BIULETYN INFORMACYJNY

OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI

MEBLE NEWS NEWS NEWS

Meblarstwo

KOMPONENTY I TECHNOLOGIE

W numerze lipcowym zaprezentujemy najnowsze rozwiązania techniczne oraz najnowocześniejsze komponenty i technologie produkcji mebli biurowych.

Kontakt: Wydawnictwo Inwestor, tel. centr. 058 531 27 53,
dział redakcji: listy@meblarstwo24.pl, **dział prenumeraty:** prenumerata@meblarstwo24.pl, **dział reklamy:** reklama@meblarstwo24.pl

Maciej Formanowicz
Prezes OIGPM
oraz Prezes Zarządu Fabryk Mebli
FORTE S.A.

Szanowni Państwo!

Sektor meblarski w Polsce może czekać osłabienie, nawet kilkuletnie.

Zbliżamy się do końca pierwszego półrocza 2009 roku. Odczuwamy już boleśnie trwający ogólnoświatowy kryzys finansowy i gospodarczy. Dla nas, producentów mebli, objawia się on w pierwszym rzędzie zmniejszeniem zamówień, zróżnicowanym w zależności od rynku, oferowanego asortymentu i poziomu cenowego produkowanych mebli. Można powiedzieć w pewnym uproszczeniu, że im droższe meble, tym ograniczenie popytu jest bardziej dotkliwe. Dotyczy to również producentów mebli biurowych – osłabienie koniunktury w tej części rynku spowodowane jest zmniejszaniem nakładów inwestycyjnych praktycznie we wszystkich gałęziach biznesu. Dla eksporterów, a jest ich w naszej branży ogromna większość, spore problemy stwarza coraz trudniejsza sytuacja finansowa naszych zagranicznych odbiorców. Przynosi to, przy coraz większych problemach w ubezpieczaniu należności, dodatkowe ryzyko finansowe na niespotykanym dotąd poziomie. Nie należy również zapominać o ograniczeniu dostępu do finansowania bankowego dla naszej branży, co dodatkowo komplikuje zarządzanie finansami.

Meble produkowane w Polsce w ogromnej większości przeznaczane są na eksport, stąd dla nas sytuacja gospodarcza i ograniczenia konsumpcji w krajach będących głównymi naszymi odbiorcami są niezmiernie ważne. Poziom recesji na rynkach: niemieckim, holenderskim, brytyjskim i innych w tzw. „starej Unii" wyznaczać będzie perspektywy rozwoju czy stagnacji naszej branży.

Sądząc z dochodzących do nas informacji o stanie gospodarki w krajach zachodnich, czeka nas niestety jeszcze trudny okres, który może potrwać nawet kilka lat, choć sądzę, że najtrudniejszy może być rok 2010.

W tej sytuacji konieczna jest specjalna, „kryzysowa" strategia stosowana już w wielu firmach. Oszczędzamy na wszystkich wydatkach, redukujemy zatrudnienie, ograniczamy inwestycje, gromadzimy w miarę możliwości gotówkę, śledzimy z uwagą sytuację finansową naszych odbiorców i dostawców. Jest to dziś, według mnie, najbardziej słuszna recepta na przetrwanie – wobec tak niepewnej przyszłości, bez zdecydowanych działań redukujących koszty ryzyko utraty płynności finansowej diametralnie rośnie. Ważne jest wsparcie rządu, od którego oczekujemy znacznie bardziej konkretnych form pomocy niż dotychczas, należy też dążyć do osiągnięcia pełnego zrozumienia i efektywnej współpracy ze związkami zawodowymi. Konieczne są długoterminowe porozumienia z dostawcami i odbiorcami, gdyż elastyczna współpraca i pełne zrozumienie wzajemnych zależności w całym łańcuchu powstawania wyrobów, od surowca do klienta ostatecznego, może znacznie poprawić nasze biznesowe bezpieczeństwo i odporność na sytuacje kryzysowe, które niewątpliwie jeszcze nas czekają przez dłuższy czas. Pamiętajmy o tym, że prawdziwe partnerstwo sprawdza się w trudnych czasach, a przetrwanie w obliczu takich wyzwań, z jakimi stykamy się obecnie, bez współpracy i wspierania się jest bardzo wątpliwe.

Życzę wszystkim producentom wytrwałości, skuteczności i sukcesów w działaniach restrukturyzacyjnych. Pamiętajmy, że ich efekty odniosą szczególny skutek w okresie powolnego poprawiania się koniunktury.

W NUMERZE

Aktualności izbowe

Walne zgromadzenie / **str. 5**

Meble wizytówką Polski / **str. 5**

INTERFOB w Polsce / **str. 5**

Oko i Ucho

Kler w Mediolanie i na rynku krajowym / **str. 6**

Gawin na sportowo / **str. 6**

Zmiany w MTP / **str. 6**

Nagroda prezydenta / **str. 6**

Nagrody w Poznaniu / **str. 6**

Nowi członkowie Izby / **str. 6**

Statystyka

Relatywnie dobra kondycja polskich mebli / **str. 7**

Z życia Izby

Sukcesy trzeciej kadencji / **str. 10**

Rynek

Sukces zakotwiczony w tradycji / **str. 12**

Wywiad

Niemiecki rynek jest nadal atrakcyjny / **str. 14**

Nowi członkowie

Trwałość i doświadczenie / **str. 16**

Uczymy się designu od najlepszych / **str. 17**

Prezentacje

Klose. Kolekcja Mebli / **str. 18**

Ozdobne półfabrykaty dla meblarstwa / **str. 20**

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
Maciej Formanowicz

Wiceprezesi
Adam Krzanowski
Jacek Twaróg

Wydawca:

WYDAWNICTWO INWESTOR

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42
tel. centr. 058/531-27-53
531-71-77, 531-30-23
www.wydawnictwoinwestor.pl
info@wydawnictwoinwestor.pl

Prezes
Zbigniew Owsiak

Wiceprezes
Rafał Sidor

Redakcja
Małgorzata Wnorowska
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

Foto na okładce: Klasikus

WALNE ZGROMADZENIE

9 czerwca br. w Warszawie odbyło się Walne Zgromadzenie Sprawozdawczo-Wyborcze Członków Izby. Walne zgromadzenie podjęło uchwały o zatwierdzeniu sprawozdań Rady Izby z działalności w 2008 roku, Komisji Rewizyjnej i Sądu Koleżeńskiego oraz o udzieleniu absolutorium Radzie Izby z działalności w 2008 roku. W trakcie dyskusji zdecydowano o podjęciu uchwały o zmianach w statucie Izby, zmniejszając liczbę członków Rady Izby do pięciu osób oraz Komisji Rewizyjnej do trzech osób.
Odbyły się również wybory na IV kadencję organów Izby. W skład nowo wybranej Rady Izby weszli:
Jacek Twaróg – Fabryka Mebli Ludwik Styl, Maciej Formanowicz – Forte S.A., Michał Balcerkiewicz Balma S.A., Tadeusz Respondek Kler S.A., Władysław Strykowski – Instytut Technologii Drewna. W pracy komisji rewizyjnej brać będą udział: Zenon Klorek – Kolekcja Mebli Klose, Krzysztof Pióro – Gamet S.A., Wojciech Tkocz – Kuncar Sp. z o.o.
Sąd Koleżeński będzie obradować w składzie: Zygmunt Kusch – Dąb Gdynia, Józef Szyszka – MTP Sp. z o.o., Adam Cygnar – P.P.H. Coala.
Rada Izby na najbliższym posiedzeniu, które zaplanowano wstępnie na wrzesień, wybierze spośród swoich członków prezesa Izby i dwóch wiceprezesów.

MEBLE WIZYTÓWKĄ POLSKI

Ministerstwo Gospodarki planuje wkrótce ogłosić przetarg na branżowe projekty promocyjne w ramach działania POIG 6.5. Zapraszamy wszystkich zainteresowanych tworzeniem kompleksowego programu promocji polskich mebli za granicą do kontaktu z Biurem Izby. Projekty mają trwać trzy lata z możliwością przedłużenia o kolejne trzy.

