



Exporteren naar Polen

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie	3
Economie	3
Cijfers.....	3
Poolse economische situatie	3
2. Bijkomende indicatoren	5
Economische indicatoren	5
Sociale en milieu-indicatoren	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
Bijkomende informatie	5
3. Ter plaatse: een stappenplan	6
Markttoegang en eerste contacten	6
Exporteren	6
Interessante markten voor een eerste export.....	8
4. Ondernemingsklimaat	10
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?	11
Onze contacten ter plaatse	11
Belangrijke adressen.....	11
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	12



1. Algemene informatie

Economie

Cijfers

	2023	2024	2025 (vooruitzichten)	2026 (vooruitzichten)
% bbp-groei	0,2	3,0	3,6* 3,4 **3. ***	3,7***
Inflatie CPI***	11,6	3,7	4,2	2,8
Overheidssaldo % van het bbp	-5,5	0-5,2***	-6,4*5,5***	-4,8***
Particuliere consumptie***	-0,3	3,5	3,8	3,5
Wisselkoers EUR/PLN (einde van deze periode)***	4,35	4,25	4,35	4,35

*Europese Commissie **IMF ***BNP Paribas Polen

Poolse economische situatie

Na een robuust 2024 wordt een nog sterkere **groei** verwacht voor 2025 en 2026

- Ondanks een gemiddelde loonstijging van 13% (in de private sector) in januari 2025 jaar-op-jaar, werd er in 2024 een afkoeling van de groei van de **huishoudelijke consumptie** waargenomen. **Sparen** (beursmarkten, spaarrekeningen, staatsobligaties, ...) is een belangrijk economisch instrument geworden voor de Poolse huishoudens.
- Versterking van de **nationale munt**, de Poolse Zloty (PLN), ten opzichte van de EURO. NB: Hoewel Polen geen opt-out heeft bedongen, wordt niet verwacht dat het land de eenheidsmunt (EUR) in het komende decennium zal invoeren, ongeacht de politieke machthebbers. De schommelingen van de wereldbeurzen, veroorzaakt door het Amerikaanse douanebeleid in het voorjaar van 2025, hadden een sterk effect op de EUR/PLN-koers.
- Na een van de hoogste **inflatiecijfers** onder de EU-lidstaten te zijn geweest, lijkt de inflatie onder controle (ongeveer 4,9% in maart 2025), maar blijft hoog.
- **Begrotingstekort** boven de Maastrichtgrens (-5,2% van het BBP in 2024). Ondanks de meerderheidswisseling in 2023, wordt verwacht dat dit in 2025 blijft stijgen, vóór een eventuele verlaging (plan in onderhandeling met de Europese Commissie). Het beleid van hoge overheidsuitgaven, geërfd van de vorige regering, is voortgezet.
- Relatief **laag belastingniveau**: inkomensbelasting (gemiddeld 12%) en winstbelasting (19% voor middelgrote en grote bedrijven) blijven behouden
- Zeer **veerkrachtige arbeidsmarkt**. Ondanks de belangrijke Oekraïense immigratie in het land blijft het werkloosheidspercentage extreem laag (3% volgens internationale methodologie, 5% volgens Poolse statistieken)
- Constante **loonstijging** (13% j-o-j begin 2025), die de inflatie overtreft.
- De snelst **vergrijzende bevolking** van de EU, wat de vraag in de zilverconomie stimuleert. Een bevolking die, ondanks de Oekraïense immigratie, gestaag daalt (tot 37,7 miljoen inwoners eind 2024)
- Het hele land, en vooral de gemeenten, maken zich op voor een golf van projecten en aanbestedingen na het deblokken in januari 2024 van **EU-fondsen**, zowel uit het Nationaal Herstelplan als uit de beschikbare bedragen van het Cohesiefonds van het meerjarenfinancieel



kader 2021-2027. Polen profiteert, na de machtswisseling in december 2023, van een nieuwe **positieve relatie met de EU-instellingen**. Het land wordt nu bestuurd door een pro-Europese, op het bedrijfsleven gerichte meerderheid, hoewel nog steeds in cohabitatie met een eurosceptische president. Deze nieuwe relatie wordt geprezen door regio's (woiwodschappen), gemeenten en... de zakenwereld, die geleden hebben onder het blokkeren van EU-fondsen vanwege problemen met de rechtsstaat.

- Geen nieuw groot plan aangekondigd in het economisch beleid door de huidige, zeer voorzichtige regering

2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- Vrijhandelsovereenkomsten
- Handelsbelemmeringen

Bijkomende informatie

De Wereldbank is een internationale organisatie die statistieken verzamelt over economische, sociale factoren, instituties, en milieufactoren in bijna alle landen ter wereld. Deze indicatoren, die beschikbaar zijn vanaf 1960 tot vandaag, geven betrouwbare informatie over onder meer bevolking, ontwikkeling en duurzaamheid. (niet alle gegevens voor alle landen zijn beschikbaar tot op het laatste jaar). Ook geeft de database de mogelijkheid om landen te vergelijken.

