

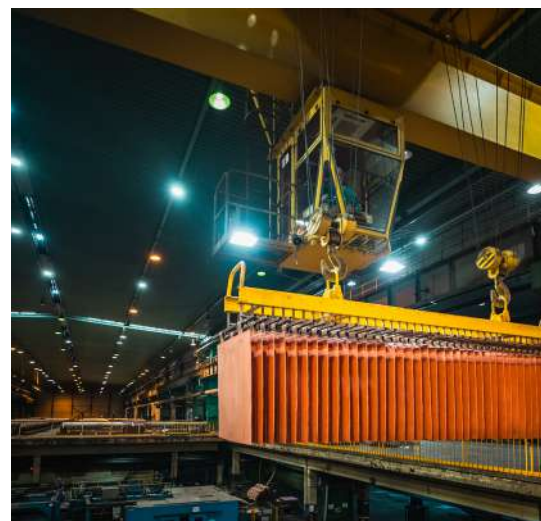
Polen

MOTOR FÜR EUROPAS WACHSTUMSBRANCHEN

Global FDI
REPORTS

As published in erweiterte Version:
DIE WELT

Juli 2026



02 | WIRTSCHAFT
IM ÜBERBLICK

04 | IN POLEN
INVESTIEREN

10 | DEUTSCHLANDS
LOGISTIK-
PARTNER

14 | FÜHRENDE
STIMMEN
POLENS

GLOBAL FDI REPORTS PODCASTS



BEILAGE ZU DIE WELT



Foto: HB Reavis

Europas strategisches Kraftwerk

In Zeiten europäischer Zersplitterung wird Polen zu einer kontinentalen treibenden Kraft.

In einer Zeit, in der Europa sein Wirtschaftsmodell und den Umgang mit Energie, Industrie, Sicherheit und Widerstandskraft neudenken muss, gilt Polen als eine der einflussreichsten Nationen des Kontinents. Jahrzehntlang wurde das Land im Hinblick auf Konvergenz betrachtet – als schnell wachsende, zu Westeuropa aufschließende Wirtschaft Mitteleuropas –, doch dies ist, da Polen zum strategischen Zukunftsanker für Europa wird, überholt. Angesichts von Herausforderungen wie internationale Konflikte, Neugestaltung globaler Lieferketten, schärferer geopolitischer Wettbewerb und wachsende Notwendigkeit demokratischer Allianzen ist Polen einzigartig gerüstet.

2025 übertraf die nationale Wirtschaftsleistung 1 Billion Dollar – ein symbolischer, struktureller Meilenstein einer der erfolgreichsten Transformationen weltweit. Wenige Länder bewiesen in den letzten drei Dekaden ein so nachhaltiges Wachstum und eine solche Robustheit wie Polen. „Diesen Erfolg verdanken wir Unternehmertegeist, Mut und Kreativität“, sagte Ministerpräsident Donald Tusk im

Mai unter Hinweis darauf, der polnische Durchschnittsbürger sei heute dreimal so wohlhabend wie 1989.

Ebenso wichtig ist die enge Partnerschaft mit Deutschland, von der beide profitieren. 1990 betrugen deutsche Exporte nach Polen wenige Milliarden Euro; 2025 erreichten sie € 96,9 Mrd., ein Plus von 6,5 % gegenüber dem Vorjahr. Im gleichen Zeitraum verzeichnete der bilaterale Handel mit Deutschland € 180 Mrd., gestützt durch das Rekordwachstum der ersten Jahreshälfte – so wurde Polen zum fünftgrößten Handelspartner Deutschlands und schloss die Lücke zu Frankreich auf Platz vier. „Unsere Beziehungen zu Deutschland sind außerordentlich gut“, so Tusk beim Berliner Gipfel mit Bundeskanzler Friedrich Merz im Dezember 2025. In seiner Rede wiederum lobte Merz beide Länder als „unverzichtbare Partner“.

Polens Aufstieg ist mehr als eine Geschichte von Handel und BIP-Wachstum. Während Europa über globale Wettbewerbsfähigkeit debattiert, liefert Polen Antworten – indem es die Industrieproduktion steigert, in die Energiewende investiert, Infrastruktur modernisiert, Logistik-

kapazitäten ausbaut und Technologie- und Verteidigungsökosysteme in beispiellosem Tempo stärkt.

So zeigt sich ein Land an der Schnittstelle von Prioritäten, die die neue Weltwirtschaft formen: Umstrukturierung der europäischen Energiesysteme, Ausweitung der NATO-Ostflanke, Reindustrialisierung des Kontinents, Wettlauf um Technologiesouveränität und dringende Diversifizierung der Handelswege. Dank Polens Einfluss in diesen Bereichen ist das Land für Investoren sowie für Entscheidungsträger, führende Industrievertreter und Politstrategen weltweit bedeutsam.

All dies wird getragen von einer durch Widerstandskraft, Solidarität und tiefes Verständnis für den Wert von Freiheit geprägten Gesellschaft, besonders wichtig in einer Zeit, in der sich Länder weltweit mit Polarisierung, politischer Unsicherheit und Fragen rund um Identität und Zusammenhalt auseinandersetzen.

Insbesondere Europa steht vor einer entscheidenden Herausforderung: Wie lässt sich wirtschaftliche Offenheit mit strategischer Sicherheit, Innovation mit sozialer Stabilität, nationale Identität mit grenzüberschreitender Zusammenarbeit und Wettbewerbsfähigkeit mit Demokratie vereinbaren? Polens Erfahrung mit diesem Spannungsfeld unter Wahrung von Wachstum, Stabilität und Souveränität bietet Orientierung. „Wir müssen stets entschlossen



”

Unsere Beziehungen zu Deutschland sind außerordentlich gut.“

DONALD TUSK,
MINISTERPRÄSIDENT
VON POLEN

STOLZE PARTNER

SKANSKA

 **JET STORY**

und unermüdlich jene Werte verteidigen, die uns im tiefsten Sinne des Wortes menschlich machen“, sagte Tusk in seiner Rede auf der Impact'26-Konferenz in Posen. Diese zivilisatorische Dimension könne letztlich einer der größten strategischen Trümpfe des Landes sein.

Nicht nur seine Vergangenheit, auch seine Marschrichtung bestimmt Polens Zukunft. Als G20-Volkswirtschaft und wichtiges NATO-Mitglied besitzt das Land hohen geopolitischen Einfluss. Als Logistik- und Infrastrukturnotenpunkt zwischen West- und Osteuropa steht es im Zentrum der kontinentalen Reindustrialisierung und als aufstrebende Kraft in Technologie und Verteidigung prägt es aktiv die entscheidenden Branchen des kommenden Jahrzehnts.

Wenige Länder bewiesen in den letzten drei Dekaden ein so nachhaltiges Wachstum und eine solche Robustheit wie Polen.

Dieser Ehrgeiz baut zum Teil auf den Erfolg des Bildungswesens. Polen bietet einen der größten Pools an Ingenieuren und Wissenschaftlern Europas und seine Universitäten bringen innovative Unternehmen hervor, in fortschrittlicher Fertigung, Deep Tech, Cybersicherheit, KI, Biotechnologie, Logistik, digitaler Infrastruktur. Das Land ist Heimat einer wachsenden Zahl weltweit wettbewerbsfähiger Erfolgsgeschichten wie InPost, die zeigen, dass Polen nicht nur Innovationen skalieren, sondern auch Weltklassefirmen schaffen kann.

Zugleich stehen Anbieter wie NanoGroup und CTHINGS.CO stellvertretend für eine neue Unternehmergeneration, die Polen als Technologie- und Innovationszentrum festigen. Da sich Regierungen und Firmen zunehmend um Cybersicherheit, robuste Infrastruktur und die Kontrolle über sensible Daten sorgen, hat CTHINGS.CO eine unabhängig von großen Hyperscalern wie AWS, Google Cloud oder Microsoft Azure funktionierende Software entwickelt – damit Kunden Systeme auf privater Infrastruktur oder dedizierten Servern bereitstellen, bei voller Kontrolle über den Datenspeicherort. In einer vom Cyber Resilience Act, NIS2 und höheren Anforderungen an Datenhoheit gekennzeichneten Ära bringt dies einen

greifbaren Wettbewerbsvorteil.

Jenseits wirtschaftlicher und technologischer Fortschritte hat Polen einen ebenso beträchtlichen geopolitischen Sprung vollzogen. Der Ukraine-Konflikt hat das Land zu einem der wichtigsten logistischen, humanitären, militärischen und diplomatischen Knotenpunkte Europas und zum zentralen Tor zwischen West- und Osteuropa sowie dem gesamten transatlantischen Bündnis gemacht. Diese Positionierung hat Investitionen in Verkehrsinfrastruktur, Häfen, Schienenverbindungen, Energie und Verteidigung beschleunigt und die Rolle strategisch wichtiger Anlagen gestärkt.

So hat sich der Hafen von Danzig zu einem wichtigen Logistik- und Energieknotenpunkt entwickelt, während Anbieter wie Raben Group für das kontinentale Logistik-Ökosystem an Bedeutung gewannen. Ebenso ist Kupferproduzent KGHM Polska Miedź als wichtiger Lieferant von für Elektrifizierung und Industriewandel unerlässlichen Rohstoffen bedeutender geworden. Dazu kommen Polens aufkeimende Nuklearambitionen, angeführt von Polskie Elektrownie Jądrowe, als Bekenntnis zu langfristiger Energiesicherheit.

Heute beweist Polen, dass Souveränität und Zusammenarbeit erfolgreich koexistieren können. Polen ist nicht mehr einfacher Nutznießer der Integration, sondern immer einflussreicher als Land, dessen wirtschaftliches Gewicht, geografische Lage, demokratische Institutionen und industrielle Ambitionen das europäische Zukunftsprojekt mitgestalten.

FAKTEN IM ÜBERBLICK POLEN

BEVÖLKERUNG: 38 MIO.

An sechster Stelle in der EU.

BIP: 1 BILLION US\$

Eine der schnellstwachsenden Volkswirtschaften Europas, ausgehend von US\$ 67 Mrd. im Jahr 1989.

€ 180 MRD. HANDEL MIT DEUTSCHLAND

Polen ist Deutschlands fünfgroßter Handelspartner.

SEIT 2004 EU-MITGLIED

Größte Volkswirtschaft der Beitrittsländer von 2004.

FLÄCHE: 312.000 KM²

Größer als das Vereinigte Königreich, vergleichbar mit der Größe Italiens.



Foto: Shutterstock



Foto: Grupa PTWP



Foto: Shutterstock

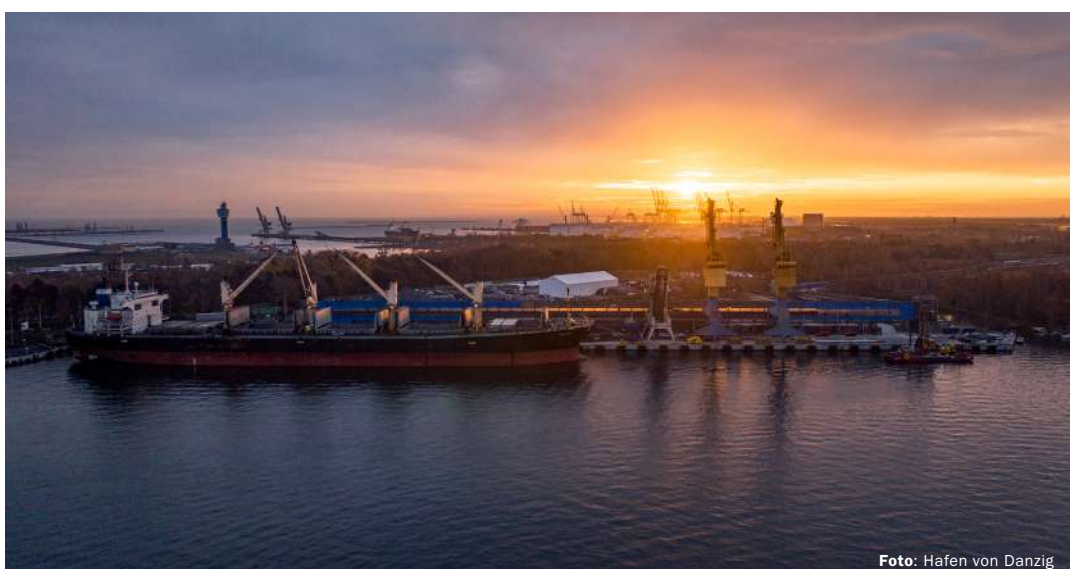


Foto: Hafen von Danzig

Warum in Polen investieren

Infrastruktur, Verteidigung und Energiewende machen Polen für Investoren attraktiv.

Polens Wirtschaft gehört zu den schnellstwachsenden Europas. Laut neuesten Daten der Europäischen Kommission wuchs das BIP 2025 um 3,6 %, mit einer Prognose von 3,5 % für 2026, gestützt durch Binnennachfrage, höhere öffentliche Investitionen und schnellere Bereitstellung von EU-Mitteln. In Verbindung mit einem gezielten nationalen Energiewendeplan, einer strategisch günstigen Lage und wachsendem internationalem Einfluss bietet Polen Investoren bedeutende Chancen in Energie, Infrastruktur, Verteidigung, Technologie und Industriemodernisierung.