INTERFOB W POLSCE

Jubileuszowe XX spotkanie studentów z europejskich wyższych uczelni związanych z technologią drewna i leśnictwem oraz z szeroko rozumianym drzewnictwem INTERFOB odbędzie się w tym roku w dniach 19-24 października w Polsce. Przewidywany jest udział kilkuset studentów z Niemiec, Hiszpanii, Francji, Szwajcarii, Austrii, Finlandii oraz Szwecji, a także z krajów nowej Unii, a mianowicie Słowacji, Słowenii, Rumunii, Serbii i Czarnogóry oraz Węgier. Gospodarzami są polscy studenci z Samorządów Studenckich Wydziału Technologii Drewna UP w Poznaniu, Wydziału Leśnego UP w Poznaniu, Wydziału Leśnego UP w Krakowie, Wydziału Leśnego SGGW w Warszawie, Wydziału Technologii Drewna SGGW Warszawie. Program jest bogaty i obejmuje prelekcje, seminaria, konferencje oraz zwiedzanie zakładów. Tegoroczne spotkanie jest już drugim INTERFOB w Polsce, ale jednocześnie największym z dotychczasowych przedsięwzięć organizacyjnych studentów z branży drzewnej.
Zachęcamy przedsiębiorców do podjęcia się opieki sponsorskiej tego międzynarodowego spotkania. Ważna jest każda kwota. Spotkanie z pewnością odbije się szerokim echem w europejskiej branży drzewnej i meblarskiej.
Izba objęła spotkanie patronatem.

Kilkuset studentów z całego świata uczestniczy co roku w Interfob. Fot. OIGPM

KLER W MEDIOLANIE I NA RYNKU KRAJOWYM

Tegoroczne międzynarodowe targi mebli w Mediolanie odbyły się w dniach 22 – 27 kwietnia. Osiągnięcia polskiej branży meblarskiej prezentowali zaledwie czterej wystawcy, a wśród nich firma Kler S.A., która w Salone Internationale del Mobile wzięła udział już po raz piąty.
W drugiej połowie maja br., w Lubinie, w województwie dolnośląskim, rozpoczął działalność trzydziesty szósty salon firmy KLER w Polsce. Tamtejsza placówka Klera to nieduża galeria o powierzchni 312,48 m^2.

GAWIN NA SPORTOWO

Fabryka Mebli Gawin angażuje się aktywnie we wspieranie polskiego sportu. Od 2009 roku jest sponsorem wrocławskiej drużyny piłki nożnej **Śląsk Wrocław**, która od zeszłego roku gra w ekstralidze.

ZMIANY W MTP

W kwietniu Rada Nadzorcza Międzynarodowych Targów Poznańskich wybrała nowy trzyosobowy zarząd. Na stanowisko prezesa wybrany został Andrzej Byrt, wieloletni pracownik MTP, podsekretarz stanu oraz ambasador w Niemczech. Na stanowiskach wiceprezesów zasiadać będą dotychczasowy prezes Przemysław Trawa oraz dotychczasowy wiceprezes Tomasz Kobierski.

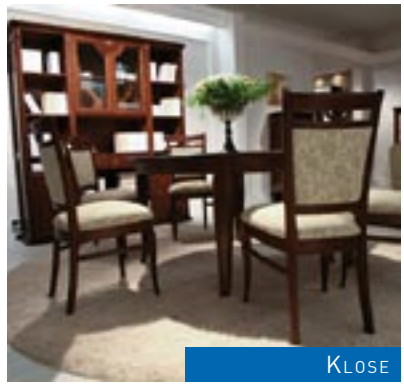
NAGRODA PREZYDENTA

Dr Maria Władyka-Przybylak z Instytutu Włókien Naturalnych została odznaczona przez Lecha Kaczyńskiego Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski za wynalezienie ognioodpornego, pęczniejącego lakieru do drewna Expander FR. Pani Maria w poprzednich kadencjach brała aktywny udział w pracach organów Izby.

NAGRODY W POZNANIU

Złote medale Międzynarodowych Targów Poznańskich w ramach targów MEBLE 2009 otrzymali między innymi Kolekcja Mebli Klose Sp. z o.o. za zestaw mebli mieszkaniowych Rafael, Kler S.A. za program KLER W040 SARABANDA oraz Meblarska Spółdzielnia Pracy Dąb z Gdyni za kanapę MARGO. Dodatkowo stoisko firmy Klose zostało nagrodzone w konkursie Acanthus Aureus Złotym Acantem. Wyróżnienie w konkursie TOP Design w ramach wystawy Arena design otrzymała kolekcja MISHELL firmy BALMA Design Ryszard Balcerkiewicz, zaprojektowana przez Piotra Kuchcińskiego.

Dąb Gdynia


Klose

Kler

NOWI CZŁONKOWIE IZBY

W ostatnim kwartale do Izby przystąpili:
Państwowe Przedsiębiorstwo Przemysłu Meblarskiego i Budownictwa z Potulic to firma z długą tradycją (r. założenia 1953). Aktualnie przedsiębiorstwo prowadzi działalność w zakresie produkcji mebli i drewnianej stolarki budowlanej, oferuje usługi budowlane i transportowe (krajowe i międzynarodowe) oraz wypoczynkowe w zakładowym ośrodku w Dźwirzynie.

Firma **Technodrew Polska Sp. z o.o.** z Zawadzkich produkuje wysokiej klasy meble sklepowe, regały, estetyczne lady, funkcjonalne wieszaki, słupy prezentacyjne, biurka, stylizowane gabloty, itp.

Meblarska Spółdzielnia ZRYW z Wejherowa funkcjonuje od 1962. Produkuje głównie meble tapicerowane. Zdobyte doświadczenie owocuje dziś wyrobami o bardzo wysokiej jakości i nieprzeciętnej wytrzymałości.

Herkules Sp. z o.o. z Szamotuł słynie od ponad 55 lat w przemyśle mebli tapicerowanych i materacy z wartościowych, solidnych systemów sprężynowych i z elastyczności w możliwości dopasowywania się do zmieniających się potrzeb klientów.

PROBLEMY, ALE UMIARKOWANE

RELATYWNIE DOBRA KONDYCJA POLSKICH MEBLI

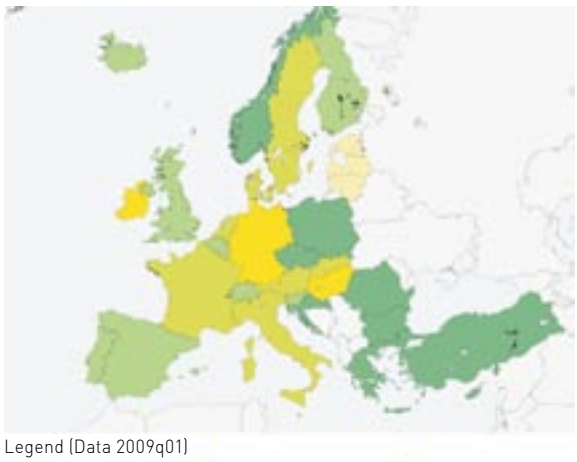
Polska branża meblarska jest wybitnie proeksportową dziedziną polskiej gospodarki. Obecny blisko od dwóch lat kryzys finansowo-gospodarczy musiał się odbić na jej wynikach. Ocena faktycznego wpływu tego kryzysu wymaga analizy w szerokim zakresie warunków gospodarczych na najważniejszych dla meblarstwa rynkach Unii Europejskiej.

MICHAŁ STRZELECKI, TOMASZ WIKTORSKI

Pierwsze symptomy problemów gospodarczych zauważone zostały już w sierpniu 2007 roku na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych. Od tego czasu fala złych wyników gospodarczych, bankructw i spadków na giełdach przetoczyła się przez cały świat. Kraje europejskie odczuwają kryzys dosyć boleśnie. Największy spadek (od 9 do 12 punktów procentowych) PKB według Eurostatu dotyczy trzech krajów nadbałtyckich, tj. Litwy, Łotwy i Estonii. Spadki w granicach 3 – 6 punktów procentowych dotyczą Niemiec, Irlandii i Węgier. Wzrost PKB pomimo sytuacji kryzysowej odnotowano natomiast w takich krajach jak Polska, Finlandia, Grecja, Czechy, Rumunia i Bułgaria.

