



BIULETYN INFORMACYJNY
OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI



MEBLE NEWS NEWS NEWS



Meblarstwo

KOMPONENTY I TECHNOLOGIE

FESTOOL

JUŻ W GRUDNIU TEMAT Z BLISKA
PRODUKCJA MEBLI Z DREWNA LITEGO

www.festool.pl

W numerze grudniowym zaprezentujemy najnowsze rozwiązania techniczne oraz najnowocześniejsze komponenty i technologie do produkcji mebli z drewna litego.



TADEUSZ RESPONDEK, WICEPREZES ZARZĄDU
KLER SA ORAZ WICEPREZES OIGPM

SZANOWNI PAŃSTWO!

Kończy się rok 2009, który okazał się niezbyt łaskawy dla światowej gospodarki. Potwierdziły się niekorzystne prognozy ekonomistów, mówiące o globalnym zasięgu kryzysu gospodarczego i jego wpływie na polską branżę meblarską. Jednak szukając pozytywów należy także zauważyć, że kończymy go bogatsi o nowe, niezwykle cenne doświadczenia.

Polskie firmy meblarskie realizowały różnorodne strategie zmierzające do zminimalizowania niekorzystnych skutków kryzysu.

Większość przedsiębiorstw działała zachowawczo dążąc do zachowania swojej dotychczasowej pozycji na rynku - ograniczały koszty i wstrzymywały inwestycje, oczekując na poprawę koniunktury.

Mogliśmy też obserwować inną taktykę - klasyczną ucieczkę do przodu. Część firm starała się wykorzystać spowolnienie gospodarcze do wzmocnienia swojej pozycji, szczególnie na rynkach zagranicznych.

Jest rzeczą oczywistą, że wymaga to znacznych nakładów inwestycyjnych, a zachowanie się rynku i instytucji kredytujących nie sprzyja takiej aktywności. Jednak nie można też nie dostrzec szansy na silniejsze zaznaczenie swojej obecności poza granicami Polski.

Głęboki kryzys ekonomiczny na rynkach zaawansowanych, takich jak rynek północnoamerykański czy rynki starej Europy, powoduje gruntowną przebudowę ich struktury i zasad funkcjonowania. Zmieniają się kierunki dostaw. Po początkowym okresie wstrzymania się od zakupów wraca potrzeba nabywania mebli. Rodzi się zatem możliwość lokowania się na tych rynkach z naszymi atrakcyjnymi nie tylko cenowo, ale także jakościowo oraz wzorniczo produktami i markami.

Z opinii ekspertów jasno wynika, że oddziaływanie kryzysowe na rynkach zaawansowanych jeszcze się nie zakończyło, proces ten niewątpliwie będzie jeszcze trwał. Wymienia się różne daty: najczęściej rok 2010, ale są też opinie, że spowolnienie przeciągnie się nawet do roku 2011.

Zdaję sobie sprawę, że także na rynku polskim okres ten zaznaczy się nie najlepszą stabilnością kursu złotówki, wahaniami notowań giełdowych oraz nie najlepszymi wynikami finansowymi przedsiębiorstw. Jednak ostatnie prognozy analityków dotyczące krajowej gospodarki wykazują umiarkowany optymizm i jeśli chodzi o ogólne wskaźniki gospodarcze, sygnalizują możliwość ożywienia nawet już w pierwszym kwartale 2010 r.

W mojej ocenie, nasza branża jest i pozostanie znaczącą dziedziną polskiej gospodarki.

Skąd ten optymizm?

Z ostatnich doniesień wynika, że rząd polski uznał sektor meblarski za strategiczny, za jeden z tych, które powinny promować markę Polski. Podczas ostatniego spotkania poszerzonego Zarządu Izby Meblarskiej dowiedzieliśmy się, że są już przygotowane środki na ten cel.

Gorąco namawiam zarówno członków Izby, jak i wszystkich meblarzy do wzięcia aktywnego udziału w opracowaniu zasad przydziału tych środków i ich wykorzystania. Jest to jedno z dostępnych źródeł finansowania wspierających aktywność polskich firm meblarskich w okresie kryzysu. Uważam, że bezwzględnie powinniśmy wykorzystać tę szansę.

W NUMERZE



OGÓLNOPOLSKA IZBA
GOSPODARCZA
PRODUCENTÓW MEBLI

04-028 WARSZAWA

al. Stanów Zjednoczonych 51, pokój 614

tel. 022/517 78 39

fax 022/517 77 19

www.oigpm.org.pl

www.meble.org.pl

oigpm@oigpm.org.pl

Prezes

Jacek Twaróg

Wiceprezesa

Maciej Formanowicz

Tadeusz Respondek

Wydawca:

WYDAWNICTWO
INWESTOR

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 058/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

www.wydawnictwoinvestor.pl

info@wydawnictwoinvestor.pl

Prezes

Zbigniew Owsiak

Wiceprezes

Rafat Sidor

Redakcja

Katarzyna Orlikowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Ewa Buczek

Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

Redakcja Meblarstwo Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 058/531 27 53, 531 71 77

531 30 23

www.meblarstwo24.pl

Fot. na okładce: Kolekcja Mebli KLOSE

OKO I UCHO

INTERFOB 2009 / **str. 5**

Kolekcja Lifeline – zdobywca Red Dot Design Award 2009 / **str. 5**

WYWIAD

Marka zintegrowanej oferty polskiej produkcji meblowej / **str. 6**

OKO I UCHO

Firma KLER SA wyróżniona w konkursie na Pracodawcę
- Organizatora Pracy Bezpiecznej / **str. 8**

Paryski szyk mebli FM Gawin / **str. 8**

Nowi członkowie Izby / **str. 8**

STATYSTYKA

Słabsza złotówka ratuje polskie firmy / **str. 9**

RYNEK

Najgorsze już za sobą / **str. 12**

INFORMACJE

Wszystko pod kontrolą / **str. 14**

NOWI CZŁONKOWIE

W roli eksperta / **str. 16**

Kompleksowe wyposażenie hoteli / **str. 17**

PREZENTACJA

Artykuł podlegający modzie / **str. 18**

Nie tylko produkcja mebli / **str. 20**

FELIETON

Polska producentem luksusowych mebli / **str. 22**

INTERFOB 2009

W dniach od 19 do 23 października 2009 roku odbył się Interfob, czyli coroczne spotkanie studentów z europejskich uczelni wyższych związanych z technologią drewna i leśnictwem. W ośrodku Bęsia koło Kolna na Mazurach spotkało się 200 osób z Hiszpanii, Austrii, Francji, Słowenii, Niemiec, Serbii, Słowacji, Szwajcarii oraz z Polski.

Wydarzeniami były między innymi: wykłady (poprowadzone przez Michała Roszkowskiego z Wydziału Technologii Drewna SGGW, Michała Zasadę – Dziekana Wydziału Leśnego SGGW oraz Katarzynę Orlikowską z Wydawnictwa Inwestor), prezentacje szkół, wizyty w firmach (fabryce Szynaka - Meble w Lubawie, DFM Awangarda w Działdowie oraz Swedwood w Lubawie i Wielbarku), a także wycieczki do Stacji Badawczej PAN w Popielnie i na Wilczy Szaniec.

Organizatorami tegorocznego Interfobu byli: Samorząd Studencki Wydziału Technologii Drewna UP w Poznaniu, Samorząd Stu-



dencki Wydziału Leśnego UP w Krakowie, Samorząd Studencki Wydziału Leśnego SGGW Warszawa oraz Samorząd Studencki Wydziału Technologii Drewna SGGW Warszawa.



KOLEKCJA LIFELINE - ZDOBYWCA RED DOT DESIGN AWARD 2009

Lifeline to najnowsza kolekcja marki Klose. Została ona doceniona w najbardziej znanym międzynarodowym konkursie wzornictwa przemysłowego Red Dot. Spośród 3231 produktów z 49 krajów jury konkursu wyróżniło zestaw Kolekcji Mebli Klose za oryginalny design, innowacyjność i najwyższą jakość wykonania.

Lifeline to linia mebli do salonu i jadalni o odważnym, nowoczesnym wzornictwie. Geometryczne formy brył pomimo prostoty kształtów pełne są dynamizmu. Kolekcja pozbawiona zbędnych detali przyciąga uwagę perfekcją wykończenia. Meble wykonane są z drewna dębowego w połączeniu z naturalną okleiną dębową.



Zdrowych i spokojnych świąt

Bożego Narodzenia

oraz szczęśliwego

Nowego Roku

Członkom

i Sympatykom Izby

oraz wszystkim

pracownikom

branży meblarskiej

i ich rodzinom życząc:

Jacek Twaróg – Prezes,

Rada oraz Biuro Izby.



MARKA ZINTEGROWANEJ OFERTY POLSKIEJ PRODUKCJI MEBLOWEJ

Rozmowa z Andrzejem Byrtem, Prezesem Zarządu Międzynarodowych Targów Poznańskich.

OPRACOWAŁA KATARZYNA ORLIKOWSKA

Meble News: Zbliża się koniec roku 2009, mijającego pod hasłem kryzysu. Jak ocenia Pan ten rok?

Andrzej Byrt: Spoglądając wstecz na mijający powoli rok 2009 mam poczucie spokoju i satysfakcji, że gospodarczy kryzys i niestabilna dla przemysłu koniunktura nie przyniosła naszej firmie strat. Ten rok zapisał się istotnie jako - z jednej strony - wyzwanie, z drugiej zaś jako szansa pokazania, że nasi pracownicy potrafią stanąć na wysokości zadania i stawić czoła dzisiejszej sytuacji rynkowej. Nie zabrakło stałych imprez o wymiarze międzynarodowym, podniosła się liczba zwiedzających z rynków wschodnich, często gościli u nas przybysze krajów azjatyckich, a także z Brazylii i USA.

Świetnie wypadły targi BUDMA, ITM, POLEKO, POLAGRA, TOUR SALON i TEXT – STYLE, jak i szereg innych, które z sukcesem zanotowały wzrost wystawców i klientów. Rok zamknijemy organizacją 84 imprez, co świadczy, że mimo trwającej dekonunktury, kondycja MTP jest silna, a liczba wydarzeń organizowanych przez MTP w 2009 r. zwiększy się w porównaniu do lat ubiegłych. W 2009 roku zanotowaliśmy istotnie delikatny spadek wynajętej powierzchni, choć miło zaskoczyły nas imprezy, podczas których sprzedana przestrzeń targowa wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim. Największymi polskimi targami są nadal targi materiałów budowlanych BUDMA, które w tym roku zakończyły się sporym sukcesem, jak również Targi Ogrodnicze GARDENIA i Targi Energetyczne – EXPOPOWER. Świetnie wyszły nam również targi sprzętu piekarniczo – cukierniczego BAKEPOL w których zanotowaliśmy również spory przyrost powierzchni wystawienniczej.

