Jakość, serwis i lokalny łańcuch dostaw zamiast wyścigu na ceny. Za nami targi TOOLEX i ExpoWELDING 2026

Katowice, 19 października 2026 r. – **5500 uczestników i 170 wystawców z 16 krajów. Przez trzy dni Międzynarodowe Centrum Kongresowe w Katowicach gościło 18. Międzynarodowe Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki TOOLEX oraz 11. Międzynarodowe Targi Spawalnicze ExpoWELDING.**

Tegoroczna edycja pokazała, że w rywalizacji w branży krajowi przedsiębiorcy wygrywają jakością, kompetencjami kadr, terminowością dostaw i serwisem dostępnym na miejscu. Local content staje się dla nich realną przewagą konkurencyjną. Targom towarzyszyły konferencje Forum Nowego Przemysłu oraz Przemysł dla Obronności.

Targi TOOLEX i ExpoWELDING (13–15 października) to najważniejsze w Polsce wydarzenia dla branż obrabiarkowej, narzędziowej i spawalniczej. Te sektory współpracują niemal z każdą gałęzią gospodarki: od energetyki konwencjonalnej, morskiej i jądrowej, przez budownictwo i transport, po przemysł obronny. W tym roku z wypowiedzi wystawców i gości wyraźnie wybrzmiał umiarkowany optymizm. Część firm odnotowuje odbicie inwestycji, a lokalna produkcja i obecność na rynku zyskują na znaczeniu wraz z rozwojem krajowych programów inwestycyjnych w energetyce, infrastrukturze i obronności.

Lokalnie znaczy pewnie

Jednym z głównych tematów dyskusji podczas targów była konkurencja z producentami z Chin i innych krajów azjatyckich. **Robert Lazik**, menedżer produktu w ESAB, zwraca uwagę, że rywalizacja dawno wykroczyła poza samą cenę. Jak dodaje, polski przemysł coraz mocniej stawia na zaawansowane konstrukcje, zwłaszcza w segmencie offshore, gdzie liczą się materiały z odpowiednimi certyfikatami.

– *Produkty z Dalekiego Wschodu są względnie tańsze, ale konkurencja toczy się dziś także o dostępność i terminowość. Produkcja w Polsce i w krajach ościennych ma kolosalne znaczenie dla dostaw, podobnie jak pełna opieka posprzedażna, serwis i doradztwo techniczne zlokalizowane w Polsce. Dla klientów kluczowe są terminowość, jakość produktów i warunki gwarancji* – mówi Robert Lazik.

Podobnie ocenia to **Wojciech Wierzba**, dyrektor ds. urządzeń spawalniczych w firmie RYWAL-RHC, która jest także dużym importerem produktów z Chin.

– Cenowo produkcja polska i europejska nie jest w stanie konkurować z chińską. Lokalna produkcja ma jednak wiele zalet, których producenci z Chin nie mogą zaoferować bez bezpośredniej obecności. Jest grupa klientów, która zawsze kieruje się najniższą ceną. Jednak w obszarze usług serwisowych, szybkości dostaw i obsługi posprzedażnej decydują warunki oferowane przez firmy lokalne – zaznacza Wojciech Wierzba.

Przedstawiciel RYWAL-RHC zauważa przy tym, że rok 2026 przyniósł wyraźne odbicie inwestycji. Zawirowania cen surowców i skutki wojny w Ukrainie okazały się dla rynku mniej dotkliwe, niż spodziewano jeszcze rok temu. Za największe bariery rozwoju uznaje ograniczenia prawne i finansowe.

Rynek między niepewnością a nadzieją

O poprawie sytuacji na rynku mówi również przedstawiciel sektora obrabiarek, który, podobnie jak wiele innych segmentów przemysłu, pozostaje pod wpływem niepewności gospodarczej i ostrożności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Pojawiają się jednak sygnały, które mogą zwiastować stopniową poprawę sytuacji i powrót firm do planowania kolejnych inwestycji.

– Sytuacja na rynku dystrybucji obrabiarek sprawia wrażenie stabilnej, na pewno trochę bardziej niż o tej porze, w zeszłym toku. Widzimy światełko w tunelu, trochę optymizmu pojawia się na rynku przez wzgląd na dofinansowania z programu współfinansowanego przez SAFE. Biznes nie cierpi próżni, firmy mogły powstrzymywać się przed inwestycjami, ale one muszą się pojawiać. Jako firmy musimy iść do przodu – mówił **Dariusz Jeżowski**, współwłaściciel QMT Machining.

Rozwijanie współpracy z klientami wymaga dziś uważnego obserwowania rynku, rozumienia potrzeb odbiorców i szybkiego reagowania na zachodzące zmiany. O wyzwaniach i niezbędnej elastyczności oferty opowiadał **Bogdan Chłodek**, prezes MTI Machine Tools International.

