

# Polen - ein Wachstumsmarkt mit viel Potenzial

Der polnische E-Commerce Markt gehört zu den am schnellsten wachsenden Märkten in der EU. Auch für die Zukunft wird ein stabiles Wachstum von circa 20% jährlich prognostiziert. Als Mitglied der EU gelten in Polen grundsätzlich dieselben Regeln im E-Commerce wie in Deutschland, da diese meist auf EU-Richtlinien beruhen. Auch deswegen ist das Land ein attraktives Lieferland für deutsche Händler.

## Wachstumsmarkt

Der polnische Markt ist durch sein rasantes Wachstum sehr attraktiv für internationale Händler.

Im Jahre 2015 ist das Bruttoinlandsprodukt um 3,6 Prozent gewachsen - mehr als doppelt so hoch wie in Deutschland. Der Umsatz in der E-Commerce-Branche hat sich im Zeitraum 2009 bis 2014 von 2,5 Milliarden Euro auf 6,2 Milliarden Euro mehr als verdoppelt.

Prognostiziert wird weiterhin ein stabiles Wachstum von jährlich etwa 20 Prozent. Damit könnte der E-Commerce in Polen bis 2020 zu einer 25-Milliarden-Euro-Industrie mit rund 17 Millionen Online-Käufern werden.

## Deutsche Produkte haben sehr guten Ruf

Die Polen interessieren sich für den starken und stabilen deutschen Markt. Polnische Verbraucher schätzen die Qualität deutscher Produkte und die Zuverlässigkeit der deutschen Händler.

Deutsche Online-Händler haben also einen Vertrauensvorschuss, auf den sie bauen können, wenn sie ihre Produkte auch nach Polen verkaufen.

## Interessante Zielgruppe

Die meisten konsumfreudigen polnischen Online-Käufer bewohnen Großstädte, haben eine höhere Ausbildung und bewerten ihre finanzielle Lebenslage als gut - eine gute Zielgruppe mit vielem Potenzial.

Laut einer im Jahre 2014 durch das Beratungsunternehmen Ernst&Young (EY) vorgenommenen globalen Studie „Homo Informaticus“, sind 62% der allen polnischen Internet-Nutzer auch Online-Einkäufer. Heute sind das schon etwa 70%. Die Tendenz ist steigend, es gibt immer mehr Menschen, die die Vorteile von Online-Einkäufen in Anspruch nehmen wollen.

## Popularität der E-Payment-Lösungen

In den letzten Jahren kann man in Polen ein dynamisches Wachstum der Popularität vom Online-Payment beobachten.

Eine schnelle Abwicklung entspricht der Erwartung der meisten Kunden, die ihre Waren so schnell wie möglich erhalten möchten. Es ist aber auch aus der Sicht des Online-Händlers ein guter Trend, denn er erhält die Zahlungsbestätigung sofort und hat auch den Zahlungsbetrag schneller zur Verfügung.

# Tipp zum Umgang mit polnischen Verbrauchern

Die erfolgreichsten Online-Shops in Polen sind diejenigen, die hohen Wert auf Kundenservice legen.

Um sich langfristig am Markt gut zu etablieren und das Vertrauen des Kunden zu gewinnen, sollten die internationalen Online-Händler den polnischen Kunden einen professionellen Kundenservice vor und nach dem Verkauf in ihrer eigenen Sprache sicherzustellen. Die Verbraucher werden bei Problemen mit Ihrer Hilfe rechnen. Weitere Tipps für Ihre Internationalisierung und den Verkauf nach Polen finden sie [hier](#).

Haben Sie Fragen bezüglich Online-Handels in Polen? **Setzen Sie sich mit uns in Kontakt**, wir unterstützen Sie gerne im Cross-Border-Verkauf nach Polen. (mj)

[hubspotform whitepaper="true" title="Gratis Whitepaper-Download 'Der internationale Online-Shop'" image\_path="http://shopbetreiber-blog.de/wp-content/uploads/2016/10/shutterstock\_105520049\_300x200.jpg" image\_text="Unsere Experten Madeleine Pilous und Frieder Schelle haben die wichtigsten rechtlichen Fragen zum Cross-Border E-Commerce beantwortet: Welches Recht gilt bei Verkäufen ins Ausland? Das deutsche Recht oder das des Ziellandes? Wo unterscheidet sich das Recht in der EU? Was bedeutet das für AGB und Datenschutz?" copy\_text="" portal\_id="603347" form\_id="a9f3c307-0128-47ac-88c4-e7c2febb4c8a" css=""]

Bildnachweis: ruskpp/shutterstock.com