

# Od lat powracające pytanie: Quo vadis furniture industry? Polska branża meblarska u progu 2026 roku

w 2026 rok bez złudzeń co do szybkiej poprawy czy powrotu stabilności. Wyraźne osłabienie sektora zmusza firmy do walki o przetrwanie i to w obliczu presji kosztowej oraz rosnących oczekiwań klientów, którzy szukają produktów ładnych i trwałych, ale kupują je coraz ostrożniej. Choć sytuacja ta nie jest jeszcze określana mianem katastrofy, stanowi niezwykle wyraźną presję sygnałów ostrzegawczych, których nie sposób ignorować w kontekście planowania strategicznego na najbliższe lata.

Mieczysław Lewicki

## Koniec ery prostych przewag

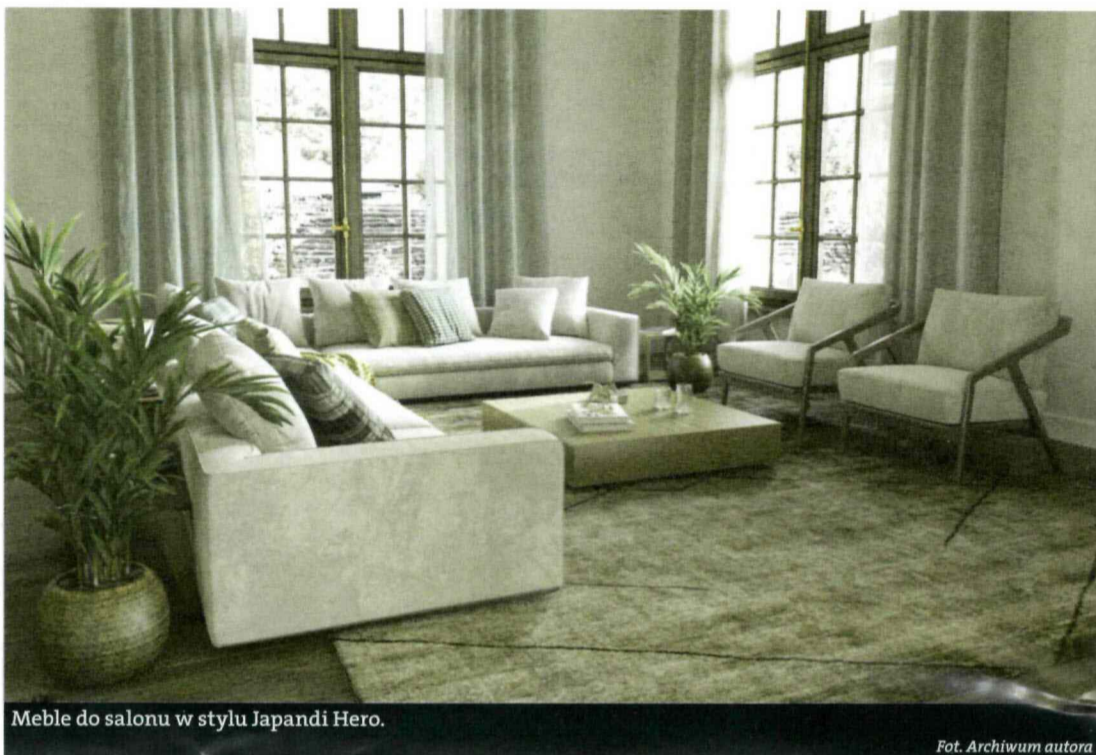
Rok 2026 jawi się jako czas szczególnie w historii polskiego meblarstwa. Polska, będąca do niedawna jednym z największych światowych producentów i eksporterów mebli w Europie, znalazła się w punkcie, w którym jest bardziej niż inni wystawiona na gwałtowne wahania eksportu. Do problemów makroekonomicznych dochodzi zubożenie znacznej części społeczeństwa, które coraz częściej odkłada decyzje zakupowe na nieokreśloną przyszłość. Dane statystyczne za ubiegłe lata są alarmujące: w 2024 roku wartość sprzedanej produkcji mebli w Polsce wyniosła około 64 mld zł, jednak już w 2025 roku odnotowano spadek o około 5%, przy jednoczesnym zmniejszeniu eksportu o 6%. Co więcej, w tym samym czasie import mebli do kraju wzrósł o ponad 10%, co drastycznie zwiększyło presję konkurencyjną na rynku wewnętrznym.

