

Polen



POLAND25.EU



Global FDI
REPORTS

Erweiterte Version:
globalfdireports.com

WACHSTUM DURCH INFRASTRUKTUR

März 2025



As published in
DIE WELT



02 | WIRTSCHAFTLICHER
ÜBERBLICK

03 | STIMMEN AUS
DER BRANCHE

04 | IN POLEN
INVESTIEREN

06 | INFRASTRUKTUR:
ZUKUNFT
ERRICHTEN



Europas Wachstumsmotor

Polens aufstrebende Wirtschaft und enge Zusammenarbeit mit den deutschen Nachbarn unterstreicht seine wachsende Bedeutung in Europa.

Foto: Pixabay

20 Jahre nach Polens Beitritt zur Europäischen Union ist die Nation kaum wiederzuerkennen. Der Weg vom Schwellenland zum europäischen Kraftzentrum hat Polen den Namen „Europas Tiger“ eingebracht, denn drei Dekaden ungebrochenes Wachstum – das längste der europäischen Geschichte – haben das PIB um 40 % gesteigert und das Land als Eckpfeiler regionalen Fortschritts gefestigt.

Zum zweiten Mal übernimmt Polen von Januar bis Juni 2025 den EU-Ratsvorsitz – von Ministerpräsident Donald Tusk als „Durchbruchsjahr“ für Polens Wirtschaftsentwicklung und Führungsrolle in Europa begrüßt. Oben auf der Agenda steht Europas Sicherheit in allen Belangen: innen, außen, Information, Wirtschaft, Energie, Ernährung und Gesundheit. Infrastruktur, hierbei maßgeblich, bildet einen Schwerpunkt. „Infrastruktur funktioniert wie ein Wirtschaftskreislauf“, so Infrastrukturminister Dariusz Klimczak. „Der Infrastrukturminister ist wie Rom: Alle Wege führen hierher und wir bringen das Land nach vorn.“



„**Unser Ziel sind feste Beziehungen und Partnerschaften zwischen Polen und Deutschland in jedem Bereich.**“

DARIUSZ KLIMCZAK,
MINISTER FÜR INFRASTRUKTUR
POLEN

Stabile Infrastrukturausgaben unterstreichen Polens wirtschaftliche Errungenschaften, verbinden Märkte und ziehen ausländische Investitionen an. Verdeutlicht werden Polens Ambitionen durch die Planung des CPK als zentrale Verkehrsdrehscheibe, die für ein topmodernes nationales Transportsystem

Luft-, Schienen- und Straßentransport integrieren wird. Mit dem zwischen Warschau und Łódź geplanten neuen Flughafen und einem Hochgeschwindigkeitsschienennetz wird das CPK Polen als Tor zum regionalen und internationalen Handel positionieren.

Wirtschaftsprognosen spiegeln diese Dynamik wieder. Laut EU-Kommission wird Polens PIB 2025 um voraussichtlich 3,6 % wachsen, angetrieben von Privatkonsum und Investitionen, auch aus EU-Mitteln. Wesentlich ist dabei Polens Partnerschaft mit Deutschland, seit über 20 Jahren größter Handels- und Investitionspartner. Der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik zufolge entfallen 20 % der ausländischen Direktinvestitionen Polens auf Deutschland, ein Beleg für Dimension und Wichtigkeit bilateraler Beziehungen. „Unser Ziel sind feste Beziehungen und Partnerschaften zwischen Polen und Deutschland in jedem Bereich, einschließlich Infrastruktur“, sagt Klimczak. „Ein wichtiger Fokus liegt auf verstärkter Zusammenarbeit bei grenzüberschreitenden Projekten“, fährt er fort. Es sei immens wichtig, bestehende Verbindungen, wie zwischen Poznań

(Posen) und Berlin, zu vertiefen und neue zu schaffen. „Wir müssen Unternehmen beiderseits der Grenze Chancen für gemeinsame Projekte bieten.“

Polens Ausstrahlung als Investitionsziel geht über den großen Inlandsmarkt hinaus. Das Land hat die EU-Mitgliedschaft zur wirtschaftlichen Modernisierung strategisch genutzt – dank EU-Finanzhilfen in Transport, Energie und Digitalisierung. Initiativen wie der Kanal durch die Frische Nehrung, mit direktem Meereszugang für den Hafen Elbląg, zeigen, wie Polen seine Infrastruktur zum wirtschaftlichen und geopolitischen Vorteil wirksam einsetzt. Derweil schafft die erstarkende Rolle des Landes bei Verteidigung und Sicherheit Chancen in allen Wirtschaftsbereichen.

Vor diesem Hintergrund ist Polen im EY European Attractiveness Survey um 10 Plätze auf Platz 6 vorgerückt. Laut dieser Studie über die Anziehungskraft für Investoren profitiert das Land auch von makroökonomischen Trends wie Nearshoring und Lieferketten-Neuorganisation. „Polen ist ein hervorragendes Investitionsziel“, schließt Klimczak. „Unser Land bietet hohes geschäftliches Potenzial.“

■ PERSPEKTIVEN



Joanna Lech,
Direktorin,
The Centre for
EU Transport
Projects
(CEUTP)

„Ein effizientes Transportwesen und Infrastruktur sind für Wachstum maßgeblich.“

STOLZE PARTNER

SONDERWIRTSCHAFTSZONE KATTOWITZ

€1 million investieren
€400,000 in Steuern sparen

- 40% für große Unternehmen
- 50-60 % für KMU

KSSE
Katowice Special Economic Zone

Kontaktieren Sie uns! | +48 505 102 102 | www.ksse.com.pl

Stimmen aus der Branche

Infrastrukturentwicklung ist eine treibende Kraft hinter Polens wirtschaftlichem Wandel mit Chancen vor Ort sowie für Unternehmen und Investoren in Deutschland. Hier teilen polnische Top-Unternehmen ihre Erfolgsgeschichte und wesentliche Einblicke in das aktuelle Geschehen.

