



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Niemiecki rynek w praktyce:

od niuansów kulturowych
po skuteczną ekspansję z PAIH

Karolina Myszka-Wilanowska
Starsza Konsultantka
Departament Wsparcia Eksportu

Anna Polańska
Business Development Manager
ZBH Frankfurt

Poland. Business Forward



Eksport

Import

Stany Zjednoczone	146	171	Chiny
Francja	117	97	Holandia
Holandia	112	94	Stany Zjednoczone
Polska	100	81	Polska
Włochy	84	72	Włochy
Chiny	81	69	Francja
Austria	80	62	Czechy
Wielka Brytania	80	56	Szwajcaria
Szwajcaria	74	54	Austria
Hiszpania	59	47	Belgia

- Bilans handlowy w 2025 roku zamknął się nadwyżką w wysokości 200,5 mld euro, 42,2 mld mniej niż w 2024 r.
- Wyeksportowano towary o wartości 1 563,0 mld euro
↑ wzrost o 0,9%.
- Zaimportowano towary o wartości 1 362,5 mld euro
↑ wzrost + 4,3%.
- Chiny wyprzedziły USA i podobnie jak w latach 2016–2023 ponownie są najważniejszym partnerem handlowym Niemiec.

Bilans handlu zagranicznego RFN w 2025 r. w mld EUR

Wymiana handlowa

Polska-Niemcy w 2025 r.

Polska jest na 5. miejscu pod względem wartości wymiany handlowej....

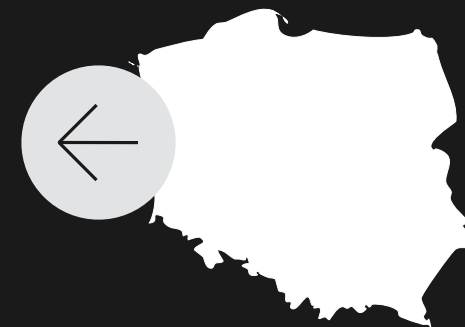


ale, na 4. pod względem importu i eksportu.



Saldo wymiany handlowej w 2025 r. wyniosło **19,38 mld EUR,**

a wartość towarów osiągnęła **180 432 mld EUR.****



W listopadzie najczęściej z Polski do Niemiec importowano:

- podwozia,
- nadwozia,
- silniki itp. do pojazdów mechanicznych **(737 mln EUR)**
- maszyny do produkcji i dystrybucji energii elektrycznej **(375 mln EUR)**
- meble **(358 mln EUR)***

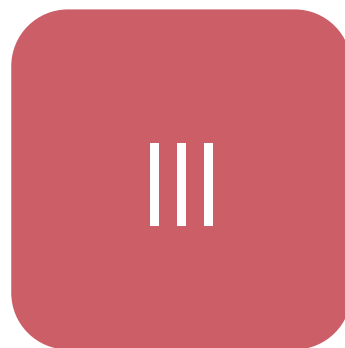
TOP branże eksportowe w najbliższych latach do Niemiec wg ZBH Frankfurt



Budowlana



IT/ICT



Pojazdy
szynowe



Technologie
OZE



Półprzewodniki

Różnice kulturowe w biznesie

Planując ekspansję na rynek niemiecki, należy pamiętać o **różnicach kulturowych** pomiędzy Niemcami i Polakami. Aby być skutecznym podczas rozmów biznesowych warto wziąć pod uwagę kilka wskazówek bazujących na zasadach, które obowiązują za Odrą.

Różnice kulturowe nie są żadnym problem w kontaktach biznesowych – jest nim brak ich znajomości.



Różnice kulturowe w biznesie

Komunikacja biznesowa

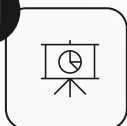
- 01 Punktualność oraz planowanie spotkań z wyprzedzeniem.
- 02 Niemcy cenią terminy i precyzyjne harmonogramy.
- 03 Komunikacja powinna być konkretna, rzeczowa, bez ozdobników i nadmiernej nieformalności.
- 04 Angielski jest powszechnie używany w biznesie, ale znajomość języka niemieckiego jest bardzo ceniona i robi pozytywne wrażenie.
- 05 Adresowanie rozmówcy przez Herr (Pan) / Frau (Pani) + nazwisko (i tytuł, jeśli jest znany) pokazuje szacunek.
- 06 Hierarchia w firmie jest często ważna — decyzje zazwyczaj podejmuje kierownictwo wyższego szczebla i często trzeba czekać na podjęcie decyzji.



