

ROK INWESTYCJI, INNOWACJI I JUBILEUSZU

Rok 2025 wpisuje się w historię MAAG Polska jako czas strategicznego przyspieszenia i dywersyfikacji działalności. Spółka, która w 2025 roku obchodziła swoje 20-lecie, wykorzystała jubileusz nie jako moment podsumowań, lecz jako punkt wyjścia do zdecydowanych działań inwestycyjnych i produktowych.

W centrum tej ofensywy stoi największa inwestycja w dotychczasowej historii firmy – projekt wart około 12 mln zł oraz równoległe usankcjonowanie obecności MAAG w branży stolarki otworowej za sprawą innowacyjnego rozwiązania, nagród i rynkowego uznania. Jednocześnie firma konsekwentnie rozwijała swoją ofertę dla przemysłu meblarskiego – w 2025 r. wprowadziła kilkadziesiąt nowych dekorów oraz uruchomiła panel partnerski i nową stronę internetową, które ułatwiają dostęp do oferty i dokumentacji technicznej.

FUNDAMENT NOWEJ STRATEGII ROZWOJU

We wrześniu 2025 r. firma MAAG Polska oficjalnie zainicjowała największą inwestycję w swojej historii, szacowaną na około 12 mln zł. Dotyczy ona rozbudowy zakładu w Zabrze, znajdującego się na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, o halę produkcyjno-magazynową o powierzchni 375 m², oraz uruchomienia dwóch w pełni zautomatyzowanych linii technologicznych dedykowanych seryjnej produkcji listew transportowo-montażowych MAAGtherm® Profil. Zakres inwestycji obejmuje także infrastrukturę towarzyszącą (wiata, rozbudowany parking, przyłącza) oraz zakup urządzeń wspierających pełne śledzenie produkcji – drukarek, etykieciarek, systemów znakowania, wag i terminali.

– Ta inwestycja to nie tylko skok mocy produkcyjnych, lecz także kierunek technologiczny: automatyzacja, digitalizacja i elementy „Gospodarki 4.0”. Linia

MAAG Polska od początku swojego istnienia jest firmą produkcyjną, dostarczającą na rynek akcesoriów meblowych wysokiej jakości obrzeża PVC. Oferta obrzeży meblowych zawiera wszystkie standardowe rozmiary, dopasowane do dekorów oraz grubości płyt oferowanych przez wiodących producentów europejskich.



Fot. MAAG Polska

... Dwie branże – meblarska i stolarki otworowej – funkcjonują dziś równoległe w strategii MAAG Polska, a spójne działania produktowe, cyfryzacyjne i inwestycyjne tworzą warunki do trwałego wzrostu.

produkcyjna ma być wyposażona w systemy koekstruzji, cyfrową kontrolę procesu i zintegrowane sterowanie, co umożliwi monitoring i archiwizację przebiegu produkcji w czasie rzeczywistym oraz znaczące zwiększenie elastyczności w odpowiedzi na zmienne zapotrzebowanie rynkowe. W praktyce przełoży się to na skrócenie czasu realizacji dużych zamówień, lepszą powtarzalność parametrów oraz minimalizację odpadów produkcyjnych – mówi Michał Nowrotek, prezes zarządu firmy MAAG Polska.

MOCNY DEBIUT

Rok 2025 to jednocześnie moment, w którym firma MAAG Polska, lider na rynku obrzeży meblowych, weszła zdecydowanym krokiem w sektor stolarki otworowej z autorskim rozwiązaniem – MAAGtherm® Profil. Listwa została szybko dostrzeżona i doceniona przez środowisko. W marcu zdobyła nagrodę w programie „Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki 2025”, a w czerwcu – tytuł „Produkt Roku – Wybór Monterów” w kategorii „Dobry Projekt” – szczególnie cenny, bo przyznawany przez praktyków, którzy na co dzień pracują z materiałami montażowymi.

– W rezultacie nasza firma nie tylko zadeklarowała wejście w nowy segment, lecz otrzymała konkretne, branżowe potwierdzenie słuszności tej decyzji, co znacząco ułatwia pozyskiwanie klientów w nowym sektorze – potwierdza Michał Nowrotek.