– Sytuacja związana z wojną w Ukrainie sprawia, że kwestie militarne odgrywają obecnie istotną rolę, co oczywiście wpływa również na relacje z klientami. Nie determinuje to jednak w pełni naszej działalności. Współpracujemy zarówno ze stałymi, jak i nowymi klientami, a polski rynek nieustannie się rozwija. Choć sytuacja nie jest idealna i wiele firm stara się ograniczać koszty, my koncentrujemy się na tym, by nadążać za zmianami na rynku i potrzebami klientów, odpowiednio dostosowując do nich naszą ofertę – mówił Bogdan Chłodek.

Niepewność geopolityczna i sytuacja za wschodnią granicą wciąż mają istotny wpływ na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Choć rynek rozwija się nierównomiernie, a firmy z różnych regionów przyjmują odmienne strategie, nadzieje na ożywienie wiążą się m.in. z rozwojem sektora zbrojeniowego i nowymi możliwościami finansowania. O tym, jak te czynniki kształtują nastroje i perspektywy branży, opowiada przedstawiciel rynku, **Patryk Sowiński**, inżynier sprzedaży w Dematec Polska.

– Rynek jest bardzo nieprzewidywalny, ludzie czekają na to, co wydarzy się w szczególności za wschodnią granicą i to determinuje wybory. Są regiony, które mocno inwestują i rozwijają się, ale są też takie, które są spowolnione, mamy nadzieję, że sektor zbrojeniowy mocno ruszy i wpłynie na decyzje klientów. Program SAFE otworzył pewne drzwi, ale długo potrwa, zanim zapadną kluczowe decyzje. – powiedział.

O wpływie geopolitycznych problemów oraz wpływu decydentów, mówił również **Łukasz Kubik**, przedstawiciel firmy TONEX Trading.

– Obserwujemy stagnację na rynku, która jest wynikiem globalnych problemów. Nasza firma jest też obecna w kopalniach, które są pomijane w regulacjach Unii Europejskiej, co wpływa na wypłacanie środków przez banki. Wszystkie projekty związane z górnictwem są tym samym blokowane i pojawia się problem z nowymi inwestycjami – mówi Łukasz Kubik.

Najniższa cena to nie najniższy koszt

Z perspektywy nauki szansą polskich firm są kompetencje kadr. Zwraca na to uwagę **prof. Jacek Słania** z Sieci Badawczej Łukasiewicz – Górnośląskiego Instytutu Technologicznego, Centrum Spawalnictwa.

– Spawalnictwo jest obecne we wszystkich obszarach gospodarki. Konkurencja cenowa jest zawsze trudna, ale składnikiem produktu jest nie tylko cena, lecz także jakość. Polskie firmy zdecydowanie mogą konkurować jakością dzięki kwalifikacjom i doświadczeniu kadry oraz poziomowi wyszkolenia spawaczy. Najniższa cena niekoniecznie oznacza najniższe koszty. Liczą się pewność dostaw, jakość wykonania i uprawnienia, które stoją za produktem i umożliwiają jego sprzedaż – podkreśla prof. Jacek Słania.

Jako największą barierę rozwoju firm produkcyjnych w Polsce ekspert wskazuje jednoznacznie ceny energii. To wyzwanie łączy dziś niemal cały sektor przemysłowy. Do Azji nie trzeba jednak podchodzić wyłącznie jako do zagrożenia. **Bartłomiej Podgórski** z firmy SAP-WELD, specjalizującej się w robotyzacji procesów spawania, ocenia, że obecność azjatyckich marek może wręcz wzmacniać konkurencyjność krajowych integratorów.

– Sytuacja na rynku nie jest najlepsza, ale z perspektywy naszej firmy oceniamy ją jako stabilną. Oferujemy roboty z Japonii i z Chin, a obecność marek azjatyckich z różnych segmentów poprawia naszą konkurencyjność. Cena jest dla wielu klientów kluczowa, ale po głębszym namyśle wybierają oni zwykle rozwiązanie optymalne pod względem serwisu, wsparcia technicznego i kompetencji dostawcy – mówi Bartłomiej Podgórski.