Kolejnym wskaźnikiem dającym obraz sytuacji gospodarczej jest wskaźnik konsumpcji prywatnej. W całej Unii Europejskiej nastąpiło zahamowanie wydatków prywatnych na towary konsumpcyjne. Porównując lata 2008 i 2007 ograniczenia te wynoszą od ułamka punktu procentowego w Austrii aż do minus 8% na Łotwie i nawet minus 15% w Islandii. Spadki dotyczą

RYSUNEK 1. ZMIANY WIELKOŚCI PKB W WYBRANYCH KRAJACH. EUROSTAT. IV KW. 2008 DO IV KW. 2007



również innych ważnych rynków raportowanych przez Eurostat np. USA oraz Japonii. W grupie państw, stanowiących wyjątek od przedstawionego scenariusza znalazły się obok Polski - Słowacja, Luksemburg, Czechy, Holandia i inne.

Stan europejskiej gospodarki podkreśla również informacja o poziomie produkcji, która w wielu krajach spadła do poziomów nienotowanych od ponad dekady. Biorąc za bazę rok 2005, to spadki produkcji w Hiszpanii, Włoszech, Wielkiej Brytanii czy Francji wynoszą od 10 do 20%. W Niemczech, Portugalii, Szwecji, Litwie wartość produkcji spadła o blisko 10% w porównaniu z 2005 r. Na plus można zaliczyć wynik Polski, Słowacji, Rumunii i Chorwacji.

Jak wspomniano wyżej, kryzys odbija się również na kondycji producentów mebli. Czołowe miejsca w rankingu producentów mebli zajmują od wielu lat Włosi i Niemcy, realizując blisko 40% całej europejskiej produkcji mebli, tj. o wartości po około 20 mld każdy. W dalszej kolejności plasują się Wielka Brytania, Hiszpania i Francja z produkcją od 9 do 11 mld euro. Za nimi Polska z wartością 5,7 mld euro w 2007 roku. Kolejny kraj Dania produkuje meble za kwotę mniejszą niż połowa wartości produkcji polskiej.

Z punktu widzenia polskiej branży meblarskiej, ważniejszy jest ranking krajów importujących meble, a tu dominują Niemcy, Wielka Brytania i Francja, importując w sumie meble za 21 mld euro. Znaczącymi importerami są również Hiszpania, Belgia, Holandia, Włochy, Austria, Szwecja i Dania z importem od 1,3 do 2,9 mld euro. W rankingu eksporterów wartością 5,6 mld euro zajmujemy wysokie trzecie miejsce za Włochami i Niemcami. Kolejny eksportujący kraj Francja realizuje wywóz o wartości 2,7 mld euro.

Ostatni rok przyniósł zahamowanie eksportu największych eksporterów. Dla Polski, pomimo iż wynik, według Eurostatu, liczony w euro wskazuje na 5-procentowy wzrost wartości eksportu, to po przeliczeniu na złotówki otrzymujemy wartość zbliżoną do roku 2007, tj. 21,42 mld zł wobec 21,91 w 2007 roku. Według szacunków Eurostat wartość polskiego eksportu mebli w 2008 roku powinna wynieść blisko 6,1 mld euro.

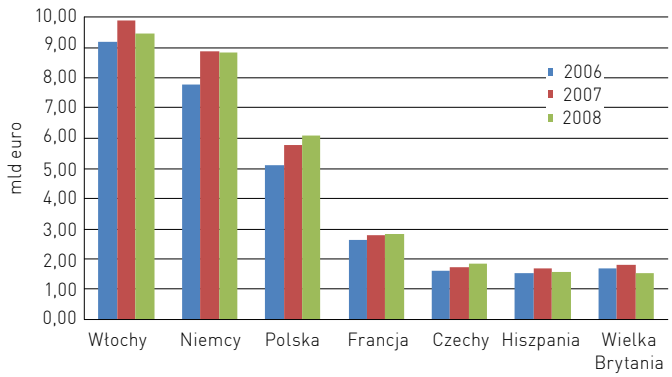
Import mebli do Unii Europejskiej realizowany jest przez zagranicznych dostawców ze zmiennym szczęściem. Na przestrzeni ostatnich trzech lat, tj. od 2006 roku, swoje wyniki eksportowe poprawiały corocznie takie kra-

je jak Chiny, Wietnam, Turcja, chociaż dynamika przyrostu w 2008 roku wyraźnie zmalała. W imporcie mebli spoza Europy nieodmiennie prym wiodą Chiny, dostarczając ponad połowę mebli importowanych do UE. Warte podkreślenia jest szybkie tempo wzrostu importu mebli z Turcji, które w analizowanym okresie wyniosło 42%. Jest to efektem dużych nakładów inwestycyjnych płynących do Turcji szczególnie z Niemiec i rozwoju branży tureckiej. Problemy z utrzymaniem wartości importu mebli do Europy miały natomiast takie kraje jak Indonezja czy Malezja.

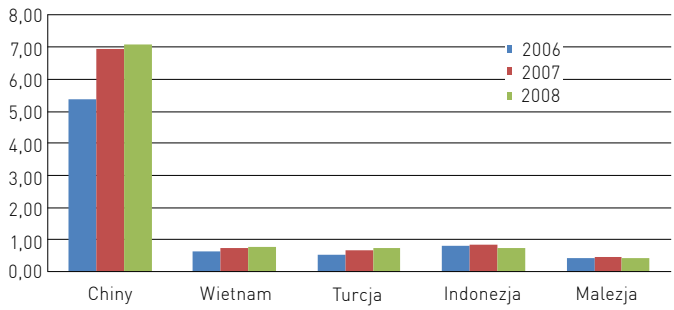
Pora przyjrzeć się bliżej branży meblarskiej w Polsce. Pomimo wcześniejszych oczekiwań co do utrzymania wielkości sprzedaży za rok 2008 na poziomie z 2007, w wynikach rocznych firm opublikowanych przez GUS obserwujemy spadek o około 4%. W znacznej mierze przyczyniają się do tego wahania kursowe, co można zaobserwować na przykładzie eksportu. Wartość eksportu liczona w euro wzrosła w porównaniu do 2007 roku o ponad 5% do 6,1 mld euro, natomiast po przeliczeniu na złotówki otrzymaliśmy 2,5-procentowy spadek. Z danych oficjalnych należy wnioskować o obniżeniu potencjału zakupów mebli na rynku krajowym, co może wynikać z wyhamowania zakupów na rynku nowych mieszkań.

Pod koniec 2008 roku w branży rozpoczęły się redukcje zatrudnienia, a jego wielkość powróciła do poziomu z końca 2007 r. Oznacza to redukcję około 1,5 tysiąca etatów, czyli o 1,25%. Docelowo redukcje mogą sięgnąć 10% stanu zatrudnienia. W latach dynamicznych wzrostów struktury zatrudnienia nie były dostatecznie optymalizowane. Obecny kryzys daje szansę do rewizji stanu zatrudnienia i jego lepszego wykorzystania, tym bardziej że oczekiwania płacowe pracowników nie spadają za spadkami zamówień. Przeciętne wynagrodzenie w branży meblarskiej wzrosło w 2008 roku o 10% do poziomu 2338 zł. Pomimo kryzysu, nakłady inwestycyjne branży wzrosły o 10% w stosunku do 2007 roku. Najpoważniejszym partnerem handlowym w obrocie meblami są od wielu lat Niemcy, z którymi utrzymujemy eksport na stabilnym poziomie blisko 2 mld euro. Natomiast eksport na rynek drugiego i trzeciego partnera, tj. Francji i Czech rośnie dynamicznie. Wart podkreślenia jest fakt, że Czechy w 2008 roku wyprzedziły w rankin-

Wykres 1. Wartość eksportu mebli z wybranych krajów. Eurostat. Dane z okresu 2006-2008