Do kalendarza targów wprowadziliśmy kilka nowych imprez: m.in. Targi Telewizyjne POZNAŃ MEDIA EXPO, GMINA - Targi dla Gmin, Miast i Regionów czy WINDOOR-TECH Targi Maszyn i Komponentów do Produkcji Okien, Drzwi, Bram i Fasad, Międzynarodowe Targi Energii Odnawialnej - GreenPOWER oraz Międzynarodowe Targi Robotyki, Automatyki i Aparatury Kontrolno-Pomiarowej - AUTOMA.

Pod koniec roku na naszych targach będzie odbywało się również Europejskie Spotkanie Młodych TAIZE, które przyciągnie do nas kilkadziesiąt tysięcy pielgrzymów z całego kontynentu.

Meble News: Jakie są plany MTP na przyszły rok? Czy zamierza Pan wprowadzić zmiany w funkcjonowaniu Międzynarodowych Targów Poznańskich?

Andrzej Byrt: W dzisiejszych czasach o sukcesie targów decyduje dobra oferta, ich skuteczność i jakość infrastruktury obiektu. Dlatego rok 2010 to również czas modernizacji i rozbudowy pawilonów, tworzenie kolejnych nowoczesnych kompleksów konferencyjno-biurowych oraz stałe podnoszenie usług. Efektem tych przemian jest m.in. uruchomienie centrum obsługi zwiedzających on-line na platformie www.mtp24.pl, które pozwala skrócić czas uzyskania dokumentów uprawniających do wstępu na wybrane wydarzenie. Wierzymy, że mimo chwilowego spowolnienia gospodarczego w naszym kraju Targi Poznańskie będą owocowały korzyściami dla uczestniczących w nich firm, odwiedzających je specjalistów, jak też dla miasta i jego mieszkańców.

Meble News: Ostatnio sporo mówiło się na temat nowej formuły targów MEBLE. Proszę powiedzieć, skąd ta zmiana i czemu ma ona służyć?

Andrzej Byrt: Wraz z nową edycją targów meblarskich pod nazwą MEBLE POLSKA zdecydowaliśmy się na wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań. Nowa koncepcja targów dla branży meblowej organizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie wypracowana została już podczas ostatniej edycji targów meblarskich wraz z przedstawicielami z branży. Przeniesienie terminu targów na początek roku (16-19 lutego 2010) przyniesie wystawiającym się firmom oraz odwiedzającym targi gościom wiele korzyści, chociażby możliwość promocji nowych wzorów na początku roku, która daje kupującym czas na ich przetestowanie. Poprzez zmianę formuły targów z naciskiem na kontraktację, chcemy podkreślić ich profesjonalny charakter, co umożliwi polskim producentom mebli nawiązanie kontraktów i przeprowadzenie rozmów handlowych z odbiorcami zainteresowanymi ich ofertą. Dzięki programowi umawiania spotkań wprowadzanemu przez MTP, możliwe będzie efektywne zaplanowanie pobytu na targach i przygotowanie oferty skierowanej do konkretnych zwiedzających. Chcielibyśmy, aby targi meblowe orga-



Andrzej Byrt:

Mam wrażenie, że branża meblarska jest niezwykle samodzielną gałęzią przemysłu i kryzys w mniejszym stopniu dotknął rodzimą produkcję. Jest to wynikiem odpowiednich działań, podjętych przez firmy na rzecz promocji firm oraz współpracy z handlowcami.



nizowane przez MTP były miejscem prezentacji najnowszych kolekcji i rozwiązań technologicznych skupiającym największą w Polsce grupę producentów i liczących się kupujących. Dokładamy starań, aby promować markę polskich mebli wśród kupców meblowych z całej Europy. Ich obecność na targach daje producentom możliwość zbudowania wizerunku polskich mebli i stworzenia zintegrowanej oferty dla innych krajów Europy. Dążymy do tego, aby poznańskie targi były prawdziwym świętem branży meblarskiej, gdzie odbywać się będą profesjonalne panele dyskusyjne, jak również branżowe spotkania w kameralnej atmosferze przy muzyce i dobrym winie.

Meble News: W jaki sposób planuje Pan współpracować z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli? Czy zamierza Pan rozwijać tę współpracę?

Andrzej Byrt: Od wielu lat działamy wspólnie z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli na rzecz rozwoju polskiego przemysłu meblowego i zamierzamy kontynuować współpracę. Profil naszej działalności stanowią wszelkie działania na rzecz promocji polskich firm meblarskich w Europie i na świecie, współpraca z przedstawicielami rynku meblarskiego z innych krajów oraz wsparcie polskiego eksportu. Jako organizatorzy największych targów meblarskich w Europie Środkowej dbamy o to, aby targi były areną nawiązywania kontaktów gospodarczych oraz miejscem wzajemnej wymiany doświadczeń dla branży.

Meble News: Na koniec proszę powiedzieć, jak ocenia Pan obecną sytuację gospodarczą w Polsce oraz branży meblarskiej? Czy prawdą są doniesienia, że kryzys dobiega końca?

Andrzej Byrt: Branża meblarska w Polsce cieszy się długą tradycją. Meble są polskim przemysłem narodowym. Wysokiej jakości polskie meble zdobyły bardzo mocną pozycję na świecie – jako trzeci w Europie i czwarty na świecie dostawca mebli. Spowolnienie gospodarcze na rynkach zachodnich z pewnością wpłynęło również na eksport polskich mebli. Mam jednak wrażenie, że branża meblarska jest niezwykle samodzielną gałęzią przemysłu i kryzys w mniejszym stopniu dotknął rodzimą produkcję. Jest to wynikiem odpowiednich działań podjętych przez firmy na rzecz promocji firm oraz współpracy z handlowcami. W branży widoczne są już optymistyczne prognozy. Ważne jest jednak, aby wykreować w świadomości klientów meblowych markę zintegrowanej oferty polskiej produkcji meblowej. Warto zainwestować w marketingowe narzędzie, jakim są Międzynarodowe Targi Poznańskie. Możemy wspólnie z wystawcami, którzy zaprezentują swoją ofertę w Poznaniu, stworzyć wizerunek dobrych, polskich produktów, które mogą konkurować i konkurują już z najlepszymi. Tylko długofalowe działania i systematyczna praca przyniosą oczekiwane rezultaty.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

FIRMA KLER SA WYRÓŻNIONA W KONKURSIE NA PRACODAWCĘ - ORGANIZATORA PRACY BEZPIECZNEJ

Firma KLER SA zajęła drugie miejsce wśród dużych firm opolszczyzny w konkursie Pracodawca - Organizator Pracy Bezpiecznej.

Uroczystość podsumowania XVI już edycji tego konkursu odbyła się 16 listopada 2009 r. w Muzeum Piastów Śląskich w Brzegu. Okolicznościowy puchar oraz dyplom z rąk Zastępcy Głównego Inspektora Pracy oraz Okręgowego Inspektora Pracy w Opolu odebrał Wiceprezes firmy KLER Tadeusz Respondek.

Założeniem konkursu było m.in. promowanie najlepszych praktyk w zakresie poprawy warunków bezpieczeństwa pracy oraz inspirowanie pracodawców do podejmowania działań w celu eliminacji istniejących zagrożeń. Doniosły charakter tej uroczystości został dodatkowo podkreślony faktem przypadającym w tym roku 90. rocznicy powstania Państwowej Inspekcji Pracy.



PARYSKI SZYK MEBLI FM GAWIN

Linia PARIS to nowa propozycja Fabryki Mebli Gawin. Nawiązuje do tradycji meblarstwa w połączeniu z wyrafinowanym designem. Precyzja wykonania oraz najwyższej klasy materiały obiciowe ze skóry naturalnej i ekologicznej dają niepowtarzalny efekt estetyczny i gwarancję długiego użytkowania. W skład kompletu wchodzi narożnik, sofa dwu - i trzyosobowa oraz fotele. Ozdobne pikowania wraz z dekoracyjnymi przeszyciami siedzisk podkreślają wyjątkowy charakter linii przywodzącej na myśl pałacowy luksus. Narożnik PARIS jest niezastąpiony zwłaszcza podczas dużych przyjęć i spotkań. Wymiary mebla mogące osiągać nawet 3 metry długości i 2 metry szerokości, gwarantują podwyższony komfort użytkowania. Narożnik PARIS, w zależ-

ności od indywidualnych potrzeb, jest dostępny w mniejszych wymiarach, nie tracąc przy tym na swym majestatycznym wyglądzie i doskonale współgrając z eleganckim wnętrzem. Pełne klasy sofy PARIS występują w wersji dwu - oraz trzyosobowej, odpowiedniej także do mniejszych wnętrz. Dla lepszego wsparcia ciała, meble posiadają duże siedziska i zaokrąglone oparcia. Rozkładane sofy PARIS można w każdej chwili przekształcić w komfortowe łóżka a reprezentacyjny pokój dzienny w luksusową sypialnię. Dzięki optymalnej konstrukcji stelaża wewnętrznego, sofy PARIS zapewnią każdemu komfortowy sen i zdrowy wypoczynek. Zestaw uzupełniają misternie wykonane fotele, stanowiące dodatkowe oazy wypoczynku.



NOWI CZŁONKOWIE IZBY

W ostatnim kwartale do Izby przystąpili:

Firma DOMM powstała z pasji dwóch jej twórców: stolarza prowadzącego istniejący od początku lat 80. zakład stolarski i architekta, właściciela pracowni projektowania wnętrz. Po kilku latach wspólnej pracy przy tworzeniu kompletnie umeblowanych mieszkań i apartamentów postanowili wykorzystać zdobyte doświadczenie, wiedzę na temat wymagań i potrzeb użytkowników oraz dojrzejące przez lata pomysły do stworzenia całkowicie nowych kształtów, uzupełniając je dbałością o detal i doprawiając zamiłowaniem do jakości. W ofercie firmy Domm znaleźć można między innymi: szafy, stoły, komody, stoliki.

Firma MEBLOBUK jest jednym z większych producentów mebli kuchennych oraz jedną z najprężniej rozwijających się firm w Polsce. W tym roku obchodzi dwudziestolecie działalności. Głównymi celami firmy są rozwój oraz zapewnienie klientom w kraju jak i również za granicą wysokiej jakości mebli kuchennych.

Firma obsługuje głównie klientów indywidualnych. Każda realizowana kuchnia powstaje najpierw jako projekt, wykonany przez projektantów. Następnie projekt jest urzeczywistniany i kończony montażem kuchni

i sprzętu AGD w domu klienta. Warto dodać, że firma MEBLOBUK zatrudnia osoby niepełnosprawne, dając im możliwość spełnienia zawodowego. Firma posiada status zakładu pracy chronionej.