Forum Nowego Przemysłu i Przemysł dla Obronności

Targom towarzyszyło **Forum Nowego Przemysłu** (13–14 października). Ponad 100 ekspertów, czyli przedsiębiorców, decydentów, przedstawicieli administracji i nauki, dyskutowało w kilkunastu sesjach tematycznych o reindustrializacji Europy, bezpieczeństwie gospodarczym, transformacji energetycznej, cyfryzacji produkcji i sztucznej inteligencji. Rozmawiano też o kompetencjach dla nowego przemysłu. Ważne miejsce w dyskusji zajęła tematyka local content. Sesje „Local content w sektorze przemysłowym" oraz „Krajowy komponent – sprawdzamy" pozwoliły inwestorom, wykonawcom i dostawcom podzielić się pierwszymi doświadczeniami i efektami jego wdrażania. Wśród prelegentów byli m.in. Agnieszka Olszewska (prezes Urzędu Zamówień Publicznych), prof. Marek Pawełczyk (rektor Politechniki Śląskiej), Roman Przybylski (prezes Grupy Kęty), Honorata Hencel (Boeing), Michał Stępień (prezes ZPUE) oraz Krzysztof Klimosz (prezes Kolei Śląskich).

Równolegle odbyła się konferencja **Przemysł dla Obronności**. Przedstawiciele przemysłu, administracji, sektora finansowego, ośrodków badawczo-rozwojowych i wojska rozmawiali o tym, jak wykorzystać skalę inwestycji obronnych do budowy trwałych kompetencji przemysłowych w Polsce. Program obejmował m.in. sesje „Fabryka bezpieczeństwa. Przemysł obronny jako motor nowej industrializacji Europy", „Kapitał dla bezpieczeństwa. Jak finansować rozwój przemysłu obronnego?", „Przemysł podwójnego zastosowania. Gospodarka dual use" oraz „Local content i polonizacja. Ile Polski w polskiej obronności?". Głos zabrali m.in. Konrad Gołota (podsekretarz stanu w Ministerstwie Aktywów Państwowych), Adam Leszkiewicz (prezes Polskiej Grupy Zbrojeniowej), Wojciech Dąbrowski (prezes Polskiego Holdingu Rozwoju) i Rafał Żelazny (prezes Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej).

Wydarzenia towarzyszące i The Best of Industry

Świat nauki i praktyki połączyła **67. Międzynarodowa Konferencja Spawalnicza**, zorganizowana przez Sieć Badawczą Łukasiewicz – Górnośląski Instytut Technologiczny pod hasłem „Nowoczesne spawalnictwo w dobie energetyki jądrowej". Odbyło się też **Środowiskowe Seminarium Tribologów** Polskiego Towarzystwa Tribologicznego Oddział Śląski, poświęcone materiałom podwójnego zastosowania w środkach transportu. Przy stoiskach odbywały się sesje **Industry Talks**, w których eksperckie rozmowy dotyczyły wyzwań stojących obecnie przed branżami produkcyjnymi.

Zwieńczeniem pierwszego dnia była gala piątej edycji konkursu **The Best of Industry**. Nagrodzono w niej firmy i technologie wspierające transformację cyfrową przemysłu w kategoriach „Zakład produkcyjny" i „Technologia". Po raz pierwszy przyznano też wyróżnienia w nowej kategorii: dla projektów, technologii i inwestycji wzmacniających bezpieczeństwo państwa i odporność gospodarki przez rozwój krajowych kompetencji przemysłowych, strategicznych łańcuchów dostaw i niezależności technologicznej.

Przyszłoroczne edycje wydarzeń odbędą się 12-14 października 2027 r.

Więcej informacji: www.toolex.pl i www.expowelding.pl.

###

Informacje o Grupie PTWP

Grupa PTWP działa w obszarze zintegrowanych rozwiązań w zakresie komunikacji i nowych mediów, jej aktywność skupia się na rynku internetowym. Jest wydawcą portali m.in.: wnp.pl, pulsHR.pl, portalsamorzadowy.pl, propertynews.pl, rynekzdrowia.pl, portalspozywczy.pl, dlahandlu.pl.

Grupa PTWP zajmuje się organizacją kongresów, konferencji i wydarzeń specjalnych na czele z Europejskim Kongresem Gospodarczym – European Economic Congress (EEC) – jedną z najbardziej prestiżowych imprez odbywających się w Europie Centralnej. W skład Grupy PTWP wchodzi także spółka PTWP Event Center zarządzająca Międzynarodowym Centrum Kongresowym i Halą Widowiskowo-Sportową Spodek w Katowicach. W 2024 roku akcje spółki Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości SA (PTWP) zadebiutowały na rynku głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW). W grudniu 2025 roku Grupa PTWP sfinalizowała transakcję, obejmując większościowy pakiet 56,82% akcji Gremi Media – wydawcy tytułów „Rzeczpospolita" i „Parkiet". W styczniu 2026 r. Grupa PTWP przejęła 100% udziałów w spółce Elamed, wydawcy czasopism i portali branżowych.

Zapraszamy do odwiedzenia: www.ptwp.pl

Dodatkowe informacje:
Adam Korkiewicz, Imago Public Relations
T. 32 608 29 85 | M. 609 808 474 | E. adam.korkiewicz@imagopr.pl