Zjawiska te nie oznaczają jeszcze ostatecznego załamania, ale są wyraźnym sygnałem, że „stary” model aktywności na rynku szybko ewoluje. Właśnie teraz, u progu 2026 roku, dojrzeją zestaw trendów prowadzących do konkluzji, że dotychczasowa konkurencyjność, wynikająca głównie ze skali produkcji i niskich kosztów pracy, przestaje być wystarczająca. Dzisiejszy sukces zależy w znacznie większym



Meble do kuchni w stylu Japandi kavehome.

Fot. Archiwum autora



Meble do salonu w stylu Japandi Hero.

Fot. Archiwum autora

stopniu od zdolności do szybkiej adaptacji, cyfrowej sprzedaży, jakości procesów, transparentności łańcucha dostaw oraz realnej powtarzalności oferowanych produktów.

## Od konfiguratora 3D do finalnego zamówienia

W samym środku pęknięć i szczelin dotychczasowej ścieżki rozwoju branży,

cyfryzacja procesów zakupowych przestaje być opcjonalnym dodatkiem, a staje się jednym z najważniejszych trendów 2026 roku. Nie mówimy już o prostym etapie wzbogacania modelu sprzedaży o sklep internetowy, lecz o całkowitym przejściu na model, w którym klient oczekuje pełnego i kompletnego procesu zakupowego realizowanego zdalnie. Współczesny

konsument wymaga aktywnej konfiguracji oferty w czasie rzeczywistym, natychmiastowej wyceny, sprawnej płatności oraz stałego dostępu do informacji o produkcie, statusie dostawy i serwisie.

Eksperti rynkowi, w tym specjaliści z firmy MAAG Polska, stawiają tezę, że e-commerce stanie się dominującym kanałem sprzedaży, a zaawansowane konfiguratory 3D będą kluczowym narzędziem łączącym klienta z producentem. Jest to zmiana o charakterze strategicznym, ponieważ przesuwają akcenty z samej produkcji na głęboką integrację systemów IT, projektowania, logistyki oraz obsługi posprzedażowej.

## Personalizacja kontra skala

Z cyfryzacją nierozdzielnie wiąże się kolejna fala zmian, jaką jest personalizacja i produkcja krótkich serii. To, co niegdyś stanowiło wyłączną domenę lokalnych stolarni realizujących zlecenia „na wymiar”, obecnie wchodzi do dużych fabryk, które nauczyły się produkować w sposób elastyczny. Rok 2026 rysuje obraz wyraźnego rozrostu znaczenia mikrofabryk – małych, wysoce wyspecjalizowanych zakładów działających blisko odbiorcy, które wygrywają szybkością realizacji i lokalnym dopasowaniem.

Z drugiej strony, duże zakłady produkcyjne, chcąc utrzymać swoją pozycję rynkową, muszą inwestować w automatyzację, która nie jest już postrzegana jako „fajny projekt inwestycyjny”, lecz jako bezwzględny warunek utrzymania konkurencyjności poprzez perfekcyjne trafianie w gusta klientów indywidualnych. Szczególny ciężar gatunkowy w 2026 roku mają meble tapicerowane, które

stały się centrum życia domowego. Sofa przestała być jedynie sprzętem użytkowym, stając się kluczową infrastrukturą przestrzeni codzienności. Zmiana ta idzie w stronę bezkompromisowego komfortu i jakości, gdzie sercem produktu bywają elementy niewidoczne dla oka: wypełnienia, pianki, sprężystość oraz powtarzalność parametrów. W dobie 2026 roku te detale produkcyjne stają się fundamentem reputacji marki – jeśli klient poczuje, że mebel po roku traci swoje walory użytkowe, marka traci znacznie więcej niż wynosi koszt pojedynczej reklamacji.