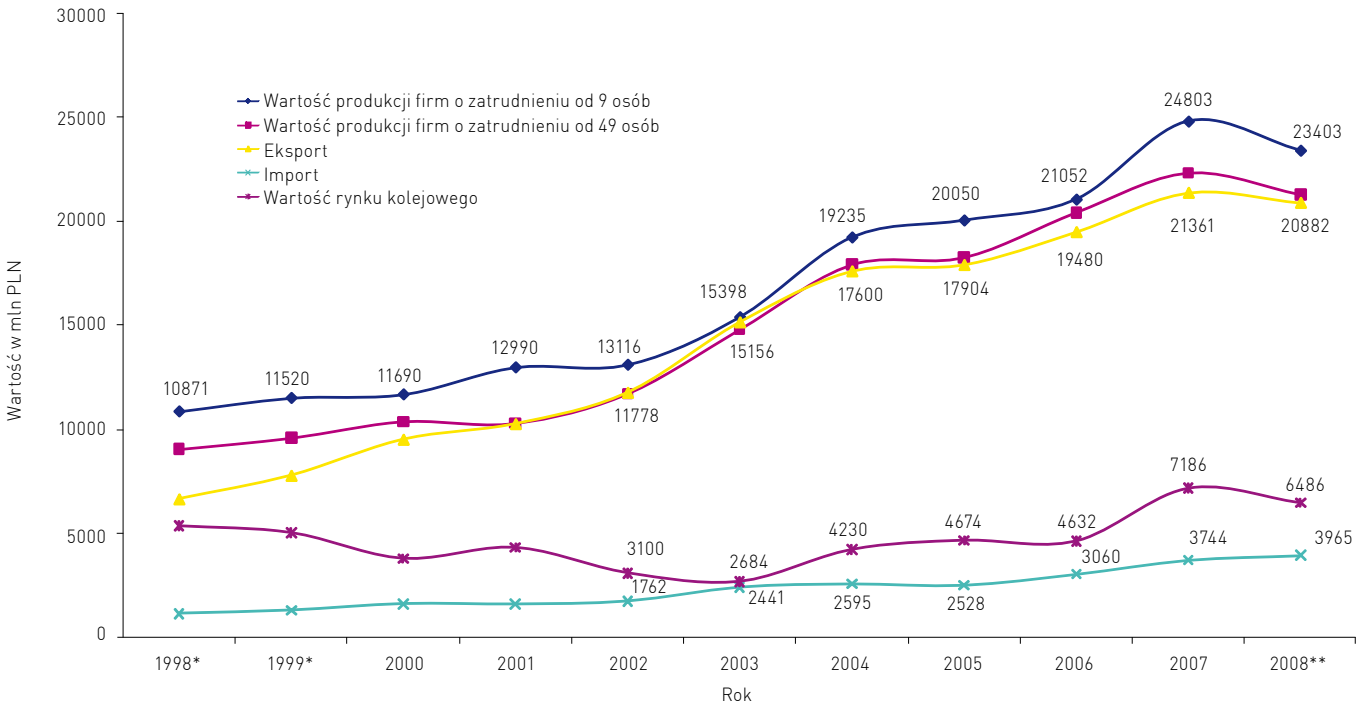


Wykres 2. Import mebli do Unii Europejskiej z wybranych krajów. Eurostat. Dane za lata 2006-2008



Wykres 3. Rozwój rynku meblarskiego w Polsce. Opracowanie OIGPM na podstawie danych GUS

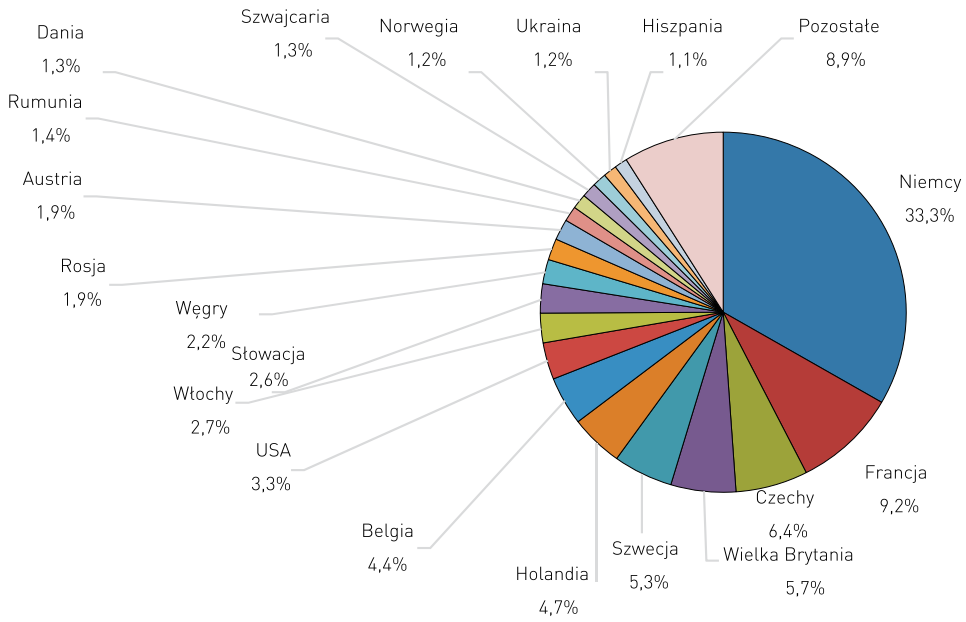
* dane szacunkowe na podstawie wielkości produkcji firm zatrudniających powyżej 49 osób.
** Wartość produkcji dla firm zatrudniających powyżej 9 osób na podstawie produkcji firm średnich i dużych, import i eksport szacowane na podstawie Eurostatu.



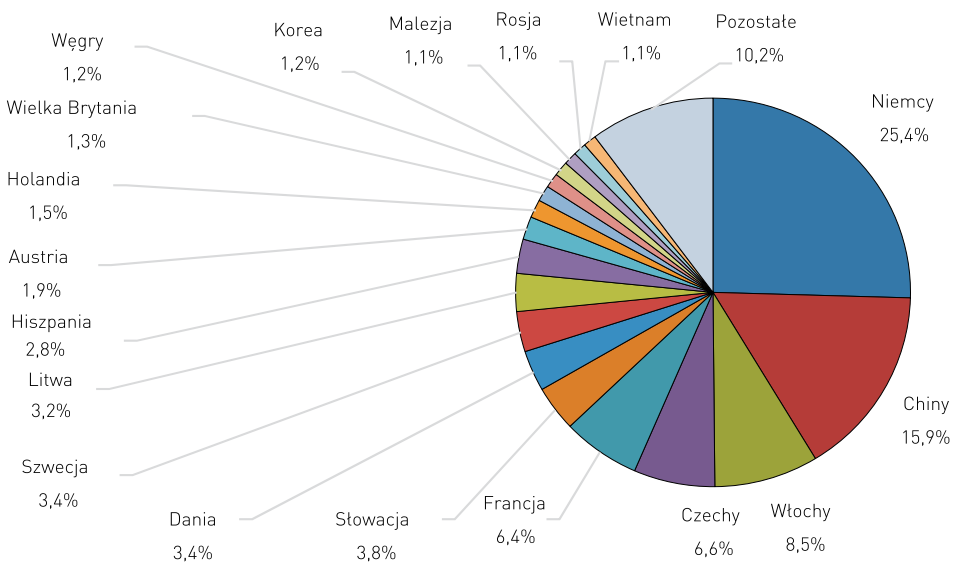
gu odbiorców Wielką Brytanię, w przypadku której podobnie jak do Belgii zanotowano niewielkie ograniczenie wartości wywozu. Wśród krajów, z którymi rozwijamy wymianę handlową, znajdują się również Szwecja, Holandia, Stany Zjednoczone, Włochy oraz inne kraje sąsiednie. Łącznie w 2008 roku meble z Polski trafiły do 145 krajów na świecie.

Analizując sytuację importu stwierdzono, że do polski trafiają meble z 82 krajów, a wśród najpoważniejszych partnerów znajdują się Niemcy, Chiny, Włochy, Czechy, Francja. Na przestrzeni lat 2006 – 2008 zanotowano dynamiczny wzrost importu, a wśród krajów o najwyższej dynamice przywozu znajdują się Irlandia, Japonia, Litwa, Chiny, Wielka Brytania i Luksemburg, które co najmniej podwoiły wartość mebli przywożonych do Polski. Import zmalał z takich kierunków jak Austria, Łotwa, Węgry, Stany Zjednoczone, Portugalia, były to jednak relatywnie niewielkie wartości. Osiągnięte w 2008 roku przez branżę wyniki należy ocenić pozytywnie, uwzględniając tło ekonomiczne. Oczywiście nie są to wyniki, do których byliśmy przyzwyczajeni przez ostatnie sześć lat, ale są zdecydowanie lepsze niż innych europejskich potentatów meblarskich. W kontekście przytoczonych wyżej danych możemy mówić raczej o okresie stagnacji w branży meblarskiej a nie o poważnej recesji. Wypracowanie tych rezultatów jest wynikiem pracy wielu prężnych przedsiębiorstw, zarówno dużych jak i średnich oraz małych. Godnym podkreślenia faktem jest to, że w branży meblarskiej dominują obecnie przedsiębiorstwa z kapitałem polskim lub mieszanym, inaczej niż przed 10 laty, kiedy gros produkcji realizowały zakłady posiadające zagranicznych inwestorów.

