



POLISH GERMAN BUSINESS CENTER

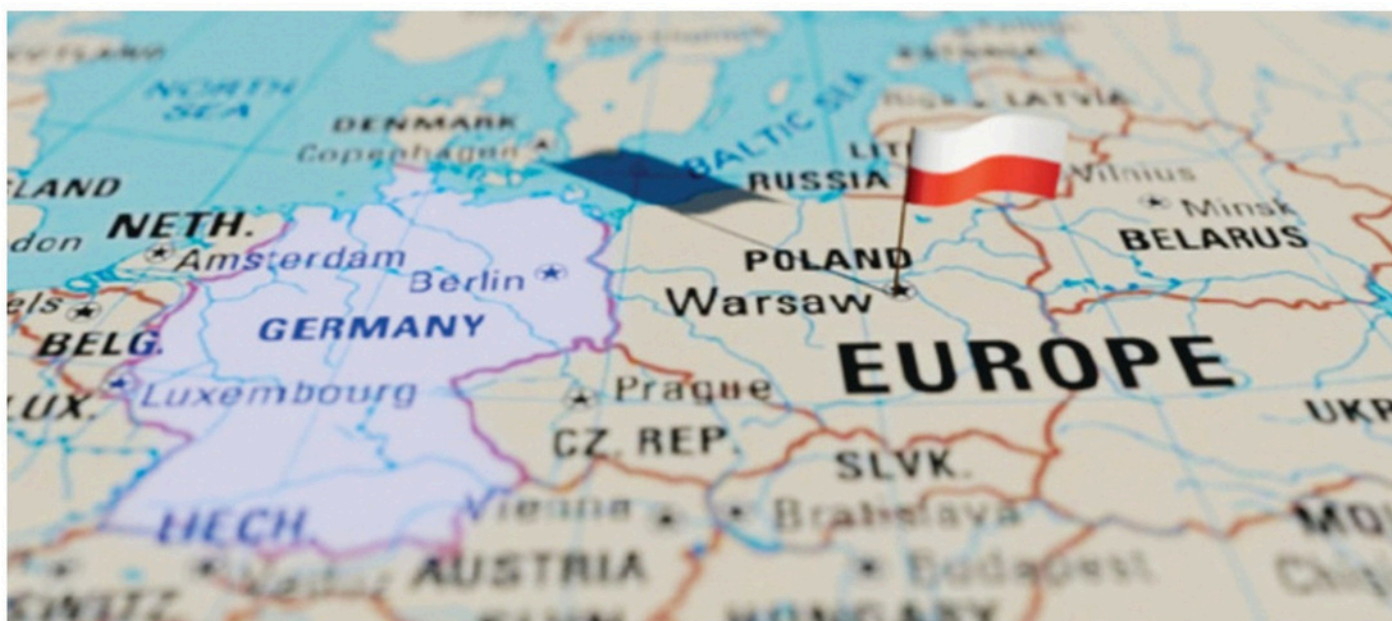
Koncentrujemy się na optymalizacji kosztów, skalowaniu zysków, otwieraniu nowych możliwości rozwoju i zwiększaniu rozpoznawalności marki.

Umożliwiamy wielu firmom znalezienie najkorzystniejszych rozwiązań biznesowych oraz wspieramy je w opracowywaniu przyszłościowych strategii.

Naszym celem jest rozwój Twojej firmy w oparciu o silne fundamenty symbiozy gospodarczej, wzajemnego zaufania i dobrej komunikacji.

Rozwiązania, które tworzymy, pomogą Ci rozwinąć działalność, zminimalizować ryzyko i stworzyć przyszłościowe partnerstwa strategiczne.

WSPARCIE SPRZEDAŻY ZAGRANICZNEJ NA RYNKI DACHL



Niemcy są największym partnerem handlowym Polski od czasu przystąpienia do Unii Europejskiej w 2004 r. i odpowiadają za jedną czwartą naszej wymiany handlowej. Współpraca z Polską pozwala naszym sąsiadom na dywersyfikację łańcucha dostaw, a dla nas jest szansą na poszerzenie rynku i kompetencji.

Ekspansja na rynek niemiecki jest wyzwaniem dla polskich eksporterów, ale szczególnie w okresie spowolnienia może stać się ogromną szansą na rozwój. Dwustronne obroty handlowe między Polską a Niemcami osiągnęły w 2022 r. nowy rekord i wyniosły 167,7 mld euro (794,80 mld zł), według niemieckiego Federalnego Urzędu Statystycznego. To o 20 mld euro więcej niż rok wcześniej. Polska utrzymała pozycję jednego z głównych partnerów handlowych Niemiec. Załamał się eksport do Rosji.