## Automatyzacja w duchu Przemysłu 5.0

Automatyzacja w polskim meblarstwie u progu 2026 roku przybiera dwa główne oblicza. Pierwsze z nich to tzw. „procesy twarde”, obejmujące technologie CNC, robotyzację manipulacji, pakowania, paletyzacji oraz intralogistyki. Optymalizacja ta dotyczy całego łańcucha, od momentu przyjęcia surowca aż do przygotowania jednostek ładunkowych gotowego produktu do wysyłki. Kluczowe jest jednak to, że nie mamy tu do czynienia ze zwykłym zastępowaniem ludzi robotami, lecz z wdrażaniem rozwiązań zaczerpniętych z idei Przemysłu 5.0, opartego na ścisłej współpracy człowieka z maszyną. Prawdziwa przewaga nie polega dziś na samym „posiadaniu robota”, ale na jego pełnym spięciu z systemami planowania, kontroli jakości oraz serwisu predyktoryjnego. Systemy te, na podstawie analityki danych w czasie rzeczywistym, potrafią przewidzieć możliwość wystąpienia awarii maszyn, zanim one faktycznie nastąpią, co drastycznie redukuje koszty nieplanowanych przestojów.

Drugie oblicze automatyzacji to zautomatyzowane procesy standaryzacji,

optymalizacji przepływów i redukcji przestoju. Choć jest ono mniej spektakularne wizualnie, często okazuje się bardziej opłacalne. Wykorzystanie sztucznej inteligencji w tym obszarze daje najpewniejszy zwrot z inwestycji, nawet przy dynamicznie zmieniającym się języku wzornictwa.

### Wzornictwo 2026

W trendach wzorniczo-estetycznych 2026 roku dominuje wyraźny zwrot ku naturalności. Na salonach królują ziemiste barwy, ciepły minimalizm, zaokrąglone formy oraz przytulne faktury materiałów takich jak bouclé, szenila czy len. W przypadku drewna obserwujemy powrót do gatunków kojarzonych z trwałością i tzw. „spokojem materiału”. Choć z pozoru wydaje się to jedynie domeną dekoracji, w praktyce oznacza ogromny wzrost wymagań technicznych co do jakości powierzchni, detalu wykończenia i odporności na intensywne użytkowanie. Konsument poszukujący „ciepłego minimalizmu” jest zazwyczaj mniej wyrozumiały dla przypadkowych błędów, uproszczeń wykonawczych czy nadmiernych oszczędności w detalach.

W ten nurt doskonale wpisuje się styl „Japandi”, będący połączeniem japońskiego minimalizmu ze skandynawską funkcjonalnością i przytulnością. Polskie meblarstwo wykazuje w tym obszarze unikalne kompetencje, przekładając tę filozofię na prostotę, wysoką jakość wykonania oraz stonowaną kolorystykę. Produkty te tworzą przestrzeń spokojną, harmonijną i pozbawioną zbędnych ozdób, co trafia w potrzeby współczesnego odbiorcy.

### Ekologia i reżim regulacyjny

W 2026 roku zrównoważony rozwój przestaje być tylko chwytliwym hasłem marketingowym, a wchodzi w reżim twardego obowiązku. Firmy muszą mierzyć się z pozafinansowymi kryteriami oceny wpływu na środowisko, relacje społeczne oraz ład korporacyjny (ESG). Oznacza to konieczność odpowiedzialnego prowadzenia biznesu, skupionego na redukcji emisji, prawach pracowniczych i pełnej transparentności zarządzania.