Im Mai hob Ministerpräsident Donald Tusk das Ausmaß des Wirtschaftsaufschwungs hervor. „1989 hatte unsere Wirtschaft einen Wert von rund US\$ 67 Mrd. jährlich. Dieses Jahr haben wir die 1-Billion-Dollar-Marke geknackt“, sagte er auf der Impact’26-Konferenz in Posen. „Wir sind das schnellstwachsende Land Europas. Wir sind die ehrgeizigste Nation Europas.“

Polens Investitionsagenda spiegelt diese Ambitionen wider. Aus dem EU-Aufbau-

und Resilienzfonds wurden über € 34 Mrd. für Projekte bereitgestellt, von Verbesserungen in Gesundheitswesen und Digitalisierung bis hin zu grünen Initiativen und Verkehrsmodernisierungen. Bei Infrastruk-

Die Regierung treibt Großprojekte voran, wie den geplanten Port Polska, einen der größten multimodalen Verkehrsknotenpunkte Europas.

turen treibt die Regierung Großprojekte voran, wie den geplanten „Port Polska“, einen der größten multimodalen Verkehrsknotenpunkte Europas, der einen neuen zentralen Flughafen, Hochgeschwindigkeitszugverbindungen sowie Logistikinfrastruktur vereinen soll. Im Verteidigungsbereich berichtete Reuters im Mai 2026, Polen werde im EU-SAFE-Programm militärische Ausrüstung im Wert von rund € 23,6 Mrd.



Foto: Shutterstock

finanzieren, wovon über 10.000 polnische Firmen profitieren dürften.

Der vielleicht bedeutendste Wandel geschieht im Energiesektor. Das traditionell kohleabhängige Polen setzt bei seiner Energiewende auf Langzeitinvestitionen in erneuerbare Energien, Kernkraft, Stromnetzausbau, Bergbaurestrukturierung und Kraftwerkmodernisierung. Von zentraler Bedeutung sind hier die dem Ministerium für Staatsvermögen unterstellten Energieunternehmen, die – jedes einzeln – in den kommenden Jahren Investitionen von je mehr als € 20 Mrd. planen. „Das ist keine allmähliche Verbesserung, sondern ein Strukturwandel“, so Minister

Wojciech Balczun. „Die Energiewende ist für die Sicherheit und langfristige Wettbewerbsfähigkeit Polens maßgeblich.“

Polen, bereits sechstgrößte EU-Volkswirtschaft, setzt für künftiges Wachstum auf seine strukturellen Stärken, darunter ein großer Binnenmarkt, ein aufstrebender Finanzdienstleistungssektor, tiefere Kapitalmärkte und qualifizierte Arbeitskräfte. Gestützt durch wachsende politische, wirtschaftliche und zwischenmenschliche Beziehungen zu Deutschland und anderen europäischen Volkswirtschaften bietet Polen Investoren einen Markt, auf dem nationale Prioritäten in langfristige Nachfrage münden.

PERSPEKTIVEN

■ WARSCHAUER BÖRSE



TOMASZ BARDZIŁOWSKI,
CEO, WARSCHAUER BÖRSE

CEO Tomasz Bardziłowski erläutert, wie Steueranreize und Pensionsfonds mehr deutsche Investoren nach Polen locken können.

Wie stehen die Wachstumschancen der Warschauer Börse (WSE)? Wir erwarten Unterstützung durch neue Steueranreize. Vor Kurzem kündigte das polnische Finanzministerium ein neues Privatanlagekonto für kapitalertragsteuerfreie Investitionen von rund 100.000 PLN (25.000 €) an, was die Beteiligung von Privatanle-

gern entscheidend verändern könnte. Wir beobachten wachsendes Interesse an langfristigem Investmentfondssparen. Vor einigen Jahren führte Polen Mitarbeiterkapitalpläne ein. Jedes Unternehmen muss einen Pensionsplan anbieten. Bis Dezember 2025 häuften diese Fonds ein Vermögen von über € 10 Mrd. an und machen fast die Hälfte der inländischen Fondszuflüsse in die WSE aus. Künftiges Marktwachstum betreffend bin ich zuversichtlich.

Wie gehen Sie insbesondere auf deutsche Investoren zu?

Wir sollten unser Profil gegenüber deutschen Investoren stärken und unseren Markt weiter öffnen. Ich glaube, der polnische Kapitalmarkt wird weiterhin genauso schnell oder gar schneller wachsen als die Wirtschaft, wodurch sich internationalen Investoren erhebliche Chancen eröffnen. Wir sind das Tor für Investitionen hierzulande. Wer in polnische Aktien investieren möchte, tut dies über die WSE.

■ MARCIN PIĄTKOWSKI



MARCIN PIĄTKOWSKI,
ÖKONOM

Foto: Adrian Gryczuk / Wikimedia Commons / CC BY 3.0 PL

Polen durchläuft eine der dynamischsten Phasen seiner Wirtschaftsgeschichte. Bis 2030 soll das Einkommensniveau erstmals auf EU-Durchschnitt liegen – für Marcin Piątkowski, Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Kozminski-Universität Warschau, ein Lehrbuchbeispiel.

„Polens Wirtschaftswunder geht weiter“, sagt Piątkowski. „Polens Weg, der auf ausländischen Direktinvestitionen,

Humankapital, Aufbau von Institutionen gemäß globalen Best Practices – einschließlich Westeuropas – und pragmatischer Wirtschaftspolitik basiert, dürfte vielen Ländern nachahmenswerte Erkenntnisse bieten.“

■ POLNISCHER VERBAND LEWIATAN



MAREK GÓRSKI,
VORSITZENDER,
POLNISCHER
VERBAND LEWIATAN

Lewiatan, einer der führenden Wirtschaftsverbände Polens, setzt unter dem Vorsitz von Marek Górski drei Agenda-Schwerpunkte: Deregulierung, Energiesicherheit im Kontext europäischer Wettbewerbsfähigkeit, stärkere polnische Präsenz in den EU-Institutionen. „Polens Entwicklung der vergangenen 35 Jahre ist wahrhaft bemerkenswert“, so Górski. „Heute zählt das Land zu den zwanzig größten Volkswirtschaften weltweit mit starker Industriebasis, hoch entwickeltem Finanzsektor, solider Infrastruktur und strategisch günstiger geografischer Lage.“

STIMMEN AUS DEM ÖFFENTLICHEN SEKTOR

■ MINISTERIUM FÜR STAATSVERMÖGEN

Nationale Ambitionen voranbringen

Polens Ministerium für Staatsvermögen beaufsichtigt Unternehmen von nationaler wirtschaftlicher Bedeutung.

Von Energiewende über Verteidigung bis zu Kapitalmärkten – Wojciech Balczun, Minister für Staatsvermögen, zuständig für in Polens strategischer Agenda maßgebliche Unternehmen, spricht über die Rolle staatlicher Unternehmen als Motor für Investition, Wandel und Wachstum.

Wie verwalten Sie ein Portfolio aus so unterschiedlichen Branchen?

Jedes Unternehmen ist individuell und erfordert ein anderes Führungsprofil. Beim Blick auf unser Portfolio sieht man die größten, strategisch wichtigsten Unternehmen der polnischen Wirtschaft aus Energie, Öl, Finanzdienstleistungen und Verteidigung – gewissermaßen der gesamtwirtschaftliche Motor, den wir möglichst effizient gestalten möchten, um das BIP-Wachstum aufrechtzuerhalten und Polen als eine führende Volkswirtschaft europa- und weltweit zu



Foto: KPRM (Kanzlei des Ministerpräsidenten von Polen) / gov.pl / CC BY-NC-ND 4.0

positionieren. Polen ist heute die sechstgrößte EU-Volkswirtschaft und Beobachter beim G20-Gipfel. Manche Länder sehen Polen noch immer wie vor 20 oder 30 Jahren. In Wahrheit jedoch haben wir spektakuläre Ergebnisse erzielt und wollen darauf aufbauen.

„In Wahrheit haben wir spektakuläre Ergebnisse erzielt und wollen darauf aufbauen.“

WOJCIECH BALCZUN,
MINISTER FÜR STAATSVERMÖGEN

Wie tragen Staatsunternehmen zur nationalen Entwicklung bei?

Wir werden innerhalb von zehn Jahren über 800 Milliarden Złoty in die Umgestaltung von Bergbau, erneuerbare Energien, Kernenergie und Kraftwerke investieren – ein bedeutender gesamtwirtschaftlicher Impuls. Daher legen wir den Schwerpunkt auf lokale Inhalte als strategische Priorität. Dies bedeutet, dass die beteiligten

– insbesondere kleine und mittlere – Unternehmen die eigentlichen Nutznießer dieser Investitionen sein sollen. Staatsfirmen müssen ein systemrelevanter Motor sein, denn sie sind für die größten Investitionen verantwortlich.

Wie definieren Sie Erfolg für Staatsunternehmen?

Es ist eine Kombination verschiedener Faktoren. Dabei spielt Finanzperformance eine enorme Rolle, die Dividenden unseres Portfolios tragen direkt zum Staatshaushalt bei. Zugleich braucht jedes Unternehmen eine klare langfristige Strategie über Quartalsergebnisse hinaus. Wir kontrollieren die Aufsichtsräte mittels KPIs, die sowohl finanzielle als auch übergeordnete strategische Ziele widerspiegeln. Auch soziale Verantwortung gehört dazu, wobei ich besonders die Geschlechterparität auf Führungsebene hervorheben möchte. Wir setzen uns aktiv dafür ein, Frauen in leitenden Positionen den Weg zu ebnen, sowohl in Aufsichtsräte als auch in Vorstände aufzurücken.

■ MINISTERIUM FÜR KULTUR UND NATIONALES ERBE



MARTA CIENKOWSKA,
MINISTERIN FÜR KULTUR UND NATIONALES ERBE

„Kultur ist ein Bereich, der unseres besonderen Schutzes und starker Investitionen bedarf.“

Für Marta Cienkowska, Ministerin für Kultur und Nationales Erbe, ist Kultur ein Staatsfundament und eine Art kritischer Infrastruktur. Polen hat beträchtlich in Bau und Sanierung von Kulturräumen investiert, mit € 600 Mio. EU-Mitteln im aktuellen Förderzeitraum. In den vergangenen drei Jahren wurden 55 Neuvorhaben initiiert, 30 weitere sollen folgen. „Kultur ist ein Bereich, der unseres besonderen Schutzes und starker Investitionen bedarf“, so Cienkowska. Der Ministeriumsfokus übersteigt materielles Vermögen. Polen gehört zu den drei größten Märkten für Spieleentwicklung weltweit, und Cienkowska sieht die Kreativbranchen – darunter Design und Mode – als zu weiterem Wachstum bereit. „Schon jetzt tragen diese Branchen erheblich zum BIP bei und benötigen Unterstützung für schnelleres Wachstum“, sagt sie. „Polnische Kreative gewinnen in London und Spanien bedeutende Preise. Wir müssen diese Kräfte strategisch bündeln und gemeinsam voranschreiten.“



Foto: Shutterstock

EINBLICKE



„Europa muss wettbewerbsfähiger werden. Sowohl Polen als auch Deutschland sind bereit, diesen Impuls zu geben.“

ANDRZEJ DOMAŃSKI,
FINANZMINISTER

Foto: KPRM (CC BY 3.0 PL)



„Die Energiewende ist eine Investition in Sicherheit, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft.“

PAULINA HENNIG-KLOSKA,
MINISTERIN FÜR KLIMA UND UMWELT

Foto: Ministry of Climate and Environment (CC BY 3.0 PL)

Polens Immobilienboom beflügelt Investitionen

Die Immobilienbranche entwickelt sich rasch zu einer eigenen, attraktiven Anlageklasse.

Die strategische Lage in Mitteleuropa, konkurrenzfähige Betriebskosten und hochqualifizierte Arbeitskräfte machen Polen seit Langem zum attraktiven Standort für ausländische Investitionen – besonders vom Nachbarn Deutschland, wo hohe Produktionskosten und Marktunsicherheiten herausfordernd bleiben. Laut einer aktuellen KPMG-Studie erwägen 22 % der deutschen Unternehmen eine Produktionsverlagerung und 51 % fassen Polen ins Auge – angesichts geografischer Nähe sowie kultureller und regulatorischer Übereinstimmungen eine logische Entscheidung.

Mit den Jahren hat Polen dank umfassender Infrastrukturverbesserungen und staatlicher Innovations- und Forschungsförderung bedeutende Industriecluster in Automobil, Elektronik, Maschinenbau, Lebensmittelverarbeitung und Logistik geschaffen. Außerdem beflügelten rasanten E-Commerce-Wachstum, zunehmendes Nearshoring und die Umstrukturierung



Foto: Shutterstock

globaler Lieferketten den Markt für Lagerhäuser und Distributionszentren. Doch auch das Investoreninteresse am Immobilienmarkt ist sprunghaft gestiegen, da die verfügbaren Büroflächen hinter der lebhaften Nachfrage aus In- und Ausland zurückbleiben. Angesichts steigender Mieten und knapper hochwertiger Objekte dürfte der Markt langfristiges Denken belohnen.



Foto: HB Reavis

Nach aktuellen Branchendaten wurden allein im ersten Quartal 2026 rund 90.000 m² Büro- und über 600.000 m² Lagerfläche neu fertiggestellt.

Das Investorenvertrauen hat gute Gründe: Polens solide Fundamentaldaten bei Stabilität, Transparenz, EU-konformer Regulierung, stetigem Wachstum. So gesehen stellt die Immobilienbranche einen immer selteneren Investi-

tions-Sweet-Spot dar, basierend auf einem berechenbaren Markt mit viel Raum für Expansion. In vielerlei Hinsicht gibt das deutsche Interesse an polnischen Immobilien die wachsende Wirtschaftsintegration zwischen den Ländern wieder. Während sich Handels-, Produktions- und Geschäftsbeziehungen vertiefen, liefern Immobilieninvestitionen die Infrastruktur für anhaltendes Wachstum.