Tym samym Polska obroniła swoje piąte miejsce wśród najważniejszych partnerów handlowych Niemiec za Chinami, Holandią, Stanami Zjednoczonymi i Francją. Eksport Polski za zachodnią granicę wzrósł w 2022 r. o około 12 proc. do 77,32 mld euro (366,45 mld zł), podczas gdy wartość importu niemieckich towarów wzrosła o prawie 15 proc. do 90,26 mld euro (427,78 mld zł). W 2023 roku eksport towarów z Polski do Niemiec wzrósł o 2,4% do 80,2 mld euro.

Obecna sytuacja geopolityczna w 2025 roku doprowadziła do wzrostu potencjału polskiego eksportu. Polska stała się najważniejszym partnerem gospodarczym Niemiec. Aktualnie wskazane jest elastyczne podejście do kształtowania dynamicznie zmieniającej się, perspektywicznej sprzedaży zagranicznej, co przekłada się na zwiększanie zysków i stabilizuje płynność finansową firm.

Austria, Szwajcaria i Liechtenstein to również bardzo interesujące rynki dla polskich firm.

Wspieramy sprzedaż, outsourcing, nearshoring i partycypujemy w międzynarodowych projektach.

WSPARCIE SPRZEDAŻY NA TERENIE CAŁEJ UNII EUROPEJSKIEJ

EUROPEAN UNION



Aktualna sytuacja gospodarcza i geopolityczna sprzyja rozwojowi eksportu i współpracy międzynarodowej. Dzięki rosnącemu znaczeniu Polski w europejskim łańcuchu dostaw oraz elastyczności polskich firm, oferujemy skuteczne rozwiązania pozwalające na dywersyfikację rynków zbytu i zwiększenie rentowności eksportu.

Dzięki naszej sieci partnerów w całej Europie, współpracujemy m.in. z firmami z sektorów: przemysłowego, budowlanego, oświetleniowego, technologicznego, energetycznego, spożywczego i usługowego.

W dynamicznie zmieniającej się Europie PGBC staje się mostem łączącym polskie firmy z partnerami z krajów UE, pomagając w zwiększaniu sprzedaży, stabilizacji płynności finansowej i budowie trwałych relacji biznesowych.

Wspieramy sprzedaż, outsourcing, nearshoring i partycypujemy w międzynarodowych projektach.

USŁUGI DLA POLSKICH FIRM NA RYNKACH DACHL

1. Analizy rynku, tworzenie uzasadnień biznesowych i biznesplanów
 2. Wsparcie sprzedaży eksportowej z Polski do krajów DACHL:
 - szkolenia sprzedażowe i opracowanie strategii eksportowej
 - wsparcie poprzez niemieckojęzycznych Project Manager'ów oraz call-center w pozyskiwaniu klientów
 - profesjonalny rozwój systemów sprzedaży e-commerce w sektorach B2B i B2C
 - monitorowanie i raportowanie efektów sprzedaży
 3. Networking – poszukiwanie potencjalnych klientów i wsparcie w nawiązywaniu perspektywicznych relacji biznesowych z partnerami biznesowymi, business-matching z firmami z rynków DACHL.

Współpraca z niemieckimi instytucjami, takimi jak Izby Gospodarcze, firmy rodzinne i Związek Federalny.
 4. Zakładanie i wsparcie w prowadzeniu działalności gospodarczej w Niemczech.
 5. Pełne wsparcie prawne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej w Niemczech.
 6. Profesjonalne doradztwo inwestycyjne.
-



POLISH GERMAN BUSINESS CENTER



NETWORKING

PARTNERSTWO

WARTOŚCI

USLUGI DLA POLSKICH FIRM NA WSZYSTKIE RYNKI UE

1. ANALIZY RYNKU, TWORZENIE UZASADNIENÍ BIZNESOWYCH I BIZNESPLANÓW

2. WSPARCIE SPRZEDAŻY ZAGRANICZNEJ Z POLSKI DO KRAJÓW UE:

- SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE I OPRACOWANIE STRATEGII EKSPORTOWEJ
- WSPARCIE POPRZEZ NIEMIECKOJĘZYCZNYCH, ANGLOJĘZYCZNYCH I FRANCUSKOJĘZYCZNYCH PROJECT MANAGER'ÓW ORAZ CALL-CENTER W POZYSKIWANIU KLIENTÓW
- PROFESJONALNY ROZWÓJ SYSTEMÓW SPRZEDAŻY E-COMMERCE W SEKTORACH B2B I B2C
- MONITOROWANIE I RAPORTOWANIE EFEKTÓW SPRZEDAŻY

3. NETWORKING – POSZUKIWANIE POTENCJALNYCH KLIENTÓW I WSPARCIE W NAWIĄZYWANIU PERSPEKTYWICZNYCH RELACJI BIZNESOWYCH Z PARTNERAMI BIZNESOWYMI, BUSINESS-MATCHING Z FIRMAMI Z RYNKÓW UE.