■ APSYS POLSKA



„Deutschen Investoren können wir ein exzellenter Kooperationspartner sein.“

Benoit Charles,
CEO, Apsys Polska

Apsys brachte moderne Freizeit- und Shoppingzentren mit Mischnutzung nach Polen, zunächst mit dem Corona-Pilotprojekt in Wrocław (Breslau) und später mit bedeutenden Vorhaben wie Manufaktura in Łódź, das eine baufällige Textilfabrik in ein Einkaufs- und Freizeitzentrum verwandelte. „Apsys konzentriert sich auf Stadtentwicklung mit Mehrwert für Bürger und Gemeinden“, sagt CEO Benoit Charles. Seitdem hat das Unternehmen seine Tätigkeit auf Wohnraum, Gastronomie und Verwaltungsdienste für eigene sowie Fremdimmobilien ausgeweitet. „Deutschen Investoren können wir ein exzellenter Kooperationspartner sein“, so Charles. „Wir bieten Effizienz, Flexibilität und volle Transparenz, besonders wichtig für Fonds und Firmen beim Markteintritt.“

■ DEVELOCITY



„Wir sind eine attraktive, sichere Wahl für Investoren.“

Krzysztof Barchanowski,
Mitgründer, Develocity

Develocity ist spezialisiert auf umfangreiche Wohnimmobilienvorhaben in bester Lage. Für das Firmenkonzzept steht mit über 200 Eigenheimen das Vorzeigeprojekt Nowe Planty, Teil des an den Voivodeship Park, Europas größten Stadtpark, angrenzenden Stadtgebiets. Die drei aktiven Unternehmensprojekte – Eigenheime, Apartments und Ferienanlagen – betonen Ansprüche an Nachhaltigkeit, Design und Architektur. So entsteht ein ansprechendes Szenario für Investoren. „Als Unternehmen mit Fokus auf Bau und Sicherung neuer Entwicklungschancen sind wir offen für internationale Investoren“, sagt Mitgründer Krzysztof Barchanowski. „Ohne ausstehende Darlehen oder Hypotheken sind wir eine attraktive, sichere Wahl für Investoren.“

■ CORDIA POLSKA



„Wir betrachten jedes einzelne Projekt als exzellente zukünftige Werbung.“

Tomasz Łapiński, Leiter Wohnraumentwicklung / Vorsitzender, Cordia Polska

Cordia Polska wartet mit einem umfangreichen Wohnbau-Portfolio in Polen, Ungarn, Rumänien, dem Vereinigten Königreich und Spanien auf, dazu Investment Holdings in Deutschland über den Immobilienpartner Argo. „Unser strategischer, wissensbasierter Investitionsansatz macht den Unterschied“, sagt Vorsitzender Tomasz Łapiński. Die Chancen auf Polens blühendem Wohnungsmarkt vor Augen, betreibt das Unternehmen in allen wesentlichen Bereichen aktiv Projekte, vom mittleren bis zum Premiumsegment. Langfristiges Renommee geht dabei über kurzfristigen Gewinn. „Jedes Vorhaben steht für unseren Qualitätsgedanken und schafft die Basis für weiteres Wachstum“, fährt Łapiński fort. „Wir betrachten jedes einzelne Projekt als exzellente zukünftige Werbung. Qualität sowie Kundenzufriedenheit genießen Vorrang.“

■ KATOWICE SPECIAL ECONOMIC ZONE



Rafał Żelazny,
Vorstandsvorsitzender, Katowice Special Economic Zone (KSSE)

Q: Welche Rolle spielt KSSE auf dem polnischen Markt?

KSSE ist Polens führende Sonderwirtschaftszone. Wesentliche Pluspunkte sind die strategische Lage im Herzen Europas, hervorragende Straßen-, Schienen- und Luftanbindung, eine starke Automobilbranche und eine hochent-

wickelte Ausbildungslandschaft.

Q: Welche Vision haben Sie für die Entwicklung von KSSE?

KSSE soll zur vorrangigen Anlaufstelle heimischer und ausländischer Unternehmen mit Investitionsabsichten in Polen werden, ein Katalysator zur Schaffung einer Firmenlandschaft, die zielorientiert Wissen und Erfahrungen austauscht.

Q: Wie ziehen Sie deutsche Investoren an?

Deutsche Investitionen sind und bleiben zentral für das KSSE-Wachstum. Öffentliche Hilfe steht bereit; z. B. erhielt ein deutsches Unternehmen bei einer Investition von € 1 Mio. bis zu 14 Jahre lang 400.000 € Steuerermäßigung.

■ RONSON DEVELOPMENT



Boaz Haim,
CEO, Ronson Development

Q: Was unterscheidet Ronson in der Branche?

Seit dem Start im Jahr 2000 hat Ronson über 15.000 Wohnungen übergeben, mit Grundstücksbestand für weitere 9.000. Stets befinden sich 1.500 bis 2.000 Wohnungen im Bau, bei strikter Qualitätskontrolle, Kundenfokussierung und effizienter Projektabwicklung.

Q: Was macht Ronson-Immobilien für deutsche Investoren attraktiv?

Ein Wohnungskauf in Polen ist eine starke Investitionsentscheidung, denn Wohnraumrenditen sind beträchtlich höher als in Westeuropa. Die Kunden in unserem Miasto Moje Projekt z. B. erzielten bis zu 8 % jährlich im Vergleich zu 2-3 % in Frankreich, Deutschland und Italien.

Q: Wie lautet Ihre Botschaft an Investoren mit Absichten in Polen?

Der polnische Immobilienmarkt bleibt lukrativ. Wer jetzt ans Investieren denkt, dem bieten sich große Chancen. Viele Kunden, die bereits ein Investitionsobjekt besitzen, haben zusätzliche Einheiten erworben und bestätigen sowohl Produktqualität als auch ihre positive Erfahrung.

