



# EXPANZE DO MAĎARSKA ZKUŠENOSTI A TIPY PRO ÚSPĚŠNÝ START

**Dora Egressy**  
Ředitelka zahraniční  
kanceláře CzechTrade  
Maďarsko



# Jak jste na tom s exportem (do Maďarska)?





# Proč Maďarsko? Náš jediný soused bez společných hranic

**Podobná rozloha, počet obyvatel, PPP per capita,  
obchodní kultura. Dojezd na otočku.**

10.nejdůležitější exportní destinace a 8.nejdůležitější země z  
pohledu importu pro ČR.

Koncentrovaná kupní síla: Budapešť – Győr – Debrecen –  
Szeged – Pécs

# Proč Maďarsko? Maďaři k Čechům vzhlíží

A rádi se od nás učí.

Česká stopa v Maďarsku se rozplývá napříč všem oborům.





**Věta, která Vás bude stát nejvíc:**  
***Jsme zvyklí to dělat takto.***

**Věta, která Vás odliší od ostatních:**  
***Pojďme hledat synergie a reciprocitu.***

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are set against a clear, light blue sky. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur. The glass reflects the sky, creating a grid-like pattern of light and dark blue. A dark blue triangular graphic element is overlaid on the bottom left corner, containing white text.

# Aktuální ekonomická situace v Maďarsku a výhledy



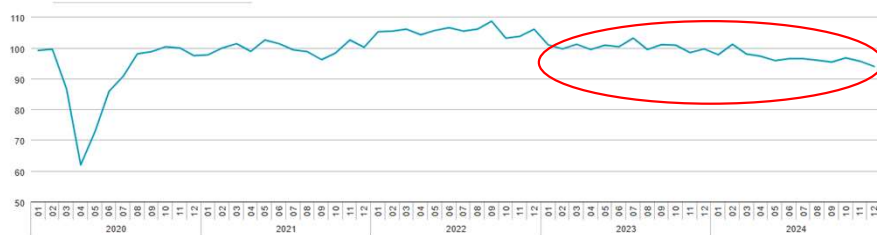
# Malá, otevřená ekonomika – úzce začleněná do složité sítě globálního obchodu

- Závislost na exportu – 79,6 % HDP v 2024 (EXIM)
- Významná závislost na Německu – silný vliv na hospodářský výkon země.
- Vlajková loď: automobil a výroba baterií – obory, které teď nefrčí
- „Permacrisis“
  - slabá mezinárodní poptávka, měnící se geopolitické prostředí, rostoucí protekcionismus a cla, přeskupení váhy globálních ekonomických hráčů, válečné hrozby v podvědomí s dopadem na investiční a obchodní rozhodnutí, *zamrazení části evropských fondů v případě HU*



# Z makroekonomického pohledu není nejlehčí doba

Index objemu průmyslové výroby v HU, 2020-2024



**-4%**

Propad průmyslové výroby v 2024.

**3,6%**

Inflace v roce 2024

Vývoj růstu HDP v HU, 2012-2024



**0,6%**

Růst HDP v 2024

**4,8%**

Deficit státního rozpočtu

Zdroj grafů: Portfolio.hu, KSH

# Ale Maďarsko předvídá rychlé oživení v následujících letech

**3,4%**

Očekávaný růst HDP v 2025

**6,8-9,6%**

Očekávaný růst reálných mezd v 2025 (MNB)

**3,3-4,1%**

Očekávaná inflace v roce 2025 (MNB)

**40%**

Růst minimální mzdy do 2027 (cíl dosáhnout 1 000 EUR)

**Základ růstu vidí ve:** vnitřní spotřebě, inovativním a high-tech průmyslu, (elektro)mobilitě, posílení MSP

**81,6 mld Kč**

se letos vyplatí ve formě úroků státních dluhopisů.

**60%**

**40%**

Cestování, nemovitosti, zdravotnictví



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are set against a clear, light blue sky. The perspective creates a sense of height and scale. A dark blue diagonal banner is overlaid on the bottom left of the image.