Różnice kulturowe w biznesie

Przygotowanie materiałów

01



Niemiecka etykieta negocjacji cen **dane, fakty i analizę** – przygotuj konkretne argumenty i materiały. Na rozmowę należy być przygotowanym, najlepiej posiadać materiały reklamowe/ofertowe w języku niemieckim i/bądź angielskim.

02



Istotne są **liczby**, odniesienie się do sprzedaży w Polsce oraz ew. za granicą oraz przedstawienie **przewagi konkurencyjnej** nad innymi markami obecnymi na rynku niemieckim.

03



Warto posłużyć się wszystkimi atutami jak np. **certyfikaty, referencje konsumentów, nagrody oraz gwarancje jakości**.



Należy zaprezentować wszystkie korzyści płynące z potencjalnej współpracy i przewagę konkurencyjną, przede wszystkim jakościową.

Warunki sine qua non wejścia na rynek niemiecki

Od czego zacząć?



O czym należy pamiętać?



Wymogi formalne
**Verpackungsgesetz, DPG, Etykietowanie,
Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz**



Targi branżowe



Certyfikaty jakości

Zamówienia publiczne w Niemczech

Szansa dla polskich przedsiębiorców

- Rocznie rozpisywanych jest około **2,5 miliona zamówień**, z czego ok. **90% to przetargi krajowe**.
- W 2024 roku nastąpił wzrost wydatków, w tym ustanowienie specjalnego funduszu o wartości do **500 mld euro** na inwestycje infrastrukturalne, energetyczne i cyfrowe.

Gdzie szukać zamówień publicznych?

- TED (Tenders Electronic Daily): Przetargi powyżej progów unijnych.
- Bund.de: Portal federalny.
- Platformy krajowe/regionalne: np. e-Vergabe.



44%



29%



27%



Roczna kwota zamówień publicznych wynosi około

500 mld EUR



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Oferta PAIH

**Najważniejsze usługi i projekty PAIH wspierające
eksport, inwestycje i promocję polskiej gospodarki**

Poland. Business Forward





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

30+

lat
doświadczenia

70+

rynków

300+

ekspertów
na świecie



paih.gov.pl

O nas

Jesteśmy nowoczesną, zorientowaną na klienta, globalną organizacją, liderem doradztwa strategicznego dla polskich i zagranicznych przedsiębiorców.

Doradzamy nieodpłatnie na rzecz rozwoju i promocji polskiej przedsiębiorczości na ponad 70 rynkach świata i w 18 lokalizacjach w kraju.

Łączymy kompetencje cross-sektorowe i doświadczenie międzynarodowe, oferując kompleksową obsługę przedsiębiorców w jednym miejscu.

Nasze działania budują rozpoznawalność Polski na świecie, jako atrakcyjnego i wiarygodnego partnera biznesowego.

Misja

Dbamy, aby Polska była atrakcyjną i integralną częścią światowej gospodarki, a polscy przedsiębiorcy byli globalnie postrzegani jako cenieni partnerzy, wyróżniający się kreatywnością i innowacyjnym podejściem, odnoszący sukcesy na arenie międzynarodowej.

Wizja

Budujemy i wzmacniamy relacje biznesowe Polski z gospodarką światową.

Trzy kluczowe filary działalności PAIH:

01



EKSPORT

Doradzamy polskim przedsiębiorcom w ekspansji na globalne rynki na ponad 70 rynkach świata oraz w 18 lokalizacjach w Polsce.

02



INWESTYCJE

Zapewniamy kompleksowe wsparcie inwestorom i kontrahentom zagranicznym zainteresowanych biznesem w Polsce.

03



PROMOCJA

Promujemy Polskę i budujemy silną Markę Polskiej Gospodarki.

Marka Polskiej Gospodarki

Jesteśmy koordynatorem Marki Polskiej Gospodarki.

Buduj z nami Markę Polskiej Gospodarki

Jesteś polskim przedsiębiorcą? Twoja działalność wspiera lub tworzy kapitał polskiej gospodarki? Stań się częścią procesu budowania silnej marki Polski na arenie międzynarodowej.