■ FOKUS AUF SKANSKA COMMERCIAL DEVELOPMENT EUROPE

Bauen für die Zukunft

Skanska Commercial Development Europe zählt zu den führenden Bauträgern Polens mit den Schwerpunkten Nachhaltigkeit und langfristige Wertsteigerung.



Unter CEO und Geschäftsbereichsleiterin Katarzyna Zawodna-Bijoch hat sich Skanska – auf soliden Fundamenten – einen Ruf für Qualität, Glaubwürdigkeit und langfristige Vision geschaffen. „Der Standort bleibt die Grundlage eines guten Immobilienprojekts“, erläutert sie. „Danach geht es um Design, menschliches Erleben und Nachhaltigkeit.“

Dieser Ansatz zeigt sich in Schlüsselprojekten wie Wave, Studio und Nowy Rynek, die auf operative Netto-Klimaneutralität abzielen. Nowy Rynek in Poznań (Posen) soll Polens erstes Bürogebäude mit Netto-Null-Emissionen werden, und zwar dank Erdwärme und Photovoltaikdach unabhängig von der städtischen Fernwärmeversorgung. Bei Studio verfolgt ein KI-gestützter digitaler Zwilling Auslastung, Wetter und Energieverbrauch, um die Gebäudeeffizienz zu optimieren. „Gebäude werden bei Energiesicherheit eine wichtige Rolle spielen und

„Ziel ist, der vertrauenswürdigste Anbieter zu sein – ein zuverlässiger Langzeitpartner.“

KATARZYNA ZAWODNA-BIJOCH
CEO UND GESCHÄFTSBEREICHSLEITERIN, SKANSKA COMMERCIAL DEVELOPMENT EUROPE

bilden zunehmend intelligente Systeme“, sagt Zawodna-Bijoch.

Für deutsche Investoren spiegelt dies die Chancen eines polnischen Marktes wider, der sich durch Stabilität, Wachstumspotenzial und EU-Regulierung auszeichnet, sowie eines Partners mit der Erfolgsbilanz dauerhafter Wertschöpfung. „Wir wollen langlebige Beziehungen aufbauen“, so Zawodna-Bijoch. „Ziel ist, der vertrauenswürdigste Anbieter zu sein – ein zuverlässiger Langzeitpartner.“

SKANSKA

There are offices,
and there is Studio.

Explore our newest project in Warsaw and full CEE portfolio.



Qualität in großem Maßstab

Spravias Erfolgsbilanz lockt hohes internationales Kapital.

Seit 1998 baut Spravia in Polen Wohnraum und ist in sechs Städten mit 22 laufenden Projekten sowie jährlich rund 1.000 verkauften Wohnungen aktiv. Der zu Polens Top 10 zählende Bauträger richtet sich mit gut konzipierten Mehrfamilienhäusern – nachhaltigkeitszertifiziert gemäß BREEAM – an das mittlere Marktsegment mit Fokus auf dem kompletten Entwicklungszyklus.

Seit seiner Ernennung im März 2025 hat CEO Tomasz Konarski eine wertebasierte Führungskultur aufgebaut, dabei Projekte vor Regionen priorisiert, Abläufe gestrafft und in die digitale Customer Journey investiert, um den modernen Kaufprozess besser widerzuspiegeln. „Meine oberste Priorität war, Spravia schlanker und leistungsfähiger zu gestalten“, sagt er.

Spravias gehört Crestyl, einem Prager Bauträger mit 25-jähriger Erfahrung in Wohn-, Mischnutzungs- und Gewerbeimmobilien. Hinzu kommt Spravias



„Investoren betrachten Polen zunehmend nicht isoliert, sondern eng verbunden mit Deutschland.“

TOMASZ KONARSKI,
CEO, SPRAVIA

jüngste Finanzierungsvereinbarung über € 165 Mio. mit Apollo Funds und Griffin Capital. „Ein bedeutsamer Meilenstein“, so Konarski, der darin einen Beweis für die Attraktivität des polnischen Wohnimmobilienmarktes sieht. „Investoren betrachten Polen zunehmend nicht isoliert, sondern eng verbunden mit Deutschland und ganz Europa.“

spraviva

Ein führender Wohnungsentwickler in polnischen Metropolen

Über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Wohnimmobilien (Resi) und des institutionellen Mietsektors (PRS), mit fast 25.000 fertiggestellten Wohnungen in sechs der wichtigsten Wachstumsmärkte Polens.



spraviva.pl



Warschau, Wohnsiedlung „Wislany Mokotów“, fertiggestellt im 1. Quartal 2026, 2.140 Wohnungen



Boomender Büromarkt

Angebotsknappheit, Unternehmenswachstum und Mietsteigerungen beleben die Büronachfrage in wichtigen Städten und erfordern „geduldiges Kapital“, wodurch Vastint Polen eine Geschäftsverdoppelung anstrebt.

Polens robuste Wirtschaft befeuert die Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen, angetrieben durch ein Angebotdefizit und Unternehmensexpansion. Vastint positioniert sich für diesen Wachstumszyklus und steigt zugleich in den privaten Mietwohnungsmarkt Polens ein – sein erstes Wohngebäude eröffnet noch in diesem Jahr. „Wir planen deutliches Wachstum und beabsichtigen, unsere Polen-Präsenz in fünf Jahren etwa zu verdoppeln“, sagt Geschäftsführer Roger Andersson.

Das niederländische Unternehmen betreibt seine charakteristischen „Business Garden“-Büros in Warschau, Poznań (Posen) und Wrocław (Breslau) im Campus-Modell, in unmittelbarer Nähe zu Stadtzentren und Verkehrsknotenpunkten. Zudem hält Vastint eigenständige Bürogebäude in der Dreistadt-Region und prüft neue Vorhaben in Poznań und Wrocław.

Warschauer Mieten für erstklassige Büros sind von rund 24–25 €/m² vor wenigen Jahren auf nun 30–35 €/m² gestiegen, ein Spiegel der starken Nachfrage. „Qualität ist keine Option, sondern finanzielle Notwendigkeit“, so Andersson. Da auch Nachhaltigkeit zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist, verfügt Vastint über zahlreiche BREEAM-, LEED- und Green-Key-Zertifizierungen und strebt bis 2030 Netto-Null-Emissionen an.



„Wir beabsichtigen, unsere Polen-Präsenz in fünf Jahren etwa zu verdoppeln.“

ROGER ANDERSSON,
GESCHÄFTSFÜHRER,
VASTINT POLEN



vastint.eu

wir entwickeln freundliche Umgebungen

Wir entwickeln, besitzen und verwalten nachhaltige Büros, Wohnungen und Hotels in ganz Europa. Orte, die Menschen zusammenbringen.



Polens Aufstieg zu Europas neuem Kraftzentrum

Dank enger Verbindungen in Handel, Investitionen und Industrie gedeihen die polnisch-deutschen Beziehungen. Heute ist Polen eine Billionen-Dollar-Wirtschaft im Zentrum europäischer Politik, Technologie und Sicherheit und wichtiger strategischer Partner Deutschlands.

Deutschland und Polen bilden den Kern der Ost-West-Wirtschaft Europas. Bei Unterzeichnung des Nachbarschaftsvertrags 1991 lag das polnische BIP bei etwa € 74 Mrd.; heute sind es € 982 Mrd., gestützt durch intensive Verbindungen zu deutschem Kapital, Industrie und Lieferketten. Derzeit nimmt Polen 6,4 % aller deutschen Exporte ab – Deutschlands viertgrößter Exportmarkt. Insgesamt beträgt der bilaterale Handel jährlich rund € 180 Mrd.

Die Bedeutung dieser Nachbarschaft schlägt sich in der Diplomatie nieder. Nach seinem Amtsantritt im Mai 2025 machte Kanzler Friedrich Merz Warschau zu einem seiner ersten Auslandsziele und sprach vom „Neubeginn“ der deutsch-polnischen Beziehungen. Im Dezember empfing er Donald Tusk in Berlin zu den 17. deutsch-polnischen Regierungskonsultationen. In ihrer gemeinsamen Erklärung bezeichneten sie ihre Länder als „unverzichtbare Partner“ und legten eine praktische Agenda für die europäische Ostflanke und langfristige Wettbewerbsfähigkeit fest. „Wir wünschen uns Polen als kraftvollen Partner für ein sicheres, freies und wohlhabendes Europa“, so Merz.

Die Gespräche drehten sich um Sicherheit und Verteidigung, Infrastruktur und Gedenken. Berlin und Warschau verabredeten, die NATO-Luftraumüberwachung und die Zusammenarbeit bei Drohnenerkennung und -abwehr zu vertiefen sowie grenzüberschreitende Bahnverbindungen wie Angermünde-Szczecin zu modernisieren. Beide Regierungen bekräftigten zudem ihre militärische und politische Unterstützung der Ukraine. Für Merz war die zentrale Botschaft das Gewicht der deutsch-polnischen Beziehungen für die Einheit Europas insgesamt: „Wir müssen und werden zusammenstehen.“



„Wir wünschen uns Polen als kraftvollen Partner für ein sicheres, freies und wohlhabendes Europa.“

FRIEDRICH MERZ,
BUNDESKANZLER

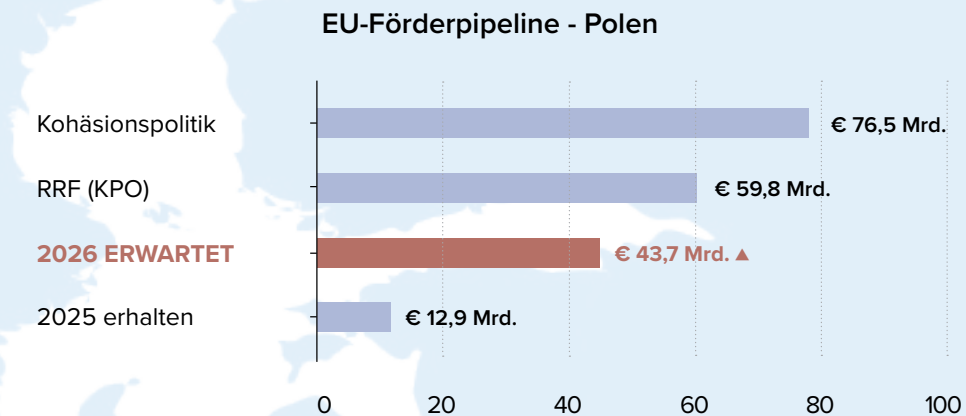
SCHNELLE FAKTEN POLEN

6,4 %

POLEN NIMMT 6,4 %
ALLER DEUTSCHEN
EXPORTE AB.

700,000+

POLNISCHE ARBEITS-
KRÄFTE LEBEN
UND ARBEITEN IN
DEUTSCHLAND.



Quelle: Europäische Kommission April 2026

POLEN

DEUTSCHLAND

■ *Polnische Exporte*
€ 85,3 Mrd.

■ *Polnische Importe*
€ 95,2 Mrd.

■ *Bilateraler Handel insgesamt*
€ 180,5 Mrd.

35 JAHRE BIP-ENTWICKLUNG · POLEN



Quellen: IMF WEO April 2026 · EC Spring Forecast 2026 · UN COMTRADE 2024 · SIPRI 2026 · PAIH · National Bank of Poland · Fitch/Moody's September 2025 · Microsoft/EC/Introl · NATO Hague Summit 2025 · German Federal Office of Statistics · German Federal Government December 2025 · Eurostat April 2026. Deutsche Verteidigungszahlen sind Schätzungen.

DIGITAL- UND KI-HUB

€ 1 Mrd. +

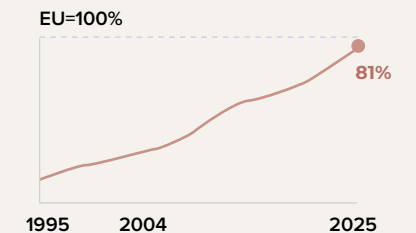
Hyperscale & KI-Engagement von Big Tech. Microsoft Azure Zentralpolen ist die erste Hyperscale-Cloud-Region in MOE.

AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN

40 %

ADI-Anteil am BIP, in fortschrittlichen Volkswirtschaften übliches Niveau. Deutschland ist ein Hauptpartner mit rund 16 % Anteil an ADI.

KONVERGENZ



BPI pro Kopf (KKP) von 41 % des EU-Durchschnitts 1990 auf 81 % gestiegen (2025). Noch 19 Prozentpunkte bis zur Schließung der Lücke.

Logistik als nationale Wachstumssäule

Polens wachsende logistische Bedeutung in Europa beruht auf Geografie, Investitionen und Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland.

Seit jeher hat seine zentrale geografische Lage Polen zum natürlichen Knotenpunkt gemacht. Im Westen an Deutschland grenzend und im Osten an die baltischen Staaten und die Ukraine, liegt es an den wichtigsten Verkehrskorridoren zwischen Ost- und Westeuropa. Verkehr, Logistik und Schifffahrt machen bereits 6 % des BIP aus, und dieser Strukturvorteil wird nun durch ein öffentliches Infrastrukturprogramm historischen Ausmaßes ausgebaut.

Die Zahlen belegen Polens Position. Das Land ist fünftgrößter Lagerflächenmarkt in Europa, mit insgesamt über 36 Mio. m² moderner Logistik- und Industriefläche im Jahr 2025. Die Gesamtvermietung erreichte im selben Jahr 6,7 Mio. m², den

dritthöchsten Wert der Geschichte, und der Fracht- und Logistikmarkt wird von rund € 48 Mrd. (2025) bis 2031 auf voraussichtlich über € 56 Mrd. wachsen.