WSPÓŁPRACA Z INSTYTUCJAMI UE, TAKIMI JAK IZBY GOSPODARCZE, KLASTRY TECHNOLOGICZNE, FIRMY RODZINNE I ZWIĄZKI ZAWODOWE.

4. ZAKŁADANIE I WSPARCIE W PROWADZENIU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA TERENIE CAŁEJ UE.

5. PEŁNE WSPARCIE PRAWNE W ZAKRESIE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ NA TERENIE PAŃSTW UE.

6. PROFESJONALNE DORADZTWO INWESTYCYJNE.

WSPÓŁPRACA Z PGBC

PGBC oferuje polskim firmom perspektywiczne partnerstwo biznesowe w celu aktywnego wsparcia sprzedaży zagranicznej wysokiej jakości produktów w Niemczech, Austrii i Szwajcarii.

Etap 1: Analiza rynku w Niemczech/Austrii/Szwajcarii i przygotowanie bazy z kontaktami.

Etap 2: Aktywne pozyskiwanie interesujących klientów.

Etap 3: Obsługa i perspektywiczne skalowanie biznesu.

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW

W zależności od możliwości firmy (tj. moce przerobowe, szybkie czasy dostaw, wysoka jakość i konkurencyjne ceny), PGBC proponuje stworzenie i koordynację odpowiedniej sieci dystrybucji. Możemy pomóc stworzyć sieć dystrybucyjną z Partnerami, którzy będą redystrybuować Państwa produkty na rynku niemieckim ze swoich magazynów.

Aktualnie bardziej popularnym modelem biznesowym jest Droshipping. Produkty będą wysyłane bezpośrednio z Polski do klientów, bez pośrednictwa magazynu.

Do rozważenia jest również model E-commerce na zasadzie Dropshippingu. Kolejnym wariantem jest stworzenie tzw. „magazynu wyniesionego” na terenie Niemiec.

Ważnym aspektem jest to, aby nasz partner był dostępny, aby szkolić/konsultować odpowiednich klientów od strony branżowej, zarówno za pośrednictwem narzędzi online (np. Microsoft Teams), jak i osobiście na miejscu.

Producent udostępni PGBC odpowiednie materiały marketingowe w języku niemieckim tj. katalogi produktowe z dokładnymi opisami i zdjęciami, specyfikacje techniczne i strona internetowa, aby skutecznie nawiązywać kontakt z klientami.

Jeśli firma nie posiada niemieckojęzycznych materiałów marketingowych, mogą one zostać odpłatnie wykonane przez PGBC.



WSPÓŁPRACA Z PGBC

SPRZEDAŻ USŁUG

W zależności od możliwości firmy (czas realizacji usług, sprawna obsługa klienta, wysoka jakość i konkurencyjne ceny), PGBC proponuje stworzenie efektywnej strategii i koordynację odpowiedniej sieci partnerskiej.

Kluczowym aspektem jest określenie docelowych klientów i wybranie modelu B2B lub B2C.

Wspieramy promocję marki oraz prowadzimy aktywne działania w obszarze pozyskiwania klientów z którymi są podpisywane długofalowe kontrakty. Dążymy do budowania zrównoważonych i perspektywicznych partnerstw biznesowych.

Ważnym aspektem jest to, aby dostawca usług był dostępny, aby szkolić/konsultować odpowiednich klientów od strony branżowej, zarówno za pośrednictwem narzędzi online (np. Microsoft Teams), jak i osobiście na miejscu.

Dostawca usług udostępni PGBC: odpowiednie materiały marketingowe w języku niemieckim tj. katalogi/broszury z dokładnymi opisami usług oraz USP i niemieckojęzyczną stroną internetową, aby skutecznie nawiązywać kontakt z klientami.

Jeśli firma nie posiada niemieckojęzycznych materiałów marketingowych, mogą one zostać odpłatnie wykonane przez PGBC.



