



Polskie firmy w Niemczech

Warszawa, 11. kwiecień 2014

Katarzyna Soszka-Ogrodnik
Rzecznik prasowy AHK Polska

Dlaczego Niemcy?

- bliskość geograficzna
- siła powiązań gospodarczych

(Niemcy: 1. partner handlowy Polski, Polska: 11. partner handlowy Niemiec)

- 82 mln konsumentów
- siła nabywcza ok. 6-7 razy większa

(PKB per capita w Niemczech 32,3 tys. EUR, versus w Polsce 9,9 tys. EUR)

- sytuacja demograficzna w Niemczech a trudności w znalezieniu sukcesorów przez właścicieli firm niemieckich
- obraz polskiej gospodarki, firm i marek polskich zyskuje pozytywnie
- analogiczna struktura biznesu – dominuje Mittelstand/ MŚP
- dostęp do środków pomocowych (www.gtai.de / Investment Guide)
- możliwość eksportu na rynki trzecie

Wymiana handlowa Polska-Niemcy 2013

Wymiana handlowa pomiędzy Polską a Niemcami w 2013: 71,5 mld EUR

	Export	Import
W mld euro	38,2	33,3
Roczny wzrost w %	+5,9%	+1,5%
Udział Niemiec w wymianie handlowej Polski	25%	23%
Udział Polski w wymianie handlowej Niemiec	3,2%	2,8%

Źródło: stat.gov.pl, destatis.de

Polsko – niemiecka wymiana handlowa wg. „landów“

- Północna Nadrenia-Westfalia: 22,9%
- Bawaria: 13,3%
- Dolna Saksonia: 12,9%
- Badenia-Wirtembergia: 12,1%
- Brandenburgia: 6,3%
- Hesja: 6,1%
- Saksonia-Anhalt: 4,7%
- (...)
- Berlin: 2,3%

Ile firm polskich w Niemczech?

Wg. stanu na 01.05.2013 w całym Niemczech było 3,6 mln firm, z tego 2,3 mln jednoosobowych, w tym ok. 160-170 tysięcy założonych przez polskich obywateli. Ok. 10% tych firm działa w obszarze przygranicznym, z Berlinem włącznie (Źródło: Ambasada RP w Berlinie)

Struktura polsko-niemieckiej wymiany handlowej

Import z Polski

Maszyny i urządzenia	24%
Samochody i części	19%
Żelazo i stal	12%
Meble	8%
Tworzywa sztuczne	7%
Tekstylia	5%
Wyroby przem. chemicznego	5%
Wyroby pochodz. zwierzęcego	4%
Artykuły spożywcze	3%
Drewno	3%
Inne	10%

Eksport do Polski

Maszyny i urządzenia elektromechaniczne	22%
Żelazo i stal	13%
Samochody i części	13%
Wyroby przemysłu chemicznego	11%
Tworzywa sztuczne	11%
Paliwa mineralne, olej mineralny	5%
Karton i papier	4%
Artykuły spożywcze	4%
Inne	17%

Źródło: Ambasada RP w Berlinie

Niemcy: warunki prowadzenia biznesu

- Przewodząca gospodarka
- *Global player* na rynkach światowych
- Dobry punkt wyjścia na inne rynki eksportowe
- Wysoki potencjał innowacyjny
- Dobra infrastruktura
- Atrakcyjne programy wsparcia
- Stabilne prawne i polityczne otoczenie inwestycji

Rynek niemiecki – jaki jest?

- Konkurencyjny
- Hermetyczny i trudny w segmencie Premium
- Wdzięczny w segmencie Economy

(rozwój marek własnych, brak opłat półkowych)

- Konsument o ugruntowanych upodobaniach
- Nie wybacza niespełnionych obietnic po stronie jakości
- Nie da się konkurować tylko ceną

(dobry stosunek ceny do jakości polskich wyrobów – wygrywamy konkurencję z tańszymi wyrobami chińskimi)

- Dla firm cierpliwych i konsekwentnych

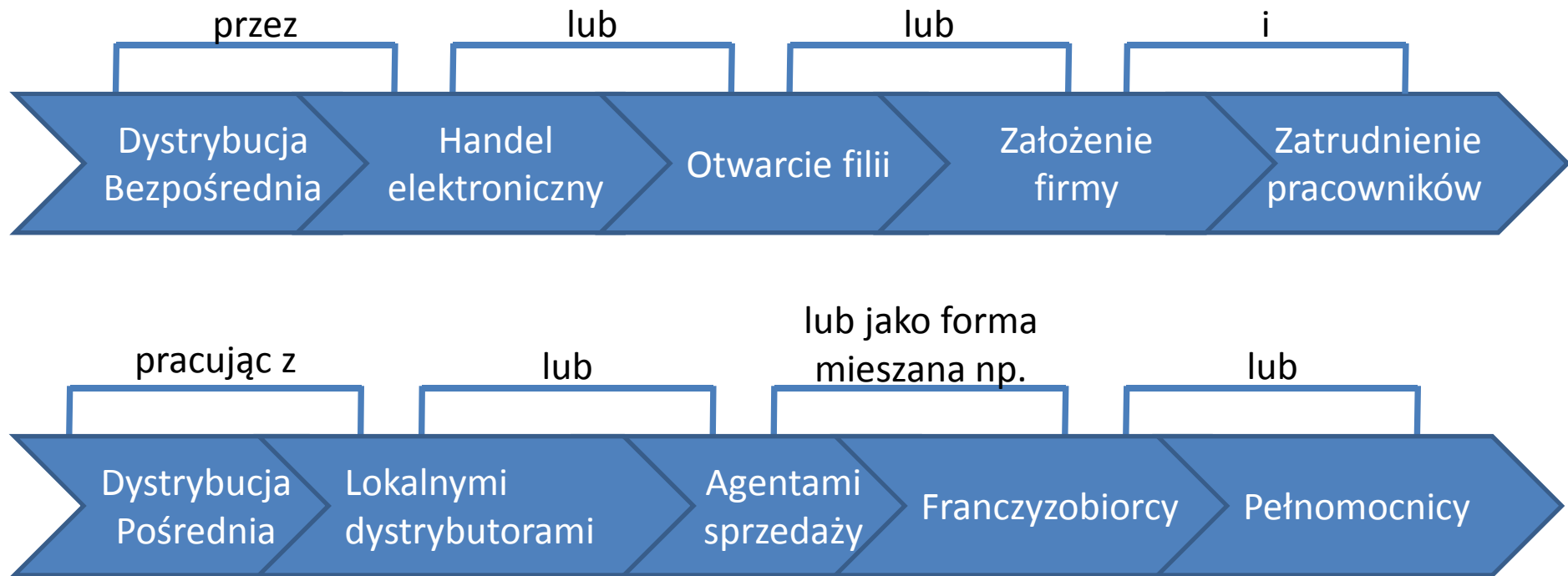
(długie historie sukcesu firm: ComArch 1993, Solaris 2000, Orlen 2003...itd.)