Wykres 4. Struktura geograficzna polskiego Eksportu w 2008 r. Eurostat



Wykres 5. Struktura geograficzna importu mebli do Polski w 2008 r. Eurostat



NAJWAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIAŁALNOŚCI IZBY W LATACH 2005 – 2008

SUKCESY TRZECIEJ KADENCJI

Koniec kadencji jest dobrym okresem do podsumowań. Ponieważ właśnie mija trzecia kadencja władz Izby, postarajmy się podsumować, co w tej kadencji udało się osiągnąć.

MAREK ADAMOWICZ, MICHAŁ STRZELECKI, TOMASZ WIKTORSKI

Działania podejmowane przez Izbę wobec organów rządowych i samorządowych oraz działania na rzecz ochrony interesów członków Izby

Meble wizytówką Polski

Rada Izby od dawna dostrzegała potrzebę silniejszego zaangażowania Państwa w promocję gospodarczą kraju z wykorzystaniem sukcesu polskich mebli. W tym celu od roku 2005 regularnie publikowano w prasie ogólnopolskiej i zagranicznej artykuły dowodzące słuszności partnerstwa publiczno-prywatnego w tym zakresie (sześć dodatków do Rzeczpospolitej, Moebelmarkt, Mensch und Buero). W latach 2007 – 2009 odbyły się trzy konferencje z udziałem przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki i innych Agencji Rządowych, poświęcone oczekiwaniom i możliwościom wspólnego programu promującemu meble. W wyniku tych działań ministerstwo przygotowało projekt systemowy w ramach funduszy strukturalnych (POIG 6.5), na który przeznaczono ponad 78 mln euro! W październiku 2008 r. do dyrektora sekretariatu Ministerstwa Gospodarki w sprawie wdrożenia Działania 6.5 POIG Izba skierowała oficjalne zgłoszenie branży meblarskiej. W najbliższych miesiącach ma nastąpić wybór około 10 polskich specjalności eksportowych, które będą wspierane publicznymi pieniędzmi. Jeżeli meble zostaną uwzględnione w tym programie, będzie to jeden z największych sukcesów Izby w okresie całej jej działalności.

Obrót surowcem drzewnym. To że na rynku surowca drzewnego w Polsce sytuacja jest nierówna wiedzą wszyscy. Ale nie wszyscy wiedzą, że OIGPM aktywnie uczestniczyła w negocjowaniu zmian i reform, doprowadzając do utworzenia Komisji Leśno-Drzewnej. W tej sprawie już w grudniu 2004 roku prezes Izby skierował pismo do premiera rządu RP Marka Belki. Postulowane było podjęcie działań regulujących obrót surowcem drzewnym na rynku materiałów drzewnych i drewnopochodnych. W wyniku pisma odbyły się w MGiP cztery spotkania (18 maja 2005, 28 czerwca 2005, 13 grudnia 2005 i 10 stycznia 2006) z udziałem przedstawicieli rządu w randze sekretarzy stanu MGiP i Ochrony Środowiska oraz przedstawicieli LP. W trakcie tych spotkań dyskutowano między innymi propozycję OIGPM, aby oszacować zapotrzebowanie branż na surowiec drzewny i ustalić priorytety podziału dostępnego wolumenu drewna. Przedstawione zostało również stanowisko OIGPM odnośnie konieczności powołania Rady Konsultacyjno-Doradczej działającej przy Lasach Państwowych, której zadaniem byłoby konsultowanie wszystkich problemów występujących na styku LP – przemysł.

Bezpośrednim skutkiem tych działań było powołanie Komisji Leśno-Drzewnej, w pracach której regularnie uczestniczą przedstawiciele Izby. Komisja L-D, pomimo swych ułomności, daje możliwości do bezpośredniego i szybkiego dialogu z Lasami Państwowymi.

Ustawa o odpadach. W listopadzie 2005 r. Biuro Izby wystosowało pismo do Ministra Środowiska Jana Szyszko z prośbą o uwzględnienie w przygotowywanym Rozporządzeniu Ministra Środowiska do ustawy o odpadach, w sprawie standardów emisyjnych z instalacji, zapisów dotyczących odpadów powstających w procesie produkcji mebli. Chodziło tu o nie uznanie tych odpadów jako niebezpiecznych.

Analizy oraz projekty badawcze prowadzone przez Izbę

Przez całą trzecią kadencję organów Izby realizowane były prace badawcze i analityczne z zakresu rynku mebli w Polsce i na świecie. W latach 2005 – 2008 firma PBS DGA na zlecenie OIGPM zrealizowała dwa duże badania rynku, składające się z ośmiu modułów. Badania dotyczyły popytu na rynku krajowym, znajomości marek oraz elementów procesu decyzyjnego i rynku mebli biurowych. Na podstawie zrealizowanych badań opracowano raporty i przeprowadzono serię seminariów. Materiały wciąż są aktualne i zawierają ogromną wiedzę o polskim rynku mebli. Obok badań ankietowych Biuro Izby regularnie przygotowuje analizy bazujące na danych statystycznych GUS oraz Eurostat, a ich wyniki publikowane są w biuletynie i na stronach internetowych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, wszyscy członkowie Izby otrzymali bezpłatnie raporty analityczne opracowane na zlecenie OIGPM. Trzy raporty pt.: „Meblarstwo w liczbach", „Branża meblarska w Polsce – najważniejsze fakty i liczby" oraz „Zagraniczne rynki meblarskie" pozwalają usystematyzować wiedzę o branży, trendach na rynku i możliwościach eksportu.

Rozwój działalności informacyjnej Izby

Biuletyn informacyjny. Codzienna praca Izby to również przygotowywanie aktualnych informacji dla jej członków. W okresie mijającej czteroletniej kadencji przygotowano 16 numerów biuletynu informacyjnego. Do maja ubiegłego roku był to kwartalny dodatek do Gazety Drzewnej. Obecnie ukazuje się on w nowej formie i przygotowywany jest wraz z Wydawnictwem Inwestor. Biuletyn posiada 24 strony i jest osobnym wydaniem. Biuletyn trafia do około 1000 prenumeratorów Meblarstwa Komponenty

i Technologie, a także poprzez Biuro do członków Izby. Jednocześnie biuletyn ten jest dostępny w formie elektronicznej na stronie internetowej Izby w formie gotowych do pobrania plików.

Strony internetowe. Korzystając z dofinansowania, Izba w 2005 roku wraz z Agencją EURA 7 przygotowała nową interaktywną stronę www.oigpm.org.pl (również w języku angielskim), dodając wiele nowych elementów, w tym moduł wymiany informacji gospodarczych pomiędzy członkami Izby. Miesięcznie notujemy blisko 3000 wejść na naszą witrynę. Równolegle kontynuujemy prace nad rozwijaniem portalu internetowego www.meble.org.pl. Portal ten służy wszystkim osobom zainteresowanym przemysłem meblarskim jako narzędzie informacyjne, edukacyjne oraz platforma nawiązywania kontaktów i wymiany doświadczeń.

Współpraca z firmami oraz organizacjami krajowymi i zagranicznymi

TARGI MEBLE. Od wielu lat OIGPM aktywnie angażuje się w realizację wydarzeń towarzyszących targom MEBLE oraz FURNICA. W ramach wieloletniej współpracy z Zarządem MTP zorganizowaliśmy w latach 2005 – 2008 ponad 22 seminaria, konferencje, debaty i spotkania, w których wzięło udział ponad 500 osób. W dorobku znajdują się również materiały przygotowywane na stoisko Izby oraz inne wydarzenia targowe, takie jak spotkania biznesowe, panele i fora dyskusyjne, w których bierzemy aktywny udział.

UEA. Nasza Izba to także aktywny uczestnik działań podejmowanych pod auspicjami Europejskiego Stowarzyszenia Meblarzy UEA. Regularnie bierzemy udział w spotkaniach rady UEA, gdzie poruszane są sprawy na szczeblu całej wspólnoty. Realizowane projekty dotyczą między innymi transferu wiedzy na temat dyrektyw unijnych, dialogu społecznego na linii przedsiębiorcy – pracownicy, zmniejszenia wypadkowości w przemyśle meblarskim, restrukturyzacji przedsiębiorstw czy w końcu ochrony wzorów użytkowych mebli.