W codziennej praktyce produkcyjnej przekłada się to na certyfikacje, rygorystyczne śledzenie pochodzenia surowca, upcykling oraz recykling wypełnień czy płyt (systemy „take-back”). Nad branżą unosi się widmo regulacji EUDR, obejmujących drewno i wyroby z drewna, które nakładają na producentów obowiązki należytej staranności w raportowaniu. Dla firm jest to realny koszt wdrożenia systemów, procedur i audytów, a dla podmiotów pracujących na nieprzejrzystych łańcuchach dostaw – ogromne ryzyko operacyjne.

### Globalne wyzwania i bariery wzrostu

Największym zagrożeniem dla sektora meblarskiego w 2026 roku nie jest jeden konkretny czynnik, lecz prawdopodobne uderzenie „pakietowe”, czyli nalożenie się kilku presji jednocześnie. Eksperci definiują to jako pięciobok presji:

Konkurencja z Azji: Presja cenowa i logistyczna, zwłaszcza ze strony Chin, realizowana nie tylko przez import hurtowy, ale głównie przez kanały e-commerce w modelu „paczka bezpośrednio do klienta”. Skala napływu tych przesyłek wymusiła na UE wprowadzenie dodatkowych opłat i zmian w reżimie celnym, zapowiadanych na lipiec 2026 roku.

Kondycja rynków zachodnich: Słaby popyt w Niemczech, które pozostają

kluczowym partnerem handlowym Polski, bezpośrednio rzutuje na dynamikę polskiego eksportu. Ryzyka tego nie da się zniwelować samym marketingiem; wymaga ono dywersyfikacji rynków i oferowania produktów o wyższej wartości dodanej.

Koszty surowców: Rynek płyt i materiałów drewnopochodnych stał się polem napięć handlowych, co pokazały m.in. tymczasowe cła antydumpingowe na sklejkę z Chin wprowadzone w 2025 roku. Dla producentów oznacza to ciągłą niepewność cenową i ryzyko zaburzeń w dostawach.

Regulacje EUDR i zgodność: Rosnące wymagania raportowania i śledzenia materiałów mogą stać się barierą wejścia dla mniejszych firm, zmuszając je do konsolidacji lub współpracy w ramach klastrów.

Energia i rentowność: Koszty suszenia, prasowania i obróbki są bezpośrednio uzależnione od cen energii. Firmy, które nie przeprowadziły optymalizacji procesowej, będą tracić marżę szybciej, niż będą w stanie podnosić ceny swoich wyrobów.

### Energia jako ukryty fundament rentowności

W kontekście wspomnianych kosztów energii, polskie zakłady meblarskie znajdują się jednak w sytuacji uprzywilejowanej w stosunku do innych gałęzi przemysłu. Posiadają one unikalną szansę na poprawę rentowności poprzez energetyczne wykorzystanie drewnopochodnych pozostałości poprodukcyjnych. Mogą one służyć do wytwarzania energii elektrycznej i ciepłej na potrzeby własne zakładu. To, czy ten potencjał zostanie w pełni wykorzystany, zależy już wyłącznie od indywidualnych decyzji zarządów i odwagi w podejmowaniu inwestycji proenergetycznych.