Skorzystaj z logo Marki Polskiej Gospodarki w ramach własnych działań marketingowych i wzmocnij wizerunek swojej firmy.

Więcej na mpg.paih.gov.pl >

Poland.
Business Forward



Co robimy

Łączymy globalny biznes

- promujemy polskie produkty i usługi za granicą,
- organizujemy misje gospodarcze i spotkania B2B,
- organizujemy udział Polski w Wystawach Światowych,
- wzmacniamy atrakcyjność inwestycyjną Polski.
- obsługujemy największe bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Wierzymy w siłę biznesowej współpracy

- organizujemy webinaria, szkolenia,
- edukujemy z prawodawstwa i uwarunkowań lokalnych,
- pomagamy w pokonywaniu barier administracyjnych i językowych,
- dzielimy się wiedzą na temat kultury biznesowej na rynkach zagranicznych,
- oferujemy instrumenty wsparcia Grupy PFR.

Why Poland



Nieodpłatne
doradztwo i edukacja



Współpraca z partnerami
regionalnymi i
administracją publiczną, z
organizacjami wsparcia
biznesu



Misje gospodarcze
i spotkania B2B



Weryfikacja rynków,
partnerów
biznesowych

Dla kogo działamy

Eksporterzy | Inwestorzy

Pomagamy:

- polskim przedsiębiorcom, którzy nie mają jeszcze doświadczenia w handlu zagranicznym,
- doświadczonym eksporterom, szukającym możliwości wejścia na nowe rynki,
- polskim firmom inwestującym w kraju i poza jego granicami,
- zagranicznym inwestorom w Polsce.