Wysoka jakość produkowanych mebli sprawiła, że firmie zaufało już wielu Polaków. Właśnie dzięki nim po raz trzeci MEBLOBUK został uznany za jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm w Polsce oraz zaproszony do Klubu Gazel Biznesu. Firma nie osiada jednak na laurach, ma zamiar dalej rozwijać się i tworzyć nowe miejsca pracy.

Pfleiderer Grajewo S.A. i **Pfleiderer Prospan S.A.** to wiodący producent materiałów dla przemysłu meblarskiego w Europie. Wielkość mocy produkcyjnych plasuje koncern na drugim miejscu na świecie wśród producentów płyt wiórowych kierowanych do meblarstwa i wyposażenia wnętrz. Pfeleiderer posiada obecnie w Europie 13 fabryk ściśle specjalizujących się w produkcji materiałów dla przemysłu meblarskiego. Poza istotnym zwiększeniem potencjału produkcyjnego w Europie, Pfeleiderer przejął osiem fabryk w Ameryce Północnej, gdzie produkowane są m.in. płyty wiórowe, MDF i panele podłogowe.

WARTOŚCI DODATNIE

SŁABSZA ZŁOTÓWKA RATUJE POLSKIE FIRMY

Producenci mebli nie znajdują się wśród grup formułujących skrajne oceny swojej koniunktury. Nastroje w branży nie należą do tych najbardziej negatywnych, ale nie wyróżniają się też optymizmem. Jednak krótkookresowe prognozy koniunktury w handlu są dla wszystkich rozpatrywanych elementów negatywne. Handlowcy spodziewają się zarówno zmniejszenia sprzedaży, pogorszenia sytuacji finansowej jak i ograniczenia zatrudnienia.

 OPRACOWALI: MICHAŁ STRZELECKI, TOMASZ WIKTORSKI

Wskaźniki koniunktury i przetwórstwo przemysłowe

Od września wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w przetwórstwie przemysłowym przyjmuje wartości dodatnie, a w listopadzie przyjął on wartość plus 1. Oznacza to, że więcej przedsiębiorstw sygnalizuje poprawę swojej sytuacji ekonomicznej (20% ocen) niż jej pogorszenie (19% ocen). Sytuacja jest jednak zróżnicowana jeśli rozpatrujemy ją w podziale na klasy wielkości firm. Podmioty duże częściej sygnalizują poprawę sytuacji niż podmioty małe i średnie, dla których wskaźnik koniunktury nadal przyjmuje wartości ujemne. Również zróżnicowane oceny otrzymuje się rozpatrując różne działy produkcji przemysłowej. Najbardziej negatywnie swoją koniunkturę oceniają producenci: odzieży, metali, maszyn i urządzeń, pozostałego sprzętu transportowego, skór i wyrobów ze skór, a także prowadzący działalność w zakresie naprawy, konserwacji i instalowania maszyn i urządzeń. Najbardziej korzystne oceny ogólnego klimatu koniunktury formułują producenci: wyrobów farmaceutycznych, papieru i wyrobów z papieru, artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, chemikaliów i wyrobów chemicznych. Producenci mebli nie znaleźni się wśród grup formułujących skrajne oceny. Przedsiębiorstwa sygnalizowały w listopadzie zmniejszenie portfela zamówień – średnia ocena minus 5,4 – chociaż nie dotyczyło to produkcji meblarskiej. Tu meblarze informowali o rozszerzaniu portfela zamówień. Bieżąca produkcja w przetwórstwie przemysłowym utrzymywała się na poziomie zbliżonym do października (ocena średnia plus 0,3 wobec 2,2 miesiąc wcześniej). Nadal w firmach utrzymywał się nadmiar zapasów wyrobów gotowych (ocena minus 4,8) i negatywnie była oceniana własna sytuacja finansowa – minus 9,7. W listopadzie nieznacznie poprawiła się sytuacja odnośnie ściągania należności od kontrahentów – minus 0,1 wobec minus 2 w październiku.

W prognozie krótkookresowej przedsiębiorcy spodziewają się raczej pesymistycznego scenariusza, to znaczy ograniczenia portfela zamówień – średnia ocena minus 1,8; dalszego niewielkiego ograniczenia produkcji – minus 1 oraz pogorszenia sytuacji finansowej – średnio minus 7,5, a także ograniczenia zatrudnienia średnio minus 14,7. Meblarze jednak w żadnym z przypadków nie znajdowali się w grupie formułującej najbardziej negatywne oceny, nie wyróżniali się też optymizmem.

Koniunktura konsumencka

W swoim opracowaniu GUS podaje, że: „W listopadzie 2009 r. odnotowano, po niewielkim pogorszeniu w poprzednim miesiącu, poprawę nastrojów konsumenckich polskiego społeczeństwa.” Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (BWUK), obrazujący tendencje konsumpcji prywatnej, poprawił się o 1,6 p. proc. i osiągnął poziom minus 18,5 proc. Jest to wynik nieznacznie wyższy niż na początku 2009 roku. Podobnie wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej (WWUK), prognozujący krótkookresowo nastroje w konsumpcji indywidualnej, poprawił się o 2,0 p. proc. osiągając poziom minus 27,7 proc., który jest wyraźnie wyższy niż w styczniu 2009 r. Jak pamiętamy, te dwa wskaźniki zwykle przyjmują wartości ujemne, nawet w czasach koniunktury (patrz Biuletyn OIGPM październik 2009).

Koniunktura w handlu

Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w handlu oscyluje w ostatnich miesiącach wokół wartości neutralnej, wahając się nieznacznie to na plus, to na minus. W listopadzie jego przeciętna wartość została ustalona na minus 2. Poprawę koniunktury sygnalizowało 17% przedsiębiorców, a pogorszenie 19%, w przypadku pozostałych sytuacja nie zmieniała się w stosunku do poprzedniego

miesiąca. Najwyższe oceny odnotowano dla branż: „gospodarstwo domowe” oraz „włókno, odzież, obuwie” – plus 10. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury dla branży żywnościowej wynosi plus 3, a dla branży pojazdy samochodowe – plus 1. Najwięcej pozytywnych ocen pochodziło z firm dużych oraz średnich, oceny negatywne formułowali przedsiębiorcy z grupy firm mikro i małych. Wśród zgłaszanych barier w prowadzeniu działalności gospodarczej znajdują się przede wszystkim sprawy związane z konkurencją na rynku, kosztami zatrudnienia czy wysokimi obciążeniami na rzecz budżetu. Warto zwrócić uwagę, że na przestrzeni roku coraz mniej osób sygnalizowało problemy w wymienionych wyżej zakresach, ale za to wzrastały problemy z barierami do tej pory mniej znaczącymi. Były to między innymi: niedostateczny popyt (wzrost z 36 do 44%), trudności w rozrachunkach z kontrahentami (wzrost z 14 do 22%), wysokość odsetek bankowych (wzrost z 14 do 17%) oraz trudności z uzyskaniem kredytów bankowych (wzrost z 7 do 12%).

Krótko okresowe prognozy koniunktury w handlu są dla wszystkich rozpatrywanych elementów negatywne. Handlowcy spodziewają się zarówno zmniejszenia sprzedaży, pogorszenia sytuacji finansowej jak i ograniczenia zatrudnienia.

Wolumen i wartość produkcji

O tym, że w statystyce GUS za rok bieżący pojawiły się błędy, sygnalizowano już w poprzednich wydaniach biuletynu. Na rysunku 1 można wyraźnie zobaczyć, że dane podane za I kwartał 2009 roku dla mebli drewnianych do salonu i jadalni były zawyżone, a dopiero w kolejnym kwartale nastąpiła ich korekta. W sposób oczywisty dane prezentowane w sposób narastający nie mogą być niższe w kolejnym kwartale od danych za kwartał poprzedni. Należy pamiętać, że GUS nie koryguje danych wstecz. W opisywanym przypadku wielkość wolumenu produkcji w I kwartale powinna oscylować wokół wartości 4200-4500 tysięcy sztuk.

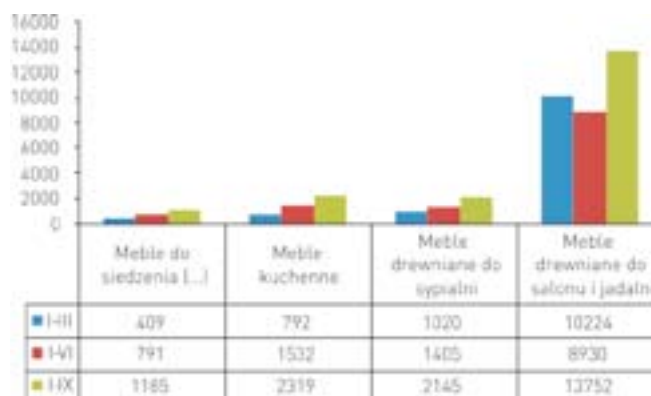
Dane obrazujące wolumen produkcji mebli za okres 10 miesięcy 2009 roku napawają optymizmem. W trzech z opisywanych czterech grup przedsiębiorstwa raportują wzrost ilości wyprodukowanych sztuk mebli w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Wzrosty wynoszą od 5 do 24 punktów procentowych. Spadek ilości wyprodukowanych mebli zanotowano jedynie w przypadku mebli kuchennych i jest on znaczny – blisko 30%. Dane te są jednak dyskusyjne, co widać w kontekście wartości eksportu w I półroczu 2009 roku. Być może wykazany spadek spowodowany jest częściowo zmianami klasyfikacji statystycznej, o czym więcej napisano również poniżej, a dane z lat 2009 i poprzednich nie są i nie będą w pełni porównywalne. Przytaczane dane dotyczą podmiotów zatrudniających od 50 osób wzwyż.

