



PROEKSPORTOWE FORUM STOLARKI **WIN_DOOR** POLAND 4.02.2026, Poznań

ZAPRASZA
mtp
GRUPA

SESJA I 10.00-11.00 | Budownictwo kubaturowe w Polsce i eksport polskiej stolarki – aktualne dane i perspektywy



Ewelina Konik-Bursa
Kompas Inwestycji



Andrzej Kaczmarek
Kompas Inwestycji



Maksymilian Miros
Centrum Analiz Branżowych

SESJA II 11.00-12.00 | Polska stolarka globalnie – zarządzanie sukcesem w realiach zmian geopolitycznych



Piotr Placha
PAIH



Mariusz Wasilewski
Polski Klaster Budowlany

SESJA III 12.20-13.20 | Globalna ekspansja stolarki: USA, Kanada i Azja – strategie, wyzwania, szanse



Sylwester Klarowicz



Sebastian Sadowski-Romanov



Barbara Rozwadowska

SESJA IV 13.20-14.00 | Finansowanie i bezpieczeństwo eksportu – dotacje i ochrona ryzyka



Helena Wloka
Przedsiębiorstwo Konsultingowe AGM



Elżbieta Kacprzykowska
KUK

SESJA V 14.15-15.00 | Skalowanie biznesu za granicą – ryzyko, szanse i decyzje strategiczne



Sylwester Klarowicz



Sebastian Sadowski-Romanov



Wojtek Marciniak

PARTNERZY



PARTNERZY
MERYTORYCZNI





PROEKSPORTOWE FORUM STOLARKI WIN_DOOR POLAND 4.02.2026, Poznań

ZAPRASZA
mtp
GRUPA

SESJA I 10.00-11.00

Budownictwo kubaturowe w Polsce: rok 2025 i perspektywy na najbliższe lata. Dane platformy Kompas Inwestycji – Ewelina Konik-Bursa, Wiceprezes Zarządu ds. Sprzedaży, Kompas Inwestycji, Andrzej Kaczmarek, Analityk rynku budowlanego, Kompas Inwestycji
Polska stolarka na rynkach zagranicznych: wyniki, wyzwania i szanse eksportowe – Maksymilian Miros, Centrum Analiz Branżowych

SESJA II 11.00-12.00

Polska stolarka na globalnych rynkach: jak zarządzać sukcesem w czasach zmian geopolitycznych
Rola Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu we wsparciu polskich przedsiębiorców w ekspansji zagranicznej, ze szczególnym uwzględnieniem wyzwań wynikających ze zmian w globalnych gospodarkach, nowych kierunków handlu oraz zrównoważonego rozwoju i ESG.
Wprowadzenie i prezentacja – Piotr Placha, PAIH
Promowanie branży stolarki otworowej na rynkach zagranicznych w ramach programu Brand HUB – budowa rozpoznawalności, wizerunku i konkurencyjności polskich firm. Prezentacja – Michał Sękowski, PARP
Rola Polskiego Klastra Budowlanego w integracji środowiska, kreowaniu wspólnych inicjatyw eksportowych oraz systemowym wspieraniu rozwoju i internacjonalizacji branży stolarki otworowej. Prezentacja – Mariusz Wasilewski, Polski Klaster Budowlany

Szanse i wyzwania dla polskiego sektora stolarki otworowej w utrzymaniu pozycji lidera eksportu na rynkach globalnych.

Panel dyskusyjny

Uczestnicy panelu:

- Piotr Placha, PAIH
- Michał Sękowski, PARP
- przedstawiciel Polskiego Klastra Budowlanego
- przedstawiciel branży stolarki budowlanej

Wpływ zmian geopolitycznych i nowych kierunków handlu na sektor stolarki, utrzymanie pozycji lidera eksportu – jak nią świadomie zarządzać, rynki Globalnego Południa i Wschodu jako kierunki rozwoju, ESG i zrównoważony rozwój jako wyzwanie i przewaga konkurencyjna, bariery oraz realne szanse eksportowe dla polskich producentów, perspektywy rozwoju branży w najbliższych latach.

PRZERWA KAWOWA

SESJA III 12.20-13.20

GLOBALNE HORYZONTY: ŚCIEŻKI DO EKSPANSJI NA NOWYCH RYNKACH

Jak wykorzystać różnice kulturowe na kolejnych etapach procesów transakcyjnych? – Barbara Rozwadowska

Producenci stolarki budowlanej na rynkach USA i Kanady – sukcesy, porażki i pierwsze kroki biznesowe w Ameryce Północnej –

Sylwester Klarowicz

Praktyczne aspekty wejścia na rynki USA i Kanady. To z jeden z najbardziej konkurencyjnych, ale i najbardziej perspektywicznych rynków świata. Dlaczego ekspansja za ocean może być opłacalna w Twojej branży, jakie wymagania trzeba spełnić i jakie bariery pokonać?

Pierwsze kroki do obecności na rynku azjatyckim – jak zaistnieć nie tylko w Chinach? – Sebastian Sadowski-Romanov

SESJA IV 13.20-14.00

FINANSOWA ARCHITEKTURA EKSPORTU: DŹWIGNIE ROZWOJOWE I BEZPIECZEŃSTWO

Sfinansuj ekspansję – programy dotacyjne w 2026 roku – Helena Włoka, Dyrektor zarządzający, Przedsiębiorstwo Konsultingowe AGM

Formy ochrony działalności eksportowej – przezorny zawsze ubezpieczony – Elżbieta Kacprzykowska, Dyrektor Departamentu Sprzedaży KUKE

PRZERWA KAWOWA

SESJA V 14.15-15.00

Deбата ekspercka: Ryzyko kontra szansa – jak odważnie (ale bezpiecznie) skalować polski biznes na nowych rynkach? Czy to dobry moment na ekspansję? W jakim kierunku się rozwijać? Jak pogodzić płynność finansową ze specyfiką rynku? Czy dotacja zawsze będzie rozwiązaniem? Adaptacja produktu vs. Koszty

Moderator: Dominik Jańczak

Uczestnicy:

- Sylwester Klarowicz
- Sebastian Sadowski-Romanov
- Wojtek Marciniak

PARTNERZY

FAKRO[®]

GebhardtStahl
Part of Gebhardt Group

PARTNERZY
MERYTORYCZNI

FORUM
DIALOGOWE

POiD

KOMPAS
INWESTYCJI

Polski Klaster Budowlany
Krajowy Klaster Kluczowy

PAIH
Grupa PFR

PARP
Grupa PFR

SmartBusiness