**Oborové příležitosti**

# Stavebnictví prožívá těžká léta, je potřeba přistupovat strategicky.

- 2016-2019 rozkvět, po problémech s dodavatelskými řetězci nyní je problém nízká poptávka (stav smluv)
- Snaha vlády rozprout obor – dotovaná půjčka pro rodiny „CSOK Plus“, Podpora na za účelem energetické modernizace, Program obnovy venkovských domů; využití dobrovolného důchodového spoření na bydlení v r. 2025
- Výnosy státních dluhopisů na bydlení
- Průmyslové projekty, výstavba nových hotelů v BP, rozšíření dálnice M1 směrem na Vídeň/Bratislavu, nový terminál na BUD
- **Čas pro optimalizaci procesů, zvýšení efektivity, digitalizaci a zavedení AI**

**CONSTRUMA 2025** / 9.-13.4.2025, Budapešť

**Obchodní mise – Developer Meetup II.** / podzim 2025, Budapešť

**CONSTRUMA 2026** / duben 2026



# Potravinářství je klasický exportní obor, kde české výrobky mají tradici.

# 82%

**růst cen potravin  
v období 2020 - 2024**

- Cenově velmi citlivý segment - zájem primárně o velmi levné výrobky / speciální či zdravou výživu
- Pozor na speciální daně a legislativu (etikety, oznámení doplňku stravy, reklamy, atp.)
- Zalistování do retailu je možné především přes distributory
- *Aktuální vládní cap na marži maloobchodních řetězců v případě základních potravin může dočasně ovlivnit vyjednávací pozice řetězců.*



**SIRHA BUDAPEST 2026** / Veletřh, 3.-5.3.2026, HUNGEXPO



# V ecommerce je ČR brán jako vzor, české eshopy sklízí úspěchy.



121,3 mld. Kč

Obrat maďarské e-commerce,  
2024 (vs. 194 mld Kč v ČR)

Přibližně 50 %

eshopů v HU oproti ČR

4,2 M osob

nakupovalo online  
v 2024

- Po dynamickém růstu během covidu („hiper“ období), a po „turbulentních“ dvou letech nyní táhne růst segmentu (+15 % v 2024)  
**import**
- Stejně trendy, jako v ČR: Temu, Shein a Trendyol se intenzivně tlačí na trh, Allegro vstupuje pomalu
- Výhledy: Konsolidace. Marketplace. Omnichannel.
- Příležitost: *niche* e-shopy, předání know how

# Identifikujeme nové příležitosti v exportu inovativních řešení

## Digitalizace a IT

- Digitalizace MSP je artikulovaný cíl maďarské vlády, zároveň nutnost a základ k udržení konkurenceschopnosti
- Příležitosti napříč mnoha odvětvím
- Lze najít státní podpory
- Nutná customizace (jazyková, daňová pravidla, atp.)
- No go: B2G

## FINTECH

- Trh je v dynamickém rozvoji, kvalitní hráči a mezinárodní expanze
- Česká řešení mohou být novinkou / příkladem
- **Silný partner: Hungarian Fintech Asociation**

Obchodní mise na Budapest  
Fintech Week / 11/2025, Budapešť

## AI

- Trh je v dynamickém rozvoji, kvalitní hráči a mezinárodní expanze
- Česká řešení mohou být novinkou / příkladem / možnost synergií na třetích trzích

# Exkluzivní příležitost v teplárenství – 5,95 mld Kč z Modernizačního fondu EU

- Částka se může utratit na dva tituly:
  - Výroba tepla na bázi obnovitelných zdrojů energie
  - Rozvoj infrastruktury dálkového vytápění
- Obchodní příležitosti pro české firmy:
  - Rozvoj infrastruktury, dodávky potrubí pro dálkové vytápění, digitalizace, poradenství, průmyslové celky, kotle pro biomasu

**Obchodní mise v teplárenství - MATASZSZ Konference/ 11.-13.11.2025, Szeged**



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are set against a clear blue sky. The perspective makes the buildings appear to converge towards the top of the frame. A dark blue diagonal banner is overlaid on the bottom left corner, containing white text.

# **Praktické rady jak obchodovat v Maďarsku**

# Co nefunguje tak, jako v Německu nebo Rakousku?

## Databáze

V Maďarsku nejsou kvalitní veřejné firemní databáze, většina z nich obsahuje mnoho neexistujících firem. Využívejte předplacené verze, s vyhledáváním dle „TEÁOR“.

## Google, asociace, veletrhy a sociální sítě

Zkoušejte různá klíčová slova a jejich kombinace, podívejte se na katalogy odborných veletrhů / svazů.

## Agenti

Není běžné najmout si agenta, který prodává na bázi provize. Neexistuje ani databáze obchodních zástupců.