- World Bank indicators

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Markttoegang en eerste contacten

Prospecteren

- Extreem concurrerende markt en nog steeds grotendeels 'prijsgericht'. Maak vóór de eerste mailinglijst een grondige marktanalyse met een gedetailleerd overzicht van de lokale (Poolse en internationale) concurrentie in Polen.
- Als je weet dat je product duurder is dan het plaatselijke equivalent, moet je in je eerste e-mail ingaan op deze kwestie en het verschil in kwaliteit uitleggen. Laat je potentiële kopers je prijzen niet ontdekken zonder dat ze worden ondersteund door je communicatiestrategie.
- **Eerste** mailinglijst: wanneer je voor de eerste keer contact opneemt met een beslisser. Schrijf geen titel met alleen een verwijzing naar je bedrijf (bv. 'beste aanbod van ...'). Schrijf altijd de naam van de **geadresseerde** in de titel van de eerste e-mail. Zo voorkom je dat je e-mail wordt verwijderd, want Polen heeft een van de meest agressieve antispamsystemen van Europa.
 - o Online vergaderingen zijn gebruikelijk bij Poolse ondernemers, maar verwacht geen succesvolle prijsonderhandelingen achter een computer. Om op het vlak van prijzen vooruitgang te boeken met Polen, moet je de nodige moeite doen voor een fysieke ontmoeting. Dit is gemakkelijk dankzij het huidige grote aanbod voor vluchten naar Polen vanaf Brussels Airport en Charleroi.
 - o Als de onderhandelingen zijn begonnen, moet je tonen dat je bereid bent om terug te komen voor een volgende sessie
 - o Bij het afronden van het contract heb je misschien de hulp nodig van een lokale advocaat. Wat rechtbanken betreft, probeer je er indien mogelijk voor te zorgen dat de rechtbanken in België bevoegd zijn voor mogelijke juridische geschillen. Dit wordt echter zeer zelden geaccepteerd door de Poolse koper.



Exporteren

Betalingen

- Gemakkelijke betalingen via bankoverschrijving in euro of liever in de Poolse nationale munteenheid (Poolse zloty). De betaling kan binnen de dag of de volgende dag plaatsvinden.
- Contante betalingen *tussen bedrijven* zijn beperkt tot 15.000 PLN per transactie (ongeveer 3.470 EUR).
- Het wordt aangeraden om een valutarisicoverzekering af te sluiten: de Poolse zloty is nog steeds volledig 'zwevend' (zelfs niet gedeeltelijk gekoppeld aan de euro) en er kunnen soms aanzienlijke wisselkoersschommelingen zijn als gevolg van

internationale factoren waardoor ze dus onmogelijk te voorspellen zijn. Er wordt NIET verwacht dat Polen binnen het volgende decennium de Europese eenheidsmunt zal aannemen.

Ondernemingsvormen

Er zijn twee belangrijke **ondernemingsvormen** in Polen: de vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (pol. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) en de vennootschap op aandelen (pol. spółka akcyjna). Poolse vennootschappen hebben eigenschappen die kenmerkend zijn voor rechtspersonen in andere rechtsstelsels. Vennootschappen zijn onderworpen aan de vennootschapsbelasting (het basistarief voor de vennootschapsbelasting is 19%, het verlaagde tarief voor kleine vennootschappen is 9%). Daarnaast moeten aandeelhouders dividendbelasting betalen (belastingtarief is 19%).

Het is ook de moeite waard om een derde ondernemingsvorm te vermelden die in Polen kan worden opgericht. Aangezien Polen lid is van de Europese Unie, staat het Poolse rechtsstelsel ook het bestaan van Europese vennootschappen (pol. spółka europejska) toe. Europese vennootschappen zijn grensoverschrijdende entiteiten die onder de EU-wetgeving vallen en vergelijkbaar zijn met vennootschappen op aandelen.

De Poolse wet kent ook de volgende soorten **vennootschappen**: vennootschap onder firma (pol. spółka jawna), maatschap (pol. spółka partnerska), commanditaire vennootschap (pol. spółka komandytowa), commanditaire vennootschap op aandelen (spółka komandytowo-akcyjna).

In tegenstelling tot de eerder vermelde vennootschappen hebben deze vennootschappen geen rechtspersoonlijkheid. Desondanks zijn ze afzonderlijke juridische entiteiten. Ze kunnen activa op hun eigen naam bezitten, contracten aangaan, bankrekeningen openen, (Europese) btw-nummers krijgen enz.

