rysują się trendy wieszczące powrót do najbardziej pierwotnej wersji handlu – handlu wymiennego, który dziś w nieco zmienionej formie przeżywa swój renesans.

### Zamiast pieniędzy

Barter jest najstarszą formą handlu. Korzystały z niej społeczności nieznające jeszcze pojęcia pieniądza, rozliczając transakcje właśnie za pomocą wymiany towarów, ale taki system sprawdzał się też w późniejszych czasach. Chętnie wracano do niego w latach kryzysów i hiperinflacji, kiedy wartość pieniądza gwałtownie spadała. Sporym powodzeniem barter cieszy się również dziś, zwłaszcza w kontaktach firm z krajów wysokorozwinię-

tych z przedsiębiorstwami z krajów biedniejszych.

Niestety, barter ma to do siebie, że jest mało elastyczny. Każda ze stron dokonujących transakcji musi w danym momencie dysponować towarami bądź usługami pożądanymi przez drugą stronę. Przykładowo, sprzedawca marchewki, który potrzebuje sznurka, musi znaleźć potrzebującego marchewki producenta sznurka. Rozwiązaniem tego problemu stał się barter wielostronny umożliwiający wymianę towarów i usług w ramach konkretnej społeczności barterowej, a nie pomiędzy dwoma podmiotami. Sama idea barteru wielostronnego zrodziła się w Szwajcarii na przełomie lat 20. i 30. XX wieku. W czasie wielkiego kryzysu ludzie spontanicznie wrócili do wymiany barterowej, tworząc platformę wymiany barterowej. Pojawiła się również jednostka rozliczeniowa – WIR – umożliwiająca pozyskiwanie produktów od dowolnego uczestnika platformy, a nie wyłącznie od swojego nabywcy.

Najstarszą firmą z tej branży działającą na polskim rynku jest Barter System, który pośredniczy w barterze wielostronnym już od 10 lat. W ciągu kilku



▶ stępnych produktach oraz ich wartości. Określany jest również procent wartości, jakim bezgotówkowo można sfinansować zakup (nawet do 100 proc.). We współczesnych portalach wymiany barterowej, podobnie jak w ich pierwowzory, pojawia się jednostka płatnicza, która umożliwia wymianę z dowolnymi członkami społeczności oferującymi to, co jest akurat potrzebne w firmie.

– W BarterOnline.pl funkcjonuje e-PLN wartościowo równy jednej złotówce. Nie jest to waluta sensu stricto, ale jednostka rozliczeniowa, w której wyrażana jest wartość oferowanych produktów lub usług – mówi Paweł Kozawski, prezes zarządu BarterOnline.pl. – Dzięki wprowadzeniu tej waluty barterowej możliwa jest większa elastyczność transakcji. W klasycznym barterze obie strony muszą się spotkać i mieć potrzeby, które może zaspokoić druga strona, przez co trudno jest dokonać transakcji barterowych. Często bywa tak, że ktoś wciska na siłę produkt, którego druga strona nie potrzebuje, np. producent marchewek kupuje serwis internetowy i koniecznie chce w zamian wpełznąć firmie IT swoje marchewki. Dzięki BarterOnline.pl firma IT może sprzedać serwis internetowy producentowi marchewek, a w zamian pozyskać e-PLN, które wyda na dowolne produkty lub usługi oferowane w serwisie (np.: reklamę, druk ulotek, catering). Gdyby nie nasz serwis, to firma IT zostałaaby z toną marchewek albo w ogóle nie dokonałaby tej transakcji, a jej obroty byłyby znacznie niższe – wyjaśnia. – Żeby cały system mógł ruszyć z miejsca, każdy z użytkowników otrzymuje w momencie rejestracji w serwisie 1,5 tys. e-PLN barterowego kredytu kupieckiego, który może przeznaczyć na pierwsze zakupy. Sam również jest zobowiązany sprzedać produkty lub wyświadczyć usługi za co najmniej 1,5 tys. e-PLN. Kolejne transakcje to następne e-złotówki, które znów można wydać na kolejne usługi pozwalające rozwinąć własny biznes bez gotówki.