Parallel ist der Privatssektor gewachsen, angetrieben durch Polens Nähe zu Deutschland und starke Handels- und Wirtschaftsbeziehungen.

Im Zentrum der polnischen Infrastrukturinvestitionen steht „Port Polska“. Von Centralny Port Komunikacyjny entwickelt, verbindet das Projekt einen neuen Flughafen auf grüner Wiese zwischen Warschau und Łódź, der bei der Eröffnung im Jahr 2032 jährlich 34 bis 44 Mio. Passagiere abfertigen soll, mit einem Hochgeschwindigkeitszugnetz und einer eigenen „Cargo City“ – einem integrierten Logistikzentrum inkl. Frachtinfrastruktur, Sonderwirtschaftszone und Zollfreizone. Der Bau des Terminals begann 2026 mit Ausschreibungen von rund € 9,3 Mrd. im April. Das Gesamtprogramm, einschließlich des Y-förmigen Hochgeschwindigkeitszugnetzes zwischen Warschau, Łódź, Wrocław



Foto: Panattoni



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock



Foto: Fortress Real Estate Investments Limited

(Breslau) und Poznań (Posen), bedeutet den größten Ausbau des Schienennetzes in Polens Geschichte und eine der größten Infrastrukturinvestitionen Mitteleuropas.

Auch Eisenbahn und Häfen sind massive Investitionsschwerpunkte. Für 2026 hat die Regierung € 3,3 Mrd. für Eisenbahninfrastruktur und im Rahmen des Nationalen Konjunkturprogramms weitere € 2,5 Mrd. für die Modernisierung von 800 Kilome-

tern Gleisstrecken bereitgestellt, wobei neue Zugverbindungen und Containerterminals im Hafenentwicklungsplan zentral sind. „Unsere Häfen wickeln derzeit 90 % der Exporte und Importe des Landes ab. Bis 2030 wollen wir die Frachtkapazität verdreifachen“, kündigte Ministerpräsident Donald Tusk 2025 an.

Der Hafen von Danzig – einer der verkehrsreichsten der Ostsee – spielt dabei

HAFEN VON DANZIG

Der Hafen von Danzig im Mittelpunkt

Polens größter Seehafen ist zum strategischen Standort für Europas Logistik, Energiesicherheit und die Ostsee-Wirtschaft avanciert.

Der Hafen von Danzig, Port of Gdańsk, gewinnt national wie international stark an Bedeutung und seine Präsidentin Dorota Pyć folgt einer Drei-Säulen-Strategie: Infrastrukturinvestition besonders in Umschlagkapazitäten sowie Straßen- und Schienenanbindung, Prozessdigitalisierung und Nachhaltigkeit.

Investitionen in die Anbindung des Hinterlands fördern das Wachstum in Schlüsselsegmenten wie Flüssigbrennstoffe – Danzigs größte Kategorie – und Containerumschlag – 23 % Anstieg im Jahresvergleich – und stärken die Rolle des Hafens bei Energiesicherheit sowie als Tor zu mittel- und osteuropäischen Märkten. „Ein Seehafen ist nicht einfach ein Wirtschaftsunternehmen, sondern Gemeingut“, so Pyć.



„Ein Seehafen ist nicht einfach ein Wirtschaftsunternehmen, sondern Gemeingut.“

DOROTA PYĆ, PRÄSIDENTIN, HAFEN VON DANZIG



Foto: Hafen von Danzig

eine zentrale Rolle. Im Jahr 2025 wurden dort 80,4 Mio. t Fracht umgeschlagen, womit er um drei Plätze zum sechstgrößten Hafen Europas avancierte – der größte Sprung innerhalb eines Jahres unter den großen Wettbewerbern. „Polen – insbesondere der Hafen von Danzig – bietet ein sicheres, stabiles, gut reguliertes Umfeld für Logistik und Industrie in einem Teil Europas, der Stabilität zunehmend zu schätzen weiß“, so Dorota Pyć, Präsidentin des Hafens von Danzig.

Parallel ist der Privatsektor gewachsen, angetrieben durch Polens Nähe zu Deutschland und starke Handels- und Wirtschaftsbeziehungen. Polen ist Europas Marktführer bei Kabotage und Cross-Trade-Transport: Laut Eurostat entfielen 2024 fast zwei Drittel aller Kabotagefahrten in Deutschland auf Polen sowie fast 44 % aller Güterkabotagefahrten in der gesamten EU. Nearshoring verstärkt diese Position: Eine strategische Neubewertung der Lieferketten durch westeuropäische Unternehmen, insbesondere mit Sitz in Deutschland, lenkt Investitionen zunehmend in polnische Logistikeinrichtungen und polnische Unternehmen expandieren, um diese Nachfrage zu bedienen.

Durch das Zusammenspiel aus öffentlichen Investitionen, Größe des Privatsektors und geopolitischem Kontext, der Polens Rolle als kontinentaler Logistikkorridor stärkt, ist dieser Sektor einer der strategisch bedeutendsten des Landes. Nur wenige Bereiche verbinden Polens Strukturvorteile besser mit den Langzeitzielen – oder bieten internationalen Partnern so beträchtliche Chancen.



Foto: Hafen von Danzig



Foto: Hafen von Danzig



Foto: Shutterstock



Foto: Raben

JET STORY

Jet Story operiert im Premium-Segment der polnischen Geschäftsluftfahrt und verwaltet, über seine Warschauer Wartungs- und Hangaranlagen, die größten, renommiertesten Privatjets auf dem Markt. Basierend auf Flexibilität und Kundenbeziehung, dreht sich alles um das Kundenerlebnis. „Unser Geschäft steht für Kundenservice auf höchstem Niveau“, so CEO Oskar Maliszewski. „Alles muss persönlich sein, alles maßgeschneidert.“

Während sich Jet Story auf das Flugzeugmanagement für Privateigentümer konzentriert, gewinnen deutsche Betreiber zunehmend an Bedeutung. Das Unternehmen arbeitet nach denselben EASA-Vorgaben wie deutsche Firmen und verfügt über ein umfangreiches Wartungsteam. „Deutsche Kunden, die traditionell bei deutschen Betreibern bleiben, sind zunehmend offen gegenüber polnischen Anbietern – insbesondere, nachdem sie unsere Wartungsanlagen unmittelbar erlebt haben“, sagt Maliszewski. Eine dritte



„Unser Geschäft steht für Kundenservice auf höchstem Niveau.“

OSKAR MALISZEWSKI,
CEO, JET STORY

Wartungslinie befindet sich im Aufbau, womit drei Flugzeuge zugleich gewartet werden können. Dreißig Jahre anhaltendes Wachstum haben die internationale Wahrnehmung Polens verändert, und der Weggang von Jet Story spiegelt dies wider. „Wir bieten ein sehr hochwertiges Produkt“, erklärt Maliszewski. „Aus langjähriger Erfahrung in verschiedenen Märkten weiß ich, dass wir absolute Spitzenklasse liefern.“

ZIVILLUFTFAHRTBEHÖRDE

Julian Rotter, Präsident der Zivilluftfahrtbehörde (CAA), erklärt, wie die Branche die nationale Entwicklung formt.



JULIAN ROTTER,
PRÄSIDENT,
ZIVILLUFTFAHRTBEHÖRDE

Was waren Ihre strategischen Prioritäten bei Amtsantritt?

Damals war klar: Der polnische Luftverkehr tritt in eine neue Phase dynamischen Wachstums und Umbaus. Steigende Passagiernachfrage und die Planung eines großen Luftverkehrsknotenpunkts schufen gemeinsam neue Chancen und prägten langfristig die Zukunft der Luftfahrt. Daher war meine Priorität sofort klar: die Zivilluftfahrtbehörde bestens darauf vorzubereiten, das Branchenwachstum zu stützen und Sicherheit sowie Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten.

Wie beeinflusst Luftfahrt das Wachstum allgemein?

Effiziente Flugverbindungen ziehen Investitionen an, fördern Exporte, erleichtern Geschäftsreisen und stärken Polens Position in europäischen und globalen Lieferketten. Heute ist

Polen einer der schnellstwachsenden Luftfahrtmärkte Europas, etwa doppelt so schnell wie der Durchschnitt. Die Luftfahrt unterstützt nicht nur Polens Wirtschaftswachstum – sie gestaltet es maßgeblich mit.

Welche Investitionschancen bieten sich deutschen Partnern?

Unternehmen wie GE Aerospace und Lufthansa Technik haben erheblich in Wartungs-, Reparatur- und Überholungsanlagen in Polen investiert und so ihr Vertrauen in Fachkräfte und Geschäftsumfeld bewiesen. Auch die Fracht- und Logistikbranche birgt hohes Potenzial. DHL baut seine hiesige Präsenz weiter aus und wir sehen hier großen Spielraum für tiefere Zusammenarbeit mit deutschen und internationalen Partnern.

■ FOKUS AUF CTP POLEN



„Wir haben unsere Entwicklungsstandards weiter angehoben.“

PIOTR FLUGEL,
GESCHÄFTSFÜHRER, CTP POLEN

Während CTP sein gewerbliches Immobilienportfolio ausbaut, spricht Geschäftsführer Piotr Flugel über gestalterische Innovationen und das neue CTP-Clubhaus-Konzept.

Welche wichtigen Entscheidungen haben Ihre Amtszeit geprägt?

Zu den wichtigsten zählt die Sicherung gut gelegener Grundstücke für zukünftiges Wachstum. Wir haben strategisch günstige Lagen erworben – einige be-

reits mit Baugenehmigung –, wodurch wir zügig vorankommen und hochwertige Wohnumgebungen schaffen, zugeschnitten auf langfristige Kundenbedürfnisse. Wir haben unsere Entwicklungsstandards weiter angehoben. Unsere neuen Gebäude zeichnen sich aus durch optimierte Tageslichtnutzung, energieeffiziente Systeme, hohe Bauqualität und erstklassige Lage, mit verstärktem Fokus auf Grünflächen und Gemeinschaftseinrichtungen.

Ein Schlüsselement ist das CTP-Clubhaus-Konzept, das Restaurants, Cafés, Begegnungsstätten und Vor-Ort-Services wie medizinische Dienstleistungen vereint und eine wichtige Rolle bei der Mieterbindung spielt. In Polen wird dieses Konzept nun im CTPark Warsaw West umgesetzt.

Was unterscheidet CTP von der Konkurrenz?

Wir sind kein Einzelprojekt-Entwickler, der einfach eine Immobilie verkauft. Beim Grundstückskauf versuchen wir, mehr zu erwerben als unmittelbar nötig, damit Mieter Raum zum Wachsen haben. Der zweite Punkt betrifft die wahren Nut-

zungskosten. Miete ist nur ein Bestandteil; Energie, Heizung und Personalfloktuation beeinflussen allesamt, was Mieter tatsächlich zahlen. Dank höherer Dämmstandards sinken die Heizkosten, sehr bedeutsam in Polen, wo manchmal die Hälfte des Jahres geheizt wird.



Foto: CTP Poland

Drittens investieren wir mit unserem Clubhaus-Konzept ernsthaft in das Arbeitsökosystem. Wir fragen Mieter, was ihnen helfen würde, ihre Mitarbeiter zu halten, und bauen entsprechend. Und viertens haben wir das „Ready-to-go“-Konzept entwickelt. Da Investitionsentscheidungen auf Konzernebene fallen, haben wir Spielraum für spekulative Investitionen – aber wir entwerfen Gebäude mit Zukunftsperspektive:

verbesserte Dämmung, photovoltaikgeeignete Dächer und optimierter Tageslichtzugang, wodurch kostspielige Anpassungen beim Mietereinzug entfallen und der Betrieb sofort starten kann.

Welche strategischen Synergien kann CTP deutschen Partnern bieten?

Ich möchte Qualität und Arbeitsmoral polnischer Mitarbeiter hervorheben; sie sind präzise, zuverlässig und wirklich motiviert. Ebenfalls bietet Polen eine moderne Infrastruktur – Straßen, digitale Anbindung, Logistik – sowie ein nach wie vor zugängliches Genehmigungsumfeld, all dies nahe der deutschen Grenze. Außerdem ist das Land zunehmend in umfassende europäische Lieferketten eingebunden. Gemessen am Umschlag, schließen die polnischen Häfen zu den größten Europas auf, und mit Deutschland als direktem Nachbarn sind die geschäftlichen Reibungsverluste in der Praxis minimal.



ctp.eu

■ FORTRESS REAL ESTATE INVESTMENTS LIMITED

In Qualität investieren

Mit erstklassigen Logistikimmobilien nimmt Fortress deutsche Firmen ins Visier.

Fortress Real Estate Investments entwickelt und verwaltet hochwertige Logistikimmobilien in Mittel- und Osteuropa. Unter der Leitung des Geschäftsführers Europa, Maciej Tuszyński, konzentriert sich das Unternehmen auf Polen sowie Rumänien und zielt auf strategisch günstige Standorte, für Vorhaben mit langfristiger Wertschöpfung.

