Warszawa, 29.09.2025 r.

**Badania ekspozycji potwierdzają, że rewolucja związana z systemem kaucyjnym już trwa na sklepowych półkach [Komentarz eksperta eLeader]**

**Startujący z początkiem października br. system kaucyjny w Polsce już od dłuższego czasu wywołuje ożywione dyskusje w środowisku producentów i handlowców. Jednak, jak pokazują najnowsze dane, zebrane w sierpniu 2025 roku przy użyciu technologii Shelf Recognition AI, grunt pod tę rewolucję jest już dawno przygotowany. Analiza półek z napojami bezalkoholowymi dowodzi, że opakowania objęte systemem kaucyjnym stanowią absolutną większość oferty największych sieci handlowych w kraju. To, jakie będą pierwsze efekty wprowadzenia systemu poznamy jednak dopiero za kilka miesięcy, gdyż producenci muszą najpierw zejść ze stanów magazynowych produktów w opakowaniach bez specjalnego oznaczenia.**

**Komentuje: Paweł Majsiej, Chief of Shelf Recognition AI w eLeader**

Dane spółki technologicznej eLeader, specjalizującej się w automatyzacji pracy przedstawicieli handlowych, pozyskane dzięki analizie zdjęć półek sklepowych, nie pozostawiają złudzeń. Jeszcze przed startem systemu, opakowania, które zostaną objęte kaucją, w pełni dominują w kluczowych kanałach sprzedaży.

* W hipermarketach ponad 73 proc. napojów bezalkoholowych znajduje się w butelkach PET i puszkach
* W dyskontach ten udział jest jeszcze wyższy i przekracza 86 proc.

Oznacza to, że system kaucyjny od pierwszego dnia obejmie większość produktów wybieranych przez konsumentów. Należy jednak pamiętać, że producenci muszą w pierwszej kolejności wyprzedać stany magazynowe produktów w opakowaniach bez specjalnego oznaczenia nowego systemu. Z tego powodu realny obraz rynku i pierwsze wiarygodne dane dotyczące funkcjonowania systemu pojawią się dopiero na przełomie roku.

**Możliwe scenariusze rynkowe: Co nas czeka po 1 października?**

Wprowadzenie systemu kaucyjnego otwiera pole do spekulacji na temat przyszłych strategii producentów i zachowań konsumentów. Jako eksperci monitorujący rynek, obserwujemy kilka potencjalnych kierunków rozwoju sytuacji.

1. Powrót do kartonów i opakowań alternatywnych

Producenci, zwłaszcza w segmentach soków i nektarów, mogą zintensyfikować wykorzystanie opakowań nieobjętych kaucją, takich jak kartony, aby uniknąć bariery cenowej w postaci kaucji. Konsumenci poszukujący tańszych i prostszych rozwiązań mogą chętniej sięgać po te produkty.

2. Podział rynku ze względu na wygodę

Możemy zaobserwować podział rynku. Część klientów, dla których zwrot opakowań będzie kłopotliwy, może świadomie wybierać produkty "bez kaucji". Stwarza to szansę dla mniejszych sklepów, które mogą budować swoją przewagę na asortymencie nieobjętym systemem.

3. Akceptacja kaucji jako nowego standardu

Wysoki udział opakowań kaucyjnych w dyskontach (ponad 86 proc.) sugeruje, że konsumenci są przywiązani do produktów w tych formatach i mogą zaakceptować kaucję, o ile system zwrotu będzie prosty i zautomatyzowany.

4. Presja na innowacje opakowaniowe

System kaucyjny może stać się katalizatorem innowacji, zmuszając producentów do inwestycji w badania i rozwój nowych rozwiązań, takich jak opakowania wielokrotnego użytku czy biodegradowalne alternatywy.

**Nowa rola przedstawiciela handlowego**

Okres przejściowy i nowe zasady rynkowe wpłyną także na pracę przedstawicieli handlowych. To oni staną się kluczowym ogniwem w zarządzaniu transformacją na poziomie sklepu. Do ich zadań należeć będzie nie tylko dbanie o ekspozycję, ale także monitorowanie procesu wymiany opakowań na te z nowym oznaczeniem, edukowanie personelu sklepów oraz raportowanie o wszelkich nieprawidłowościach w działaniu systemu.

W tym dynamicznym środowisku jeszcze większego znaczenia nabierają nowoczesne narzędzia automatyzujące pracę przedstawicieli handlowych oraz zarządzanie nowymi obowiązkami. Chodzi przede wszystkim o systemy wspierające pracę w terenie (SFA), które stają się niezbędne do zbierania precyzyjnych danych w czasie rzeczywistym i szybkiego reagowania na wyzwania, jakie niesie ze sobą system kaucyjny.

**Pełny obraz efektów zmiany poznamy za kilka miesięcy**

System kaucyjny to punkt zwrotny, który redefiniuje strategie rynkowe. W nadchodzących miesiącach kluczowe będą odpowiedzi na pytania o to, czy konsumenci zaakceptują kaucję, czy będą jej unikać oraz jak na ich zachowania odpowiedzą producenci i detaliści.

Jako eLeader, na bieżąco monitorujemy rynek za pomocą zaawansowanych narzędzi analitycznych. Gdy tylko na półkach pojawią się produkty z nowym, dedykowanym oznaczeniem systemu kaucyjnego, warto będzie powtórzyć badanie ekspozycji, które pozwoli precyzyjnie ocenić, jak producenci i konsumenci adaptują się do nowych zasad gry.

**eLeader** to spółka technologiczna specjalizująca się w dostarczaniu narzędzi wspierających realizację strategii sprzedażowej w terenie. Opracowuje mobilne systemy SFA/FFM ze sztuczną inteligencją usprawniającą m.in. pozycjonowanie produktów na półkach oraz zarządzanie zamówieniami, audytami i reklamacjami. eLeader funkcjonuje od 2000 roku. Od tego czasu rozwiązania firmy doceniane są przez globalne ośrodki analityczne, m.in. Gartner, POI i wdrożone przez międzynarodowe koncerny w ponad 80 krajach. Wśród klientów marki są takie firmy jak Develey, Frosta czy Danone. W swoich działaniach eLeader stawia na partnerstwo oraz szerokie możliwości dostosowania się do klienta i zmian. Tworzy nowoczesne i niezawodne systemy, spełniające indywidualne potrzeby firm. Więcej informacji na temat firmy na: <https://www.eleader.biz>

Kontakt dla mediów:

Michał Zębik

Senior Account Manager

e-mail: [michal.zebik@goodonepr.pl](mailto:michal.zebik@goodonepr.pl)

Tel.: +48796 996 253