Fot. MAAG Polska

ROZWÓJ W SEGMENTCIE MEBLOWYM

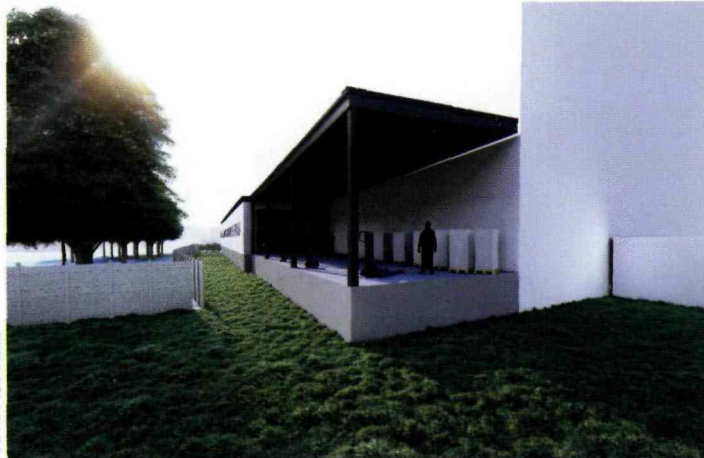
Równolegle do ekspansji w sektorze stolarki, MAAG Polska systematycznie rozwijała ofertę dla przemysłu meblarskiego. W 2025 r. firma wprowadziła kilkadziesiąt nowych dekorów dostosowanych do aktualnych trendów i kolekcji wiodących producentów. Uruchomiła także nową stronę internetową i panel partnerski, ułatwiający dostęp do materiałów i dokumentacji handlowej.

– Nowa strona internetowa, udostępniona w lutym 2025 roku, wzbogaciła ofertę o zaawansowaną wyszukiwarkę obrzeży. To rozwiązanie znacząco usprawniło proces doboru komponentów i skróciło ścieżkę decyzyjną klientów – od projektanta po dystrybutora – wyjaśnia Sławomir Trela, wiceprezes firmy MAAG Polska. – Kolejnym etapem cyfryzacji stało się uruchomienie Panelu Partnera, umożliwiającego szybkie i precyzyjne składanie zamówień oraz dostęp do pełnej oferty obrzeży meblowych. Krok ten znacząco usprawnia współpracę z naszymi odbiorcami oraz porządkuje procesy handlowe po stronie klientów.

Rozwój kolorystyki i rozmiarów był stałym elementem strategii firmy już w poprzednich latach. Stanowi on krok ku jeszcze ściślejszemu dopasowaniu oferty do szerokiego spektrum płyt i kolekcji obecnych na rynku.

W 2025 roku kontynuacja tej polityki i działań cyfryzacyjnych przekłada się na realne korzyści operacyjne dla partnerów: lepsze dopasowanie kolorystyczne i strukturalne oraz jeszcze szybszą i wygodniejszą realizację zamówień.

Fot. MAAG Polska



W tym roku MAAG Polska oficjalnie zainicjowała największą inwestycję w swojej historii, szacowaną na około 12 mln zł. Na zdjęciu wizualizacja nowego obiektu produkcyjno-magazynowego.

PERSPEKTYWY I KOLEJNE KROKI

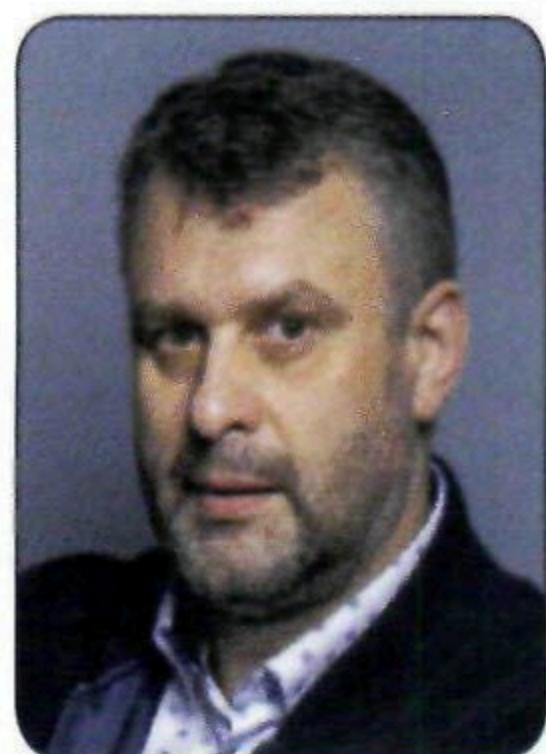
W 2026 r. firma nie zamierza zwalniać tempa. Spółka przygotowuje się do odbioru i uruchomienia inwestycji, co otworzy drogę do seryjnej produkcji nowych wyrobów i dalszego skalowania działalności.