Warum in Polen investieren?



Foto: Pixabay

Mit Polens Wirtschaftsaufschwung 2024 stieg das BIP um 2,9 % und für 2025 erwartet die EU-Kommission ein Plus von 3,6 %, eine Rückkehr zum langfristigen Wachstumstrend des Landes. Getragen vom robusten Arbeitsmarkt und steigenden, die Nachfrage antreibenden Löhnen, dürfte diese Wirtschaftsdynamik zudem von Verteidigungsausgaben, Energiewende und beträchtlichen EU-Mitteln gestützt werden. Aus Sicht der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung bedingt die kumulative Wirkung dieser Faktoren 2025

„eine steigende Investitionsnachfrage“.

Regierungspläne für den Ausbau erneuerbarer Energien auf 50 % der nationalen Energieversorgung umfassen etliche Maßnahmen zur Erleichterung von Brancheninvestitionen, darunter ein € 4,79 Mrd. schweres Finanzierungsprogramm für Offshore-Windparks und Änderungen im Regelwerk, um die Ansiedlung entsprechender Onshore-Anlagen zu vereinfachen. Derweil wird der in der EU, insbesondere Deutschland, erwartete Anstieg die Wirtschaft vor allem in Produktion und Export weiter beleben.

FOKUS AUF CTP INVEST

Business tätigen



“Wir liefern hochwertige Gebäude, durch rigorose hausinterne Überprüfungen - neben den üblichen.”

Piotr Flugel
Geschäftsführer, CTP Polen

CTP ist Europas größter börsennotierter Entwickler von Gewerbeimmobilien mit einem Netz aus Gewerbeparks von der Nordsee bis zum Schwarzen Meer.

Q: Wie ist CTP Polen strukturiert?

Wir betrachten unsere Tätigkeiten Entwicklung und Betrieb vernetzt. Entwicklung konzentriert sich auf Grunderwerb, Bau und Vermietung, während der Betrieb langfristigen Erhalt und Funktionstüchtigkeit der Gebäude gewährleistet. Ein weiteres

Geschäftsfeld bietet Kunden erneuerbare Energielösungen mit Solarmodulen, für mehr Nachhaltigkeit und geringere Kosten.

Q: Was zeichnet CTP auf dem Markt aus?

Mehrere Faktoren unterscheiden uns. An erster Stelle verfügen wir über eine äußerst stabile Finanzierung auf Gruppenebene anstelle projektspezifischer Finanzierung, womit wir uns sofort zu einem Projekt verpflichten können. Zweitens ermöglicht unser Know-how unabhängiges Projektmanagement. Und drittens liefern wir durch rigorose hausinterne Überprüfungen – neben den üblichen – hochwertige Gebäude.

Q: Wie lautet Ihre Strategie für Deutschland?

In Deutschland arbeiten wir z. B. mit Hermes Logistik und Hermes Autogroup, besonders an besserer Logistik. Wir haben das DIR-Portfolio mit 47 Standorten in insgesamt rund 1 Mio. m² übernommen. Zudem haben wir kürzlich in Deutschland 900.000 m² in bester Lage für € 160 Mio. erworben. Es handelt sich um den größten Grundstückskauf unserer Geschichte, dank innerstädtischer Lage ein bedeutender Meilenstein.

GRIFFIN CAPITAL PARTNERS



Maciej Dyjas, Geschäftsführender Partner und Miteigentümer

Investment- und Vermögensverwalter Griffin Capital Partners agiert für eine

Reihe von Fonds als Komplementär. Dank individueller Strukturierung von Abschlüssen über das professionelle Investorennetzwerk umfassen die Unternehmensinteressen Dienstleistungen für Immobilien, Energiewende, Verbrauchermarkt bis hin zu B2B. „Pro Abschluss investieren wir einen erheblichen Teil unseres Kapitals“, erläutert Maciej Dyjas, geschäftsführender Partner und Miteigentümer. „Unsere langfristige Perspektive macht den Unterschied.“

ECHO INVESTMENT



Nicklas Lindberg
CEO, Echo Investment

Auf Wohn- und Büroimmobilien spezialisiert, stehen Projekte wie

Browary (Warschau), Fuzja (Łódź) und Krakówita (Krakau) charakteristisch für Echo Investment, sie belegen das Bekenntnis zu nachhaltigem, integriertem Stadtraum. „Eine ‚Stadt in der Stadt‘ ist stets unser Ziel“, so CEO Nicklas Lindberg. „Von gastronomischer Vielfalt bis zu Unterhaltung macht dieser ganzheitliche Ansatz aus unseren Entwicklungen vibrierende urbane Anziehungspunkte.“



Verbindungen im Spitzentempo

PKP Intercity bietet Personenfernverkehr per Schiene in Polen mit Hochgeschwindigkeitsanbindung im Inland und an internationale Städte.



Janusz Malinowski,
Vorstandsvorsitzender, PKP Intercity

Der PKP-Entwicklungsplan 2030 umfasst erhebliche Investitionen in Schienenfahrzeuge, Digitalisierung und Kundenservice. An die Einführung hochmoderner Pendolino-Züge 2014 anknüpfend, schreibt das Unternehmen nun Modelle mit 300 km/h Spitzengeschwindigkeit für neue Verbindungen nach Posen, Berlin und Prag aus.

Q: Welche Ziele verfolgen Sie aktuell?

Der polnische Markt für den Schienenpersonenfernverkehr wird sich bis 2030 öffnen und PKP Intercity möchte sich darauf bestmöglich vorbereiten. Für 2030 planen wir rund 110 Mio. PKP-Fahrgäste (derzeit 80 Mio.). Dieser Anstieg muss vorrangig durch beträchtliche Investitionen in Schienenfahrzeuge begleitet und unsere Systeme für Vertrieb und Kundenservice müssen ausgebaut werden.