Poprzez członkostwo w UEA staliśmy się także członkiem Światowej Konfederacji Meblarskiej – WFC. Przedstawiciel Izby wygłosił również prelekcję na forum Pierwszego Światowego Kongresu Meblarskiego w Palma de Majorka.

Instytucje krajowe. W ostatnich latach OIGPM prowadziła współpracę z instytutami i wyższymi uczelniami. Wraz z Wydziałem Technologii Drewna SGGW współuczestniczyliśmy w projekcie „Transfer wiedzy i upowszechnianie innowacji w przemyśle drzewnym i meblarskim na terenie województwa mazowieckiego". W ramach tego projektu Izba przyjęła dwie stażystki oraz opublikowała materiały branżowe i wzięła udział w Targach Wiedzy w Rogowie.

Dobrze układa się współpraca z ośrodkiem poznańskim. Z Instytutem Technologii Drewna w Poznaniu współpracujemy w ramach Rady Izby oraz Polskiej Platformy Technologicznej Sektora Leśno-Drzewnego a także przy innych projektach, na przykład targowych. Pracownicy Wydział Technologii Drewna UP w Poznaniu wielokrotnie włączali się w projekt stoiska edukacyjnego „Wszystko o meblach od producenta do klienta".

Nie sposób wymienić tu wszystkich współorganizatorów inicjatyw, ale należy wspomnieć choćby: Instytut Wzornictwa Przemysłowego, Instytut Włókien Naturalnych, Śląski Zamek Sztuki i Przedsiębiorczości w Cieszynie, Krajową Izbę Gospodarczą, Instiute for International Research, izby przemysłowo-handlowe z Rosji i Włoch oraz wiele, wiele innych.

Działalność w zakresie promocji eksportu mebli

Promocja eksportu mebli to zestaw szeroko zakrojonych działań Izby, który obejmował między innymi: publikację materiałów o polskiej branży meblarskiej za granicą i w kraju, przygotowanie i dystrybucję broszur, prezentacji multimedialnych oraz katalogu wśród odbiorców w kraju i za granicą, promocję znaku branżowego „POLSKIE MEBLE - POTWIERDZONA JAKOŚĆ". Katalog działań obejmuje organizowanie seminariów nt. rynków zagranicznych i publikowanie tej tematyki w biuletynie, bieżące informowanie członków o organizowanych wystawach i pomoc w pozyskaniu dofinansowania udziału w imprezach wystawienniczo-targowych, a także bieżące konsultacje z Ministerstwem Gospodarki listy imprez objętych dofinansowaniem. Skutkiem działań naszych oraz wielu indywidualnych firm jest przebicie się do świadomości decydentów oraz klientów w kraju i za granicą, że Polska jest w gronie liderów produkcji i eksportu mebli na świecie.

Konferencje, seminaria i szkolenia

Tematyka organizowanych przez Izbę seminariów, szkoleń i konferencji jest szeroka i dotyka takich spraw, jak rynki zagraniczne, konkurencyjność branży, przepisy regulujące różne aspekty produkcji mebli, rozwiązania informatyczne dla firm i inne. Seminaria te organizowane głównie w Warszawie, ale również w Poznaniu, Ostródzie i Rogowie. To w sumie 18 wydarzeń, nie licząc wymienionych wcześniej 22 imprez targowych. Ofertę staramy się dostosowywać do zmieniających się potrzeb firm i za każdym razem nie zawieść oczekiwań uczestników.

Działania na rzecz zdobycia dotacji

Wspomniano już wcześniej, że biuro Izby wspiera członków w pozyskaniu dofinansowania na uczestnictwo w imprezach targowo-wystawienniczych. W latach 2005 – 2008 Biuro Izby pomogło producentom mebli – członkom Izby przygotować wnioski o dofinansowanie z MG w łącznej kwocie ponad 500 000 zł.

Na działania bezpośrednio podejmowane przez Izbę – projekty badawcze, szkoleniowe, promocyjne Izba uzyskała w latach 2005 – 2008 dofinansowanie w kwocie 695 000 zł.

Nagrody i wyróżnienia

W maju 2006 roku Izba otrzymała Nagrodę Specjalną Międzynarodowych Targów Poznańskich za projekt badawczy, sprzyjający realizacji przedsięwzięć marketingowych firm branży meblarskiej.

Podsumowanie

Działalność Izby to złożona i szeroka aktywność dla tworzenia przyjaznego klimatu w mediach i wśród decydentów. Pomimo iż efektów naszych działań nie można w krótkim okresie przeliczyć na zyski w przedsiębiorstwie, to aktywnie uczestniczący w pracach Izby przedsiębiorcy podkreślają aspekt długofalowy realizowanych działań i potrzebę ich konsekwentnej kontynuacji. Natomiast wszystkich, którzy chcieliby podzielić się swoimi uwagami na temat działań już zrealizowanych albo propozycjami spraw, którymi Izba powinna się zająć, zapraszamy do kontaktu z naszym Biurem – oigpm@oigpm.org.pl

Włoski rynek meblarski

SUKCES ZAKOTWICZONY W TRADYCJI

Wśród państw europejskich Włochy są wiodącym producentem mebli i trzecim co do wielkości ich konsumentem (za Niemcami i Wielką Brytanią). Włoskie meble uważane są na całym świecie za wyznacznik trendów we wzornictwie.

Marek Adamowicz, Paulina Wroniszewska

Włochy to kraj o długiej tradycji oraz przebogatej spuściźnie kulturalnej i artystycznej. Są one jednym z najważniejszych partnerów gospodarczych Polski – w 2008 roku zajęły trzecie miejsce wśród naszych partnerów handlowych w eksporcie – 6,0% (po Niemczech – 25,0% i Francji – 6,2%) oraz czwarte miejsce w imporcie – 6,4% (po Niemczech 22,8%, Rosji – 9,9%, Chinach – 8,1%). Wzajemne obroty między Polską a Włochami wyniosły zaś 15,82 mld euro, przy czym wartość polskiego eksportu równała się 6,88 mld euro, a importu 8,93 mld euro. Wyniki wymiany handlowej między Polską a Włochami, według danych GUS, przedstawione zostały w tabeli 1.

Włoskie meble uważane są na całym świecie za wyznacznik trendów we wzornictwie. Wśród państw europejskich Włochy są wiodącym producentem mebli i trzecim co do wielkości ich konsumentem (za Niemcami i Wielką Brytanią). W niektórych kategoriach mebli są też największym eksporterem na skalę światową. Głównymi odbiorcami mebli włoskich są takie kraje jak: Francja (14,2%), Wielka Brytania (12,0%), Niemcy (10,5%), Stany Zjednoczone (8,0%) oraz Rosja (7,9%). Włochy importują natomiast meble z Chin (20,5%), Niemiec (13,5%), Rumunii (9,0%), Austrii (8,6%) oraz z Polski (5,7%).

Tabela 1. Obroty handlu zagranicznego między Polską a Włochami (w mln euro)

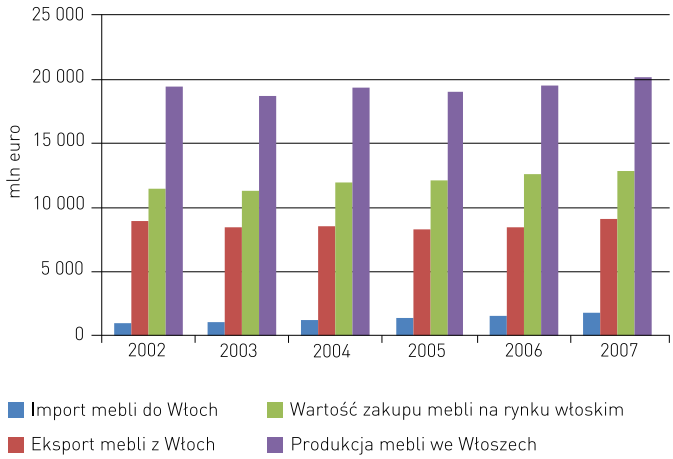
ROK	IMPORT Z WŁOCH	EKSPORT Z POLSKI	OBROTY
2004	5 618,6	3 646,8	9 265,4
2005	5 738,1	4 375,7	10 113,8
2006	6 848,0	5 751,1	12 599,1
2007	8 251,8	6 724,0	14 975,8
2008	8 931,2	6 884,7	15 815,9
2009 (za pierwszy kwartał)	1 616,6	1 599,8	3 216,4

Wzajemne obroty między Polską a Włochami na rynku mebli w 2007 roku wyniosły 184,8 mln euro (wzrost o blisko 35,0 proc. w stosunku do 2006 roku). Wartość sprzedaży polskich mebli na rynku włoskim wyniosła 107,5 mln euro, natomiast wartość sprzedaży włoskich mebli na rynku polskim równała się 77,3 mln euro. Polska uzyskała tym samym nadwyżkę w handlu meblami z Włochami w wysokości 30,2

Włoskie meble wytyczają trendy we wzornictwie. Fot. OIGPM

Wykres 1. Obroty handlu meblami między Polską a Włochami [mln euro]

Wykres 2. Charakterystyka włoskiego rynku meblarskiego [mln euro]



mln euro. Tylko w ciągu ostatnich czterech lat dwustronna wymiana handlowa między Polską a Włochami na rynku mebli wzrosła ponad 2-krotnie.