Diese Langzeitperspektive zeichnet Fortress aus. „Wir halten Immobilien langfristig und sind daher auch bereit, vom ersten Tag an in höherwertige Technik zu investieren“, sagt Tuszyński. Mieter profitieren davon in Form effizienterer, kostengünstiger Gebäude. „Im Kern sind wir eine Immobilien-Investmentgesellschaft mit hohen internen Entwicklungskapazitäten.“

Da 22 % der deutschen Unternehmen einen Standortwechsel erwägen – und über die Hälfte schaut nach Polen –, ist Fortress gut aufgestellt, um davon zu profitieren. Das Unternehmen bietet



„Ich möchte erreichen, dass Fortress nahezu eine Million Quadratmeter Logistikfläche betreibt.“

MACIEJ TUSZYŃSKI,
GESCHÄFTSFÜHRER EUROPA,
FORTRESS REAL ESTATE
INVESTMENTS LIMITED

längerfristige Mietverträge – entscheidend bei Standortwechseln –, wobei Polens Bestand an Brachflächen ideale Expansionsvoraussetzungen schafft. „Ich möchte erreichen, dass Fortress in fünf Jahren in den beiden Kernmärkten nahezu eine Million Quadratmeter Logistikfläche betreibt“, erklärt Tuszyński.

Discover

FORTRESS LOGISTICS PARK STARGARD

Built for Efficiency

HIGHEST TECHNICAL SPECIFICATION

UP TO 52,000 SQM OF FULLY CUSTOMIZABLE SPACE

LOW OPERATING COSTS

OPTIMAL CONNECTIVITY

Port of Szczecin
25 minutes

Berlin
2 hours

German border
50 minutes

Szczecin Airport
55 minutes

CONTACT

Bartosz Klimek
Leasing & Asset Director
+48 661 390 015
klimekb@fortressfund.co.za

Aleksander Kobylński
Deputy Director
Leasing & Asset Management
+48 793 400 041
akobylinski@fortressfund.co.za

Einen Logistik-Leader von Grund auf erschaffen

Der Logistikanbieter Raben Group ist an 180 Standorten in 17 Ländern tätig.



„Wir verfügen über ein auf jedes Land anwendbares Standard-geschäftsmodell.“

EWALD RABEN,
GRÜNDER, RABEN GROUP

Aufbauend auf einer Erfolgsgeschichte ständigen Wachstums, strebt Raben an, Europas drittgrößter Logistikanbieter zu werden. CEO Ewald Raben erläutert die Vorteile von Spezialisierung, und warum Innovation im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie steht.

Was war Ihre Vision bei der Gründung der Unternehmensgruppe?

Ich hatte mir westeuropäische Geschäftsmodelle genau angeschaut und gut verstanden, aber hier in Polen wollte ich etwas Besseres aufbauen. Die Unternehmensgruppe startete sehr bescheiden mit etwa 35 Mitarbeitenden und einem Standort in den Niederlanden. Heute betreiben wir rund 180 Standorte in 17 Ländern mit etwa 13.000 Beschäftigten. Dieses Wachstum basiert völlig auf dem von uns entwickelten polnischen Geschäftsmodell.

Welches Wettbewerbsmodell hat Ihr Wachstum vorangebracht?

Wir konzentrieren uns speziell auf die europäische Logistik für Food- und Non-Food-Produkte – Lagerung und Transport – und haben uns bewusst gegen den Aufbau globaler Netzwerke entschieden, da in dieser Branche wahre



Foto: Raben Group

Stärke in der Spezialisierung liegt. Innerhalb dieses klar definierten Bereichs wollen wir Prozesse besser umsetzen als jeder Mitbewerber. Wir verfügen über ein auf jedes Land anwendbares Standard-geschäftsmodell, das wir den wirtschaftlichen Gegebenheiten vor Ort anpassen.

Wie wichtig ist der deutsche Korridor für Ihre Strategie?

Eine starke Präsenz in Deutschland ist unerlässlich – nicht nur für das Geschäft

in Deutschland selbst, sondern auch, weil unser Erfolg in Polen, den Niederlanden, Rumänien, der Schweiz und allen anderen Ländern davon abhängt. Wenn das Deutschlandgeschäft nicht funktioniert, lässt sich der internationale Warenfluss nicht effektiv steuern.

Welche Rolle spielt Innovation?

In dieser Branche ist Innovation der einzige Weg zu echten Verbesserungen. Als Dienstleister transportieren wir Fracht von A nach B, aber die Informationsflüsse, die Transparenz gegenüber Kunden, die Verwaltungsprozesse, die Routenplanung – all das ist optimierbar und der einzige Weg dazu sind systematische Investitionen in Technologie. Für uns ist KI kein Modewort – sie muss tatsächlich funktionieren. Innovation steht tagtäglich ganz oben auf der Agenda, gleich nach dem Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden.

Auf Robustheit ausgelegt

CLIP Group expandiert in Europas Logistik.

Die integrierte Produktions-, Logistik- und Lieferplattform CLIP Group bedient von Polen aus Kunden europaweit, betreibt drei der größten Binnen-Intermodalterminals des Landes und besitzt einen eigenen Fuhrpark von fast 700 Waggons und Mehrsystemlokomotiven. Dank dieser Verbindung aus Größe und Vernetzung konnte CLIP langjährige Beziehungen zu einigen der größten Marken Europas aufzubauen.

„Nahezu die Hälfte unseres Umsatzes stammt aus der Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen“, sagt CLIP-Präsidentin Agnieszka Hipś. Die Gruppe managt über 50 % der Neuwagenlieferungen Polens, u. a. für Volkswagen, Mercedes und Opel, wobei einige Partnerschaften mehr als 20 Jahre zurückreichen.

Nun entwickelt CLIP die Wirtschaftszone Poznań Nord, ein 1.000-Hektar-Industriegebiet nördlich von Posen, etwa 160 Kilometer von



„Nahezu die Hälfte unseres Umsatzes stammt aus der Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen.“

AGNIESZKA HIPŚ,
PRÄSIDENTIN, CLIP GROUP

der deutschen Grenze entfernt und für Standortverlagerungen gedacht. „Wir sehen das als natürliche Erweiterung der von uns aufgebauten Plattform“, so Hipś, Hand in Hand mit Investitionen, durch die das Unternehmen 2024 vollständig auf eigene grüne Energie umstellte. „Das Ergebnis ist ein – praktisch betrachtet – wasserdichtes System.“

EUROPEAN CHAMPION 2025 by DGG

clip

There is only one LEADER

FÜHRENDE STIMMEN POLENS

Führungskräfte des öffentlichen und privaten Sektors prägen Polens Wirtschaftswandel. Hier legen leitende Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Institutionen – Industrie, Energiewirtschaft und Geschäftswelt – Prioritäten und Chancen dieser Agenda dar.

■ PGZ

Adam Leszkiewicz, CEO von PGZ, über die Führungsstrategie für einen der größten Rüstungskonzerne Europas.

Welche Faktoren beeinflussen Ihre Führungsprioritäten?

Die wichtigsten Faktoren für meine Sicht auf das Unternehmen und die aktuelle Lage sind: Erstens ist die strategische Rolle von PGZ seit meinem Eintritt gewachsen; zweitens ist der EU-SAFE-Fördermechanismus in Polen ein wichtiges Thema in der öffentlichen Debatte; schließlich beeinflusst die Rüstungsindustrie, insbesondere PGZ, zunehmend die polnische Wirtschaft und Bevölkerung – eine große Verantwortung für unser Handeln mit zahlreichen Herausforderungen.

Wie handhaben Sie deutsche Industriepartnerschaften?

Zusammenarbeit und Integration



ADAM LESZKIEWICZ,
CEO, PGZ

der europäischen Verteidigungsindustrie werden immer wichtiger. Unsere Zusammenarbeit mit Rheinmetall steht beispielhaft dafür, warum wir solche Partnerschaften aufbauen möchten. Wir suchen stets nach konkreten, spezifischen Projekten oder Bereichen für eine greifbare, für beide Seiten vorteilhafte Zusammenarbeit.

Europaweit sind einmalige Anschaffungen nicht mehr zeitgemäß. Wir müssen langfristig zusammenarbeiten und brauchen starke, stabile Beziehungen innerhalb der europäischen Verteidigungsindustrie.

■ POLISH BUSINESS ROUNDTABLE



WOJCIECH KOSTRZEWA,
PRÄSIDENT,
POLISH
BUSINESS
ROUNDTABLE

„Der Privatsektor leistet den wichtigsten Beitrag zu Wachstum, Robustheit und Flexibilität.“

Der 1992 gegründete „Polish Business Roundtable“ ist einer der ersten nach Polens Übergang zur Marktwirtschaft entstandenen Unternehmensverbände. Er fördert Unternehmertum, beobachtet Gesetzesvorhaben und tauscht sich mit politischen Entscheidungsträgern über das Geschäftsklima aus, mittels einem auf Einzelmitgliedschaft beruhenden Modell, statt als Arbeit-

geberverband aufzutreten.

„Der Privatsektor leistet den wichtigsten Beitrag zu Wachstum, Robustheit und Flexibilität“, so Präsident Wojciech Kostrzewa. Die Gruppe positioniert sich markt- und europafreundlich, befürwortet großzügigere Regularien und unterstützt junge Menschen durch Mentoring und Zusammenarbeit mit NGOs.

Im Februar 2025 trat die Gruppe einer Deregulierungsinitiative für Bürokratieabbau und Innovationsförderung bei. „Polen hat unternehmerische Menschen, ein weniger reguliertes Umfeld und hohe Ambitionen“, sagt Kostrzewa. „Wir wollen eine echte Unternehmerstimme sein.“

Die nächste Aufgabe des Roundtable liege in Energiewende und urbaner Mobilität – beide sehr investitionsintensiv –, um dazu beizutragen, die Nachfrage in einen einfacheren, vorhersehbaren Markt für EU- und deutsches Kapital umzusetzen.

■ BLIK

CEO Dariusz Mazurkiewicz darüber, wie BLIK dank White-Label-Strategie zum regionalen Marktführer im Zahlungsverkehr heranwuchs.

Wie handhabt BLIK den fragmentierten europäischen Zahlungsmarkt?

Wir haben bewiesen, dass man auf bestimmten Märkten mit globalen Giganten konkurrieren kann, etwa am Beispiel Polens.

Nun lautet unsere Aufgabe, die Lücke zu schließen. Wir vernetzen unsere Plattformen europaweit – was ich manchmal als Fall der Berliner Mauer im Zahlungsverkehr bezeichne. Gerade haben wir die Vernetzung mit Spanien, Italien, Portugal, Dänemark und Norwegen sowie mit Frankreich und Deutschland über EPI und Wero-Wallet angekündigt.

Was hat BLIKs polenweite Verbreitung vorangebracht?



DARIUSZ MAZURKIEWICZ,
CEO, BLIK

Schon früh trafen wir eine wichtige Entscheidung – nicht einfach noch eine App oder eine weitere Wallet zu entwickeln, sondern BLIK in vorhandene mobile Bankanwendungen zu integrieren. Kunden vertrauen ihren Banken und deren Sicherheit – auf diesem Vertrauen bauten wir auf, anstatt es ersetzen zu wollen. Heute ist unsere Lösung in über 35 Mio. Mobile-Banking-Anwendungen Polens verfügbar. Globale Technologieanbieter kommen für eine Zusammenarbeit auf uns zu, statt dass wir sie ansprechen.

■ GRUPA PRACUJ



PRZEMEK GACEK,
CEO,
GRUPA
PRACUJ

„Unsere Aufgabe ist, die richtigen Menschen mit den richtigen Chancen zusammenzubringen.“

Als Polens führender digitaler Rekrutierungs- und Technologieanbieter bringt Grupa Pracuj Arbeitgeber mit Kandidaten in Polen, der Ukraine und Deutschland zusammen. Vor 25 Jahren gegründet, stützt sich die Gruppe auf ihre Stärke: Ein größerer Kandidatenpool zieht mehr Arbeitgeber an und mehr hochwertige Jobange-

bote mehr Kandidaten. „Wer diesen Schwungrad-Effekt erreicht, hat eine dauerhaft starke Wettbewerbsposition“, sagt CEO Przemek Gacek.

Mit 14 Büros in Polen hält das Unternehmen bewusst eine menschliche Dimension aufrecht und schafft direkte Kundenbeziehungen. Unter polnischen Fachleuten liegt die Markenbekanntheit bei fast 90 %, was den Marktvorteil der Plattform stärkt. „Unsere wichtigste Technologie ist Matching“, so Gacek. „Wir haben stets etwa 80.000 Stellenanzeigen auf Pracuj.pl und mehrere Millionen Nutzer pro Monat. Unsere Aufgabe ist, die richtigen Menschen mit den richtigen Chancen zusammenzubringen.“ Produktinformationen der vor vier Jahren übernommenen deutschen Plattform softgarden bieten eine neue Dimension. „Einige in Deutschland entwickelte Funktionen werden jetzt in Polen eingesetzt. Dieser Austausch ist echt und wertvoll.“

■ PANATTONI



„Polen ist eine international noch nicht vollends anerkannte Erfolgsgeschichte.“

MAREK DOBRZYCKI,
PARTNER, PANATTONI

Marek Dobrzycki treibt Panattonis Wachstum voran, während Nearshoring und deutsche Nachfrage Polens Position bei Gewerbeimmobilien stärken.

Wie hat sich Ihr Polen-Geschäft seit Markteintritt entwickelt?

2005 starteten wir hierzulande als

eine Art Start-up – sehr klein mit wenigen Mitarbeitern vor Ort. Der Markt war unbedeutend und erst in der Entstehung, aber die Wirtschaft wuchs, was wir genutzt haben. In den letzten rund zehn Jahren haben wir uns als Marktführer positioniert und halten über 50 % aller jährlich fertiggestellten Industrieflächen Polens.

Unsere Sicht auf den polnischen Markt bleibt sehr vielversprechend. Das Land entwickelt sich stetig beträchtlich weiter, wie auch unsere Branche. Wahrscheinlich sind wir inzwischen der zweitgrößte europäische Markt, hinter Deutschland – und sicher ist unsere geografische Nähe ein Erfolgsfaktor.