Q: Wie wichtig ist Interkonnektivität mit der EU?

Die Entwicklung der Schieneninfrastruktur und -verbindungen zur Verringerung der Reisezeiten fördert Mobilität und regionales Wachstum signifikant. Auch der internationale Austausch wird so gestärkt. Mobilität



Foto: PKP Intercity

„**Wir setzen ganz auf mehr Verbindungen zu Deutschland und zur Tschechischen Republik.**

ist ein Schlüsselfaktor für Entwicklung und wir setzen ganz auf mehr Verbindungen zu Deutschland und zur Tsche-

chischen Republik.

Q: Welche bedeutenden Chancen bietet die Branche?

Unsere Wettbewerber sind nicht andere Bahnbetreiber, sondern vor allem Pkw-, Bus- und Luftverkehr. Angesichts von Polens Größe kann die Schiene Inlandsflüge leicht ersetzen, im Fokus unserer Anstrengungen steht daher: Fahrgäste anziehen, die bisher mit Flugzeug oder Pkw reisen.

MÜNCHEN – WARSZAWA
1 Zugverbindung täglich

BERLIN – POZNAN – GDYNIA
1 Zugverbindung täglich

BERLIN – POZNAN – WARSZAWA
6 Zugverbindungen täglich

BERLIN – WROCLAW – KRAKOW – PRZEMYSL
3 Zugverbindungen täglich

Polen – Deutschland: Zwei Länder, eine Reise – fahren Sie mit uns!



Siehe unter intercity.pl

■ HAFEN STETTIN

Polens blühende Ostsee-Pforte

Der Vorsitzende des Seehafenamts Szczecin (Stettin) und Świnoujście (Swinemünde) erläutert die komplexe Rolle des Hafens dabei, die polnische Wirtschaft für stetiges Wachstum zu rüsten.



Jarosław Siergiej
Vorsitzender, Hafen Stettin

Q: Welche Rolle spielt der Hafen für die polnische Wirtschaft?

Wir sind einer der drei erstrangigen staatlichen Häfen Polens mit strategischer Bedeutung für unsere Volkswirtschaft und agieren im Rahmen eines Sondergesetzes, das unsere wesentliche Rolle im polnischen Hafensystem sowie bei der Wirtschaftsförderung unterstreicht.

Q: Wie lauten in Ihrer zweiten Amtszeit als Vorsitzender Ihre strategischen Prioritäten?

Zwei für uns bedeutsame Vorhaben sind der Bau eines Anlagehafens für Offshore-Windparks sowie eines Tiefwasser-Containerterminals, beide in Świnoujście. Zu-

dem fühlen wir uns der Senkung unseres CO2-Fußabdrucks verpflichtet und setzen durch Nutzung von Solar- und Windkraft auf erneuerbare Energien.

Q: Welche Chancen bietet der Hafen Investoren?

Mit moderner Infrastruktur sind wir für die Abfertigung größerer Schiffe und höherer Volumina gut positioniert und heißen Investoren, die Mehrwert schaffen und unsere Werte teilen, herzlich willkommen. Dank starker Anbindung ins Hinterland und Zugang zu allen im Ostseeraum verkehrenden Schiffstypen ist unser Hafen wachstumsorientiert aufgestellt.

■ HAFEN DANZIG

Danzigs maritime Zukunft gestalten

Als Vorsitzende des größten Hafens Polens und eines führenden Ostsee-Umschlagplatzes unternimmt Dorota Pyć sämtliche Wachstumsanstrengungen, um Danzig an der europäischen Spitze zu positionieren.



Q: Wo steht der Hafen derzeit auf dem Markt?

Im vergangenen Jahrzehnt ist der Hafen beständig gewachsen, das Frachtvolumen stieg 2013 bis 2023 um 167 %. Europaweit war der Hafen Danzig in der letzten Dekade der schnellstwachsende Seehafen, bei Umschlagdiensten stehen wir mittlerweile auf Platz Neun in Europa, Platz Sieben in der EU und Platz Zwei im Ostseeraum.

Q: Welche zukünftigen Wachstumspläne verfolgen Sie?

Zuallererst möchten wir nachhaltiger Hafen in Sachen Blue und Green Economy werden. Besonders wichtig ist unsere

„Zuallererst möchten wir nachhaltiger Hafen in Sachen Blue und Green Economy werden.“

Prof. Dorota Pyć,
Präsidentin & Vorstandsvorsitzende, Hafen Danzig

Öffnung für neue Güter einschließlich CO2-Abscheidung und -Speicherung sowie neue Technologien.

Wir träumen davon, den Hafen Danzig zur Energiedrehscheibe zu wandeln. Gerade angesichts turbulenter geopolitischer Verhältnisse regional und weltweit möchten wir wettbewerbsfähiger Energieknotenpunkt in unserem Teil Europas sein.

Polens neue Wirtschaft aufbauen

Von E-Commerce-Warenlagern zu grünen Bürogebäuden – Polens wirtschaftlicher Wandel befeuert die Nachfrage nach neuer Infrastruktur.

Laut Vorhersagen soll Polens Bauindustrie bis 2028 um durchschnittlich 3,5% p. a. wachsen, womit sich die Branche der gegenwärtigen Tendenz der polnischen Wirtschaft entgegenstellt. Neben umfangreichen Investitionen in Transport und erneuerbare Energien treiben branchenspezifische Bedürfnisse – wie die steigende Nachfrage nach Logistikkapazitäten durch wachsenden Onlinehandel – und der Trend zu Gebäuden mit modernen Umweltstandards den Markt voran. „Polens rasche Infrastrukturentwicklung, insbesondere bei Lagerräumen, hat einen hochmodernen nachhaltigen Markt geschaffen“, so Chris Zeuner, Co-CEO des Entwicklers 7R.