Dostępne dane, w chwili pisania niniejszego materiału, obrazujące wartość produkcji dotyczą pierwszego półrocza 2009 roku. Podobnie jak w przypadku wolumenu produkcji dane z lat przednich nie są w pełni porównywalne do danych podawanych obecnie. W przyszłości zmiana w statystyce z pewnością okaże się korzystna, ponieważ meble zostały wydzielone z dotychczasowej grupy 36 PKWiU (wer. 2004) – meble oraz wyroby gdzie indziej niesklasy-

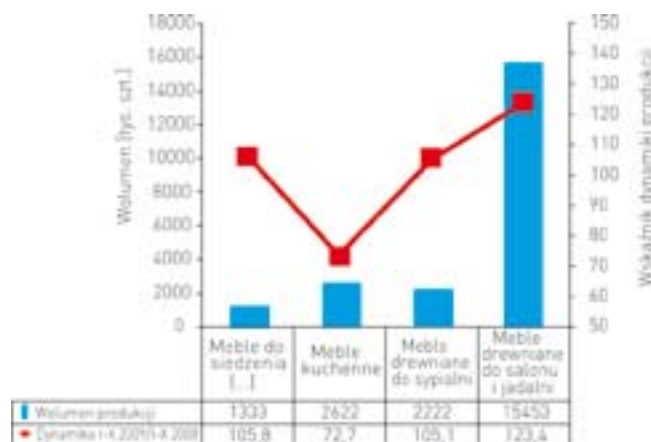
fikowane do osobnej grupy 31 PKWiU (wer. 2008). Obecnie do grupy PKWiU 31 zaliczana jest jedynie produkcja mebli, a dodatkowo wyłączono z tej grupy produkcję foteli samochodowych i samolotowych oraz mebli medycznych. Dane kwartalne z roku 2008 obejmują w przypadku serii 1 i 2 pełną grupę 36. Seria 3 zawiera dane jedynie z działu 36.1 – czyli produkcja mebli. Dane z roku 2009 pokazują obraz grupy PKWiU 31, czyli wyłącznie dotyczącej produkcji meblarskiej. Na przykładzie danych z dwóch kwartałów można zaobserwować, że zmniejszyły się różnice wartości w szczególności pomiędzy serią 1 i 3. Z danych za 2009 rok wynika, że firmy małe, tj. zatrudniające pomiędzy 10 a 49 osób, wytwarzają około 14-16% wartości całej produkcji – co w latach poprzednich było ustalane jedynie na podstawie szacunków i proporcji pomiędzy seriami 1, 2 i 3.



WOLUMEN PRODUKCJI NAJWAŻNIEJSZYCH GRUP MEBLI
– NARASTAJĄCO KWARTAŁAMI. DANE WEDŁUG GUS



WOLUMEN PRODUKCJI NAJWAŻNIEJSZYCH GRUP MEBLI
ZA OKRES 10 MIESIĘCY 2009 ROKU. DANE WEDŁUG GUS



Wartość importu i eksportu

W okresie pierwszych sześciu miesięcy 2009 roku eksport z polski wyniósł 10 miliardów 740 milionów złotych, czyli praktycznie tyle samo co w pierwszym półroczu 2008 roku. Spostrzeżenie to jest jednak mylące, mając na uwadze, że podstawową walutą rozliczeniową jest euro. W przypadku eksportu liczonego w euro obserwujemy w czasie pierwszych sześciu miesięcy 2009 roku 20-procentowy spadek wartości w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. W przypadku dolarów spadki są jeszcze większe. Tym razem możemy napisać, że fakt posiadania polskiej waluty ratuje firmy przed skutkami światowej recesji! Pomimo zmniejszonych zamówień wynik w złotówkach jest porównywalny do roku poprzedniego.

Należy się spodziewać podobnych wyników na koniec roku. Import w omawianym okresie zachowywał się podobnie jak eksport. To oznacza, że w przypadku obliczeń prowadzonych w złotówkach wynik jest nieznacznie lepszy niż w roku 2009, natomiast jeśli uwzględnimy wyniki liczone w walutach obcych obserwujemy dwudziesto-, trzydziestoprocentowe spadki. Zachwianie zaufania do międzynarodowej wymiany handlowej jest wyraźnie zauważalne.

Wynagrodzenia i zatrudnienie

Konsekwencją zmian w statystyce jest również bardziej precyzyjne określenie liczby pracujących w polskiej branży meblarskiej. Obecnie Główny Urząd Statystyczny zdołał zebrać i podać dane dotyczące zatrudnienia w podmiotach małych, średnich i dużych branży meblarskiej. Dotychczas w przypadku meblarstwa podawane było jedynie zatrudnienie firm średnich i dużych. Okazuje się, że na potrzeby branży, na koniec II kwartału 2009 roku zatrudnionych było nawet 130 tysięcy osób, a na początku 2008 roku było to blisko 168 tysięcy pracowników. Jest to liczba wyższa o ponad 40 tys. osób niż raportowana dotychczas przez GUS i przytaczana przez OIGPM, autorów oraz inne instytucje. Nie powinna być ona dużym zaskoczeniem dla analityków rynku meblarskiego – ponieważ przy szacowanej liczbie około 1000 małych firm przeciętne zatrudnienie w tym segmencie powinno wynosić 40 osób.

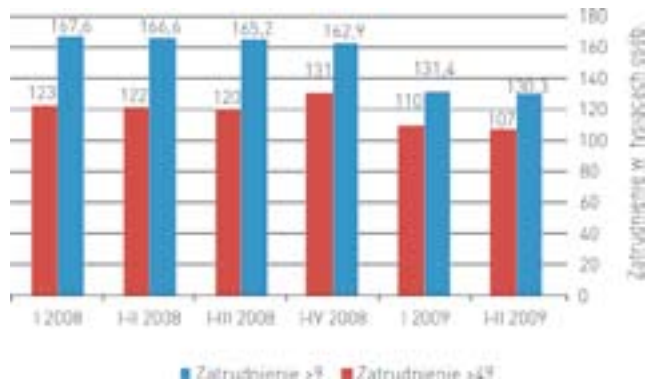
Według własnych szacunków do podanej liczby można dodać ok. 10 tysięcy pracowników firm mikro aby w ten sposób otrzymać pełny obraz zatrudnienia w polskiej branży meblarskiej. Przeciętne wynagrodzenie w pierwszym półroczu 2009 rok wyniosło 2352,57 zł i było o 5 procent wyższe niż rok wcześniej. Dla całego przetwórstwa przemysłowego przeciętne wynagrodzenie wynosiło 3036,48 zł i wzrosło w ciągu roku o 3,6%.



PRODUKCJA SPRZEDANA - DANE KWARTALNE.
OPRACOWANIE NA PODSTAWIE GUS



ZATRUDNIENIE W PODMIOTACH MAŁYCH, ŚREDNICH I DUŻYCH



EKSPORT I IMPORT MEBLI W I PÓŁROCZU 2009 R. (DANE WEDŁUG GUS)

	Wartość [mln PLN]	Dynamika 09/08	Wartość [mln EUR]	Dynamika 09/08	Wartość [mln USD]	Dynamika 09/08
Eksport	10739,6	1,00	2442,6	0,80	3242,3	0,70
Import	2146,8	1,03	487,7	0,82	645,8	0,72

NAJGORSZE JUŻ ZA SOBĄ

Czy będzie to trwały wzrost, czy jedynie efekt pobudzenia gospodarki pieniędzmi rządowymi - przekonamy się za kilka miesięcy. Producenci mebli życzą sobie zaprzestania przez rząd niemiecki dopłat do zakupu nowych samochodów. Dzieje się tak ze względu na duży odpływ gotówki z budżetów domowych z przeznaczeniem na zakupy aut i ograniczanie zakupów innych dóbr użytkowych do domów i mieszkań.

OPRACOWAŁ TOMASZ WIKTORSKI

- Ponieważ gospodarstwa domowe nadal utrzymują wysoką stopę oszczędności i oczywiste jest to, że każde euro wydać można tylko jeden raz, to wydatki na samochody spowodowały braki gotówki na zakupy innych artykułów konsumpcyjnych trwałego użytku, na przykład takich jak meble - powiedział Elmar Duffner, prezes Stowarzyszenia Niemieckiego Przemysłu Meblarskiego, podczas dorocznej konferencji prasowej w dniu 31 sierpnia 2009 w Kolonii.

- Spadek sprzedaży w przemyśle meblarskim w kwietniu 2009 r. o 20,6 procent jest częściowo, bez wątpienia, spowodowany stymulacją zakupów nowych samochodów, których szczyt nastąpił w marcu wzrost o 40 procent, w porównaniu z tym samym miesiącem ubiegłego roku. Obecnie istnieją dowody na to, że najgorsze mamy za sobą i przetrwaliśmy największą od czasów wojny recesję - dodał.

Ekspert nie chce końca recesji potwierdzać z pełnym przekonaniem.

Struktura produkcji, eksportu i importu

Meble w Niemczech wytwarza około 500 firm o zatrudnieniu powyżej 49 pracowników (tzw. firmy średnie i duże). Zatrudnionych jest w nich około 83 000 pracowników. Włączając do rozważań firmy małe, zatrudniające od 20 do 49 osób, otrzymamy łączną liczbę podmiotów około 1060 i zatrudnienie na poziomie 104 000. Przewidywane zatrudnienie w firmach dużych i średnich wynosi 166 osób, natomiast w firmach małych około 37 osób. Należy zwrócić uwagę, że dla potrzeb analiz statystycznych jako mikro firmy traktuje się, inaczej niż w Polsce, przedsiębiorstwa o zatrudnieniu do 19 osób. Analizując dane statystyczne, należy również wziąć pod uwagę, że w tym roku w Niemczech podobnie jak w Polsce nastąpiła zmiana klasyfikacji statystycznej (dotyczy to podawania danych za rok 2008). W związku z tym, dane z lat poprzednich ciężko porównywać z danymi z 2008 roku i nowszymi. W 2008 roku niemiecki eksport mebli wzrósł o 3% w odniesieniu do roku poprzedniego i zanotowano wartość 8,5 mld euro. Według Eurostat w 2008 Niemcy po raz pierwszy od długiego czasu zanotowali dodatnie saldo w wymianie handlowej meblami.

Współpraca z Polską – eksport i import

Jako największy odbiorca polskich mebli przyjmują corocznie towar o wartości blisko 2 mld euro. Eksport na teren Niemiec systematycznie rośnie, choć wolniej niż na inne rynki. Przez to relatywny udział tego kierunku wywozu maleje. Obecnie największą pozycję w strukturze eksportu stanowią elementy meblowe (30%), których w 2008 roku wyeksportowano więcej niż meble tapicerowanych. Kolejną grupę stanowią meble do salonu i jadalni (17,3%), których udział w sprzedaży utrzymywał się na zbliżonym poziomie przez kolejne cztery lata. Relatywnie wysoki odsetek sprzedaży stanowią fotele i krzesła nietapicerowane (10,1%). Na zbliżonym poziomie (4,5 - 3,7%) układała się w 2008 roku sprzedaż na rynek niemiecki mebli biurowych, sypialnianych i materacy. Z tym, że dla mebli biurowych i materaców obserwowano w latach 2005 - 2008 zwiększanie, a w przypadku mebli sypialnianych zmniejszanie udziału w sprzedaży eksportowej. Mniejsze znaczenie mają grupy mebli pozostałych i kuchennych (1,8% - 0,3%).

Niemcy podobnie w imporcie jak i w eksporcie są głównym partnerem polskiej branży meblarskiej. Charakter współpracy w ostatnich latach zmienia się. W latach 2005 - 2008 import z Niemiec systematycznie wzrastał, chociaż następowało to wolniej niż roz-

EKSPORT I IMPORT MEBLI W NIEMCZECH. DANE W MLN EURO.

OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE DANYCH EUROSTAT



wój importu mebli do Polski ogółem. W związku z tym znaczenie Niemiec jako kraju importu zmalało z 35,5% w 2005 roku do 27% w 2008 roku.