**Jak zarobić na barterze?**

Chociaż barter to handel odbywający się



**ZAKŁADAMY  
PORTAL  
WYMIANY  
BARTEROWEJ**

**KOSZTY INWESTYCJI**

- przygotowanie oprogramowania: 50 tys. zł
- przygotowanie zabezpieczeń strony: 10 tys. zł
- zakup domeny: 5 tys. zł
- wynajęcie serwerów (opłata za rok z góry): 0,5 tys. zł
- zakup sprzętu komputerowego: 10 tys. zł

Razem: 60,5 tys. zł

**KOSZTY MIESIĘCZNE**

- wynajem pomieszczeń 1 tys. zł
- media: 2 tys. zł
- pomoc techniczna: 0,5 tys. zł

Razem: 3,5 tys. zł

**SPODZIEWANE PRZYCHODY**

- wpisanie firmy do serwisu: (200 zł x 30 wpisów miesięcznie): 6 tys. zł
- procent od wartości zawartych transakcji (4 proc. x 100 tys. zł): 4 tys. zł

Razem: 10 tys. zł

**SPODZIEWANE DOCHODY**

10 tys. zł minus 3,5 tys. zł

**DOCHÓD PRZED  
OPODATKOWANIEM**

7,5 tys. zł

*Powyższe zestawienie jest jedynie przykładowe, sugerujemy wykonanie własnego biznesplanu do konkretnych warunków biznesowych.*

bez użycia pieniędzy, to jednak portale zajmujące się pośrednictwem w transakcjach zarabiają na nim realnie i całkiem niezłe pieniądze.

– Każdy użytkownik Barter Systemu co rok musi zapłacić nam abonament. Jego uiszczenie pozwala na publikowanie nieograniczonej liczby ofert, uprawnia użytkownika do udziału w spotkaniach Barter Klubów i innych inicjatywach odbywających się w ramach naszej społeczności – mówi Dariusz Brzozowiec.

Oprócz abonamentu można też zarabiać na transakcjach – wówczas zarobki administratora rosną wraz z rozwojem portalu i pojawianiem się kolejnych udanych transakcji.

– Rejestracja w serwisie BarterOnline.pl, uczestnictwo w nim czy publikowanie ofert nie kosztują użytkowników ani grosza. Pierwsze pieniądze trafiają do nas dopiero w momencie zawarcia transakcji pomiędzy użytkownikami. Firmy dokonujące barteru płacą prowizję w wysokości 3,9 proc. wartości transakcji netto – wyjaśnia Paweł Kozawski.

**W poszukiwaniu klienta**

Istnienie każdej witryny ma sens wyłącznie wtedy, gdy odwiedza ją coraz więcej osób. To użytkownicy tak naprawdę decydują o tym, czy jest popularna i przynosi zyski, czy też zapomniana przez wszystkich szybko odejdzie wirtualny niebyt. Nie inaczej jest w przypadku witryn pośredniczących w wymianie barterowej, dla których sensem istnienia jest pozyskiwanie nowych użytkowników dokonujących kolejnych transakcji, bo właśnie za tym idą realne pieniądze. Dlatego firmy wiele starań poświęcają zdobywaniu kolejnych klientów. Najskuteczniejsze jest tu działanie w myśl zasady: nie przyszła góra do Mahometa, to przyszedł Mahomet do góry, czyli aktywne poszukiwanie nowych klientów.

– Pozyskiwaniem nowych użytkowników zajmuje się w Barter System grupa brokerów działających w różnych częściach kraju. Mają oni bezpośredni kontakt z użytkownikami już zarejestrowanymi na naszej stronie i opierając się



## DOBRE DLA MAŁEJ FIRMY

**PAWEŁ KOZAWSKI**  
PREZES ZARZĄDU  
BARTERONLINE.PL

Portale wymiany barterowej są wprost stworzone dla małych firm, dopiero raczkujących w biznesie. Dobrym przykładem pozytywnego wpływu wymiany barterowej może być firma Wina-Bezalkoholowe.pl sprzedająca wina o obniżonej zawartości alkoholu. Pieniądzy wystarczyło im na stworzenie serwisu i kupno pierwszej partii win, a później zaczęły się problemy finansowe. Nie było środków na promocję, reklamę czy pozycjonowanie strony – rozwiązaniem okazał się BarterOnline.pl. Firma wymieniła wina na ulotki, reklamę i wiele innych usług, na które nie starczyło pieniędzy. Barter okazał się kołem zamachowym uprawiającym ich działalność w ruch.

na ich sugestiach i potrzebach, pozyskują nowe firmy, na których produkty jest zapotrzebowanie w serwisie – wyjaśnia Dariusz Brzozowiec.