2025 w liczbach

Inwestycje

4 mld euro

deklarowana wartość
projektów inwestycyjnych

6 600

nowych miejsc pracy

Eksport

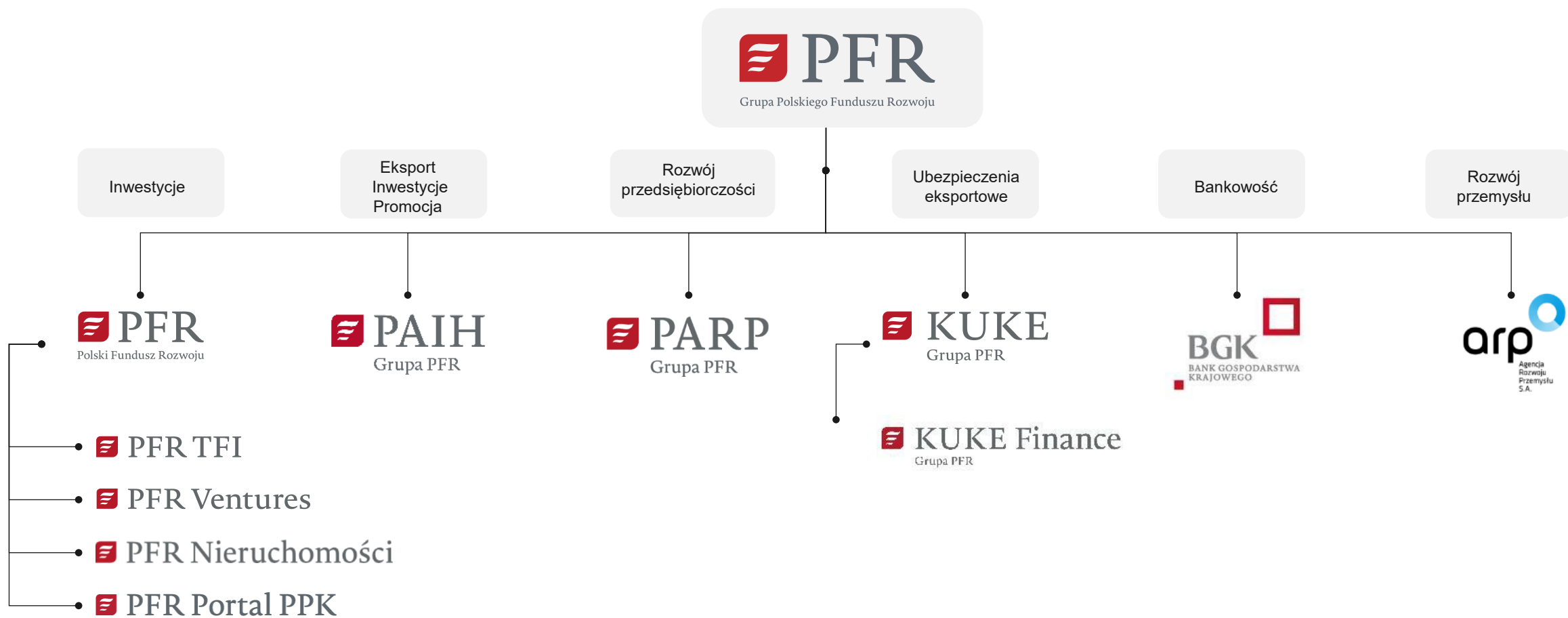
688

kontraktów eksportowych

514 mln PLN

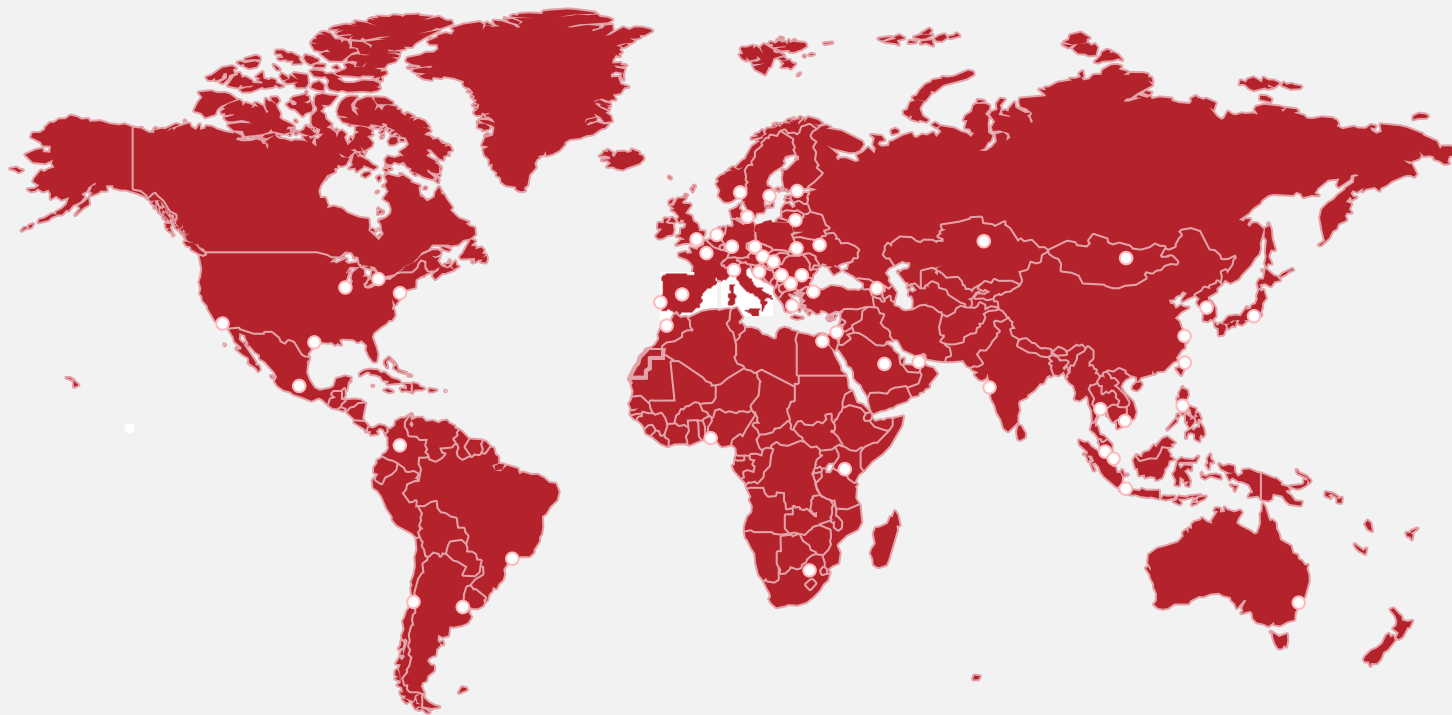
szacunkowa wartość
zawartych kontraktów

Efekt synergii | Komplementarna oferta Grupy PFR



Gdzie jesteśmy na świecie

Sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH)



Nasze kompetencje:

-  Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.
-  Znajomość języków lokalnych.
-  Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.