Zmiana charakteru współpracy uwydatnia się w trakcie analizy niżej zamieszczonego wykresu. Zdecydowanie zmalało znaczenie importu elementów meblowych (z 78 do 61%) importowanych w dużej mierze przez firmy kontrolowane przez kapitał niemiecki i produkujące w całości na tamtejszy rynek, a stopniowo rozwija się import mebli gotowych np. biurowych (z 10 do 14%), do jadalni i salonu (z 5 do 9%).

Stopniowo z podwykonawcy stajemy się również atrakcyjnym rynkiem sprzedaży niemieckich mebli. Udziały pozostałych grup mebli są niższe niż 5%. Jednocześnie obserwowana jest wysoka dynamika wzrostu wielu grup mebli, zarówno w przypadku mebli tapicerowanych (wzrost z 1,1 do 3,2%), foteli i krzeseł (z 1,5% do 3,1%), kuchennych (z 0,7 do 2%). Niewielkie znaczenie ma import materacy (ok. 1%).

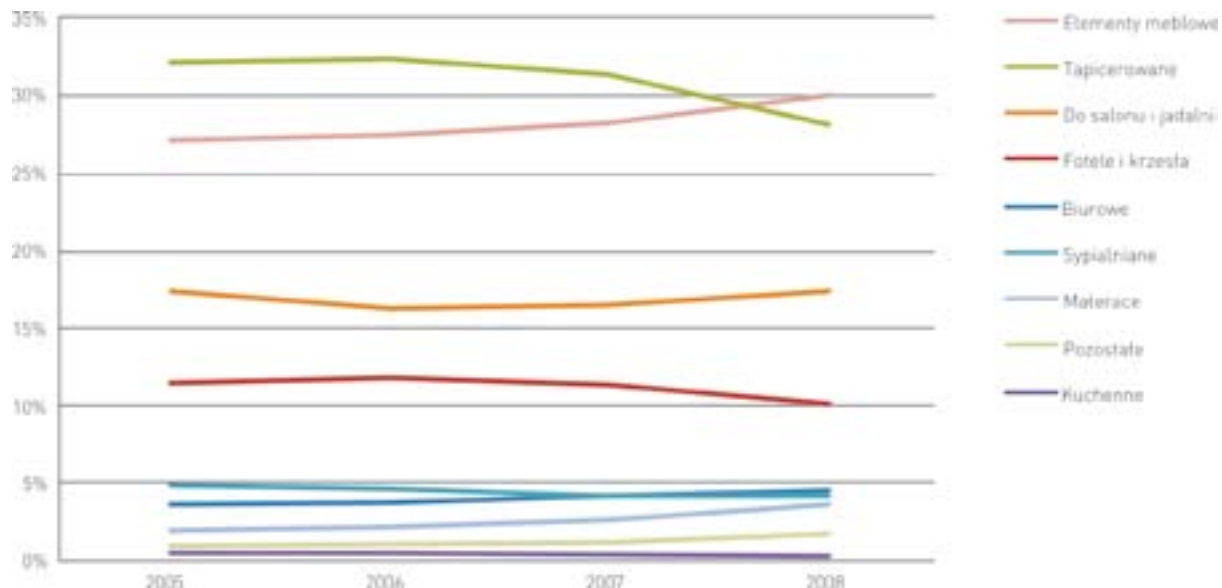
EKSPORT MEBLI Z POLSKI DO NIEMIEC W LATACH 2005-2008. OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE DANYCH EUROSTAT

	2005	2006	2007	2008
Wartość w mln EUR	1 837,60	1 885,20	1 896,50	1 919,60
Wartość w mln PLN	7 397,08	7 343,04	7 174,27	6 750,47
Średnioroczny kurs walut PLN/EUR wg NBP	4,0254	3,8951	3,7829	3,5166
Udział w eksporcie mebli ogółem	42,7%	39,3%	35,3%	33,8%

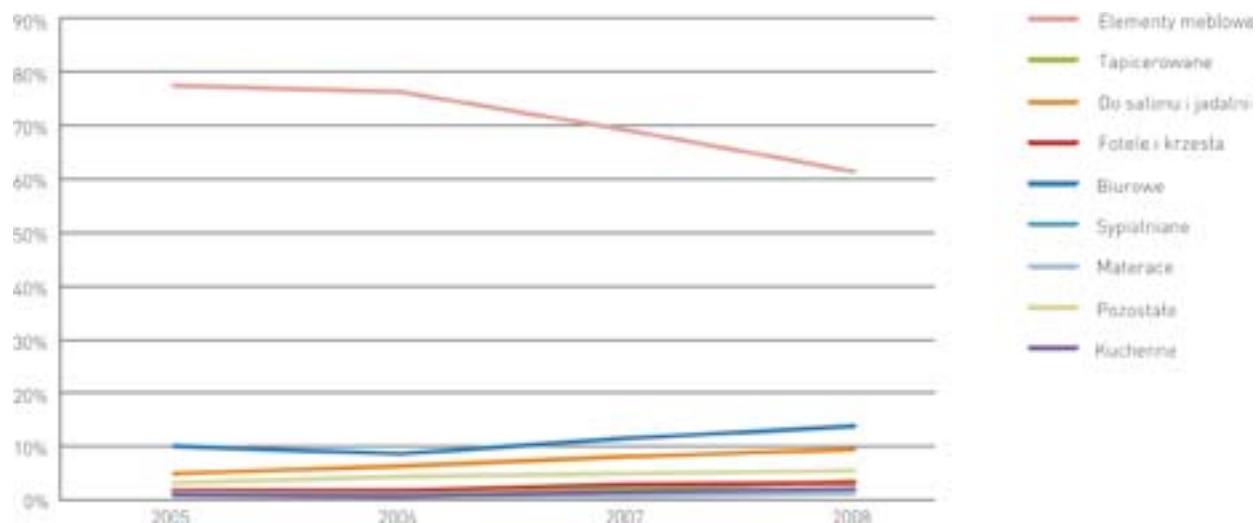
IMPORT MEBLI Z NIEMIEC DO POLSKI W LATACH 2005-2008. OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE DANYCH EUROSTAT

	2005	2006	2007	2008
Wartość w mln EUR	232,3	242,0	272,7	274,1
Wartość w mln PLN	935,0	942,5	1031,5	963,8
Średnioroczny kurs walut PLN/EUR wg NBP	4,0254	3,8951	3,7829	3,5166
Udział w eksporcie mebli ogółem	35,5%	33,3%	30,5%	27,0%

ZMIANY STRUKTURY EKSPORTU MEBLI Z POLSKI DO NIEMIEC W LATACH 2005-2008. OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE DANYCH EUROSTAT



STRUKTURA IMPORTU MEBLI Z NIEMIEC DO POLSKI W LATACH 2005-2008. OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE DANYCH EUROSTAT



WSZYSTKO POD KONTROLĄ

Podstawowym celem wdrożenia systemu klasy ERP w przedsiębiorstwach z branży meblarskiej jest wsparcie zarządzania procesami produkcji i dystrybucji mebli.

 JAN MARCZEWSKI, SENIOR PROJECT MANAGER W FIRMIE IFS POLAND

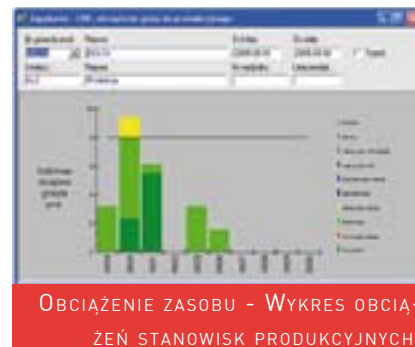
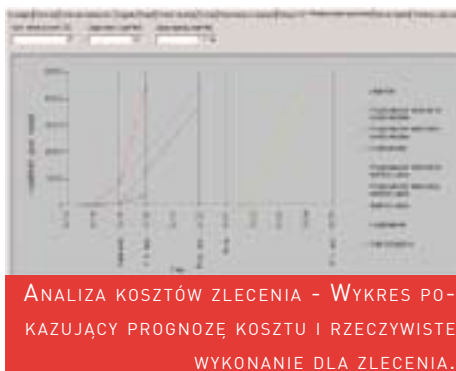
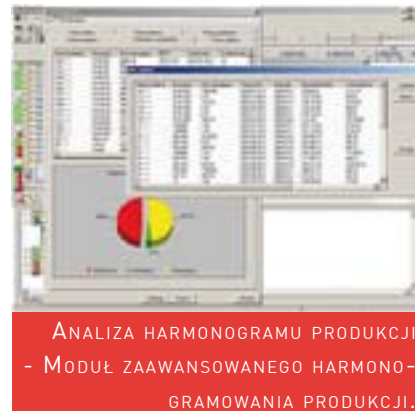
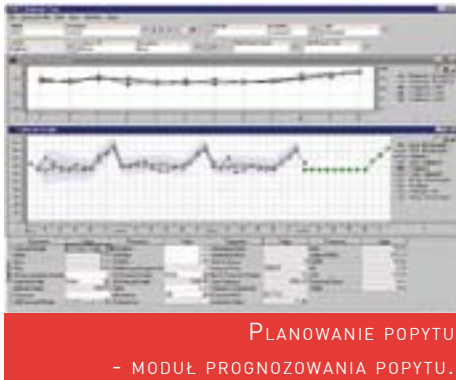
Podstawowym celem wdrożenia systemów klasy ERP (ang. Enterprise Resource Planning - Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa) w przedsiębiorstwach jest usprawnienie zachodzących w nich kluczowych procesów biznesowych. System IFS Applications zapewnia rozszerzoną funkcjonalność ERP, zawierającą: CRM, zarządzanie łańcuchem dostaw (SCM), zarządzanie cyklem życia produktów (PLM), efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem (CPM), zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (EAM) oraz obsługę techniczną, naprawy i remonty (MRO). Rozwiązanie charakteryzuje budowa komponentowa – jego użytkownicy mają do wyboru ponad 70 komponentów, wspierających wszystkie obszary działalności firmy. Umożliwia to wdrożenie systemu odpowiadającego potrzebom biznesowym przedsiębiorstw. Dodatkowo rozwiązanie może być sparametryzowane tak, aby bieżąca praca była łatwa i efektywna. System IFS Applications umożliwia integrację wszystkich procesów biznesowych zachodzących w przedsiębiorstwie, co zapewnia dostęp do informacji z jednego miejsca, możliwość wprowadzania danych na bieżąco i ich analizę. Wśród podstawowych modułów IFS Applications wchodzących w skład rozwiązania branżowego są: IFS Finanse, IFS Dystrybucja, IFS Produkcja, IFS Remonty, IFS Zarządzanie Projektem, IFS Zasoby Ludzkie i IFS Płace.