Zu den Herausforderungen der Branche zählen höhere Zinssätze, Inflation und Baukosten, die zu dem gedämpften Bild des Jahres 2024 beitrugen. Jedoch berichten Unternehmen zum Jahresende über einen erheblichen Aufwärtstrend bei Ausschreibungen und die grundlegenden Trends deuten auf ständiges Wachstum, sodass die Aussichten für Firmen und Investoren positiv bleiben. Wojciech Trojanowski, Vorstandsvorsitzender des Bauriesen STRABAG, hebt Vorhaben in Abfallmanagement und Energiewende als Bereiche mit Markteintrittschancen für deutsche Unternehmen hervor. „Polen ist ein attraktiver Markt“, sagt er, „und jede Branche hat etwas zu bieten.“



Foto: ICE Krakow Congress Centre, Expedia.



Foto: Goldbeck Parkhaus



Foto: Unsplash

■ GOLDBECK POLSKA

Innovation im Bau

Goldbeck, angesehen für systembasierte Bauweise, adaptiert sein Know-how an Polens aufstrebende Märkte für Datenzentren und Wohneigentum.



„In der europäischen Baubranche steht unser Goldbeck-System für wahre Innovation.“

Robert Gabrysiak
Geschäftsführer, Goldbeck Polska

Mit vier Niederlassungen sowie zwei weiteren in Planung ist Goldbeck polenweit präsent. Bekannt für sein urheberrechtlich geschütztes System, ist das Unternehmen auf mehrstöckige Parkhäuser, Logistikeinrichtungen und

Bürogebäude spezialisiert. „Wir verfügen über ein Konstruktionssystem für solche Einrichtungen und die nötige Erfahrung“, erklärt Geschäftsführer Robert Gabrysiak. Mittels hausinterner Bearbeitung sämtlicher Prozesse, Verwendung modularer Entwürfe und Aufrechterhaltung eigener Fertigungsstätten optimiert das Unternehmen Qualität, Effizienz und Materialeinsatz. „Diese Stimmigkeit ermöglicht schnelleren Bau und höhere Wirtschaftlichkeit, wodurch die Kunden ihre Gebäude schneller und zu wettbewerbsfähigeren Preisen erhalten“, fährt er fort. Nun bringt das Unternehmen seinen einzigartigen Ansatz mit steigender Nachfrage nach Datenzentren und Wohnungen in Polen zusammen und entwickelt zudem Schul- und Wohnungsbauvorhaben in Deutschland. Dazu Gabrysiak: „In der europäischen Baubranche steht unser Goldbeck-System für wahre Innovation.“

GOLDBECK

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

Mehr erfahren Sie unter [goldbeck.de](https://www.goldbeck.de)

CLIP GROUP



Agnieszka Hipś
Vorsitzende, Clip Group

Q: Was sind die wichtigsten Aktivitäten von CLIP Group?

Mit über 30-jähriger vielseitiger Logistik-erfahrung bietet CLIP Group Vertragslogistikdienste zur Belieferung von Montage, E-Commerce, Industrie und Markt. Beinahe zur Hälfte stammt unser Gesamtumsatz aus der Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen, darunter Mercedes und Volkswagen.

Q: Welche Rolle spielt Ihr Standort für die geschäftliche Attraktivität?

Unsere Kunden sind zumeist ausländische Firmen, die uns aufgrund unseres strategischen Standorts wäh-

len. Posen gilt allgemein als beste Logistikregion Polens mit ausgewogenem Warenfluss nach Westeuropa und wettbewerbsfähigen Kosten für Auslandslieferungen.

Q: Wie lauten Ihre strategischen Prioritäten?

Unser Schwerpunkt liegt auf dem Übergang zu CO2-freier Logistik mit Lösungen für langfristige stabile, kontrollierte Geschäftskosten. Seit 2019 wandelt sich das Unternehmen vom herkömmlichen Logistikanbieter zum ganzheitlichen Dienstleister in Form eines „Logistikdorfes“ mit 300 Hektar Grundstücksfläche und 700.000 m² Lagerraum.

Q: Was unterscheidet CLIP?

Durch Erzeugung und Vermarktung unseres eigenen Stroms halten wir die Energiekosten unter Kontrolle und sind weniger anfällig für Marktveränderungen. Wir unterstützen Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit durch Entkarbonisierung.

7R

Ein neues Logistikmodell

7R gehört zu Polens führenden Logistikentwicklern. Steigende Infrastrukturinvestitionen in Polen lassen das Unternehmen erheblich expandieren.



Michał Białas und Chris Zeuner
CEOs, 7R

7R setzt auf klare Prinzipien: Menge, Zustand, Ort, Zeit, Kunde, Preis und Produkt – alles passt. „Unseren Kunden genau zuzuhören – das ist unser Ansatz“, so Co-CEO Chris Zeuner. „Auch wenn wir zu Polens Top-Logistikentwicklern zählen, bleiben wir dank unserer Größe beweglich und reaktionsstark.“

Die kürzliche 200-Millionen-Euro-Investition des nordischen Riesen Nrep hat 7R zusätzliche Finanzkraft für sein einzigartiges Partnerschaftsmodell verliehen, mittels dessen zusammen-

mit Partnern in Projekte investiert wird und gemeinsame Finanzinteressen entstehen. „Als einziger Entwickler bieten wir dieses Modell in Polen, was uns eng mit Investoren und Pächtern verbindet“, erläutert Zeuner.