## Exkluzivita

Naopak je běžné, že podmínkou maďarského partnera bude celostátní exkluzivita.

## E-maily

I místo „cold callu“ je lepší nejprve oslovit vytipovaného partnera emailem, obzvlášť pokud oslovujete v cizím jazyce.

## Spisovná maďarština

Lepší oslovit v HU, než AJ, ale pozor! Goodle Translate, DeepL i ChatGPT prozatím překládá ČJ – HU s chybami, často dává neorganické texty.



# Co je naopak základem úspěchu?

## Vše pro oči

Graficky upravené firemní podklady v AJ / v HU jsou základ pro oslovení.

*Design thinking* od etikety, obalu, balícího materiálu, webových stránek, až po emailový podpis a kancelářské prostory.

## Promyšlená vstupní strategie

Musíte nabídnout podporu k budování brandu a spolupráce (marketingová podpora, školení, atd.)

## Reference nade vše

Reference jsou Vaše vizitka. Ideálně z Maďarska nebo západních zemí. Trik může být pro bono projekt.

## Proaktivní přístup

Dobrá komunikace je klíčová. Pokud odmkne, není nezdvořilé se maďarskému partnerovi připomenout.

## Osobní kontakt

Videocally zůstaly s námi jako efektivní nástroj pro prvotní styk, osobní setkání je však klíčem k dlouhodobému partnerství.

# 5 chyb, které jsem viděla.



## Zaslání necustomizovaného exportního ceníku a obchodních podmínek

- Zasílejte vždy zpracovaný exportní ceník.
- Systém výhod a slev vztahující se na partnera komunikujte jasně, písemně, buďte otevřený na dialog, a po dohodě konzistentní.
- Ceny uvádějte EXW, měnu v EUR / CZK.

## Co je váš USP? „No my to jako umíme dost dobře. A v ČR jsme jednička.“

- Nutno definovat dopředu, co vás odlišuje od konkurence, provést analýzu konkurence a přizpůsobit se lokálním podmínkám, příležitostem.
- A také se musíte umět prodat.
- Blank sheet

## „Pokud to zákazník bude chtít koupit, dá si stránku do Google Translate.“

- Lokalizace! Všeho!
- Balení, etiketu, název, obrázky, web, social media, copywriting, marketingové nástroje přizpůsobte specifikům lokálního trhu
- Nutno znát konkurenci, mít definovanou cílovou skupinu
- Pozor na daně, legislativu, certifikace, patenty!



# 5 chyb, které jsem viděla.



## Svatá trojka tabu témat: platy, politický názor, náboženství. Plus historie Maďarska.

- Při obchodních jednáních se vyvarujte těmto tématům.

## Rozjet expanzi bez promyšlené strategie a bez budgetu.

- Kolik mě to bude stát? – překlady, certifikace, právní a daňové poradenství, marketing, pracovní cesty
- Jak dlouho mě to bude trvat?
- Kdo se bude o daný trh starat? – export manager / místní obchodní zástupce / místní tým a country manager
- Jak to dělá konkurence?

# Další zajímavosti a rady nakonec

## Jazyková vybavenost

U mladých lidí, zaměstnanců multinacionálních firem a ve velkoměstech je dobrá angličtina běžná. Starší generace mluví i německy a často najdete kolegu hovořícího slovensky.

## Pracovník pocházející ze Slovenska

Určitě ano, ale ideálně kdo žije dlouhodobě v Maďarsku.

## Překladačské služby

Raději objednat službu v HU, v ČR jedině na doporučení rodilého mluvčího. Vždy si nechte udělat korekturu, ušetří Vám to peníze!

## Maďarské číslo, stránky .hu

S maďarským telefonním číslem to budete mít snazší. K lokalizaci webových stránek si vyberte koncovkou „.hu“.

## Tykání

Rychle na něj dojde i v obchodním světě, nejen mezi mladými. V Maďarsku je to znak důvěry a je nezdvořilé ho odmítnout.

## Whatsapp, Viber, Messenger

Pozor, ze začátku se vyvarujte komunikaci přes tyto aplikace. Limitujte se na emaily z firemní adresy.



**Dora Egressy**

Ředitelka zahraniční kanceláře  
CzechTrade Maďarsko

E-mail: [dora.egressy@czechtrade.cz](mailto:dora.egressy@czechtrade.cz)  
Tel.: +3630 244 5762

-   CzechTrade
-  czechtrade
-  czechtradeofficial
-  design.centrum