Wspomaga zarządzanie

Działalność przedsiębiorstw z branży meblarskiej charakteryzuje często współpraca z wieloma poddostawcami oferującymi części składowe mebli czy materiały, konieczność zachowania określonych w umowach z odbiorcami terminów dostaw, precyzyjne szacowanie i kontrola kosztów. Wdrożenie zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie zapewnia wsparcie działań związanych z planowaniem i kontrolą realizacji działań powierzonych

podwykonawcom. Komponenty systemu IFS Applications umożliwiają m.in. śledzenie zmian zakresu zleczanych prac, kosztów i terminów realizacji, ocenę stanu zaawansowania, potwierdzenie odbioru, fakturowanie oraz rozliczanie płatności.

Produkcję w branży meblarskiej charakteryzuje wielowariantowość wytwarzanych produktów oraz konieczność realizowania jednocześnie wielu różnorodnych zamówień, często obejmujących krótkie serie bądź pojedyncze meble. Większość firm działających w branży produkuje meble na zamówienie i nie gromadzi zapasów magazynowych ani w przypadku wyrobów gotowych, ani półproduktów. Dzieje się tak ze względu na fakt, że nie można z góry precyzyjnie określić konfiguracji poszczególnych zamawianych wyrobów. Część wyrobów jest konfigurowalna i zamawiający ma możliwość dokładnego określenia wielu elementów składających się na wyrób finalny. Często końcową decyzję podejmuje architekt projektujący np. biurowiec. W momencie składania zamówienia klient może wybierać spośród wielu opcji, podobnie jak w przypadku kupna samochodu. Każda grupa produktów ma właściwy sobie zakres konfiguracji, w ramach którego klient może się poruszać. Tak skonfigurowane zamówienie wpływa na realizację produkcji, a system klasy ERP wspomagający zarządzanie zapewnia automatyczne dobieranie potrzebnych komponentów, zgodnie z wybraną konfiguracją. Funkcjonalność tę zapewnia moduł konfiguracji na zamówienie (CTO). Komponenty modułu IFS Produkcja, wchodzące w skład systemu IFS Applications, zapewniają z jednej strony prosty przepływ typowych procedur, z drugiej zaawansowane funkcje dają użytkownikowi wsparcie w zarządzaniu wyjątkami, wspomagają analizę i kontrolę większości rodzajów produkcji we wszystkich fazach procesu produkcyjnego i na rzecz wszystkich pracowników w or-



ganizacji. Wspierają też politykę oszczędności zgodnie z koncepcją Lean Manufacturing.

Dystrybucja

Dla przedsiębiorstw z branży meblarskiej kluczowe znaczenie ma również sprawne zarządzanie procesami dystrybucji produktów. Komponenty modułu IFS Dystrybucja są podstawą rozwiązania wspierającego zarządzanie łańcuchem dostaw. Pozwalają na wizualizację przepływów produktów, które można łatwo dostosowywać do różnych modeli dystrybucji i metod pracy. Zapewniają elastyczność niezbędną do wspierania zmian w całym przedsiębiorstwie. Umożliwiają komunikację z innymi uczestnikami łańcucha - od zamówienia aż do dostawy - w czasie rzeczywistym. Ostatnio przedsiębiorstwa z branży poszukują rozwiązań, które umożliwią wykorzystanie czytników kodów kreskowych w procesach logistyczno-produkcyjnych. Umożliwiają one łatwe śledze-

nie, w którym miejscu w łańcuchu dostaw znajduje się dany produkt, upraszczają wykonywanie operacji magazynowych. Dzięki ich wdrożeniu można znacznie zwiększyć efektywność dostaw do klienta, polepszyć terminowość i wyeliminować błędy.

Specjalizacja producentów branżowych oraz stosowane przez nich rozwiązania logistyczne i informatyczne wymagają zapewnienia integracji modułów IFS Applications ze specjalizowanym oprogramowaniem, wspierającym procesy logistyczne (wysokie składowanie) oraz optymalizacyjne (rozkroje). IFS, opracowując swoje rozwiązania w zależności od specyficznych potrzeb klienta, stosowanych przez niego urządzeń lub technologii, takie potrzeby realizuje.

Na terenie Polski firma IFS obsługuje blisko 165 klientów. Z IFS Applications korzysta kilkanaście firm z branży meblarskiej, m.in.: PROFIm, SITS, Com40, Grupa Nowy Styl, PPH Marbo oraz firma Andrzej Kaczmarek.

INDECO POMORZE SP. Z O.O.

W ROLI EKSPERTA

W grupie Autoryzowanych Przedstawicieli Indeco SA firma z Gdańska już od czterech lat może pochwalić się największą siecią dystrybucji, z oddziałami na terenie województw: pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, wielkopolskiego i mazowieckiego. Trzeba przy tym dodać, że podstawą jej działalności jest powiązana ze sobą sprzedaż produktów i usług, co wymaga szczególnego sposobu organizacji pracy.

OPRACOWAŁA KATARZYNA ORLIKOWSKA

Indeco Pomorze Sp. z o.o. powstała dopiero pięć lat temu, jednak swoim zaangażowaniem i wynikami podjętych działań zdążyła wzbudzić uznanie i szacunek wśród wielu firm z branży zabudów meblowych. Na tym rynku występuje w roli eksperta. Oferuje sprzedaż szaf wnękowych według nowych zasad, lepiej dopasowanych do potrzeb klienta. Jest przedsiębiorstwem, które kładzie duży nacisk na wysoki standard obsługi i jakość swoich produktów. Podejmuje się przy tym działań zmierzających do oferowania jak najbardziej konkurencyjnych cen detalicznych. Pogodzenie tych dwóch misji jest możliwe dzięki różnego rodzaju rozwiązaniom zmniejszającym koszty własne przedsiębiorstwa, jak również dzięki popularyzowaniu oferty u jak najliczniejszej grupy odbiorców.

Zarząd firmy składa się z dwóch osób: Prezesa Piotra Połońskiego i Wiceprezesa Waldemara Dudy.

Zarządzający firmą ludzie są świadomi stawianych przed nimi



INDECO POMORZE STAWIA NA ROZWÓJ W ZAKRESIE KOMPLEKSOWEJ DOSTAWY SZAF WNĘKOWYCH. FOT. INDECO POMORZE

społecznych wyzwań. Chętnie w nich uczestniczą, biorąc aktywny udział w różnych przedsięwzięciach non profit, m.in. wspierając lokalne hospicja i finansując rozwój sportu wśród dzieci i młodzieży. Hasłem przewodnim firmy jest „Fascynacja w satysfakcji”, co oznacza, że wciąż szuka nowych, lepszych rozwiązań.

Indeco Pomorze w dalszym ciągu stawia na rozwój

w zakresie kompleksowej dostawy szaf wnękowych. Dzięki inwestycjom obniżającym koszty ma zamiar

docierać do nowych grup klientów, jak też wprowadzać na rynek swoje autorskie produkty. Chce to osiągnąć poprzez: wysoką jakość, konkurencyjną cenę i krótkie terminy dostaw.

Firma przeprowadza szkolenia dla projektantów, montażystów i wciąż poszukuje partnerów do współpracy na terenie całego kraju.

Indeco Pomorze proponuje swoje usługi poprzez rozbudowaną sieć dystrybucji oraz jedyny w swoim rodzaju serwis internetowy www.iszafy.pl.

Siedziba firmy znajduje się w Gdańsku przy ul. Siennickiej 30/40.



BUMERA SP. Z O.O.

KOMPLEKSOWE WYPOSAŻENIE HOTELI

Produkcja mebli w Bumera Sp. z o.o. odbywa się według tzw. metody kontaktowej, tzn. łączenie poszczególnych części mebli poprzez ich nawiercanie oraz łączenie za pomocą kotków i kleju. Meble przewożone są w całości do klienta. Ten sposób wykonywania mebli wydłuża kilkakrotnie ich czas użytkowania i pozwala dać, bez żadnych obaw, 36 miesięcy gwarancji.

 OPRACOWAŁA KATARZYNA ORLIKOWSKA

Bumera Sp. z o.o. rozpoczęła działalność 1.01.2009 roku jako producent mebli hotelowych. Oferta skierowana jest do hoteli 1-, 2-, 3- i 4-gwiazdkowych oraz pensjonatów. Oprócz mebli do pokoi hotelowych spółka produkuje lady recepcyjne, bary i inne nietypowe meble według indywidualnych projektów. Dział marketingu i handlu zajmuje się kompleksowym wyposażeniem wnętrz hotelowych, takich jak wykładziny, lampy, zasłony, narzuty, artykuły łazienkowe, wózki hotelowe i inne według potrzeb klienta. Na życzenie klienta dział projektów wnętrz przygotowuje aranżacje pokoi hotelowych, sal konferencyjnych, restauracyjnych, kawiarni i innych, prowadząc konsultacje z inwestorem. Oferta mebli hotelowych skierowana jest na rynki: polski, niemiecki, słowacki, czeski, irlandzki i Wielkiej Brytanii. Po targach World Hotel w Warszawie, które odbyły się w dniach 4 – 6 listopada 2009 roku, spółka zamierza dalej promować swoje produkty na targach branżowych. Najbliższe z nich to Intergastra Stuttgart, zaplanowane na 6 do 10 lutego 2010 roku. Dzięki nim Bumera ma nadzieję zaistnieć na rynkach niemieckim i austriackim.

Kolejne działania marketingowe firma kieruje na rynek słowacki, gdzie zanotowała już pierwsze sukcesy w 2009 roku w Turciańskich Teplicach.

W roku 2010 planuje wybudowanie własnego obiektu w oparciu o dotację z Unii Europejskiej w ramach programu Innowacyjna Gospodarka. W ramach tego programu ma zamiar również zakupić całą linię technologiczną do produkcji mebli. Prace projektowe trwają, wniosek został złożony do Urzędu Marszałkowskiego Woj. Podkarpackiego, a Bumera czeka obecnie na decyzję dotyczącą przyznania dotacji, która w zasadniczy sposób może przyspieszyć rozwój gospodarczy firmy.

BUMERA sp. z o.o.
Rogoźnica 97A k/Rzeszowa
36-060 Głogów Małopolski
tel. +48 17 864 20 48
www.bumera.pl

BUMERA
sp. z o.o.



OFERTA BUMERA SP. Z O.O. SKIEROWANA JEST DO HOTELI 1-, 2-, 3- I 4-GWIAZDKOWYCH ORAZ PENSJONATÓW. FOT. BUMERA

FLAIR POLAND

ARTYKUŁ PODLEGAJĄCY MODZIE

Flair Poland specjalizuje się w produkcji mebli tapicerowanych typu young living, mebli modułowych, megasof oraz mebli o kształtach organicznych oraz ostatnio w temacie mebli Country/Landhaus oraz mebli dziecięcych. Firma produkuje również typowe zestawy narożne oraz komplety wypoczynkowe. Obecnie produkty eksportowe firmy stanowią 87 proc. sprzedaży. Główne kraje docelowe to: Niemcy, Szwajcaria, Austria, kraje Beneluksu oraz Słowacja, Czechy i Chorwacja.