Ze zijn minder geformaliseerde en meer flexibele entiteiten dan de eerder vermelde vennootschappen

In Polen wordt door kleine bedrijven vaak gebruikgemaakt van de eenmanszaak (jednoosobowa działalność gospodarcza), waarbij het bedrijf wordt geleid door één individu, zonder juridische scheiding tussen het bedrijf en het persoonlijke vermogen van de eigenaar. De eigenaars houden alle winst nadat ze er belasting op hebben betaald. Er kunnen ook extra werknemers zijn.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.



Interessante markten voor een eerste export

Polen is een moeilijke markt voor nieuwkomers omdat consumenten en beslissers over het algemeen wantrouwig staan tegenover nieuwe buitenlandse producten en altijd goed kijken naar de referenties. Het is echter niet onmogelijk voor innovatieve producten en oplossingen:

- Gezondheids- en biomarkt voor voeding
- Biomedische sector (inclusief voedingssupplementen)
- Proptech (inclusief architectuur)
- Audiovisuele sector
- Govtech- en citizen techsubsector (fintech over het algemeen zeer goed ontwikkeld in Polen)

Belangrijkste vakbeurzen per sector 2024/2025

1. Defensie- en politie-uitrusting

MSPO (2-5 september 2025) 32nd International Defence Industry Exhibition MSPO

MSPO: www.targikielce.pl/en/mspo

Kielce (centraal Polen)

2. Energie

Targi GREENPOWER I 12-14 april 2025, Poznań (mtp.pl), Poznań (West-Polen)

3. Voedingsmiddelen en dranken

WorldFood Poland, 7-9 april 2025, www.worldfood.pl/en

11th International Food & Drink, Food Processing and Packaging Exhibition
EXPO XXI Warszawa

Warsaw Food Expo, 20-22 mei 2025, www.warsawfoodexpo.pl/en, Nadarzyn (voorstad van Warschau)

Warsaw Food Expo - International Food Fair

BIOEXPO Warsaw (ecologische producten, maar niet alleen voeding), 23-27 november 2025, www.bioexpo.pl/en, Nadarzyn (voorstad van Warschau)

BIOEXPO Warsaw - International Trade Fair for Organic Food and Products BIOEXPO

4. Farmaceutische producten en cosmetica

PCI Days, 11-13 juni 2025, EXPO XXI Warszawa, www.pcidays.pl

5. Medische hulpmiddelen

SALMED, www.salmed.pl, 17-20 maart 2026, Poznan (West-Polen)

6. Uitrusting voor zware industrie

International Fair EXPO KATOWICE (Zuid-Polen), 9-11 september 2026

International Fair EXPO KATOWICE (voorheen bekend als de KATOWICE International Fair for Mining, Power Generation and Metallurgy), www.expo-katowice.com/fairs



7. Spoorweginfrastructuur

TRAKO 16th International Railway Fair, 23-26 september 2025 (elke twee jaar), Gdansk (Noord-Polen)

8. Bouw

BUDMA, 3-6 februari 2026, Poznan (West-Polen), www.budma.pl/en

9. Landbouwproducten en -uitrusting

POLAGRA, 24-26 september 2025, Poznań (West-Polen), www.polagra.pl/en

10. Horeca-uitrusting

EuroGastro, 10-12 maart 2026, International Trade Fair of Solutions for the HoReCa Industry, www.eurogastro.com.pl/en

11. Verpakking en etikettering

TAROPAK, www.taropak.pl, 18-20 november 2025, Poznan (West-Polen)

12. Toerisme

1. International Travel & Tourism Fair ITTF Warsaw

ITTF (www.ittfwarsaw.pl/en), 20-22 november 2025, Centraal-Warschau, Paleis van Cultuur en Wetenschap

2. International Travel and Tourism Trade Fair TT Warsaw, 10-12 oktober 2025

www.ttvarsaw.pl/en, Nadarzyn (voorstad van Warschau)