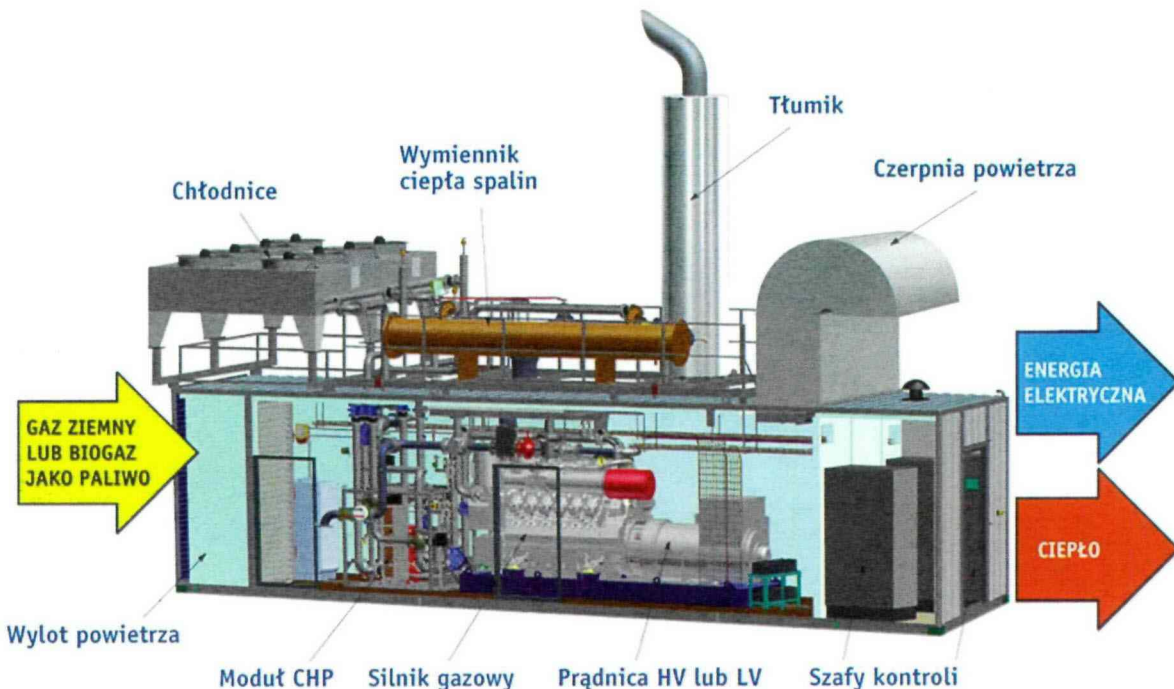
### Polskie meblarstwo jako dotrzymana obietnica

Perspektywy po 2026 roku pozostają niepewne, ale nie ze względu na nadchodzący kryzys, lecz dlatego, że branża weszła w epokę, w której stabilność przestała być stanem domyślnym. Wygrywać będą ci, którzy potrafią połączyć cztery filary: cyfrową sprzedaż, elastyczną produkcję, rygorystyczną kontrolę kosztów oraz niezachwianą wiarygodność łańcucha dostaw. Polska posiada tu ogromny atut w postaci głębokiego osadzenia w europejskich łańcuchach wartości, co doskonale widać na przykładzie strategicznej współpracy z grupą IKEA i jej licznymi dostawcami w naszym kraju.

W 2026 roku trendem staje się nie tylko konkretne wzornictwo, ale przede wszystkim model działania. Estetyka, drewno czy faktura powierzchni pozostają ważne, ale bez wsparcia procesów cyfrowych i etycznych stają się jedynie dekoracją. Przyszłość należy do tych producentów, którzy potrafią sprzedać i wytworzyć mebel nie tylko jako przedmiot, ale jako dotrzymaną obietnicę: jakości, powtarzalności, sprawnego serwisu oraz uczciwego, transparentnego pochodzenia.

Dr Anita Basińska, autorka publikacji z zakresu kultury organizacyjnej, mawiała: „Prognozować zawsze można, ale na ile te przewidywania będą trafne – to już inna sprawa”. W sytuacji, gdy wiedza to za mało, by precyzyjnie przewidzieć przyszłość, pozostaje nam działanie w myśl zasady Abrahama Lincolna:

„Najbardziej niezawodnym sposobem przewidywania przyszłości jest jej tworzenie”.