OPRACOWAŁA KATARZYNA ORLIKOWSKA

Firma Flair Poland istnieje od 1992 roku i zatrudnia ok. 380 pracowników. Zdolność produkcyjna wynosi ok. 300 kompletów dziennie. Oferta charakteryzuje się dobrym wzornictwem, a także ciekawymi, nowoczesnymi formami dostępnymi w konkurencyjnych cenach. To sprawia, że wyroby spółki stanowią właściwy wybór dla gospodarstw domowych o średnim i powyżej średniego poziomie dochodów.

- Nasze produkty nie są dla każdego klienta, a jednocześnie nie chcemy skoncentrować się na bardzo szczególnej lub wąskiej ich grupie - mówi Patrick Kaczmarek, prezes Flair Poland. - Jesteśmy zainteresowani klientami, którzy nie mają zamiaru wydawać dużo pieniędzy na meble i którzy traktują meble jako artykuł podlegający modzie.

Oferta Flair Poland nie obejmuje wielu mebli tradycyjnych i konwencjonalnych, adresuje produkty przede wszystkim do klientów w średnim wieku, świadomych tego, co chcą i jak jakość i funkcjonalność ich pomieszczeń ma wyglądać. Jednak firma nie rezygnuje z klientów zainteresowanych bardziej typowymi i tradycyjnymi rozwiązaniami. Dowodem tego może być rozszerzenie podstawowej linii produktów, która ma bardziej charakter masowy i jest zorientowana na klienta poszukującego produktów tradycyjnych. Me-

ble tej linii zawierają więcej rozwiązań funkcjonalnych i innego typu materiałów. To sprawia, że ta grupa produktów jest mniej wyrafinowana, tańsza i nieco bardziej konwencjonalna jeśli chodzi o design.

- Czynnikiem naszego sukcesu są zaufanie naszych klientów związane z jakością naszych produktów oraz faktem, że staramy się utrzymać liczbę reklamacji na bardzo niskim poziomie - wyjaśnia Patrick Kaczmarek. - Poświęcamy również dużą uwagę rzetelności i utrzymywaniu obiecanych terminów. Traktujemy tę postawę jako podstawę do osiągnięcia sukcesu, ponieważ kluczem do naszej obecnej sytuacji jest odpowiednia oferta produktów dostępnych w bardzo konkurencyjnych cenach - komentuje Patrick Kaczmarek.

W rzeczywistości odpowiednia oferta w połączeniu z wysoką innowacyjnością jest postrzegana jako strategiczny potencjał przedsiębiorstwa.

Dynamika sprzedaży

Flair Poland dostrzega także inny motor rozwoju na rynkach. Rynki Europy Środkowej i Wschodniej są bardziej dostępne dzięki dynamice sprzedaży, którą pozwalają uzyskać. Rynki Europy Zachodniej, na przykład rynek nie-



JEDNYM Z ODNOŚĄCYCH SUKCESY PRODUKTÓW FLAIR POLAND JEST MEBEL MATRIX, KTÓREMU UDAŁO SIĘ ZDOBYĆ TYTUŁ „MEBEL ROKU”.

miecki, charakteryzuje się bardzo dużą nadwyżką podaży, stabilnym a nawet zmniejszającym się popytem i bardzo wysoką konkurencją cenową. Te czynniki powodują, że możliwość przełomu i zdobycia znaczącej pozycji wśród innych uczestników rynku jest bardzo mała, czego nie ma przypadku wschodniej części kontynentu. Ponadto, Flair Poland posiada produkty dopasowane specjalnie dla tych rynków. To dotyczy ceny, designu, itd.

- Mamy szereg wiarygodnych i stabilnych umów, co pozwala sprostać wymaganiom naszych klientów i dotrzymywać terminów - zapewnia Patrick Kaczmarek. - Wybór partnerów nie sprowadza się wyłącznie do konkurencyjności cen. Zwracamy również dużą uwagę na jakość dostarczanych materiałów.

Innym czynnikiem sukcesu firmy jest optymalizacja procesu produkcji.

- Zrobiliśmy wiele, aby dostosować bieg produkcji do możliwości urządzeń produkcyjnych, charakteru produkcji, jak również specyfiki poszczególnych modeli - mówi Patrick Kaczmarek. - Staramy się zrealizować wszystkie ulepszenia, mimo że w produkcji mebli tapicerowanych nie może być za bardzo zautomatyzowana.

Kapitał ludzki

Flair Poland uważa, że siłą i przyszłością firmy jest jej kapitał ludzki. Większość pracowników z firmą współpracuje długoterminowo, są wysoko wykwalifikowani i bardzo skuteczni. Co więcej, firma nie boi się podejmowania nowych przedsięwzięć w dziedzinie zarządzania personelem. W odniesieniu do najnowszych innowacji w zakresie zarządzania personelem, podjęto decyzję o zmianie organizacji pracy. W obecnej chwili koncentruje się na specjalizacji, zmniejszenia liczby modeli, które dany pracownik jest w stanie wyprodukować. Dzięki mniejszej liczbie tych kompetencji, które pracownicy muszą uzyskać, stają się oni skuteczni znacznie szybciej niż dotychczas. Nie ma określonego produktu, wokół którego firma chce się skoncentrować i budować swoją strategię.

- Mamy zwrócić większą uwagę na grupy produktów, a nie tylko samych produktów - mówi Patrick Kaczmarek.

Meble modułowe

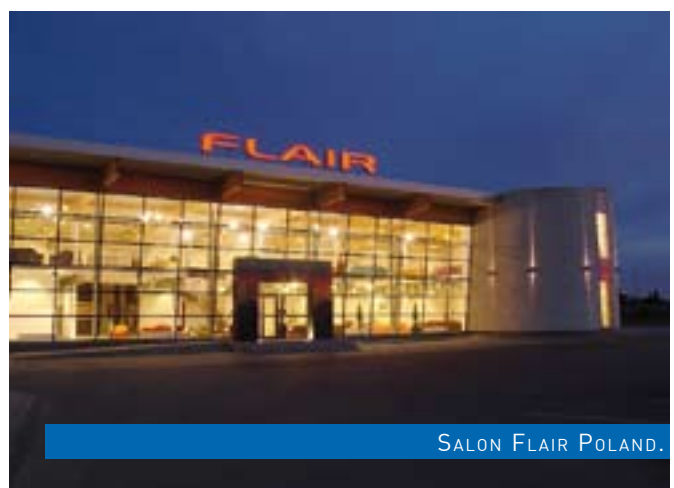
Są jednak produkty, które Flair Poland postrzega jako szczególnie ważne. Bez wątpienia nacisk został położony na meble modułowe. Pozwalają one użytkownikom na swobodne dostosowanie wnętrza do swoich indywidualnych potrzeb, oczekiwań i wymagań. Jednym z odnoszących sukcesy produktów jest Matrix, któremu udało się zdobyć tytuł „Mebel Roku”. Innym kluczowym produktem firmy są duże kanapy, które pozwalają na spędzenie wolnego czasu w miły i wygodny sposób. Oferowane są w różnych wariantach funkcjonalnych i wymiarach. Trzecią grupą produktów, które wykazują potencjał na przyszłość, są meble o organicznych kształtach, czyli o zaokrąglonych formach i konstrukcji. Flair Poland chciałby, żeby jej produkty były związane z dobrym wzornictwem i atrakcyjnymi cenami.

- Jesteśmy częścią bardzo stabilnej i międzynarodowo uznanej Grupy IMS i udało się nam zbudować sieć wiarygodnych klientów zarówno w Polsce, jak i za granicą - komentuje Patrick Kaczmarek. - Co więcej, są zadowoleni ze współpracy z nami i doceniają nasze produkty.

Flair Poland działa na rynku europejskim od samego rozpoczęcia działalności firmy w 1992 roku. Od samego początku procesu produkcji stara się utrzymywać wysoką jakość i efektywność produkcji w celu osiągnięcia pełnego zadowolenia klientów.



PREZES FLAIR POLAND PATRICK KACZMAREK: CZYNNIKAMI NASZEGO SUKCESU JEST ZAUFANIE NASZYCH KLIENTÓW ZWIĄZANE Z JAKOŚCIĄ NASZYCH PRODUKTÓW ORAZ FAKTEM, ŻE STARAMY SIĘ UTRZYMAĆ LICZBĘ REKLAMACJI NA BARDZO NISKIM POZIOMIE.



SALON FLAIR POLAND.



FLAIR POLAND POŁOŻYŁA GŁÓWNY NACISK NA PRODUKCJĘ MEBLI MODUŁOWYCH, KTÓRE POZWALAJĄ UŻYTKOWNIKOM NA SWOBODNE DOSTOSOWANIE WNĘTRZA DO SWOICH INDYWIDUALNYCH POTRZEB.



FLAIR POLAND SP. Z O.O.

ul. Kolejowa 21

76-251 Kobylnica

Tel. (059) 841 09 51

www.flair.pl



TOR EKO

NIE TYLKO PRODUKCJA MEBLI

TOR EKO to producent mebli biurowych i hotelowych należący do struktury organizacyjnej Zakładu Doskonalenia Zawodowego w Toruniu. Silnym filarem ZDZ jest działalność szkoleniowo-produkcyjna.



OPRACOWAŁA KATARZYNA ORLIKOWSKA

Działalność Zakładu Doskonalenia Zawodowego w Toruniu została zapoczątkowana 18 listopada 1938 roku. Na mocy decyzji wojewody pomorskiego, wydanej na podstawie 21 artykułu prawa o stowarzyszeniach z dnia 27 października 1932 r. wpisano do rejestru Stowarzyszeń i Związków Pomorskiego Urzędu Wojewódzkiego pod poz. 923 stowarzyszenie pod nazwą Pomorski Instytut Rzemieślniczo-Przemysłowy. Celem tego instytutu było prowadzenie działalności kulturalno-wychowawczej i zawodowo-oświatowej wśród szerokich warstw rzemieślniczych i przemysłowych. W roku 1949 zakład rozpoczął działalność szkoleniowo-produkcyjną w takich branżach zawodowych jak: stolarz, ślusarz, elektromechanik, introligator, krawiec. Zakład działa na podstawie statutu. Osoby pełniące funkcje zarządcze w podmiocie są członkami stowarzyszenia. To osoby o bardzo dużym doświadczeniu i bardzo dobrej znajomości branży. Ponoszą one pełną odpowiedzialność za funkcjonowanie firmy. TOR EKO to nazwa handlowa zakładu produkcyjnego. Została nadana na podstawie Uchwały Zarządu.