Jednocześnie przedstawiciele MAAG Polska zapowiadają kolejne, unikalne na polskim rynku nowości produktowe dla branży stolarki otworowej, a dla producentów mebli – nowe dekory przystosowane do nadchodzących kolekcji wiodących producentów. Spółka zamierza także trafić ze swoją ofertą do nowej grupy odbiorców. •

— gac

WIADOMOŚCI

i ambitnymi planami. Co najważniejsze – mamy wszystkie możliwości, aby zaoferować naszym partnerom i klientom najlepsze warunki współpracy na polskim rynku meblarskim.



*Sławomir Trela,
wiceprezes
MAAG Polska*

2025 rok zapisał się w historii MAAG Polska jako czas strategicznego przyspieszenia i dywersyfikacji działalności. Obchodzony w tym roku jubileusz 20-lecia potraktowaliśmy nie jako moment podsumowań, lecz jako punkt wyjścia do zdecydowanych działań inwestycyjnych i produktowych.

Rozpoczęliśmy największą inwestycję w dotychczasowej historii firmy – projekt wart około 12 mln zł, obejmujący rozbudowę zakładu w Zabrzu o halę produkcyjno-magazynową oraz uruchomienie dwóch w pełni zautomatyzowanych linii technologicznych dedykowanych seryjnej produkcji listew transportowo-montażowych MAAGtherm® Profil. Rok 2025 był bowiem również momentem mocnego wejścia MAAG Polska w sektor stolarki otworowej. Autorskie rozwiązanie – MAAGtherm® Profil – zostało szybko dostrzeżone i docenione przez branżę.

Produkt zdobył nagrodę w programie „Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki 2025” oraz tytuł „Produkt Roku – Wybór Monterów” w kategorii „Dobry Projekt”. Było to potwierdzenie słuszności decyzji o wejściu w nowy segment i znaczące ułatwienie w pozyskiwaniu klientów.


Równolegle konsekwentnie rozwijaliśmy ofertę dla meblarstwa. Wprowadziliśmy kilkadziesiąt nowych dekorów dostosowanych

do aktualnych trendów i kolekcji wiodących producentów.

W lutym uruchomiliśmy nową stronę internetową z zaawansowaną wyszukiwarką obrzeży, która usprawniła proces ich doboru. Kolejnym krokiem cyfryzacji było uruchomienie w czwartym kwartale Panelu Partnera, umożliwiającego szybkie i precyzyjne składanie zamówień oraz dostęp do pełnej oferty obrzeży meblowych.

Stałym elementem strategii pozostał rozwój kolorystyki i rozmiarów, a działania cyfryzacyjne przełożyły się na realne korzyści operacyjne dla partnerów – lepsze dopasowanie kolorystyczne i strukturalne oraz szybszą realizację zamówień.

Rok 2025 był dla nas rokiem przejściowym i jednocześnie kamieniem milowym. W strategii firmy funkcjonują dziś równoległe dwie branże – meblarska i stolarki otworowej – a spójne działania produktowe, cyfryzacyjne i inwestycyjne



tworzą solidne fundamenty pod dalszy wzrost. Tegoroczny jubileusz 20-lecia stał się symbolem dotychczasowych kompetencji i bazą, z której wchodzimy w nowy rozdział – z zaawansowaną infrastrukturą produkcyjną, uznaniem branżowych gremiów i ofertą dopasowaną do aktualnych potrzeb rynku.