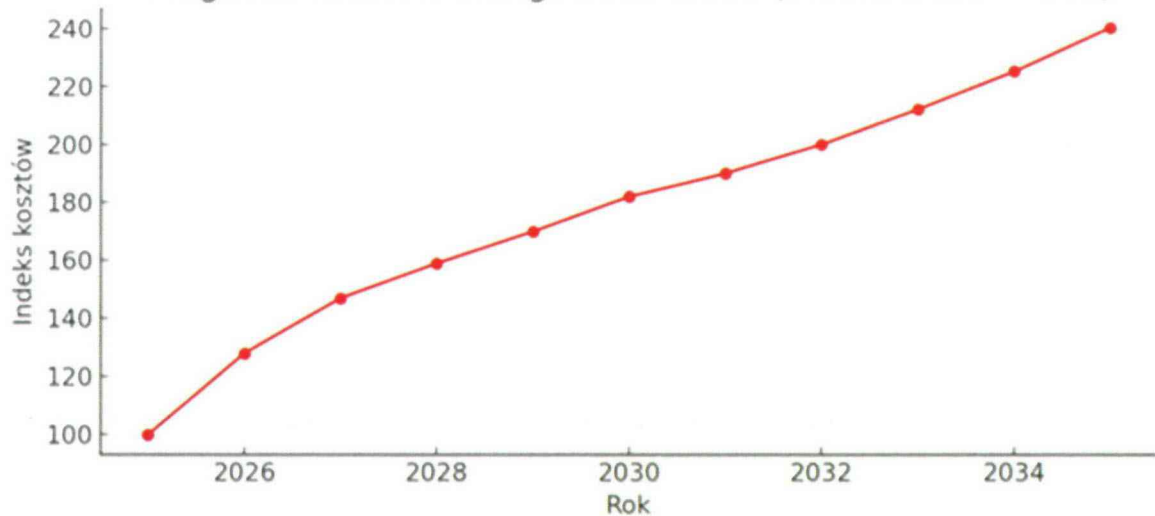


Generator prądu i ciepła z materiałów poprodukcyjnych i odpadowych 300



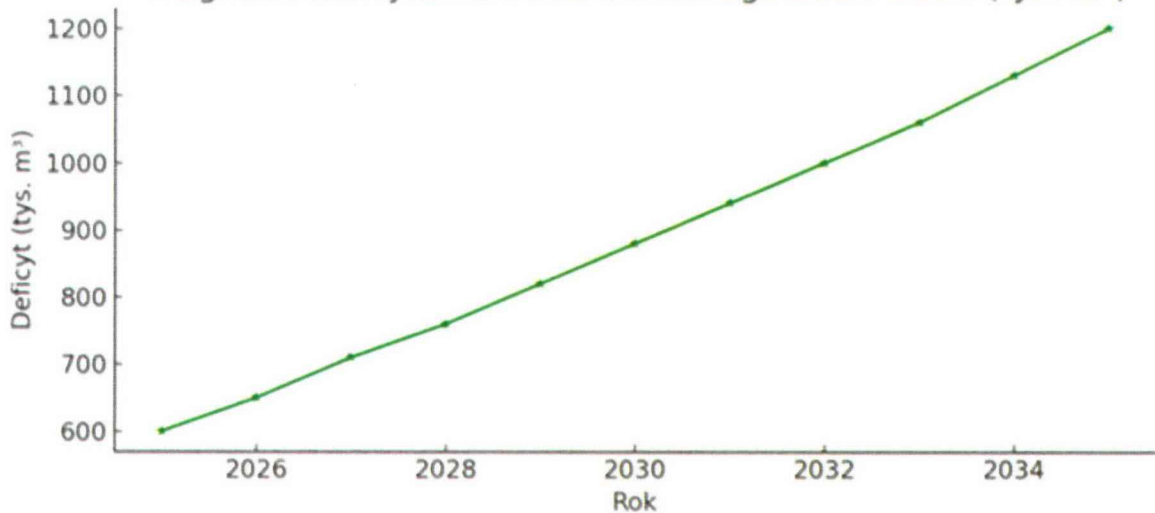
Zespół zgazowania i wytwarzania prądu i ciepła 300

Prognoza kosztów energii 2025-2035 (indeks 2025 = 100)



Prognoza wzrostu kosztów energii 300

Prognoza deficytu surowca drzewnego 2025-2035 (tys. m<sup>3</sup>)



Prognoza deficytu surowca drzewnego 300