Poza tym w skład struktury wchodzi także: Ośrodek Kształcenia Zawodowego z oddziałami zamiejscowymi, FAPO pompy dozujące oraz Zasadnicza Szkoła Zawodowa. Jak widać, ZDZ, który jest członkiem OIGPM, zajmuje się nie tylko produkcją mebli, ale także inną działalnością. Działalność produkcyjna warsztatów szkoleniowo-produkcyjnych rozwijała i poszerzała swój zakres, a szczególnie jej rozwój nastąpił w latach siedemdziesiątych i trwa do chwili obecnej. Okres głębokiej transformacji ustrojowej i społeczno-gospodarczej nie mógł nie wywrzeć wielkiego wpływu na losy zakładu, tak ściśle związanego ze środowiskiem, gospodarką i potrzebami społecznymi.

Do biur i hoteli

W produkcji meblowej TOR EKO specjalizuje się w meblach biurowych i hotelowych. W meble te wyposażane są hotele o wysokim standardzie oraz takie instytucje jak banki czy urzędy. Firma zajmuje się również wystrojem i aranżacją tych obiektów. Meble





oferowane przez TOR EKO to meble wykonane z płyty meblowej, oklejanej naturalnym fornirem. Dbając o dobro klienta, zakład wykorzystuje materiały najwyższej jakości, zarówno produkowane w Polsce jak i importowane. Produkowane meble znakomicie łączą walory funkcjonalne i użytkowe z atrakcyjnym wyglądem. Zakład zatrudnia najbardziej doświadczonych stolarzy z wieloletnim stażem, a także swoich absolwentów z uwagi na fakt, że w swojej strukturze organizacyjnej posiada szkołę zawodową, która kształci w zawodzie stolarza.

Dystrybucja mebli odbywa się poprzez współpracę z salonami i hurtowniami meblowymi a także poprzez współpracę z architektami. Sprzedaż produktów to przede wszystkim sprzedaż na rynek krajowy. Dlatego też zakład nie miał kłopotów z wahaniami kur-

sów walut, a co za tym idzie - z płynnością finansową, choć należy przyznać, że w związku z sytuacją panującą na rynku meblowym sprzedaż nieznacznie spadła.

Od projektowania do gotowych wyrobów

Proces produkcji mebli biurowych i hotelowych w zakładzie przebiega od projektowania do gotowych wyrobów. Wprowadzanie nowych technologii pozwala wejść zakładowi na nowe rynki cząstkowe, tzn. na rynki mebli sklepowych, aptecznych itp. Tor Eko dąży do wzrostu konkurencyjności oraz rozszerzenia gamy produktów i unowocześnienia bazy produkcyjnej. Inwestycje do tej pory były realizowane ze środków własnych, jednakże w ostatnim okresie zakład stara się o przyznanie środków unijnych na zakup nowoczesnej linii oklejania, która przyczyni się do realizacji głównego celu Zakładu Doskonalenia Zawodowego, czyli edukacji w zakresie oświaty, wychowania, kształcenia, doksztalcenia i doskonalenia kwalifikacji zawodowych, a także poprawi jakość produkowanych wyrobów. Zakład dba o to, by dostosować meble do potrzeb i wymagań klienta tak, aby był w pełni usatysfakcjonowany. Dlatego wiosną oferta zakładu zostanie wzbogacona o nowe meble gabinetowe i hotelowe.



TOR EKO
ul. Piotra Curie 24
87-100 Toruń
tel. 056 659 11 81
www.toreko.com.pl

TOR
eko

POLSKA PRODUCENTEM LUKSUSOWYCH MEBLI

Niewiele osób zdaje sobie sprawę z tego, jak my Polacy – Europejczycy postrzegani jesteśmy przez mieszkańców innych kontynentów. Wśród azjatów istnieje przekonanie, że towary europejskie można sprzedać dwa razy drożej od azjatyckich tylko dlatego, że pochodzą one z Europy.

 OPRACOWAŁ TOMASZ WIKTORSKI

Innego rodzaju sentymentem darzą Europę Amerykanie. „Stary Kontynent” to dla nich miejsce podróży do Rzymu, Paryża czy też innych malowniczych miejsc będących stolicami mody, wzornictwa i kultury. Opowieści o wakacjach w Europie Amerykanie zawsze słuchają z uwagą, a towary z Europy prezentowane są dla podkreślenia prestiżu.

W ten wizerunek powinniśmy uwierzyć my sami. W sposób naturalny kształtuje się dla nas droga na przyszłość. Otwarcie mówiąc, nie jesteśmy w stanie wygrywać z Azją konkurencji cenowej i ilościowej, z drugiej jednak strony, Azja ma niemal przegraną pozycję wśród konkurencji na dobra „luksusowe”. Powinniśmy więc zdać sobie sprawę z faktu, że w ostatecznym rozrachunku skazani jesteśmy na produkcję dóbr o wysokiej wartości dodanej.

Uprzywilejowana lokalizacja zmusza nas do produkcji mebli o coraz wyższej jakości, atrakcyjniejszym wzornictwie, bardziej komfortowych. Jeżeli popatrzymy na polską produkcję mebli 15, 10 lub 5 lat temu to zauważymy, że proces, o którym mówimy, już się rozpoczął. Wzrost jakości mebli widoczny jest we wszystkich segmentach rynku, to samo z ich wzornictwem. Do tego coraz większa liczba producentów kieruje swą produkcją również do najbardziej wymagających klientów. Taki scenariusz pozwala na utrzymanie rentowności naszej rodzimej produkcji, ponieważ wartość dodana, jaką można uzyskać, jest zdecydowanie wyższa dla towarów luksusowych niż dla towarów podstawowych. Wytwarzanie mebli jest wciąż bardzo pracochłonnym zajęciem. Wielu operacji nie daje się zautomatyzować, a koszty pracy są coraz wyższe.

Branża meblarska jest dziś zbyt ważna dla polskiej gospodarki, aby można sobie pozwolić na utratę jej wysokiej pozycji konku-

rencyjnej na świecie. Zatrudnienie w całej branży znajduje ponad 140 tys. osób (100 tys. w firmach średnich i dużych). Branża generuje dodatnie saldo w wymianie handlowej na poziomie 18 mld PLN rocznie. Wytwarza towary za kwotę wyższą niż górnictwo węgla kamiennego. Polscy producenci mebli zdobyli zaufanie wielu zagranicznych kontrahentów, do których dziś kierują ponad 80 proc. wytwarzanych w Polsce mebli. A przecież są to niezwykle wymagający klienci – Niemcy, Francuzi, Anglicy, Czesi, Szwedzi, a nawet Włosi.

W 2008 roku meble z Polski trafiły aż do 145 krajów na świecie za rekordową wartość blisko 6 mld euro. Sukces jest, ale czy uda się go utrzymać w sytuacji zachwiania wiary w bezpieczeństwo międzynarodowych kontaktów handlowych, w sytuacji ograniczania wydatków przez mieszkańców Europy Zachodniej? Zadanie to będzie bardzo trudne i będzie wymagać skoordynowanych, wspólnych i zakrojonych na dużą skalę działań. Wszyscy związani z przemysłem meblarskim mamy nadzieję, że działania promujące polski hit eksportowy – meble, zostaną wsparte przez fundusze przeznaczone na promocję polskiej gospodarki na arenie międzynarodowej. Obecne warunki na światowych rynkach dają ogromną szansę, aby najskuteczniej wykorzystać dostępne fundusze. Wszyscy producenci na świecie przeżywają trudne chwile i w związku z tym mają obecnie mniej własnych środków na reklamę i promocję. Koszt reklam jest dziś dużo niższy niż jeszcze rok temu. Jeżeli polscy przedsiębiorcy otrzymają znaczne wsparcie z funduszy rządowych, to otrzymają szansę na duży krok w rozwoju swojej pozycji na międzynarodowym rynku. Wiele osób na świecie korzysta z polskich mebli nie wiedząc o tym. Czas im to pokazać. Musimy mówić głośno o naszych meblach, bo mamy się czym pochwalić.

Richter
veneer edging concepts

Wcześniej kamień był:
**CIEŻKI,
TWARDY,
TOPORNY.**

**FORNIR
KAMIENNY
Stone
Veneer**

Teraz kamień jest:
**ULTRA LEKKI,
ELASTYCZNY
I CIENKI JAK PAPIER**

**Lamin
WOODS**

**fornir
praktycznie
elastyczny**

- forniry modyfikowane na fizelnie
- ekspresowa dostępność z magazynów w Polsce
- szeroki wybór wymiarów arkuszy
- bogata kolorystyka drewna z całego świata
- obrzeża z klejem i bez kleju

dekodur
LAMINATE TECHNOLOGY

**Gdzie
tradycyjny
fornir
spotyka
nowoczesny
metal**

- najszerszy wybór dekoracyjnych powierzchni z metalu
- miedź, aluminium, stal, platyna, złoto i mosiądz w nowoczesnych aranżacjach
- wzory do podświetlania
- NOWOŚĆ - seria Dekowood forniry na laminatach
- łatwa obróbka i aplikacja

**GALAKTYCZNA
KOLEKCJA**
Solid Surface

- ponad 250 wzorów
- ponad 50 typów umywalk i zlewoczystaw
- szeroka oferta akcesoriów i specjalistycznych narzędzi
- asysta techniczna i wdrożenia

AVONITE
SURFACES

hanex
ACRYLIC SOLID SURFACE

WILSONART
SURFACES

SWANSTONE
Strength, Balance, Beauty

Oreolan

**DECORATIVE SOLUTIONS
LAMINart**

LAMINart sp. z o.o.
ul. Laskowa 24, 62-060 Steszew
tel. 061 813 47 33, tel./faks 061 813 50 70
e-mail: office@laminart.pl, www.laminart.pl

Filie handlowe

ul. Piłsudskiego 2
34-130 Kałwaria Zebrzydowska
tel./fax (33) 876 53 55
GSM 509 735 005
e-mail: kalwaria@laminart.pl

ul. Sportowa 1
05-640 Brwinów
tel./fax (22) 729 79 33
GSM 509 735 006
e-mail: brwinow@laminart.pl

ul. Piekarnicza 12a
80-126 Gdańsk
tel. (58) 300 05 16
fax (58) 300 05 17
e-mail: gdansk@laminart.pl

ul. Gen. F. Kleeberga 14b
15-691 Białystok
tel./fax (085) 662 37 19
GSM 509 735 007
e-mail: bialystok@laminart.pl

*Wszystkim Klientom
Partnerom oraz Współpracownikom
firmy Laminart
składamy życzenia
Spokojnych i Radosnych
Świąt Bożego Narodzenia
oraz Pomyślności i Sukcesów
w Nowym Roku*

*Z okazji
Świąt Bożego Narodzenia
i Nowego Roku
wszelkiej pomyślności
życzą dla wszystkich klientów
pracownicy i Zarząd
Paged - Sklejka S. A.*