Was sind neben Marktführerschaft Ihre wichtigsten Wettbewerbsvorteile?

Wir sind wahrhaft kundenorientiert und begleiten unsere Kunden ländübergreifend, entwickeln gemeinsame Lieferkettenstrategien und passen uns ihrem Bedarf an. Außerdem bedienen wir das gesamte Geschäftsspektrum – Build-to-Own, Build-to-Suit, Rechenzentren, hochmoderne Produktionsanlagen, Standard-Logistikimmobilien, kleine und große Objekte.

Beim Gebäudeverkauf an Investoren bleiben wir oft als Assetmanager tätig, um dauerhaft gute Objekt-Performance sicherzustellen. Eben dieser Fokus auf langfristige Partnerschaften zeichnet uns aus.

Was kann Panattoni deutschen Firmen bieten, die einen Standortwechsel erwägen?

Für uns ist Deutschland ein natürlicher Ankerpunkt. Wir arbeiten bereits mit großen deutschen Unternehmen zusammen – BSH und die EGO-Gruppe sind zwei bekannte Beispiele, neben vielen weiteren. Diesen Unternehmen bieten wir einen Faktorenmix, der sonst in Europa sehr schwer zu finden ist. Erstens: Schnelligkeit. Wir können eine Anlage in unter zwölf Monaten fertigstellen – im Vergleich zu etwa zwei Jahren in Westeuropa. Zweitens: Nähe. Die kurze Entfernung zwischen Westpolen und München, Stuttgart oder Hamburg ermöglicht die Lieferung am nächsten Tag – keine Kleinigkeit, sondern ein strukturelles Logistikplus. Drittens: Infrastruktur. Polen hat massiv in Straßen, Schienen und Anbindung investiert, mit sichtbaren Ergebnissen.

Wie handhaben Sie ESG?

ESG ist für uns keine Option – sondern Standard. Bei Neubauprojekten haben wir „BREEAM Excellent“ zum Standard gemacht und uns als erster Bauträger Polens für unser gesamtes Portfolio dazu verpflichtet.

Wo sehen Sie Wachstumschancen?

Für die kommenden fünf Jahre rechnen wir mit deutlich höheren Volumina. Polen ist eine international noch nicht vollends anerkannte Erfolgsgeschichte. Zwei Bereiche stechen hervor. Zuerst Rechenzentren – angesichts zunehmender Nachfrage legen wir hier einen besonderen Schwerpunkt und schaffen für diese strategische Ausrichtung entsprechende Kapazitäten und Teams. An zweiter Stelle maßgeschneiderte Projekte im Zusammenhang mit dem Trend zum Nearshoring, den wir sehr deutlich beobachten – nicht nur aus Deutschland, sondern auch von chinesischen, taiwanesischen und überhaupt asiatischen Firmen. Dank seiner Positionierung kann Polen daran erheblich partizipieren, und Panattoni ist für eine Führungsrolle gut aufgestellt.

POLAND. A MARKET THAT DELIVERS.

trusted by · trusted by · trusted by
BSH · TEDI
DHL · DACHSER
FIEGE · Rhenus · ALDI
Hager · Hellmann · Arvato · Geis

 **PANATTONI**

16+ million sq.m developed in Poland.
One of Europe's most dynamic industrial and logistics hubs.

A location that connects.
A partner that understands.
Panattoni. Your partner in Poland.

Polens neue Energiearchitektur voranbringen

Das neue Energieministerium formt Polens Energiestrategie um.



Foto: Shutterstock

Polen erlebt die bedeutendste Energiewende seiner Geschichte. Die Gründung des Energieministeriums im August 2025 mit Miłosz Motyka als erstem Minister ist ein klares Bekenntnis, das die Verantwortung für eine ehrgeizige Strategie betreffend Gesetzgebung, Netzausbau, erneuerbare Energien, Speicherung und Kernenergie bündelt.

„Wir sehen Rekordinvestitionen in das Stromnetz“, so Motyka. Im Juni 2025 lösten erneuerbare Energien Kohle als Polens führende Stromquelle ab, was das Tempo der Energiewende hervorhebt. Der von Orlen und Northland Power entwickelte Offshore-Windpark Baltic Power soll 1,5 Mio. Haushalte versorgen, während Polen zudem einen der dynamischsten Solar-PV-Märkte Europas aufweist. Auch Kernenergie zählt zum Energiemix und Polskie Elektrownie Jądrowe überwacht den Bau des ersten polnischen Kernkraftwerks.

Polen hat seine Abhängigkeit von russi-



„Polen hat den Weg hin zu Energieunabhängigkeit vor Jahren eingeschlagen.“

MIŁOSZ MOTYKA,
ENERGIEMINISTER

scher Energie systematisch reduziert und in LNG-Terminals und Pipelines investiert, die das Land als Tor zu regionalen Energiemärkten positionieren. „Polen hat den Weg hin zu Energieunabhängigkeit vor Jahren eingeschlagen“, sagt Motyka.

■ POLSKIE ELEKTROWNIE JĄDROWE

Polens nuklearer Moment

Warum Polen bei der Energiewende auf Kernenergie setzt.

Bei Polens Kohleausstieg zeichnet Polskie Elektrownie Jądrowe (PEJ) für eines der Schlüsselprojekte verantwortlich: „Die Aufgabe ist klar, jedoch nicht einfach: Polens erstes Kernkraftwerk termin- und budgetgemäß sowie mit maximalem Einsatz lokaler bzw. europäischer Erzeugnisse fertigstellen“, so PEJ-Präsident Marek Woszczyk.



„Die Aufgabe ist klar, jedoch nicht einfach: Polens erstes Kernkraftwerk fertigstellen.“

MAREK WOSZCZYK,
CEO, POLSKIE ELEKTROWNIE
JĄDROWE (PEJ)

Gemeinsam mit einem US-Konsortium wird das auf 1.250 MW Installationsleistung ausgelegte Projekt AP1000-Technologie von Westinghouse nutzen – sinnbildlich für die Drei-Säulen-Energiestrategie: erneuerbare Energien für kosteneffiziente Erzeugung, Speicherkapazitäten für Überschüsse und Kernenergie für eine zuverlässige Grundlastversorgung. „Die Wende zu erneuerbaren Energien – so notwendig sie auch ist – löst die Grundlastfrage nicht von selbst“, sagt Woszczyk. „Nur eine einzige kohlenstoffarme Techno-



Foto: Polskie Elektrownie Jądrowe (PEJ)

logie leistet dies zuverlässig in großem Maßstab: Kernenergie.“

Der jüngste marktreife Reaktortyp ist Teil eines projektumfassenden Sicherheitsansatzes. „Der AP1000-Reaktor basiert auf einer grundlegend anderen Technologie als jene Anlagen, bei denen es in der Vergangenheit zu Unfällen kam“, erklärt Woszczyk. „Die passiven Sicherheitssysteme benötigen weder ein Eingreifen des Bedienpersonals noch externe Stromversorgung.“

Diese Sorgfalt gilt auch vor Ort, ein Gebiet von unter 5.000 Einwohnern, das vom Tourismus lebt. PEJ investiert in lokale Infrastruktur wie Straßen, Schulen und Gesundheitseinrichtungen, um Platz für Arbeitskräfte zu schaffen, die die jetzige Einwohnerzahl verdoppeln könnten, sowie in einen kommunalen Verbesserungsfonds. „Die mit dem Werk einhergehenden Infrastrukturinvestitionen werden die Region nachhaltig zum Besseren verändern.“

Auch das wirtschaftliche Gesamtbild ist klar. Zwar ist Kernenergie kapitalintensiv, doch Brennstoffkosten niedrig und stabil. „Über eine Betriebsdauer von 60 oder 80 Jahren zählen die Stromgestehungskosten eines gut geführten Kernkraftwerks zu den wettbewerbsfähigsten auf dem Markt“, so Woszczyk.

■ TAURON

TAURON, Polens größter Stromversorger, versorgt 18 % des Landes. Durch konventionelle Erzeugung plus Investition in erneuerbare Energien bietet das Unternehmen die niedrigsten Verteilungsgebühren Polens und strebt branchenweit tiefere Partnerschaften an. Eine mit einer deutschen Firma geplante Koinvestition in Photovoltaik und Speichertechnik soll die Energiekosten des Partners um 25 bis 30 %



GRZEGORZ LOT,
CEO,
TAURON

senken. „Eine solche Partnerschaft ist unser Ziel – dezentral, maßgeschneidert, für beide wirtschaftlich vorteilhaft“, so CEO Grzegorz Lot.



**POLSKIE
ELEKTROWNIE
JĄDROWE**

Konzeptuelle Visualisierung des
ersten Kernkraftwerks in Polen.

ORLEN STÄRKT BALTIC EAGLE GAS HUB



Der „Baltic Eagle Gas-Hub“ ermöglicht die Belieferung Mittel- und Osteuropas mit nicht-russischem Gas.



3

Regasifizierungs-
terminals



mehr als

17

Mrd. m³/Jahr
installierte und gesicherte
Kapazität



7

Länder
verbunden durch ein
Gasfernleitungsnetz



7

Mrd. m³/Jahr
gesamtes Exportpotenzial in
die Ukraine und die Slowakei



LNG-Terminals mit
ORLEN-Reservierung
(im Betrieb/im Bau)



Verbindungsleitungen
mit Exportkapazität



LNG Terminals -
pre-FID Status

Baltic pipe
10 Mrd. m³

OSTSEE

6,1 Mrd. m³
FSRU Gdansk

3,7 Mrd. m³
FSRU Klaipeda

LITAUEN

8,3 Mrd. m³
LNG Terminal Swinoujscie

4,5 Mrd. m³
FSRU Gdansk

POLEN

2,7 – 6,7 Mrd. m³

4,7 Mrd. m³

UKRAINE

SLOWAKEI

Ausstieg aus russischem Gas bis 2027

- Die auf den völligen Ausstieg aus russischen Gasimporten abzielende EU-Politik verändert Lieferwege in Mitteleuropa.
- Polen liegt diesem Zeitplan voraus - bereits jetzt gelangt kein russisches Gas in sein Netz.

LNG-Drehkreuz in Polen

- ORLEN hat sich etliche Verträge mit LNG-Lieferanten aus den USA gesichert und so die Zusammenarbeit zwischen USA und EU gestärkt.
- Der Handel zwischen Polen und den USA hat erhebliche Auswirkungen auf beide Volkswirtschaften und beeinflusst die Resilienz der gesamten Region.

Ein Gas-Hub in Polen für die Region

- ORLEN weist Regasifizierungskapazitäten von 15 Mrd. m³ auf. Überschüssige Terminalkapazitäten werden LNG-Exporte in mittel- und osteuropäische Länder begünstigen.
- Polen ist am besten dazu geeignet, die gesamte Region mit großen LNG-Mengen zu beliefern.

Seit 2022 sind LNG-Terminals und die Baltic Pipe zu den wichtigsten Quellen für die Gasversorgung der Region aufgestiegen.

Das Rückgrat der industriellen Renaissance Europas

Als führender Anbieter für Kupfer und Silber gewinnt KGHM Polska Miedź in Europas Industrie zunehmend an Bedeutung.

KGHM deckt rund 50 % der europäischen Kupferförderung, aus eigenen Lagerstätten in Polen, und ist zweitgrößter Silberproduzent der Welt. Mit Vorkommen, die die Erzeugung für 30 bis 50 Jahre sichern, spielt das Unternehmen im Zuge der Energiewende eine Schlüsselrolle für Europas Zukunft. „Diese Position birgt sowohl Verantwortung als auch Chancen, wir wollen sie bewahren und stärken“, so KGHM-Präsident Remigiusz Paszkiewicz.



Foto: KGHM

Kupfer steht im Zentrum des Wandels. Netzausbau, erneuerbare Energien und digitale Infrastruktur sind auf Kupfer angewiesen und das weltweite Angebot kommt der Nachfrage kaum nach. Auch Silber hat eine nachfragebedingte Preiserhöhung erlebt, da Investoren angesichts weltweiter Turbulenzen traditionelle Anlagen bevorzugen.

Dies beeinflusst die strategischen Unternehmensprioritäten: stabile heimische Produktion, geringere Energiekosten, Personalentwicklung. Der aktuelle Betrieb verbraucht jährlich etwa 3,2 TWh Strom und KGHM investiert in an eigenen Standorten erzeugte, direkt eingespeiste grüne Energie – was die Kosten senkt und die Widerstandskraft erhöht. „Als größter industrieller Stromverbraucher Polens sind wir hochmotiviert, Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern“, sagt Paszkiewicz.

Die internationale Konzernstätigkeit bringt zusätzliche Marktstärke. Der Tagebaubetrieb Sierra Gorda in Chile und die Robinson-Mine in Nevada machen rund 20 % der Konzernproduktion aus, tragen jedoch gut 50 % zum Konzern-EBITDA bei.



Foto: KGHM

„Ohne Kupfer wird die Energiewende nicht gelingen.“

REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PRÄSIDENT, KGHM

„Tagebau ist strukturell kostengünstiger als Untertagebau“, so Paszkiewicz. „Diese Finanzperformance gibt uns sowohl Anreiz als auch Kapazität, in Amerika weiter zu expandieren“, ergänzt er, wobei er auch Vorhaben in Südamerika, Europa und Nordafrika erwägt.