Gdzie jesteśmy w Polsce

Sieć Regionalnych Biur Handlowych (RBH)



Lokalny biznes.
Globalny zasięg.

KORZYŚCI

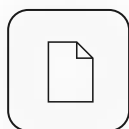
- Lepsze określanie potrzeb eksporterów.**
Lokalne wsparcie dla polskich firm chcących rozwinąć działalność na rynkach zagranicznych.
- Wzmocnienie współpracy z lokalnymi organizacjami**
RBH są uzupełnieniem oferty PAIH, wzmacniającym działalność Zagranicznych Biur Handlowych na całym świecie.
- Edukacja i dostarczanie informacji.**
Priorytetem działania RBH jest edukacja małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie eksportu.

Myślisz o ekspansji zagranicznej?

Oferujemy kompleksowe, nieodpłatne wsparcie dla eksportera



Analiza potencjału eksportowego



Przygotowanie pakietów informacyjnych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji biznesowych



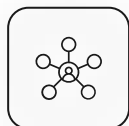
Opracowanie listy partnerów biznesowych



Weryfikacja partnerów biznesowych



Wsparcie w opracowaniu strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach administracyjnych



PAIH24

Narzędzia wsparcia



[Webinaria](#)
[Szkolenia](#)
[Podcasty](#)



[Mapa Rynków Zagranicznych](#)



[Wyszukiwarka wydarzeń branżowych](#)

Promocja

Edukujemy i działamy na rzecz
promocji polskiej gospodarki

Jesteśmy
koordynatorem Marki
Polskiej Gospodarki

Poland.
Business Forward

Projekty i narzędzia wsparcia



Promocja Marki
Polskiej Gospodarki
**Poland. Business
Forward**



Trade.gov.pl
Portal promocji
eksportu



**PAIH Forum
Biznesu**



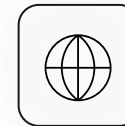
Konkurs
Grunt na medal



**Akademia
Biznesu**



**Poland. Business
Adventure**
Program stypendialny
dla młodych Polaków
za granicą



**Wystawy
Światowe EXPO**
Przygotowanie
udziału Polski



**Invest
in Gmina**



Porozumienia
o współpracy
z miastami
prezydenckimi



Certyfikacja
partnerów
biznesowych



Patronaty



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Projekty, programy i narzędzia wsparcia



Webinaria

Bezpłatne, specjalistyczne szkolenia dla przedsiębiorców na temat wybranych branż, rynków, aspektów prowadzenia działalności, zarówno eksportowej, jak i inwestycyjnej.

Przykładowe tematy:

- ABC Eksportu
- Szansa na rozwój Twojego biznesu w Japonii – Expo 2025 Osaka, Kansai. Branża zielonych technologii
- Jak wykorzystać umowy o wolnym handlu dla rozwoju eksportu?
- Jak chronić się przed nieuczciwymi kontrahentami?
- Ekspansja do ZEA – nowe prawo podatkowe
- Wspieranie przedsiębiorczości: jak skorzystać z grantów rządowych na inwestycje?

[Więcej informacji tutaj >>](#)



Edukacyjno-szkoleniowy program rozwoju dla MŚP

Kompleksowe wsparcie dla przedsiębiorców, którzy
chcą rozpocząć działalność na rynkach zagranicznych.
Składa się
z 5 elementów:

- analizy potencjału eksportowego
- 9 modułów szkoleniowych
- mentoringu biznesowego
- matchmakingu
- networkingu

Odbiorcy programu:

- MŚP zainteresowane ekspansją, świadome korzyści wynikających z umiędzynarodowienia swojej oferty
- MŚP otwarte na rozwój, nieposiadające doświadczenia w eksporcie
- MŚP nieplanujące działalności eksportowej ze względu na niską świadomość korzyści wynikających z takiej formy działalności

Portal Promocji Eksportu trade.gov.pl jest jednym z ważniejszych narzędzi wsparcia internacjonalizacji przedsiębiorstw i polskiej gospodarki.

Dla kogo?

