



invest-export.brussels 



Update: November 2015

Polen

Sectoren met potentieel Marktbenadering Aanbevelingen

Economische en handelsattaché
Nicolas NEVE

Contact:

Bruksela-polska@wer.pl

warsaw@sprb.brussels

www.brussels-in-poland.com

00 48 22 850 00 85



Sectoren met potentieel

Gezondheidstechnologie

De budgettaire toestand van het Poolse volksgezondheidsfonds is catastrofaal. Er is nochtans een grote zorgvraag bij de bevolking, die net als elders in Europa vergrijst. Steeds meer patiënten uit de middenklasse laten zich verzorgen in privé-instellingen, vaak zonder tegemoetkoming van de staat. Niet enkel het aantal privéklinieken neemt sinds enkele jaren sterk toe, er zijn ook echte privéziekenhuizen met een volledig dienstenaanbod. Die hebben hightechtoestellen nodig. De openbare ziekenhuizen van hun kant kiezen vaak voor de aankoop van een of meerdere innovatieve toestellen van topkwaliteit, al is de infrastructuur waar ze terechtkomen erbarmelijk.

E-administratie

Polen moet zijn achterstand op het vlak van het beheer en de technologie van zijn overheidsdiensten inhalen. Grote projecten werden opgestart. In 2011 werd een ministerie van 'Informatisering en Administratie' opgericht dat regelmatig grote projecten lanceert voor de informatisering van het centrale bestuur.

Fine Food - Kwaliteitsvoeding

Hypermarkten zijn goed uitgebouwd, met hun gekende ongenadige praktijken en hun bodemprijzen, maar ze zijn voor Brusselse producten nog altijd even slecht toegankelijk. Er komen echter steeds meer delicatessenzaken, waar de prijzen hoger zijn dan de gemiddelde marktprijs. Die fijne kruidenierszaken kennen een groot succes en vormen netwerken en winkelketens in alle grote steden. Er doet zich een sterke segmentering van de distributieketens voor. Deze kleine ketens bieden goede importmogelijkheden.

Bouw (infrastructuur en woningen, met inbegrip van binnenhuisinrichting)

Er zijn nog altijd infrastructuurbehoeften. In 2014 werden weliswaar iets minder projecten opgestart, maar Polen heeft nog altijd een grote achterstand in te halen voor auto- en spoorwegcorridors. Wat de privéwoningen betreft, zijn de rijken en een deel van de middenklasse aan het bouwen en zijn ze voor hun particuliere woningen en voor de binnenhuisinrichting steeds veeleisender. Die gegoede gezinnen zijn op zoek naar innovatie, vooral wat betreft ecologisch bouwen. Mede daarom is de bouwbeurs BUDMA de grootste in Centraal-Europa en kan ze als enige Poolse beurs de concurrentie met de Duitse beurzen doorstaan. De badsteden aan de Baltische zee openen eveneens een nieuwe markt: die van de luxueuze tweede verblijfplaatsen.

Marktbenadering

Polen is geen markt met tussenpersonen

Een dergelijke aanpak zou in strijd zijn met de lokale cultuur waar de koper rechtstreeks contact wil met iemand die aan de leveranciersfirma verbonden is en die een financiële reserve achter zich heeft. De eerste stappen op deze markt zijn dus moeilijk. U moet (in een eerste fase) de hulp inroepen van een distributeur of van een tijdelijke vertegenwoordiger. Vele mensen met dubbele nationaliteit of van Poolse origine bieden zich echter als handelsagent aan. Zij kennen de cultuur van het land, maar beschikken daarom nog niet altijd over het beste en meest actuele netwerk van contactpersonen in Polen.

Neem een wisselkoersverzekering

De zloty is een volledig free-floating munt: de valuta is zeer volatiel en vooral weinig beïnvloedbaar door de nationale economische toestand. Het is een investeringsgoed dat subjectief verbonden is aan de internationale beurspeculatie. Houd geen rekening met de 'nakende invoering van de euro' in Polen. Het zal nog een tijdje duren eer het zover is (ten allervroegste in 2020).

Neem zo spoedig mogelijk logistieke oplossingen in uw offerte op

Gelet op de erbarmelijke staat van de huidige infrastructuur is vervoer redelijk duur in Polen, vergeleken met de andere landen in de regio. Als uitvoerder moet u tonen dat u aan het logistieke aspect van uw offerte gedacht hebt en het vervoer in uw offerte opnemen of u minstens informeren en een zo nauwkeurig mogelijke prijsvork voor het vervoer voorstellen.

Aanbevelingen

Mailing en communicatie

De nationale taal, het Pools, is niet alleen een middel om zich verstaanbaar te maken, het is ook een marketinginstrument. De Poolse klanten, zelfs al kennen ze Engels, zijn zeer gevoelig op dat punt. Een vanuit Brussel verstuurd mailing met een inleidende brief in het Pools, zal gunstig onthaald worden. Spoedig tot Poolse versies van brochures of technische fiches overgaan, creëert een zeer goed imago van de onderneming.

Stiptheid

Doorgaans is men in Polen veel stipter dan in België. En zelfs meer dan dat: een afspraak om 15.00 u. begint vaak om ... 14.50 u.! Uit respect voor de gesprekspartner dient u goed op voorhand rekening te houden met mogelijke verkeersproblemen.

Verskil tussen Warschau en de rest van Polen

Terwijl men in Warschau eerder de directe Amerikaanse stijl hanteert, wijdt men elders graag uit over de streek en waardeert men de vreemdeling die zich voorbereid heeft en die iets over de streek weet.

Follow-up

Laat de zaken niet aanslepen of de goede stemming van uw gesprekspartner smelt als sneeuw in de zon. Bij uw vertrek moet u reeds een volgend bezoek vastleggen en duidelijk maken dat terugkeren naar Polen geen enkel probleem voor u betekent.

Correspondentie

Geen e-mail gebruiken wanneer u uw gesprekspartner niet persoonlijk kent. Polen is wereldwijd (!) de grootste producent van SPAM. De anti-spamprogramma's zijn er dan ook strenger dan elders. Engels is de meest gebruikte vreemde taal.

Prijzen

Laat u niet verrassen door de prijzen (wacht niet tot het einde van het onderhoud, als betreft het een laatste detail). De prijzen moeten handig in het aanbod verwerkt worden. Vergeet op dit ogenblik de euro (ten allervroegste in 2018), die zelfs niet aan de nationale munt, de zloty, gekoppeld is. Aangezien hij moet werken met een 'free floating'-systeem, heeft de uitvoerder een flexibel businessplan nodig alsof hij zou werken met een land in de dollarzone.