Jak zacząć?

- Podjęcie decyzji o działalności eksportowej
- Analiza rynku/identyfikacja potencjalnych klientów (AHK Polska – Key Account Manager)
- Wybranie formy wejścia na rynek
- Określenie perspektywy czasowej
- Przygotowanie finansowe i kadrowe
- Decyzja indywidualna o wsparciu doradcy znającego rynek niemiecki

Działalność gospodarcza na rynku niemieckim

W jaki sposób /w jakiej formie spółka powinna wejść na rynek



O czym warto pamiętać?

- Konsultacja umowy handlowej zawartej z kontrahentami niemieckimi
- Ustalenie właściwego prawa oraz właściwego sądu w przypadku sytuacji spornych (Sąd Polubowny przy AHK Polska)
- Rejestracja do podatku VAT
- Obowiązek przystąpienia do dualnego systemu odbioru i odzysku opakowań (np. Landbell)
- Sprawdzenie partnera w wywiadowni gospodarczej
- Poznanie różnic w zasadach prowadzenia negocjacji (m.in. postrzeganie czasu, duży pragmatyzm po stronie niemieckiej, kompetencje osób prowadzących negocjacje, potwierdzenie w formie pisemnej rezultatów negocjacji – podpisane dopiero oznacza ustalone)
- Im lepsze przygotowanie fazy początkowej tym łatwiej osiągnąć sukces

Co oferujemy inwestorom? – AHK Polska i GTAI działalność gospodarcza/ spółki w Niemczech

AHK Polska – informacje wstępne

Jednostka pierwszego kontaktu w Polsce rozpoznająca potencjał polskiego przedsiębiorcy i kojarząca go z właściwymi instytucjami niemieckimi

Pomoc w przygotowaniu profilu inwestorskiego oraz spotkania roboczego w Berlinie

Rejestracja spółki / oddziału w Niemczech (odpłatnie) oraz pomoc w zabezpieczeniu zaplecza księgowego

GTAI - wstępne doradztwo inwestycyjne

Informacje o uwarunkowaniach prawnych i rynkowych w Niemczech

Pomoc w doborze optymalnej lokalizacji

Doradztwo w zakresie niemieckich systemów subwencji i dotacji

Pilotowanie projektu po podjęciu działalności w Niemczech

Poszukiwanie kluczowych klientów/inwestorów (Key Account Management)

- Usługa AHK Polska zawiera kompleksowy pakiet doradczy, który przez 4 miesiące od dnia otrzymania niezbędnych informacji obejmuje działania skoncentrowane na pozyskaniu rynku, tj. nawiązanie kontaktu z ustaloną grupą docelową.
- Zakłada przedstawienie Państwa oferty potencjalnym parterom handlowym, pozyskanie ich zainteresowania oraz zebranie informacji dot. danej branży, a następnie opracowanie na ich podstawie najlepszej strategii sprzedaży.
- Obejmuje przygotowanie raportu końcowego z analizą otrzymanych informacji, raportem nt. konkretnej branży na rynku niemieckim, zaleceniami co do dalszego postępowania.

Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK Polska)

* Największa bilateralna Izba w Polsce

- jedna z Niemieckich Zagranicznych Izb Przemysłowo-Handlowych (AHK) na świecie: 120 biur w 80 krajach
- rozpoznawana w Niemczech i dobrze znana niemieckim przedsiębiorcom
- biura w Warszawie, Wrocławiu, Gliwicach oraz w Monachium
- reprezentuje interesy około 1000 firm członkowskich, od niespełna 20 lat działa w obszarze polsko-niemieckich relacji gospodarczych
- ok. 50-osobowy zespół
- doradca, który zna dobrze specyfikę obu rynków
- możliwość budowania własnej platformy kontaktów poprzez udział w spotkaniach biznesowych na terenie Polski i Niemiec
- preferencyjne warunki korzystania ze wszystkich usług świadczonych przez AHK Polska w przypadku członkostwa

Przydatne linki

AHK Polska: www.ahk.pl

www.edunet-poland.pl

www.econet-poland.pl

Ambasada RP w Berlinie: <http://berlin.msz.gov.pl/pl>

<http://www.berlin.trade.gov.pl/pl/rfnprzewodnik>

Germany Trade and Invest: www.gtai.de

Targi w Niemczech: www.auma.de

NRW Invest: www.nrwinvest.com

Invest in Bavaria: www.invest-in-bavaria.com

Dziękuję za uwagę!

Więcej na:
www.ahk.pl