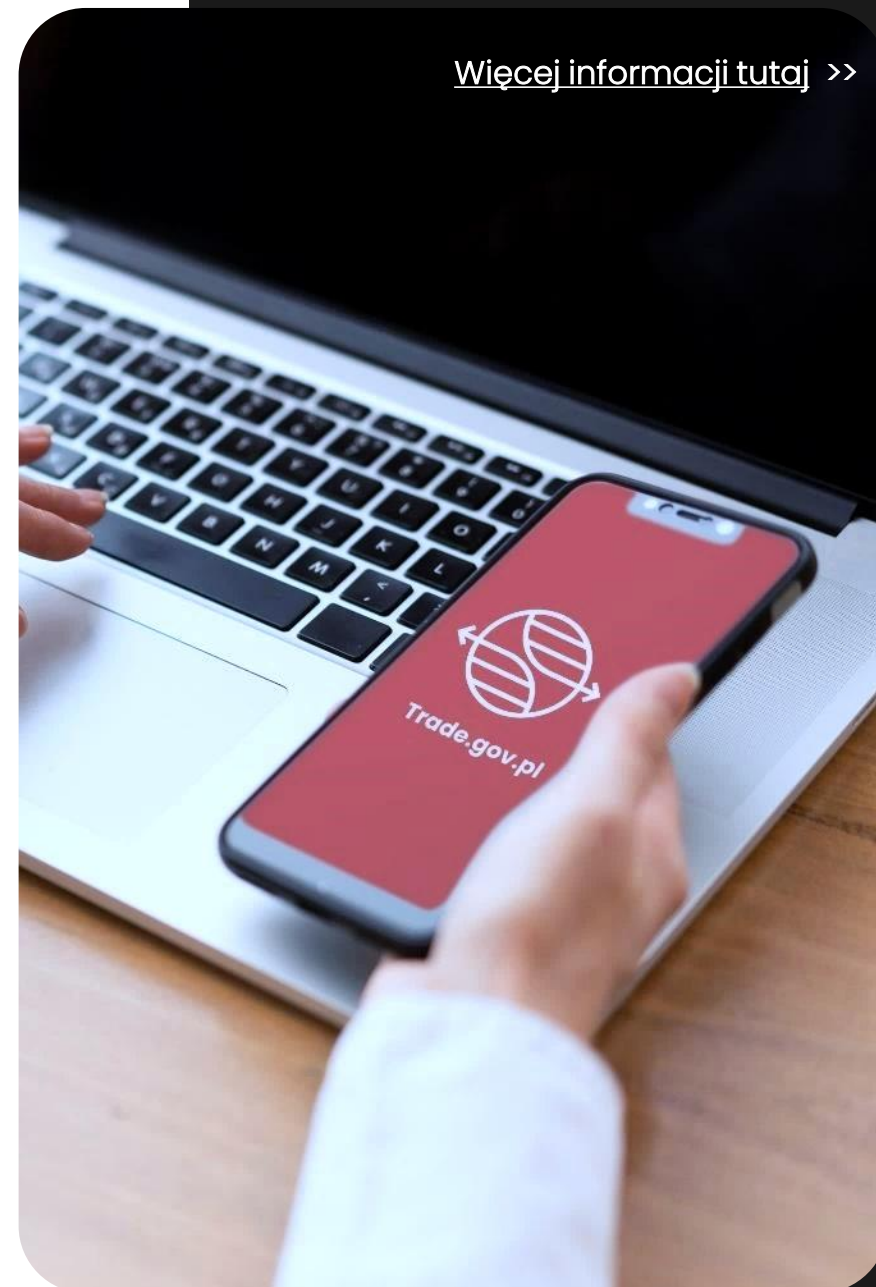
- **Przedsiębiorcy polscy**, w tym aktualni i potencjalni eksporterzy, firmy prowadzące lub planujące prowadzić działalność gospodarczą za granicą
- **Przedsiębiorcy zagraniczni**, w tym poszukujący dostawców polskich produktów i usług oraz możliwości współpracy z polskimi podmiotami

Co się w nim znajduje?