Trotz beeindruckenden Wachstums schätzt 7R Flexibilität, bei der Reaktion auf Kundenbedürfnisse wie der Nutzung von Marktchancen. „Wir expandieren aktiv nach Westen mit laufenden Projekten in Poznań (Posen) und Wrocław (Breslau)“, merkt Co-CEO Michał Białas an. „Derzeit können wir über 4 Mio. m² Boden erschließen, mit diversen Optionen für unsere Kunden – von großen Blocks am Stadtrand bis zu kleineren städtischen Einheiten. Diese Reichweite und Flexibilität belegen unseren einzigartigen Ansatz und stärken unsere kontinuierliche Wachstumsposition.“

clip group LEADER IS ONLY ONE

CLIP Intermodal Terminals

www.clip-group.com

Map locations: Swarzędz, Małaszewicze, Zabrze, Dąbrowa Górnicza

7R www.7Rsa.pl

IHR TOR ZU EFFIZIENTERER LAGERHALTUNG

Mietern stellt 7R in Grenznähe zu Deutschland effiziente, hochspezialisierte Lageroptionen bereit – kostengünstige, umweltfreundliche Nutzerlösungen bei niedrigeren Transportkosten.

Investoren bietet 7R dank Co-Investment stabile, risikoadäquate Erträge – und bringt als einzigartiger Entwickler mittels beträchtlicher Investitionen gemeinsam mit JV-Kapitalpartnern Interessen zusammen.

Beyond Warehouse.

Map locations: Hamburg, Berlin, Wrocław, Poznań, etc.

INFRASTRUKTUR

■ CFE POLSKA



Foto: CFE Polska

CFE Polska lässt sich von der Bauweise „Bauen für immer“ leiten, die gegenwärtigen Bedarf mit dem künftigen Gesellschaften und Generationen zusammenbringt. Auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung fokussiert, möchte das Unternehmen mit innovativen Lösungen den CO₂-Fußabdruck verringern und Renovierung statt Abriss fördern. „Nachhaltiges Bauen schafft eine bessere Umwelt für die Zukunft“, so CEO Bruno Lambrecht.

Mittlerweile agiert CFE Polska in diversen Bereichen: Industrie, Logistik, Wohnraum und neuerdings Freizeitprojekte, darunter Familienparks und Hotels. „Innerhalb jedes Sektors sind Fachteams tätig, die bereichsspezifisches Know-how und Qualität gewährleisten“, fügt Lambrecht hinzu. „CFE Polska steht als verlässlicher Partner für jedes Investitionsvorhaben bereit.“



CFE Polska steht als verlässlicher Partner für jedes Investitionsvorhaben bereit.

Bruno Lambrecht,
CEO, CFE Polska

■ HILLWOOD POLSKA

Auf Erfolg bauen

Hillwood, Spitzenanbieter für Immobilieninvestment und -entwicklung, ist bekannt für sein vielfältiges Portfolio in Nordamerika und Europa.



„Unsere Priorität sind neue Projekte in bester Lage.“

Hubert Michalak
Geschäftsführer, MOEL & Stellvertretender Vorsitzender, Hillwood Polska

Q: Wie lautet Hillwoods Geschäfts-ethos?

Hillwood ist mehr als ein Entwickler – als Investor setzen wir auf optimierten Kapitaleinsatz bei Gewerbeimmobilien. Unser Engagement ist nicht langfristig; wir kaufen, entwickeln, investieren mit

Partnern, fassen Immobilien zusammen, schaffen Portfolios und verkaufen an institutionelle Investoren, alles mit Fokus auf stabile, ertragreiche Vermögenswerte.

Q: Welche Strategie verfolgen Sie für Polen?

Im vergangenen Jahrzehnt haben wir dort mehrere erfolgreiche Veräußerungen abgeschlossen und reinvestieren, stets neue Chancen im Blick, in Neuvorhaben. Anfänglich lautete die Strategie, in vorhandene, ertragreiche Vermögenswerte zu investieren, gemeinsam mit einheimischen Entwicklern mit lokaler Expertise. Beim Eintritt in andere europäische Märkte ist unser Ansatz ähnlich. Vor einigen Jahren z. B. gingen wir in Partnerschaft mit lokalen Entwicklern auf den britischen Markt. Im letzten November vereinten wir unsere Kräfte mit einem solchen Entwickler, der nun zu Hillwood UK gehört und dessen Team Industrielogistik-Projekte jeder Art zu managen weiß.

■ ADC SP. Z O.O.



Bogusław Andrzej Paciorek,
CEO, ADC Sp. z o.o.

ADC bietet Ingenieurs-, Beschaffungs- sowie Baudienstleistungen und verbindet hohe Kompetenz mit der Beweglichkeit und dem persönlichen Touch eines Familienunternehmens.

Q: Wie setzt sich ADC von der Konkurrenz ab?

Wir verbinden Entwurf und Projektmanagement mit Know-how wie Grundstückssuche und -analyse, technische Expertise und Claim Management. Unsere interdisziplinären Teams sind in effizienter Zusammenarbeit geschult, für den Projekterfolg.

Q: Wie erreichen Sie konstantes Wachstum?

Trotz globaler Herausforderungen haben wir durch Kapazitätsaufbau zur Bewältigung diverser Projekte über 20 % durchschnittliches Wachstum erreicht. Entwurf und Baumanagement, die je gut hälftig den Ertrag erwirtschaften, sind ausgeglichen.

Q: Welchen Ansatz verfolgen Sie auf dem deutschen Markt?

Wir arbeiten enger mit unserem deutschen Partner Drees & Sommer zusammen, mit dem wir Projekte in Polen realisieren und dies allmählich auf Deutschland ausweiten. Als Brücke fungiert unser fließend polnisch-, deutsch- und englischsprachiges Team. Deutschen Investoren erleichtern wir den Schritt nach Polen – derzeit 90 % unseres Geschäfts – und polnischen Kunden ihre Tätigkeit in Deutschland.

Industrial Park Poland-Konin
135 ha, 200 MW+

H HILLWOOD®

PERFECT BASE FOR YOUR INDUSTRIAL GROWTH IN POLAND

Strategically located, fully prepared land and infrastructure tailored for large-scale industrial investments

Industrial Park Nidzica
115 ha, 50 MW+

Spitzenklasse

Panattoni, Europas größter Entwickler von Industrieimmobilien, bietet Direktinvestitionschancen in Logistik- und Industrieanlagen auf dem gesamten Kontinent.

