

EXECUTIVE SEARCH



Arbeitsmarkt und Rekrutierung in Polen



07.05.2026

Christian Tegethoff, Geschäftsführer CT Executive Search Europe GmbH

EXPERTEN FÜR EXECUTIVE-BESETZUNGEN IN OSTEUROPA, INDIEN UND DEM MITTLEREN OSTEN

CT Executive Search ist eine Personalberatung mit Schwerpunkt auf Besetzungen von Führungskräften in Osteuropa, Indien und dem Mittleren Osten. In über 15 Jahren haben wir mehr als 400 Führungspositionen erfolgreich besetzt.

Wir sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidatinnen und Kandidaten für eine erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen. Hierfür greifen wir auf ein weit verzweigtes internationales Beratungs- und Research-Netzwerk zurück.



ARBEITSMARKT UND HR IN POLEN

Arbeitsmarktkennzahlen Polen

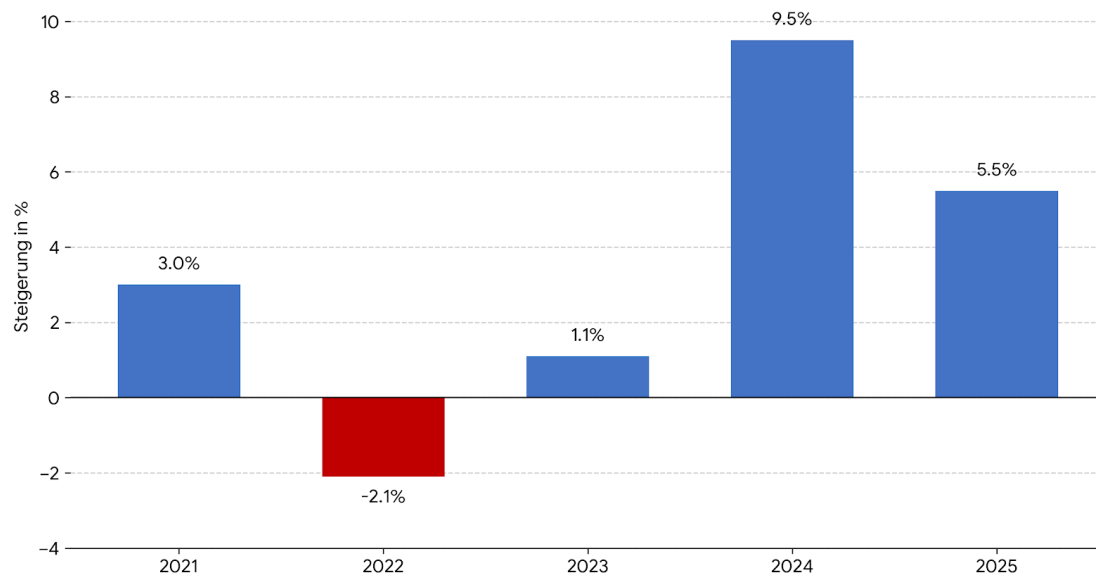
- ✓ Nahezu Vollbeschäftigung erschwert Rekrutierung → Mitarbeitergewinnung erfolgt in einem starken Konkurrenzumfeld
- ✓ Demografisch bedingte Reduzierung des Talentpools → Intensivierung des Wettbewerbs um qualifizierte Fach- und Führungskräfte (ukrainische Migration kompensiert nur bedingt)
- ✓ Erhöhung des Mindestlohns auf 1.100 Euro (2026) beschleunigt Gehaltsspirale → jährliche Budgetanpassungen auf Arbeitgeberseite
- ✓ Gehaltswachstum übertrifft regelmäßig Prognosen → erschwert Planung für Unternehmen

Bevölkerung (2025)	38 Mio.
BIP-Wachstum (2026)	3,1 %
Erwerbspersonen (2025)	17,31 Mio.
Beschäftigungsquote (2025)	78,8 %
Arbeitslosenquote (2026)	3,1 %
Mindestlohn (2026)	1.100 Euro
Ø Monatsgehalt (2025)	2.100 Euro
Lohnnebenkosten (2026)	ca. 21 %

Quellen: Statista, Eurostat, Statistisches Bundesamt, WKO, PwC, Trading Economics