Publikacje: Aktualności, publikacje, podcasty, wydarzenia

Wsparcie: baza instytucji wsparcia eksportu i przydatnych portali

Promocja: anglojęzyczna baza polskich firm

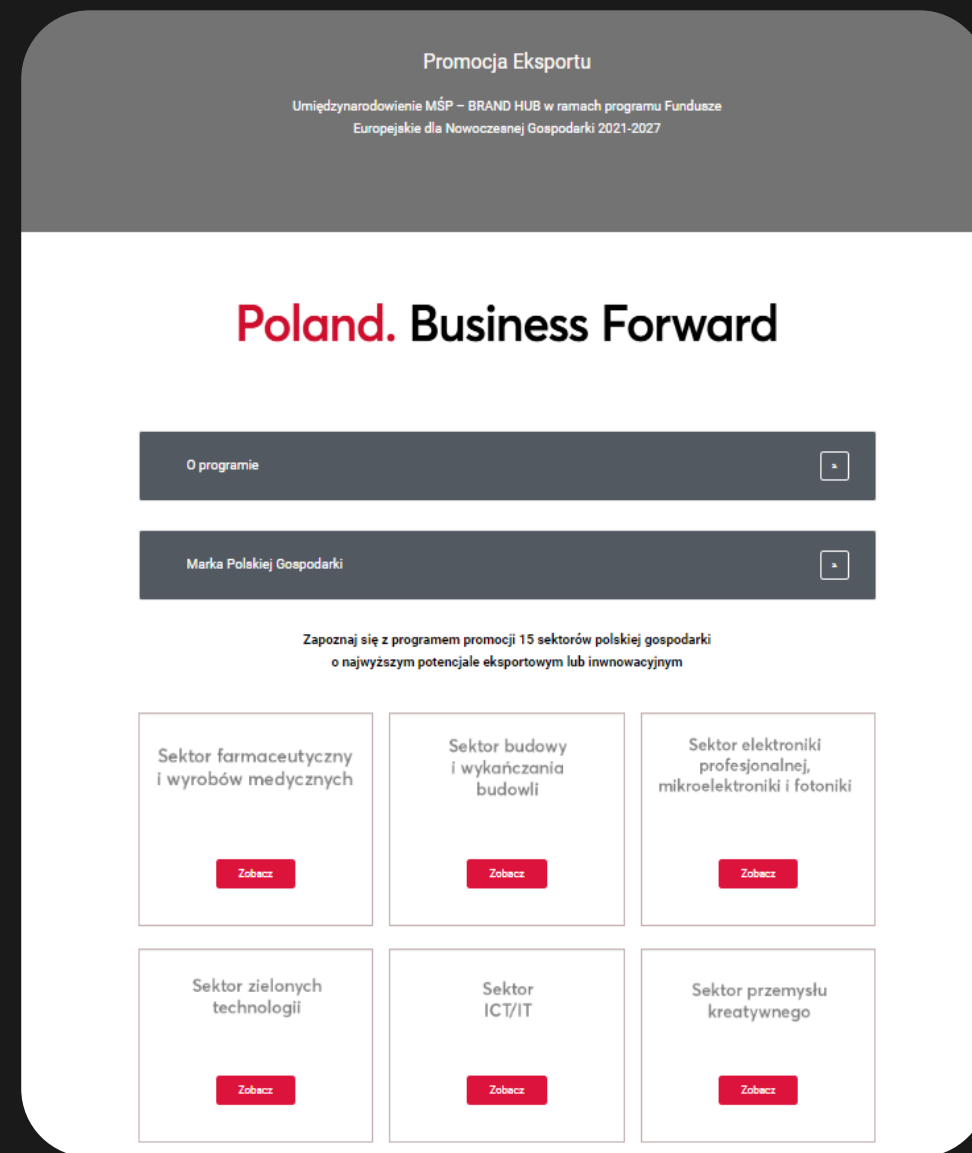


Informacje będą udostępniane pod zakładką PROMOCJA EKSPORTU oraz mediach społecznościach trade.gov.pl.

Co znajdziesz na Portalu trade:

- informacje o 15 sektorach – relacje z **145** planowanych wydarzeń targowych na całym świecie
- zaproszenia/informacja dla firm o organizacji stoisk narodowych w ramach tych wydarzeń
- pozostałe działania (np. pokazy, spotkania B2B, kampania promocyjna, prezentacje, raporty branżowe), nabory, dane kontaktowe do Partnera jak również podsumowania w formie relacji z targów lub misji

Strony prowadzone w partnerstwie z czterema instytucjami:
PAIH, PARP, KOWR, POLSA



Trade.gov.pl

Baza wizytówek

- Narzędzie promocji oferty polskich firm na odświeżeniu portalu trade.gov.pl dedykowanej przedsiębiorcom zagranicznym
- Strona służy do zbierania Wizytówek firm posiadających ofertę eksportową.
- Użytkownik może dodać swoją wizytówkę rejestrując się na portalu i wypełniając formularz obejmujący: dane kontaktowe i lokalizacyjne, branżę, opis działalności firmy, preferowane kontakty biznesowe oraz dodatkowe materiały promocyjne.