Seit acht Jahren dominiert Panattoni als europäischer Logistikentwickler mit bislang über 22 Millionen bereitgestellten Quadratmetern. In Polen wurde das Unternehmen 2005 gegründet. Hohes Wachstumspotenzial und niedrigere Entwicklungskosten bilden einen Idealmarkt für eine Entwicklungsfirma mit Schwerpunkt Fertigung, Logistik und E-Commerce. „In Polen haben wir in unserer Firmengeschichte die meiste Fläche geschaffen“, erläutert Robert Dobrzycki, CEO und Miteigentümer. „Über 50 % der dortigen Lager- und Fertigungseinrichtungen stammen von uns.“

In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben sich Panattonis Interessen kontinuierlich über den europäischen Kontinent und darüber hinaus ausgeweitet. Rasch entwickelte sich Deutschland zum zweitwichtigsten Markt, denn dank seiner Nähe und Effizienz wurde Polen zum unverzichtbaren Lieferanten – die enge



Foto: Mercedes-Benz AG ICC in Bischweier, Deutschland

Zusammenarbeit der Länder ist wesentlicher beiderseitiger Erfolgsfaktor. Jüngst beruhte das Firmenwachstum erheblich auf E-Commerce, der nach wie vor ein hohes langfristiges Potenzial birgt, jedoch wirkt sich der Trend zu Nearshoring ebenfalls auf die Branche aus, da Unternehmen danach streben, ihr Geschäft der Kundschaft anzunähern. „Unser Ansatz ist strategisch“, so Dobrzycki. „Vorrangig ist die Schaffung einer stabilen Plattform, die signifikante Flächen bereitstellt, Kund:innen sowie Investierende weltweit unterstützt und fundiertes Fachwissen vor Ort fördert.“

INTERVIEW

CEO und Miteigentümer Robert Dobrzycki teilt seine Gedanken zu Panattonis Erfolgsfaktoren und beschreibt seine Ambitionen für die Zukunft des Unternehmens.



„Global konzentrieren wir uns auf die Expansion in unterrepräsentierte Bereiche.“

Robert Dobrzycki, CEO & Miteigentümer Panattoni Europe

Q: Was unterscheidet Panattoni von der Konkurrenz?

Wir sind ein großes, globales Unternehmen in Privatbesitz. Davon profitieren Kund:innen wie Investierende, da wir ihnen Zugang zu vielfältigen Geschäftschancen, internationale Reichweite und diversifizierte Investitionsmöglichkeiten verschaffen.

Q: Auf welche Wachstumsbereiche zielt Panattoni?

Global konzentrieren wir uns auf die Expansion in unterrepräsentierte Bereiche, besonders in Westeuropa und Asien. Kürzlich wurden wir in Saudi-Arabien aktiv und denken auch an VAE, zugleich wachsen wir in Indien stetig und dehnen uns weiter nach Osten aus.

Q: Warum ist der deutsche Markt für Panattoni wichtig?

Wir schätzen Deutschland als strategischen Markt. Es ist eine große, viel-

fältige und reiche Volkswirtschaft mit außergewöhnlicher Infrastruktur, bedeutenden Häfen und hohem Konsum. Seine zentrale Lage in Europa macht es zur wichtigen Drehscheibe.

Q: Welche Chancen bietet Panattoni Investoren?

Wir priorisieren strategische, langfristige Partnerschaften mit Kund:innen und Investierenden unter Vermeidung opportunistischer Einmaltransaktionen. Dabei setzen wir auf Vertrauen und Wertigkeit bei Beständigkeit und Zuverlässigkeit auf all unseren Märkten.

NEWPORT FUND
BY
PANATTONI

**Mit dem Marktführer
in die besten Industrie- und
Logistikprojekte Europas investieren**

www.newportlogisticsfund.com

Newport Logistics Fund, 28, Boulevard d'Avranches
L-1160 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg

Immobilienmarkt boomt

Die starke Entwicklung der polnischen Immobilienbranche hat europaweit unter Investoren Aufmerksamkeit erregt – und zeigt wenig Anzeichen einer Abschwächung.

Die jüngste Entwicklung auf Polens Immobilienmarkt spiegelt den raschen Wandel des Landes wieder. Ganz oben steht Wohnraum, laut Reuters mit einem Anstieg der Immobilienpreise um 26 % in zwei Jahren, einer der schnellstwachsenden Wohnraummärkte Europas, im Gegensatz zum benachbarten Deutschland, wo die Preise im selben Zeitraum um 12 % fielen. Die steigenden Wohnraumpreise in Polen werden von höheren verfügbaren Einkommen, fortgesetzter Erschließung und Regierungsinitiativen wie Darlehensvergünstigungen angetrieben. Laut Schätzungen des Warsaw Business Journal fehlen 2 bis 3 Mio. Wohneinheiten – optimale Marktaussichten! „In den letzten 5 Jahren wurden in Warschau über 100.000 neue Wohnungen

fertiggestellt und fast alle sind belegt“, so Waldemar Wasiluk, Vize-Vorsitzender des Wohnraumentwicklers Victoria Dom. „Ein Beleg für die Marktstärke.“

„Wir betrachten den polnischen Markt jetzt als einen Spezialisten für Hochhäuser und Projekte.“

JAROSŁAW ZAGÓRSKI,
GESCHÄFTSFÜHRER,
GHELAMCO POLEN

Polens Wirtschaftsentwicklung bedingt auch eine weiterhin robuste Nach-



Foto: Karimpol



Foto: Victoria Dom



Foto: Unsplash

frage nach hochwertigen Büroräumen, insbesondere in zentraler Innenstadtlage, wobei Neubauaktivitäten durch hohe Entwicklungskosten und zu wenig verfügbaren Grund in bester Lage ge-

dämpft werden. Gleichmaßen befeuert das Wirtschaftswachstum die Nachfrage in Einzelhandel und Industrie, mit Fachmarktzentren und Lagereinrichtungen an der Spitze.