4. Ondernemingsklimaat

- E-mailcommunicatie: zie infra 'Prospecteren'. E-mails worden het meest gebruikt, zelfs bij beslissers. Papier wordt meestal gebruikt voor zeer formele communicatie, zoals het innen van schulden
- Fysieke ontmoeting - presentatie: wees stipt! Het is zelfs gebruikelijk om een beetje te vroeg te zijn.
- Dresscode: een beetje formeler en klassieker dan in België, maar dit evolueert elk jaar, vooral sinds de pandemie. Informeler in de hoofdstad, vooral in de IT-sector.
- Aangezien Polen de 'drukkerij' van Europa is, waarderen klanten nog steeds mooie en glanzende papieren brochures voor bedrijven die al enige ervaring hebben.
- Controleer eerst of je prospect de Engelse taal goed beheerst (wat niet altijd het geval is). Polen onderschatten meestal hun kennis van het Engels en voelen zich niet op hun gemak als ze denken dat hun gesprekspartner een vreemde taal vloeiender spreekt dan zichzelf.
- Laat zien hoe goed je je hebt voorbereid, dat je je hebt ingelezen in het land, in de specifieke doelregio of zelfs in de doelstad. Polen zijn heel gastvrij en het kan het gesprek ten goede komen.
- Sla nooit een superieure of belerende toon aan wanneer je je bedrijf beschrijft en wat je denkt dat de behoeften van de potentiële klanten zijn. Polen zijn hier heel gevoelig voor en willen graag duidelijk als gelijkwaardige partners worden beschouwd.
- Verwacht niet dat je potentiële partner de eerste keer al warm of enthousiast is. Hij of zij kan later vriendelijker worden. Raak je gesprekspartner niet aan om een moment van emoties te tonen tijdens de eerste ontmoeting.
- Zakenlunches: steeds gebruikelijker. Iets later dan in België (rond 14 uur). Opgelet! Polen drinken meestal geen alcohol als er wordt verwacht dat zakelijke bijeenkomsten later zullen doorgaan.
- Polen onderhandelen graag over prijzen. Het is geen gebrek aan respect voor de potentiële partner. Een bedrijf kan tijd nodig hebben om tot een prijsovereenkomst te komen.
- Al snel in de partnerschapsfase hebben Poolse potentiële partners graag een advocaat in hun team. Het is geen teken van wantrouwen, maar een normale gewoonte.
- Aanwezigheid: er wordt van jou verwacht dat je minstens de eerste jaren regelmatig aanwezig bent om het werk van een distributeur of een nieuwe partner efficiënt op te volgen. Een e-mailuitwisseling op afstand kan niets verhelpen aan een situatie waarin de partner niet betrokken is bij je bedrijf.



Feestdagen (anders dan Belgische feestdagen)

- 6 januari: Driekoningen
- 3 mei: Nationale feestdag

- Pinksteren en Maria-Hemelvaart zijn geen feestdagen in Polen
- Sacramentsdag: wisselende datum eind mei of juni
- 26 december

5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Onze contacten ter plaatse

De Algemeen Gedelegeerden en de Lokale Vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Nicolas Nève

Poland

Embassy of Belgium
ul. Senatorska 34,
PL-00-095 Warszawa
Poland

+48 22 850 00 85

+48 602 296 171

warsaw@hub.brussels

Belangrijke adressen

In België

Ambassade van Polen

Frankenstraat 28
1040 Brussel (Etterbeek)
Tel.: +32 2 73 90 121
Fax: +32 2 73 64 459 / +32 2 73 60 464
E-mail: bebruamb3@msz.gov.pl

Kantoor van het Polish Investment and Trade Agency bevoegd voor België (gevestigd in Amsterdam)

Mevrouw Magdalena Lekan, hoofd van het kantoor
Polish Investment and Trade Agency
World Trade Center
Tower C, 6e verdieping
Strawinskylaan 643

1077 XX Amsterdam
Nederland
Tel.: +31 647183696
magdalena.lekan@paih.gov.pl

Belgisch-Luxemburgs-Poolse Kamer van Koophandel BEPOLUX

Noordkustlaan 12-14
1702 Dilbeek
info@bepolux.org
Tel.: +32 2 559 95 82
Fax: +32 2 559 95 71
www.bepolux.org

In Polen

Ambassade van België

Senatorska 34, 00-095 Warszawa
Tel.: +48 22 851 28 00

Belgian Business Chamber BBC

Secretariaat
Tel.: +48 22 456 40 09
E-mail: bbc@belgium.pl
www.belgium.pl

Nationale Poolse Kamer van Economie (Krajowa Izba Gospodarcza)

Trębacka 4, 00-074 Warszawa
Tel.: +48 22 630 96 00
Fax: +48 22 827 46 73
<http://www.kig.pl/>

Polish Investment & Trade Agency

(Polska Agencja Inwestycji i Handlu PAIH)
ul. Bagatela 12, 00-599 Warszawa
Tel.: +48 22 621 62 61; 621 89 04; 621 06 23
www.paih.gov.pl

Nuttige websites om je in te verdiepen

Economische en handelsinformatie over Polen ww.paih.gov.pl

Statistieken

- Nationale Bank van Polen (www.nbp.pl/en), meest recente gegevens over handel, inflatie enz.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (www.stat.gov.pl/en), veel economische gegevens waaronder import/export

Wetgeving

Wet- en regelgeving en toekomstige bepalingen
www.prawo.lex.pl

Aanbestedingen en zakelijke voorstellen

www.portalzp.pl (in het Pools)

Website van het Ministerie van Investerings en Ontwikkeling (in het Pools)

www.portalzp.pl