1. ROZPOCZĘCIE WSPÓŁPRACY – PAKIET „WEJŚCIE NA RYNEK” ANALIZA RYNKU I PRZYGOTOWANIE DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH



PGBC oferuje następujące usługi w ramach pierwszego etapu:

- a) analiza rynku (pricing, otoczenie konkurencyjne, potencjalni klienci - charakterystyka, odpowiednie kanały sprzedaży dopasowane do profilu działalności, organizacje lub instytucje udzielające wsparcia na rynku)
- b) stworzenie wstępnej strategii sprzedaży
- c) podsumowanie wykonanych działań w formie profesjonalnego raportu
- d) przygotowanie umowy partnerskiej z abonamentem i prowizją (prowizja od przychodu od każdego zrealizowanego kontraktu w Niemczech, umowa na min. 3 lata z możliwością kontynuacji, jeśli obie strony będą zadowolone, 3-miesięczny okres wypowiedzenia, wysokość prowizji jest dostosowywana do możliwości klienta i branży)

Nasza efektywność w konwersji sprzedaży to 90%, przy odpowiednio dopasowanej partnerskiej i strategicznej współpracy.

Stawka za konsulting polskich ekspertów PGBC wynosi: 320 zł netto/godzinę

Stawka za konsulting niemieckich/francuskich ekspertów PGBC wynosi: 430 zł netto/godzinę

Na start oferujemy promocyjną cenę za powyższy pakiet „WEJŚCIE NA RYNEK”

(minimum 15 godzin konsultingu).

Koszt pakietu „WEJŚCIE NA RYNEK” to: 4500 zł netto

2. DZIAŁANIA SPRZEDAŻOWE – PAKIET „EFEKTYWNY MARKETING”

- a) Wsparcie w negocjacjach, customer service support, regularne spotkania z klientami)
- b) Wizyty o charakterze technicznym razem z polskim producentem/usługodawcą (koszty logistyki pokrywa klient)
- c) Telefoniczne wsparcie klientów w języku niemieckim i wsparcie w negocjacjach skontaktowanie minimum 100 firm/miesiąc
- d) Przekazywanie zamówień i wsparcie w koordynacji sprzedaży

Koszt pakietu „EFEKTYWNY MARKETING” to: 4500 zł netto/miesiąc.

***ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ INDYWIDUALNYCH NEGOCJACJI ABONAMENTU ORAZ PROWIZJI**

3. SKALOWANIE BIZNESU NA RYNKACH NIEMIECKOJĘZYCZNYCH

- a) Wsparcie w promocji marki w internecie (GOOGLE ADS na Niemcy, pozycjonowanie, kampanie marketingowe, newslettery do bazy klientów – indywidualna wycena).
- b) Dodatkowy Cold Calling z Call Center informacjami o nowościach, Customer Care i Warm Calling (200-300 zł netto/godzinę).
- c) Organizowanie seminariów z niemieckimi Izbami Handlowymi (dostęp do setek tysięcy potencjalnych klientów będących członkami Izb Handlowych w Reutlingen, Stuttgart oraz Lipsku) z możliwością promocji marki, rozwiązań i technologii firmy.
- d) Wsparcie na targach branżowych

Istnieje możliwość współpracy w oparciu o indywidualnie dopasowane usługi konsultingowe do potrzeb naszych klientów. Jesteśmy elastyczną organizacją nastawioną na przyszłościowe partnerstwo i efektywność w naszej współpracy.

FORMALNE WDROŻENIE WSPÓŁPRACY

W celu ustalenia klarownych warunków współpracy proponujemy zawarcie umowy partnerskiej. W odpowiednim dla Państwa czasie rekomendujemy telekonferencję z Partnerami Zarządzającymi PGBC, by ustalić wszystkie szczegóły.

Umowa ta będzie zawierać prawa i obowiązki obu stron, a także warunki wypowiedzenia i inne istotne aspekty współpracy.

Mamy nadzieję, że nasza oferta jest dla Państwa atrakcyjna i jesteśmy otwarci na wspólne opracowanie perspektywicznej strategii eksportowej.

Chętnie odpowiemy na wszystkie nurtujące Państwa pytania. Cieszymy z potencjalnej możliwości nawiązania przyszłościowej współpracy i budowania zrównoważonego partnerstwa.



KONTAKT

Managing Partner: Piotr Kuglarz
mail: piotr.kuglarz@pgbc.eu
tel.: +48511432526

Managing Partner: Christoph Nöcker
mail: christoph.noecker@pgbc.eu
tel.: +491716444417



office@pgbc.eu



pgbc.eu

Biuro Warszawa
ul. Rejsu 2/3 02-654 Warszawa
Telefon: +48 604206770
E-mail: poland@pgbc.eu

Biuro Arnsberg
Holzener Weg 8 59759 Arnsberg
Telefon: +49 02393 1201
E-mail: germany@pgbc.eu

Biuro Kraków
ul. Zamknięta 10/1.5 30-554 Kraków
Telefon: +48 511432526
E-mail: poland@pgbc.eu

Biuro Dorsten
Fürst-Leopold-Platz 1 46284 Dorsten
Telefon: +49 02393 1201
E-mail: germany@pgbc.eu