



SŁAWOMIR TRELA, WICEPREZES MAAG POLSKA

W 2026 roku będziemy obserwować dalsze, systematyczne przenoszenie sprzedaży do Internetu. Już dziś działają firmy, które opierają swoją działalność wyłącznie na rynku online. I wiele wskazuje na to, że ten model będzie się umacniał. Konfiguratorzy 3D, a także możliwość samodzielnego projektowania mebli na wymiar, z doborem indywidualnych parametrów i kolorystyki, to kierunek, który z czasem stanie się rynkowym standardem. Choć w Polsce te rozwiązania dopiero się rozwijają i trudno mówić o gwałtownej rewolucji, możemy spodziewać się ich konsekwentnego upowszechniania.

Coraz większą rolę będzie odgrywać także sztuczna inteligencja. Nie zakładam jednak, że rok 2026 przyniesie przełom w pełnej automatyzacji projektowania mebli. AI będzie przede wszystkim wspierać proces personalizacji, a także dopasowywania produktów do oczekiwań klientów. Tworzenie kompletnych projektów przez algorytmy i ich automatyczna realizacja pozostają perspektywą bardziej odległą.

Na znaczeniu zyskają lokalne mikrofabryki, które – w przeciwieństwie do dużych zakładów – pozwolą realizować zamówienia szybciej i bliżej klienta. Mogą one stać się realną konkurencją dla największych graczy, szczególnie w obszarze personalizacji i sprawnej logistyki.

Jednym z najpoważniejszych wyzwań w 2026 roku będzie rosnąca konkurencja ze strony producentów z Azji. Poprawa jakości, lepsze dopasowanie do gustów europejskich odbiorców, a także możliwość dostaw półproduktów do montażu w Europie zwiększą presję cenową. Widać tu analogię do branży motoryzacyjnej – tam również producenci, zwłaszcza chińscy, odrobili lekcję jakości i z powodzeniem zdobywają nowe rynki.

Warto też zadać pytanie o przyszłość eksportu. Polska już dziś należy do największych eksporterów mebli na świecie, a ambicje wejścia do ścisłej czołówki pozostają aktualne. Nie wiadomo jednak, czy jest to możliwe w krótkim czasie. Powrót na dynamiczną ścieżkę wzrostu zależy przede wszystkim od odbicia rynków zachodnich i globalnej koniunktury, która w 2026 roku może być umiarkowana.

Mimo tych wyzwań patrzę na przyszłość branży z ostrożnym optymizmem. Wierzę, że najtrudniejszy okres mamy już za sobą, natomiast przed nami stopniowe ożywienie i powrót na ścieżkę wzrostu. Może nie będzie on tak dynamiczny jak w rekordowych latach, ale jeśli okaże się stabilny i zdrowy, będzie to wystarczające. Życzę całej branży, aby nadchodzący rok stał się momentem przełamania negatywnych trendów i początkiem odbudowy rynku.