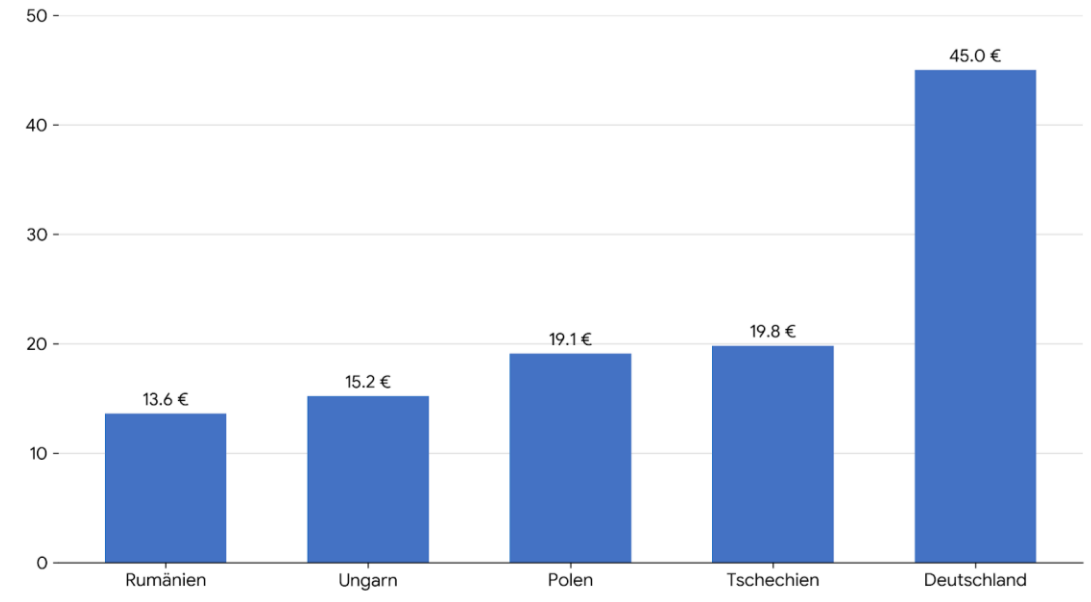
ARBEITSMARKT UND HR IN POLEN

**Durchschnittliche Reallohnsteigerung
(2021-2025)**



Quellen: Eurostat, Statistics Poland

**Wettbewerbsfähige Arbeitskosten
(Euro/Stunde, Stand: 2025)**



EXECUTIVE-MARKT: BESONDERHEITEN



Hohe Wechselaktivität bei gleichzeitiger Vorsicht → Top-Faktoren sind Vergütung, Entwicklungsperspektive und Stabilität des Arbeitgebers



Deutsche Unternehmen genießen guten Ruf → strategischer Hebel für die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Multinationals



Regionale Spezifik: Starke Nachfrage bei zugleich größerem Kandidatenpool in Warschau, Wrocław, Katowice, Posen und Danzig



Gefragt sind strategische „Brückenbauer“ → Fokus auf international und lokal präsentablen Profilen



Moderate Kündigungsfristen (1-3 Monate) → Dynamischer Arbeitsmarkt

EXECUTIVE SEARCH: ERFOLGSFAKTOREN



Anstelle Stellenausschreibung
→ **gezielte Identifikation** im
Markt **über Direktansprache**



Suche zunächst in Zielregion,
ggf. überregional/international
ausweiten



Vor Suchbeginn: realistische
Gehaltspakete einplanen, Erwartungen
und Stakeholder definieren



Position attraktiv gestalten und
Rollenprofile präzise, aber nicht zu
eng definieren



**Schnelle Rückmeldungen des
Arbeitgebers im Bewerbungs-
prozess** erhöhen Chancen
gegenüber Konkurrenz

AKTUELLE PROJEKTBEISPIELE

Branche

Konsumgüter

Position

Werksleiter / Geschäftsführer

Aufgabenprofil

- Aufbau eines Greenfield-Werkes mit 200 Arbeitsplätzen
- Leitung mit G&V-Verantwortung für die polnische Landesgesellschaft



Branche

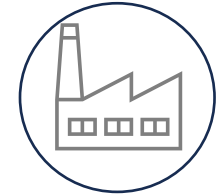
Investitionsgüter

Position

Business Development Manager Europe

Aufgabenprofil

- Analyse des Vertriebsgebiets „European Union & Turkey“ für einen mittelständischen US-amerikanischen OEM
- Erstellung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie



COUNTRY SALES MANAGER – CHEMIE (Warschau)

- 41–53 Jahre alt
- 15–22 Jahre Industrie- und Verkaufserfahrung
- Chemieingenieurwesen, Kunststofftechnik oder BWL

- Vergütungsstruktur:**
- ca. 80.000 – 105.000 € (Jahresfixum brutto)
 - 15 -30% Bonus
 - Zusatzleistungen: Firmenwagen, private Krankenversicherung, Lebensversicherung



- **Auftraggeber:** Mittelständischer Prozent von chemischen Additiven

- **Branchenhintergrund:** Spezialchemie, Kunststoffadditive, Polymer-Distribution
- **Bisherige Arbeitgeber:** internationale Chemiekonzerne oder spezialisierte europäische Mittelständler (Kunststoffe)
- **Bisherige Funktionen:** Country Manager, Sales Director, Senior Key Account Manager oder Business Unit Head

HEAD OF OPERATIONS – MASCHINENBAU (Kattowitz)

- 42-51 Jahre alt
- 15-25 Jahre Industrienerfahrung
- Ingenieurstudium (Maschinenbau, Produktionstechnik)

- Vergütungsstruktur:**
- ca. 85.000 - 115.000 € (Jahresfixum brutto)
 - 15-20% Bonus
 - Zusatzleistungen: Firmenwagen, private Krankenversicherung, Lebensversicherung



- **Auftraggeber:** Mittelständischer Prozent von Förder- und Antriebstechnik

- **Branchenhintergrund:** Automobilzulieferindustrie, Chemieproduktion, Maschinenbau oder Metallverarbeitung
- **Bisherige Arbeitgeber:** Konzerne, Zulieferer, Engineering-Dienstleister
- **Bisherige Funktionen:** Operational Unit Manager, Head of Operations oder Production Director
- **Führungsverantwortung:** 80-350 Mitarbeiter

IHRE ANSPRECHPARTNER



Marek Ambroziak
Assignment Manager Poland



Christian Tegethoff
Geschäftsführer

Kontakt

Tel: +49 (0)30 201 88 370

christian.tegethoff@ct-executive.com



EXECUTIVE SEARCH



LinkedIn



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

CONNECTING MARKETS. PLACING EXCELLENCE.