Kontakt do redakcji:
redakcja@trade.gov.pl



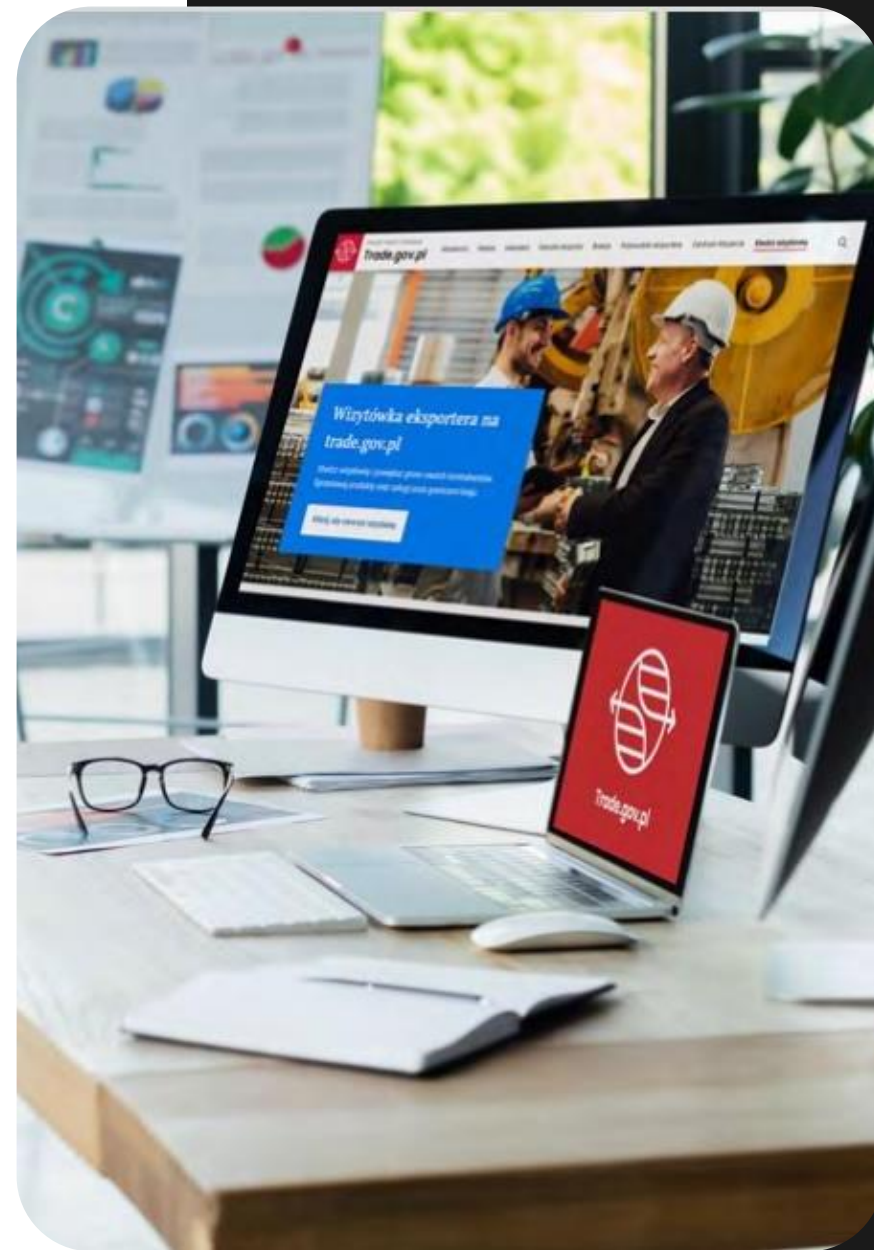
@tradegovpl



@eksport-import-inwestycje-trade-gov-pl



@Trade_gov_pl



Skontaktuj się z nami:

paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Poland. Business Forward