Według mediolańskiego Centrum Studiów Przemysłu Lekkiego (CSIL), w sektorze meblarskim działa we Włoszech ok. 29,2 tys. przedsiębiorstw zatrudniających ok. 197 tys. pracowników. Cechą charakterystyczną włoskiego przemysłu meblarskiego jest jego koncentracja w określonych regionach: Lombardia (tutaj znajduje się 22% przedsiębiorstw), Veneto (18% przedsiębiorstw), Toscana (10% przedsiębiorstw). Tamtejszy rynek mebli jest wprawdzie w znacznym stopniu wyspecjalizowany, ale równocześnie rozdrobniony i stosunkowo mało zorganizowany. We Włoszech jednym z najważniejszych czynników decydujących o zakupie mebli jest cena. W pierwszej kolejności bierze ją pod uwagę ponad połowa potencjalnych klientów. W następnej kolejności wymieniane są: oryginalność, estetyka wykonania i innowacyjność projektu, funkcjonalność oraz solidność.

Źródła:
Główny Urząd Statystyczny
Centrum Studiów Przemysłu Lekkiego (CSIL)

Włoski Mediolan to targowa stolica światowego meblarstwa. Fot. OIGPM

NIEMIECKI RYNEK JEST NADAL ATRAKCYJNY

Rozmowa z Janem Szynaką, właścicielem firmy Szynaka-Meble sp. z o.o.

Małgorzata Wnorowska

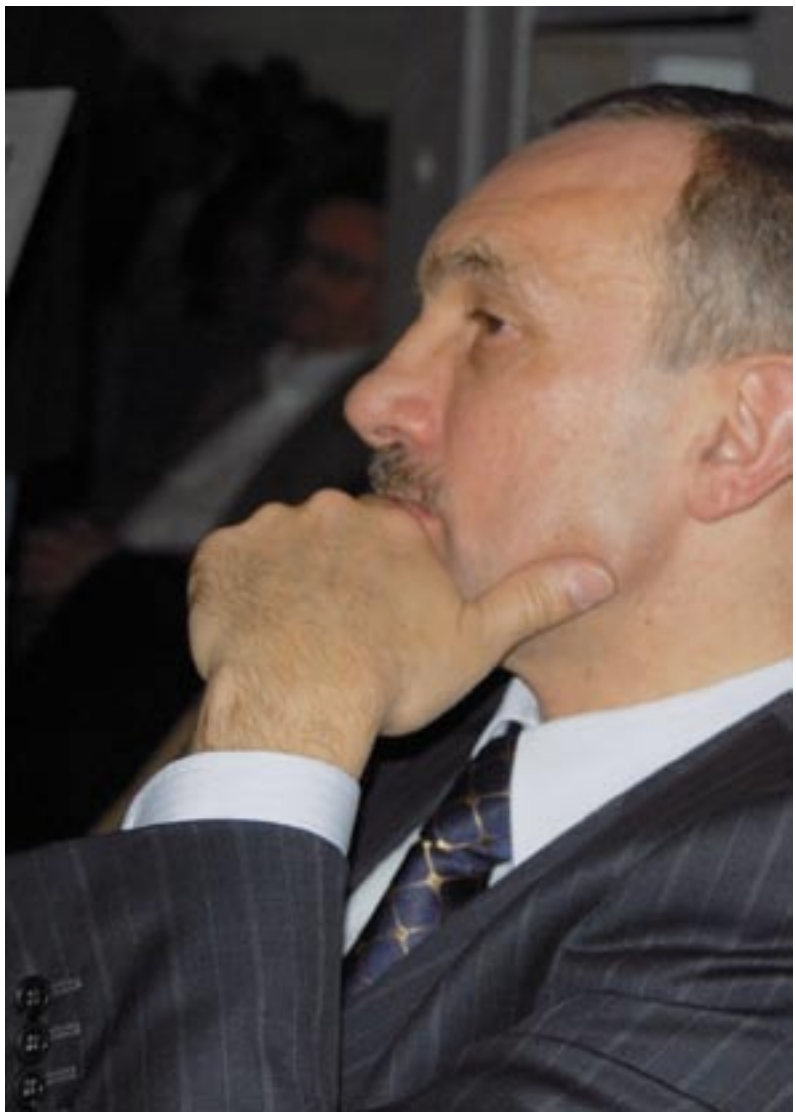
Meble News: Docierają do nas sprzeczne informacje na temat sprzedaży polskich mebli Niemczech. Czy Pańskim zdaniem jest tam wciąż miejsce dla polskich eksporterów?
Jan Szynaka: Kryzys w branży meblarskiej jest widoczny nie tylko w Europie, ale i na świecie. Jednak na razie jest on na takim poziomie, że nie musimy się go obawiać. Jeśli chodzi o rynek niemiecki, to po upadku firmy Schieder sytuacja w branży meblarskiej uległa diametralnej zmianie. Powstało wiele małych firm, które nie są w stanie sprostać wymaganiom tamtejszego, zresztą bardzo trudnego rynku, co w naszym przypadku daje nam przewagę nad konkurencją. Dzięki rozwojowi naszej firmy oraz szerokości asortymentu jaki oferujemy, możemy konkurować również z dużymi i znaczącymi producentami mebli w Niemczech. Obecnie ponad połowa sprzedaży eksportowej realizowana jest na potrzeby rynku niemieckiego. W zeszłym roku firma SZYNAKA-MEBLE Sp. z o.o. wraz ze swoim partnerem niemieckim zawiązała spółkę SZYNAKA Moebel International GmbH, która osiągnęła duży sukces na tegorocznych majowych targach meblowych MOW w Bad Salzuflen. Na początku czerwca otrzymaliśmy z rąk ministra spraw zagranicznych Radosława Sikorskiego tytuł Ambasadora Polskiej Gospodarki w dziedzinie eksportu. Wyróżnienie to podkreśla znaczący udział naszej firmy w eksporcie Polski, jak również, że jesteśmy atrakcyjnym partnerem handlowym dla zagranicznych kontrahentów. Reasumując, nasza obecna aktywność biznesowa u zachodnich sąsiadów jest najlepszym dowodem na to, że rynek niemiecki nadal jest atrakcyjny dla polskich eksporterów.

Meble News: Jaki sektor meblarstwa ma obecnie szanse na najbardziej dynamiczny rozwój zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznych?
Jan Szynaka: Jako producent wysokiej jakości mebli mieszkaniowych, biurowych, sklepowych oraz kuchennych, Grupa SZYNAKA największy rozwój obserwuje w sektorze mebli mieszkaniowych i kuchennych. W tych sektorach odnosimy aktualnie największe sukcesy. Obserwując rynek meblarski na świecie i w Polsce widać, iż najlepiej sprzedają się meble bardzo drogie o wysokim standardzie lub meble tanie. Jednak dzięki posiadanemu parkowi maszynowemu oraz zasobom ludzkim, jesteśmy w stanie dopasować się do wszystkich potrzeb rynku.