Die internationalen Einnahmen fließen zurück in das Kerngeschäft. Deutschland ist für KGHM der größte Einzelexportmarkt von polnischem Kupfer und das Unternehmen vertieft seine Beziehungen aktiv, da europäische Hersteller eine zuverlässige Versorgung aus dem eigenen Kontinent priorisieren. „Ohne Kupfer wird die Energiewende nicht gelingen“, sagt Paszkiewicz. „Für Europas Industrie liegt die sicherste, kostengünstigste und vorschriftsmäßige Kupferquelle genau hier in Polen.“

INTERVIEW

KGHM-Präsident Remigiusz Paszkiewicz über die Auswirkungen der europäischen Energiewende auf Kupfernachfrage, deutsche Partnerschaften und Investitionen in erneuerbare Energien für niedrigere Energiekosten.

Worauf beruht der Wettbewerbsvorteil von KGHM?

Der Kupfermarkt wird von starken strukturellen Kräften geprägt – Elektromobilität, Offshore- und Onshore-Windenergie, Modernisierung der Stromnetze und Dateninfrastruktur erfordern enorm viel Kupfer: ein Elektrofahrzeug rund 80 Kilogramm; eine einzelne Windkraftanlage bis zu fünf Tonnen. Die Nachfrage wächst stetig und es besteht ein gewisses globales Versorgungsdefizit, zum Teil durch Chinas unstillbaren Hunger als dominierender Kupferproduzent und -verbraucher. Silber profitiert von einer ähnlichen Dynamik: Etwa die Hälfte der weltweiten Nachfrage ist investitionsgetrieben und die starke Investitionsnachfrage hat die Preise im letzten Jahr in die Höhe getrieben. Unsere Wettbewerbsposition in Europa beruht auf der Eigenschaft als zuverlässiger, naher, EU-rechtskonformer Lieferant. Beim Aufbau von Offshore-

Netzen oder Lieferketten für die Automobilindustrie schätzen Kabelhersteller in Deutschland, Schweden oder Dänemark die Sicherheit eines im selben Rechtsrahmen operierenden Lieferanten, ohne Zollprobleme und mit einem stabilen, langfristigen Produktionshorizont. Rund 14 % unserer jährlichen Kupfererzeugung gehen allein nach Deutschland, größtenteils im Rahmen langfristiger Verträge. Wir gehen davon aus, dass sich diese stabile Beziehung mit der Beschleunigung der Energiewende noch vertiefen wird.

Wie positionieren Sie KGHM gegenüber europäischen Industriekunden und Partnern, insbesondere in Deutschland?

Unser Angebot an europäische Kunden basiert auf: Produktionsstabilität, Liefersicherheit und Nähe. Deutschland ist unser größter Einzelexportmarkt von polnischem Kupfer und wir bauen diese Beziehungen weiter aus. Kürzlich haben wir neue langfristige Verträge mit deutschen und dänischen Firmen unterzeichnet. Die Kunden signalisieren durchgängig ihre Bereitschaft, einen moderaten Preisaufschlag für sichere, einfache Beschaffung innerhalb Europas zu akzeptieren. Auch für Investoren ist das Bild klar.



REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PRÄSIDENT, KGHM

KGHM konzentriert sich auf Kostensenkung – vor allem durch Eigenerzeugung grüner Energie –, operative Verbesserungen und maßvolle internationale Expansion. Wir haben mit der polnischen Regierung vereinbart, die Bergbausteuerermäßigung vollständig in Stabilisierung und Ausbau unserer Inlandsaktivitäten zu reinvestieren. Diese Abstimmung zwischen Unternehmen, Regierung und Langzeitpartnern steht für unser Engagement. Ebenso investieren wir in betriebliche Nachhaltigkeit. Erhebliche Mittel und Anstrengungen fließen in die Wassermanagement-Infrastruktur unserer polnischen Bergwerke sowie die Umstellung der Untertage-Fahrzeugflotte von Diesel

auf Elektro, was zugleich das Betriebsrisiko und langfristige Kosten senkt.

„Rund 14 % unserer jährlichen Kupfererzeugung gehen allein nach Deutschland.“

Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt für Anleger, sich KGHM anzuschauen?

Naturgemäß sind Europas ökologischer Wandel und der Ausbau der digitalen Infrastruktur sehr kupferintensiv. Jede Netzmodernisierung, jeder Offshore-Windpark, jedes Elektrofahrzeug und jedes Rechenzentrum benötigt Kupfer und der Bedarf der nächsten zwei Jahrzehnte ist enorm. KGHM ist Europas wichtigste heimische Kupferquelle. Wir bieten etwas immer Seltenes: einen langfristig stabilen, nach EU-Recht operierenden Lieferanten mit klarem Investitionshorizont, einer durch internationale Liquiditätszuflüsse gestärkten Bilanz und einem auf Effizienz, Kostenkontrolle und Betriebsdisziplin fokussierten Managementteam. In über 65 Jahren Tätigkeit haben wir eben jene Zuverlässigkeit und Sicherheit, die Investoren und Kunden jetzt suchen, aufgebaut.

Pioniere der nächsten Technologiestufe

Polen etabliert sich rasch als globale Hochburg digitaler Innovation.

In den letzten Jahren hat sich Polen als Top-Ziel für Technologieinvestoren hervor getan, die ein schnell wachsendes Innovationsökosystem in strategischer Lage suchen. Die rasante Entwicklung der polnischen Digitalwirtschaft übertrifft die Markterwartungen. Laut McKinsey-Analysen wird der Wert der digitalen Geschäfte in Polen, derzeit auf € 38 Mrd. geschätzt, bis 2030 die Marke von € 106 Mrd. überschreiten – 9 % des prognostizierten BIP.

Ein ausgereiftes Investitionsprogramm in Polens digitale Infrastruktur, gestützt durch staatliche Anreize und EU-Förderung, hat nicht nur die schnellere Digitalisierung öffentlicher Dienstleistungen, sondern auch die Wirtschaft vorangebracht. Ein robustes Netzwerk aus Innovations- und Gründungszentren sowie Technologieparks fördert effektiv Unternehmertum und stützt Startups, die erfolgreich etwas vollkommen

Neues schaffen. Polens Tech-Start-up-Ökosystem zählt nun zu den größten Mittel- und Osteuropas und wichtige Player operieren aus Tech-Clustern in Warschau, Krakau und Wrocław. Mit globalen Hyperscalern wie Microsoft, Google und AWS, die ebenfalls in große F&E-Zentren und Cloud-Hubs investieren, entsteht ein fruchtbares Umfeld für schnell skalierende Technologien wie KI und Datenanalyse.

„Polen ist eine der großen wirtschaftlichen Erfolgsgeschichten der letzten 30 Jahre“, so Przemek Gacek, CEO von Grupa Pracuj, einer führenden digitalen Recruiting- und HR-Technologie-Plattform. „Polen überzeugt Firmen, die den Zugang zum europäischen Markt mit wettbewerbsfähigen Kosten und qualifizierten Arbeitskräften kombinieren wollen.“

Dies zeigt eine der strukturellen Säulen von Polens digitalem Ökosystem. Alljährlich bildet das Land Tausende Ab-



Foto: Grupa Pracuj

„Polen ist eine der großen wirtschaftlichen Erfolgsgeschichten der letzten 30 Jahre.“

PRZEMEK GACEK,
CEO, GRUPA PRACUJ

solventen in MINT-Fächern – besonders Softwareentwicklung, Mathematik und Informatik – aus; polnische Entwickler gehören zu den weltbesten. Der wachsen-

de Talentpool macht das Land zur wertvollen Fachkräftequelle internationaler Organisationen und stellt es an die Spitze einer neuen Innovationswelle; 2025 lag das Land im Global Innovation Index im oberen Drittel der 139 bewerteten Volkswirtschaften. Polens Startups treiben Entwicklungen in KI-Architekturen und Fintech-Lösungen voran, während das Land nun dank Know-how in der Antriebsbatterien-Herstellung zur Arterie der CO₂-armen Wirtschaft in Europa wird.

MINISTERIUM FÜR DIGITALISIERUNG



Foto: Sławek Kasper / CC BY-SA 4.0

KRZYSZTOF GAWKOWSKI,
MINISTER FÜR DIGITALISIERUNG

Krzysztof Gawkowski, Minister für Digitalisierung, betreibt ein ehrgeiziges Programm für digitalen Wandel und KI-Einführung.

Im Juni 2026 verabschiedete Polens Regierung die Nationale Digitalstrategie bis 2035, den ersten umfassenden Landesplan für digitalen Wandel. Der vom Vize-Ministerpräsidenten und Minister für Digitalisierung Krzysztof Gawkowski vorgestellte Plan definiert Ziele für KI, Cybersicherheit und digitale Infrastruktur. Unter polnischer EU-Ratspräsidentschaft verkündete Gawkowski das „Digitale Weimarer Dreieck“, eine Plattform für den regelmäßigen strukturierten Dialog zwischen Polen, Frankreich und Deutschland. „Im Mittelpunkt steht europäische digitale Souveränität mittels gemeinsamer Cloud-Lösungen, Sprachmodelle und Start-up-Förderung“, erklärte er.

CTHINGS



ARNOLD WIERZEJSKI,
PRÄSIDENT, CTHINGS

Nach Angebotsausweitung über Sensoren hinaus verbreitet CTHINGS nun von Polen aus das industrielle IoT in die schnellstwachsenden Digitalmärkte Europas.

CTHINGS.CO entwickelt IoT- und Edge-Plattformen, die Integratoren und Firmenkunden bei Echtzeitanwendungen mit Live-Daten unterstützen. „Als einer der wenigen europäischen Anbieter stellen wir ein völlig konformes, cybersicheres IoT-System gemäß Cyber Resilience Act und NIS2 bereit“, so Gründer und CEO Arnold Wierzejski. Nach ersten Aktivitäten im Sensorbereich, mit Lieferung von über 2.000 intelligenten Radargeräten in nordische Länder, stellte CTHINGS auf ein horizontales Plattformmodell um. Unterstützt durch Orlen CVC und PKO BP, stieg der Umsatz von rund € 250.000 auf € 4,5 Mio. 2025, aktuell mit Teams in Deutschland, Frankreich, Spanien und Großbritannien.

NANO GROUP



PRZEMYSŁAW MAZUREK,
PRÄSIDENT, NANO GROUP

Przemysław Mazurek, CEO der NanoGroup, priorisiert die Abstimmung von Biotechnologie auf Marktbedürfnisse.

Wie blicken Sie auf Biotech in Polen?

Wir müssen vom wissenschaftsorientierten Markt zur geschäfts-, ergebnisorientierten Denkweise übergehen und tatsächlich bedarfskonforme Lösungen bieten.

Wie positionieren Sie die NanoGroup?

Unsere Strategie basiert auf dauerhaften Partnerschaften für unsere Produkte. Wir sind ein sehr attraktiver potenzieller Partner für deutsche Pharmafirmen mit ähnlicher Tätigkeit. Als Unternehmen sind wir sehr stark auf Kosteneffizienz bedacht. Wir möchten einfach zu den drei Marktführern zählen.

Polens zieht verstärkt Tourismusinvestitionen an

Foto: Polnische Tourismusorganisation

Besucherrekorde und steigende deutsche Nachfrage machen Polens Tourismusbranche zum Motor für nationales Wachstum sowie für das Investoreninteresse.

Auch Tourismus steht symbolisch für das polnische Wirtschaftswunder. Nach Schätzungen der Polnischen Tourismusorganisation POT verzeichnete Polen 2025 über 20 Mio. internationale Gäste – ein neuer Rekord, der nicht lange Bestand haben dürfte: Für 2026 prognostiziert die POT bereits 22 bis 23 Mio. ausländische Besucher.

Mittlerweile macht Tourismus rund 5 % des polnischen BIP aus. Die POT schätzt, dass die Branche 2025 PLN 180 Mrd. zur Wirtschaftsleistung beitrug – ein zweistelliger Anstieg gegenüber 2024. Dabei spielt Deutschland eine zentrale Rolle.

In den ersten zehn Monaten 2025 waren Deutsche mit 2 Mio. Übernachtungen die größte ausländische Gruppe – 8,5 % über Vorjahresniveau. Dies umfasst Übernachtungen in größeren Beherbergungsbetrieben; die tatsächliche Zahl dürfte höher liegen, wenn man Campingplätze, Wohnmobile und kleinere Pensionen mitrechnet.

Inzwischen geht Polens Angebot über Kulturtourismus und Kurorte wie Kołobrzeg und Świnoujście hinaus. Deutsche Besucher werden durch Kultururlaube, kurze Städtereisen, Radwege und verbesserte Verkehrsverbindungen angezogen. Der Ausbau des Autobahnnetzes ist ein maßgeblicher Faktor, da gut 40 % der deutschen Gäste Polen mit dem eigenen PKW bereisen. Seit EU-Beitritt ist das polnische Schnellstraßennetz von 600 auf 5.500 km gewachsen, weitere 1.500 km sind im Bau.

Auch die Art der Reiseplanung verändert sich. Laut POT-Schätzungen planen und buchen bereits 50 % der Besucher ihre Reise über Apps und sonstige Tools, weshalb man verstärkt auf eine breitere Online-Präsenz gesetzt hat, bspw. den Reiseplaner der offiziellen Regierungswebseiten.

Neue Infrastruktur ist nicht nur für Tourismus, sondern auch für Investitionen wichtig. Bessere Straßen- und Schienenanbindung, moderne Hotels und steigende Nachfrage fördern Geschäftsreisen, Tagungen und Kongresse über das Poland Convention Bureau. Dank nun vorhandener Grundlagen weist die Branchenentwicklung – bei Geschäfts- und Urlaubsreisen – stetig in eine Richtung.