■ FOKUS AUF KARIMPOL

Polens Skyline gestalten

Karimpol Polen ist ein Immobilienunternehmen der Karimpol Group, 1991 gegründeter europäischer Entwickler von Gewerbeimmobilien, spezialisiert auf Büros, Einzelhandel und Mischnutzung.



Szymon Zduńczyk
Geschäftsführer, Karimpol

Q: Wo liegt Ihr geografischer Schwerpunkt?

In erster Linie agiert Karimpol auf vier Märkten: Österreich, Slowakei, Tschechien und Polen. In Polen konzentrieren wir uns ausschließlich auf Bürogebäude. Derzeit befinden sich neun Vorhaben mit über 200.000 m² Brutto-Mietfläche in der Vollendung. Unser Vorzeigeprojekt Skyliner (Warschau) umfasst 49.000 m² zzgl. eines zweiten Abschnitts mit weiteren 24.000 m², das größte Projekt in

Karimpols Firmengeschichte.

Q: Was macht Karimpol einzigartig?

Wir sind anerkannt für Spitzenqualität bei Verarbeitung, Architektur und Effizienz. Dieser exzellente Ruf bestimmt unsere Arbeit.

Q: Wie treiben Sie Innovation voran?

Derzeit führen wir ein in Österreich und der Slowakei bereits überaus erfolgreiches neues Konzept in Polen ein. Es kombiniert hochwertige Dienstleistungs- und Fertigungsbereiche mit Einzelhandelsflächen zuzüglich Büros, zugeschnitten auf internationale sowie mittlere Unternehmen, die Räumlichkeiten in Stadtnähe benötigen.

Q: Wie entwickelt sich Karimpol?

Zwar bleiben Büros unser Kerngeschäft, jedoch expandieren wir mit dem Erwerb eines Solarparks in den Energiesektor.

KARIMPOL GROUP OF COMPANIES

SETTING THE BENCHMARK IN CEE REAL ESTATE DEVELOPMENT

WWW.KARIMPOL.COM

Perspektiven

Führende Köpfe aus Polens florierender Immobilienbranche teilen Einblicke in die aktuelle Marktentwicklung.

■ VICTORIA DOM

Dank seines Fokus auf für jedermann erschwinglichen Qualitätswohnraum verbucht Victoria Dom, Polens größter Wohnimmobilienentwickler in Familienbesitz, auf dem Kernmarkt Warschau mittlerweile rund 10 % Marktanteil. Mit der strategischen Ausrichtung auf in fünf bis zehn Jahren blühende Neubaugebiete richtet sich das Unternehmen vornehmlich an junge Käufer, bietet jedoch auch größere Optionen für Familien, alles im Einklang mit seinem kompakten Design. „Wir setzen auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mit bezahlbarem Wohnraum“, so Vize-Vorsitzender Waldemar Wasiluk, „und dieser Ansatz liefert Ergebnisse. Im letzten Jahrzehnt haben wir den Markt beständig überrundet und zählen nun zu den führenden Anbietern Polens.“



„**Wir haben den Markt beständig überrundet, zählen nun zu den führenden Anbietern Polens.**

Waldemar Wasiluk,
Vize-Vorsitzender,
Victoria Dom

■ JLL POLSKA

JLL Polska, ein Hauptplayer in Polens lebhafter Immobilienbranche, betreut Kunden bei Erwerb, Errichtung, Entwicklung und Investition in sämtlichen Anlagekategorien. Das Unternehmen nutzt einheimisches Know-how sowie die Vorteile seines internationalen Netzwerks. Anerkannt für langfristige Kundenbeziehungen, machen u. a. hohe Investitionen in Daten den Unterschied. „Wir verbessern ständig unsere Fähigkeiten in der Kundenberatung“, erläutert CEO Mateusz Bonca. Mit einem Marktdefizit von rund 2 Mio. Wohneinheiten bietet die Branche hohes Potenzial. „Die Renditen polnischer Immobilienwerte sind attraktiver als in Berlin oder Frankfurt“, fügt Bonca hinzu. „Wir bleiben ein spannender Ort für Investitionen.“



„**Wir verbessern ständig unsere Fähigkeiten in der Kundenberatung.**

Mateusz Bonca
CEO, JLL Polska



■ FOKUS AUF SKANSKA POLEN

Skanskas Stärke in Polen

Skanska zählt zu den größten Immobilienentwicklungs- und Baugesellschaften weltweit.



„**Unser Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und Ausstattung zahlt sich aus.**“

Katarzyna Zawodna-Bijoch
Vorsitzende & CEO, Skanska
Commercial Development Europe

Q: Wo steht Skanska auf dem polnischen Markt?

Seit 1987 sind wir als einer der ersten West-Investoren in der Region aktiv, womit wir uns in eine Spitzenposition brachten – insbesondere bei Bürogebäuden, wo wir der größte gewerbliche Anbieter sind mit Schwerpunkt auf nachhaltige, hochwertige, robuste Projekte an erstklassigen, zentralen, gut angebundenen Standorten.

Q: Was unterscheidet Sie?

Unser Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und Ausstattung zahlt sich aus. Unsere Projekte fußen auf stadtplanerischen Ideen, um Menschen Raum zum Leben, Arbeiten und Zusammenkommen zu geben. Unser Design betont durchdachte Details, die in der Summe ein warmes, einladendes Ambiente ergeben.

Q: Welche Zukunftschancen haben Sie erkannt?

Wir bereiten uns auf den Markteintritt für studentisches Wohnen vor. Die Studentenunterkünfte liegen weit unter westlichem Niveau, weshalb hier eine erhebliche Lücke mit Wachstumschancen besteht.

SKANSKA

There are offices,
and there is Studio.

Explore our newest project in Warsaw and full CEE portfolio.