Oprócz aktywnego poszukiwania klientów warto też „dać się znaleźć” tym, którzy cenią sobie samodzielność. Tu z pomocą przychodzą różne formy promocji i reklamy. Na początek trzeba popracować nad rozpoznawalnością marki – w tym wypadku adresu internetowego strony, który musi być krótki, łatwy do zapamiętania i jednoznacznie kojarzący się z danym produktem bądź usługą. Warto zainwestować w pozycjonowanie w wyszukiwarkach internetowych, czyli zadbać o to, by nasza strona znalazła się jak najwyżej wśród wyników wyszukiwania przypisanych do danego hasła. To ułatwi przyszłym użytkownikom szybkie i łatwe znalezienie naszej strony. Warto też skorzystać z e-mailingu, czyli wiadomości rozsyłanych do użytkowników portalu i innych zainteresowanych tematem osób. Można w ten sposób informować o nowych firmach i produktach, które pojawiają się w serwisie, co będzie generowało dodatkowy ruch na stronie i w konsekwencji powinno przyczynić się do zwiększenia obrotów. Internet nie znosi nudy, dlatego o witrynę trzeba cały czas dbać, poprawiając jej wygląd i użyteczność.

– Pierwsza wersja portalu ruszyła w lutym tego roku. Chcieliśmy sprawdzić, czy taka idea spotka się z zainteresowaniem uczestników rynku, dowiedzieć się, jak użytkownicy zachowują się na portalu i czego poszukują. Na podstawie pierwszych doświadczeń oraz sugestii ze strony użytkowników w sierpniu tego roku wprowadziliśmy kolejną wersję portalu z ulepszonym interfejsem, łatwiejszą obsługą i rejestracją – mówi Paweł Kozawski.

Przedsiębiorcy zakładający start-upy najczęściej liczą na szybki zysk, jaki może im dać e-przedsiębiorstwo, jednak zaczynając z jakimkolwiek biznesem, trzeba pamiętać, że nie od razu Kraków zbudowano i na pierwsze zyski trzeba będzie poczekać.

Magdalena Kroc ■

# CONSUS

## salony łazienek

**CONSUS – największy dystrybutor płytek ceramicznych i elementów wyposażenia łazienek na polskim rynku poszukuje franczyzobiorców.**



System franczyzowy **CONSUS** posiada szeroki asortyment płytek ceramicznych pochodzący od najlepszych polskich producentów takich jak:

- Opoczno
- Ceramika Tubądzin
- Ceramika Paradyż
- Cersanit

Franczyzobiorcy którzy przystąpią do systemu i otworzą własne salony łazienek pod marką **CONSUS** otrzymają możliwość rozwoju w sieci o ugruntowanej pozycji na rynku, a ponadto atrakcyjną wizualizację, wsparcie marketingowe oraz szkolenia wstępne i okresowe.

Koszty po stronie franczyzobiorcy to:

- opłata franczyzowa – 15 tysięcy zł
- przybliżony koszt inwestycji – 150 tysięcy zł
- wymagany lokal o powierzchni minimalnej 300 mkw

Współpraca z nami to szansa na dynamiczny rozwój, gwarancja pomocy w kompleksowej obsłudze inwestycji, a także profesjonalne doradztwo i zysk.

## ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY!

Na państwa pytania czekamy pod numerem telefonu:

**509 954 825**

czekamy również na kontakt mailowy:

[waldemar.debkowski@consus.com.pl](mailto:waldemar.debkowski@consus.com.pl)

Zgłoszenia przyjmujemy również za pośrednictwem naszej strony internetowej:

[www.consus.com.pl](http://www.consus.com.pl)