Fotos: Polnische Tourismusorganisation



Foto: Jet Story

■ EINBLICK



„Ich möchte Polen als modernes und vor allem sicheres Land positionieren.“

MAGDALENA KRUCZ,
VORSTANDSVORSITZENDE,
POLNISCHE
TOURISMUSORGANISATION

Polens Tourismusgeschichte handelt nicht nur von Zahlen. Für Magdalena Krucz, Präsidentin der Polnischen Tourismusorganisation, betrifft der Wandel vornehmlich das Image: Besucher entdecken ein offenkundlich zugängliches, kulturell reiches Land. „Ich möchte Polen als modernes und vor allem sicheres Land positionieren und zugleich als Reiseziel mit einer dem Preis angemessenen Servicequalität präsentieren“, sagt sie. Die Agentur möchte auf den Rekordzahlen aufbauen, mit einem integrierten, branchenübergreifend abgestimmten Ansatz für Polens Marketingstrategie.

Polens breites Reiseangebot in Reichweite

Von den historischen Straßen Krakaus, Danzigs und Warschaus bis zur Ostsee, zu Bergresorts, Seen, Wäldern und Radwegen bietet Polen Erlebnismultifalt. Meist wünschen Besucher Kulturkurztrips, Familienreisen, Wellness und Verbindung zur Natur. Deutschen Gästen bietet Polen den Vorteil der Nähe mit einem Touch Entdeckergeist: vertraut genug für die leichte Anreise und groß genug für das Gefühl zu reisen. Die zahlreichen Möglichkeiten sprechen unterschiedliche Reisende an: Kulturliebhaber, Aktivtouristen und jene, die in Polen ein modernes europäisches Reiseziel mit städtischer Tiefe und Zugänglichkeit suchen. Dank dieser Vielfalt ist Tourismus eine der sichtbarsten Ausdrucksformen von Polens wirtschaftlichem Selbstbewusstsein und internationaler Bedeutung.



Fotos: Polnische Tourismusorganisation

■ SUNTAGO

Für jeden etwas

Suntago investiert in ein umfassendes Besuchererlebnis.

Mit 18 Pools und über 35 Rutschen ist Suntago Europas größter Indoor-Wasserpark, entworfen von der deutschen Wund Group mit Bereichen für verschiedenste Besuchertypen. „Neben dem Adrenalinkick – Rutschen, Surf-Simulator, ein ganzer Familientag voller Energie – findet sich eine Welt totaler Ruhe und Entspannung in tropischer Spa-Umgebung“, so CEO Idan Greidinger.

Schon jetzt bietet Suntago direkte Flughafen-transfers sowie 100 Bungalows vor Ort und derzeit befinden sich ein Vier-Sterne-Hotel, ein erweiterter Außenbereich und zusätzliche Rutschen in Planung – für ein noch breiteres Gesamtangebot. „Suntago ist kein schlichter Tagesausflug, sondern ein komplettes Kurzurlauberziel“, sagt Greidinger.



„Suntago ist kein schlichter Tagesausflug, sondern ein komplettes Kurzurlauberziel.“

IDAN GREIDINGER,
CEO, SUNTAGO



Vom polnischen Bauernhof auf die Esstische Europas

Als wichtiger Agrar- und Lebensmittel-Akteur zählt Polen zu Europas größten Produzenten.

Polen ist einer der größten Agrar- und Lebensmittelexporteure Europas. 2025 erreichten Agrar- und Lebensmittelexporte den Rekordwert von € 58,4 Mrd., ein Plus von 8,6 % im Vorjahresvergleich – bei € 19,8 Mrd Handelsüberschuss. Die Landwirtschaft beschäftigt rund 8 % der polnischen Erwerbstätigen und etwa 60 % der Landesfläche werden landwirtschaftlich genutzt.

Als Polens größter Agrar- und Lebensmittelmarkt spielt Deutschland eine Schlüsselrolle, mit Einfuhren 2025 von € 14,8 Mrd. Allein die Milchexporte nach Deutschland betrugen in den ersten neun Monaten 2025 € 667 Mio., + 21 % gegenüber 2024. Es geht nicht mehr nur um Handel: Seit Langem stützt deutsche Technologie und Ausrüstung für Lebensmittelverarbeitung Polens Produktionssteigerung und Firmen beider Länder favorisieren gemeinsame Investitions- und Entwicklungsmodelle.

Polen besitzt eine breite, gefestigte Produktionsbasis und ist größter EU-Produzent und -Exporteur für Äpfel, Geflügel, Karotten, Weißkohl, schwarze Johannisbeeren und Pilze.



Foto: Shutterstock

Polens Bio-Lebensmittelmarkt wächst jährlich etwa 15 %.

Besonders stark ist der Geflügelsektor: Polen produziert jährlich rund 2,9 Mio. t Geflügelfleisch, etwa 20 % der EU-Produktion. Getreide liegt bei rund 32 Mio. t/Jahr und Polen ist beständiger Nettoexporteur von verarbeitetem Obst und Gemüse, Fleisch und Milchprodukten.

Steigende Nachfrage im Premium- und Bio-Segment beschleunigt die Expansion. Polens Bio-Lebensmittelmarkt wächst jährlich etwa 15 %, mit rund 600.000 ha ökologischer Anbaufläche – eine der größten Mittel- und Osteuropas. Das Land bietet 2.100 registrierte traditionelle und regionale Produkte, deren Exporte in die EU in den letzten Jahren stetig stiegen – auch durch verstärktes Marketing polnischer Produzenten und Handelsverbände. Polens Produzenten wissen die Chancen angesichts europaweiter Verbrauchernachfrage nach Convenience-, Premium-Lebensmitteln und gesunder Ernährung gut zu nutzen – dank Größe, fester Qualitätsstandards und wettbewerbsfähiger Preise.

Insbesondere deutschen Unternehmen bietet die Branche eine natürliche Vertiefung der engen bilateralen Beziehungen. Jenseits des traditionellen Exporteur-Verbraucher-Modells eröffnen gemeinsame Lieferketten und engere Integration neue Chancen für Unternehmen beiderseits der Grenze.

■ LIPCO FOODS

Convenience mit Qualität

Vom integrierten LipCo-Modell zum Multi-Food-Anbieter.



„Strategisch vorrangig war der Ausbau von LipCo zum One-Stop-Shop für unsere Partner.“

CÉSAR LIPKA,
CEO, LIPCO FOODS

LipCo Foods Group, Polens größter Fertiggerichtehersteller, ist an 18 Produktionsstandorten sowie in über 60 Ländern tätig. Dank vertikaler Integration im Geflügelsektor – von Brüttereien, Futtermühlen, Zuchtbetrieben und tierärztlichen Dienstleistungen bis zu Verarbeitung, Logistik und Transport – umfasst die Gruppe fünf Geschäftsbereiche und 22 spezialisierte Segmente, darunter Fertiggerichte, Getränke, Fisch und Meeresfrüchte sowie Tiernahrung.

„Vertikale Integration gibt uns Kontrolle über die Lieferkettensicherheit“, so CEO César Lipka. „Strategisch vorrangig war der Ausbau von LipCo zum One-Stop-Shop für unsere Partner, mit komplexen wertschöpfenden Produkten in etlichen Food-Kategorien.“

Dies zeigt die Fokussierung der Gruppe auf Koinvestitionen – Identifizierung komplementärer Stärken, Aufbau von Joint Ventures und markt-

übergreifende Partnernetzwerk. Deutschland spielt in diesem Modell bereits eine zentrale Rolle: LipCo passt sein Produktportfolio lokalen Anforderungen und Erwartungen an.

„Polen ist eine leistungsstarke Partnerwirtschaft“, sagt Lipka. „Besonders werden nun jene Firmen profitieren, die kommen, um gemeinsam etwas zu schaffen. Genau diese Art von Partnerschaft soll LipCo ermöglichen.“

Broxiner.

FOKUS, KLARE GEDANKEN, MENTALE ENERGIE – GENAU DANN, WENN ES ZÄHLT.

MENTALE KLARHEIT GEDÄCHTNIS

Broxiner. MENTALE KLARHEIT GEDÄCHTNIS

MIT BLAUBEER MANGO GESCHMACK

KOFFEINFREI, TAURINFREI

OHNE ZUCKERZUSATZ

250ml

VITALITÄT BALANCE

Broxiner. VITALITÄT BALANCE

WEIBER-PIRISCH-ORANGEN GESCHMACK

OHNE ZUCKERZUSATZ

250ml

FOKUS RUHE

Broxiner. FOKUS RUHE

HIMBEER-MINZ GESCHMACK

OHNE ZUCKERZUSATZ

250ml

Die Vitamine B6, B12 und Niacin tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Erschöpfung bei. Vitamin B6 und Thiamin tragen zu einer normalen Funktion des Nervensystems und zum Erhalt einer normalen psychischen Funktion bei.

LipCo Foods

Wenn du mehr erfahren willst, kontaktiere uns: brainer@brinkbev.com

■ LOTTE WEDEL

Maciej Herman, CEO der emblematischen polnischen Schokoladenmarke, über Investitionen in Produktionskapazität und wachsende Marktpresenz des Anbieters in Deutschland.

Wie nutzen Sie das Markenerbe zur Marktpositionierung?

E.Wedel ist die älteste polnische Schokoladenmarke, und auf dieses Erbe sind wir stolz. Wir verbinden bewusst Tradition und Moderne. Unsere Strategie namens „Wedel Universe“ verkörpert diesen Ansatz – wir verkaufen nicht einfach Produkte im Süßwarenregal, sondern erschaffen eine Welt voller Berührungspunkte für das Verbrauchererlebnis.

Im Mittelpunkt steht natürlich das Produkt, aber Genuss geht weit über Geschmack allein hinaus. Es geht auch um Überraschung, Entdeckung, unvergessliche Erfahrungen. Deshalb hat bei uns F&E höchste Priorität, denn der moderne Verbraucher erwartet stets Neuigkeiten.

Wie passt Ihr Schokoladenmuseum in die umfassende Markenstrategie?

Das Museum der Schokoladenfabrik E. Wedel ist Knotenpunkt unseres „Wedel-Universums“ und als sechsstöckiges Gebäude konzipiert: drei Etagen für den Museumsbetrieb, wohingegen der Besucher in den oberen Etagen die Produktion hinter Glas beobachten kann – also die Fabrik bei der Arbeit. Diese Kombination aus Ausstellung, lehrrei-



Foto: Lotte Wedel

chen Erzählungen und Live-Produktion bietet vielfältige, unterschiedliche Erlebnisebenen in Einem.

Weshalb investieren Sie in Produktionskapazitäten?

Vergangenes Jahr erzielten wir nahezu € 400 Mio. Umsatz und Ziel ist die Verdoppelung unseres Geschäfts. Dafür benötigen wir – derzeit noch nicht verfügbare – Produktionskapazitäten. In den letzten Jahren haben wir drei neue Gebäude errichtet: eine Werks-erweiterung, ein neues Lager und das Museumsgebäude.

Zudem befinden wir uns im Warschauer Zentrum, was echte Vorteile, aber auch erhebliche Kostennachteile birgt. Deshalb ziehen wir für die kommenden Jahre den Bau einer zweiten Fabrik außerhalb der Stadt in Betracht, womit neue Anlagen, Lieferanten und Partnerschaften erforderlich sind.

Eine Verdopplung des Geschäfts be-



„Ziel ist die Verdoppelung unseres Geschäfts.“

MACIEJ HERMAN,
CEO, LOTTE WEDEL

deutet auch, internationaler zu werden. Heute stammen rund 90 % unseres Umsatzes aus Polen. Besonders in Europa haben wir Schwerpunktregionen und -länder identifiziert, wo wir eine echte Präsenz aufbauen wollen. Erstmalig starten wir eine groß angelegte Marketingkampagne außerhalb Polens. In Deutschland ist der Name Wedel als

Stadt bei Hamburg bekannt – stattdessen sollen die Menschen ihn mit Schokolade und Süßigkeiten assoziieren.

Welche Möglichkeiten bieten sich deutschen Investoren und Partnern?

Es gibt einige vielversprechende Regionen, die naheliegendste der deutsche Markt. Dort verkaufen wir an die polnische Community – ein bis zwei Millionen Verbraucher. Auch bei REWE sind wir vertreten und arbeiten mit deutschen Zwischenhändlern zusammen, um unsere Einzelhandelspräsenz zu stärken. Darüber hinaus suchen wir aktiv nach Technologiepartnern. Wir implementieren unternehmensweite KI- und Automatisierungslösungen und sind offen für eine diesbezügliche Zusammenarbeit mit deutschen Technologiefirmen. Seit jeher kommen unsere Produktionsanlagen größtenteils aus Deutschland, und wir sehen hohes Potenzial für deutsche Technologie als wichtige Komponente unserer zukünftigen Investitionen, einschließlich des Baus einer neuen Fabrik. Die Kooperation mit Marken betreffend haben wir mit OnlyBio und Gatta gezeigt, dass branchenübergreifende Partnerschaften wunderbar funktionieren. Wenn deutsche Anbieter für Lebensmittel, Kosmetik, Lifestyle oder Technologie eine kreative oder geschäftliche Berührung mit Wedel sehen, sind wir aufrichtig an einem Gespräch interessiert. Wir verschließen uns niemals neuen Ideen.

SINCE 1851
E. Wedel

**Discover E. Wedel
– a chocolate story since 1851**



www.wedel.com



65 YEARS
KGHM
— Polska Miedź —

AN INNOVATIVE WORLD GROWS FROM COPPER

For 65 years we have been developing European mining, combining tradition with modernity, drawing strength from copper, silver, and the experience of our people. Thanks to them, both the past and future belong to us.



www.kghm.com