Meble News: Co jest dziś największą barierą w rozwoju przemysłu meblarskiego?
Jan Szynaka: Tych barier jest naprawdę dużo. Przede wszystkim sezonowość w popycie na meble, głównie w kraju, co powoduje poszukiwanie odbiorców za granicą. To z kolei przysparza kolejnych problemów związanych z wrażliwością na wahaniami kursów walutowych. Załamanie się rynku wschodniego prowadzi do ograniczenia liczby potencjalnych partnerów handlowych. Trapiące są także nieugięte terminy rozliczeń z urzędem skarbowym, co w przypadku niezakończonych transakcji biznesowych daje się silnie odczuć. Z pomocą mogą przyjść ubezpieczenia transakcji, ale te z kolei są bardzo kosztowne, a co za tym idzie, możliwość skorzystania z nich jest ograniczona. Głównym problemem ograniczającym rozwój przemysłu meblarskiego są niskie kapitały własne przedsiębiorstw, a środki z zewnętrzne są trudno dostępne.

Meble News: Unia Europejska wspiera inicjatywy, polegające na wspólnych przedsięwzięciach, zawiązywaniu klastrów. Czy to pana zdaniem jest sposób na zwiększanie konkurencyjności, czy też wręcz przeciwnie, tłumienie indywidualnej przedsiębiorczości?
Jan Szynaka: Zrzeszenie się przedsiębiorstw w strukturę klastra ma na celu zwiększenie wydajności przedsiębiorstw. Klaster daje przedsiębiorcom możliwość traktowania siebie jako partnerów a nie konkurentów. Poprzez inicjatywę klastra pragniemy maksymalnie rozwinąć współpracę produkcyjną i ograniczyć koszty produkcji. Myślę też, że współpraca z przedsiębiorstwami innych branży pomoże obniżyć między innymi koszty transportu oraz koszty transakcji. Dodatkowo zrzeszenie się przedsiębiorstw sektora meblarskiego w strukturę klastrów stworzy ogromne szanse na podniesienie innowacyjności i konkurencyjności. Fakt ten niewątpliwie poprawi sytuację gospodarczą w kraju, jak i w poszczególnych regionach z osobna. Ponadto inicjatywa klastra to nie tylko kooperacja firm branżowych, to także współpraca z samorządem województwa, uczelniami, kadrą naukowców, urzędami pracy. Wszystkie te jednostki są zaangażowane w opracowanie kierunku rozwoju klastra. To zapewni nam wypracowanie konkurencyjnego produktu. Np. współpraca z urzędami pracy pozwoli kształcić fachowców do sektora meblarskiego, których obecnie brakuje. Korzyści płynące z tej inicjatywy to uczestnictwo w targach

Nasza obecna aktywność biznesowa u zachodnich sąsiadów jest najlepszym dowodem na to, że rynek niemiecki nadal jest atrakcyjny dla polskich eksporterów.



krajowych i zagranicznych, nowe pomysły i rozwiązania. Plusów tej inicjatywy jest naprawdę dużo. Jednak na większość korzyści trzeba trochę poczekać.

Meble News: Pańska firma skorzystała z unijnych dotacji na inwestycje. Czy nakład poniesionych kosztów, takich jak przygotowanie wniosków, cała otoczka biurokracyjna, były warte uzyskanego wsparcia?

Jan Szynaka: Dzięki dotacjom usprzętowiono zakłady pracy, co spowodowało, że działalność przedsiębiorstwa prowadzona jest na bardzo nowoczesnych, innowacyjnych maszynach i urządzeniach, które są wydajniejsze i energooszczędne. Ze względu na tworzenie mniejszych ilości odpadów są bardziej przyjazne dla środowiska. Prowadzone inwestycje modernizacyjne wpłynęły na wzrost rentowności i osiąganie wyższych zysków, które wykorzystywane są do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Wnioski o dotacje były opracowywane przez pracowników firmy, dzięki temu nie ponieśliśmy dodatkowych kosztów. Uzyskane środki w postaci 50 proc. zwrotu kosztów poniesionych nakładów wykorzystane zostały na kolejne zakupy nowoczesnego sprzętu produkcyjnego.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

NOWOCZESNY DESIGN

TRWAŁOŚĆ I DOŚWIADCZENIE

Firma Allmax z Krakowa zaczęła swoją działalność w 1996 roku. Od początku zajmuje się wykonywaniem stoisk targowych, a z czasem poszerzyła swoją ofertę o meble wystawiennicze, sklepowe i biurowe.

OPRACOWAŁ ANDRZEJ JAN KRUK

Działanie takie jest efektem filozofii firmy, która opiera się na zachowaniu szczególnej dbałości o spójny „visual" firmy klienta. Grupa Allmax od samego początku stawia na wykorzystywanie nowych materiałów, poszukiwanie nowych rozwiązań i wdrażanie procesów produkcji zgodnych z europejskimi standardami.

W ramach Grupy Allmax, by sprostać oczekiwaniom klientów powstało biuro projektowe Allmax Design. Cały proces projektowy odbywa się w technologiach CAD, gdzie praca na modelach przestrzennych pozwala na całkowite wyeliminowanie błędów w produkcji. Dokładność, z jaką przygotowuje się zlecenie – od projektu do realizacji – gwarantuje klientom otrzymanie produktu najwyższej jakości. Allmax-Serwis oferuje przygotowanie indywidualnych i ekskluzywnych mebli do biur i sklepów, lad sklepowych, gablot aluminiowych. Produkty te dostosowane są do prezentowania towarów każdego typu, od delikatnej i eleganckiej biżuterii po odzież i obuwie sportowe.

Z kolei Allmax zajmuje się budową stoisk targowych, trybunek i stojaków reklamowych. Dotychczas zdobyte zaufanie klientów pozwala wciąż rozszerzać ofertę Grupy Allmax, a doświadczenie i kreatywność projektantów Allmax Design sprawiają, że dociera ona do coraz szerszego grona przedsiębiorców zarówno w kraju, jak i zagranicą.

P.P.H.U. Allmax-Serwis
31-201 Kraków, ul. Siemaszki 1
Tel./faks (0-12) 393 34 05

ARMET BIS Z GDYNI

UCZYMY SIĘ DESIGNU OD NAJLEPSZYCH

Gdyńska firma Armet Bis uczy się designu od najlepszych. W kwietniu uczestniczyła w tegorocznych targach Salone Internazionale del Mobile w Mediolanie. W Polsce natomiast zaprezentowała najnowszy zestaw gabinetowy Modo.

MAŁGORZATA WNOROWSKA

Korzenie Armet Bis sięgają czerwca 1996 roku. Od początku istnienia działalność firmy ukierunkowana jest na produkcję mebli, która wciąż wyznacza dla Armet Bis nowe kierunki rozwoju. Dzięki rozwiniętej skali produkcji opartej o nowoczesne technologie i rozwiązania, firma Armet Bis z powodzeniem wyposaża przestrzeń biznesową i komercyjną w meble najwyższej jakości.

– Jesteśmy z klientem od momentu analizy potrzeb i profesjonalnego doradztwa, poprzez projekt, produkcję, wyposażenie oraz serwis mebli – mówi Robert Pstrągowski, prezes zarządu Armet Bis.

W ślad za wzrostem gospodarczym oraz dynamicznym rozwojem firm produkcyjnych w branży, Armet Bis w ostatnich latach stale umacnia swoją pozycję rynkową.

– Na przestrzeni wielu lat pozyskaliśmy najbardziej wymagających klientów, tworząc bogate portfolio realizacji, które są odzwierciedleniem naszych możliwości – wyjaśnia Robert Pstrągowski. – Naszemu doświadczeniu oraz marce zaufały firmy w kraju i za granicą. Nowoczesne technologie, design i jakość to kluczowe aspekty naszego sukcesu i naszych klientów.

Najnowszym osiągnięciem firmy Armet Bis jest gabinet Modo, zestaw mebli dedykowany menedżerom, chcącym uzyskać reprezentacyjny charakter miejsca pracy i spotkań biznesowych poprzez jakość, design, komfort i funkcjonalność aranżacji.

CZĘSTO ZAPRASZAMY KLIENTÓW DO ODWIEDZENIA SIEDZIBY FIRMY I FABRYKI, ABY NA WŁASNE OCZY PRZEKONALI SIĘ O NASZYCH MOŻLIWOŚCIACH „OD ZAPLECZA". UDZIAŁ W PRODUKCJI DAJE KLIENTOWI ZUPEŁNIE INNĄ SKALĘ WYOBRAŻENIA – UWAŻA ROBERT PSTRĄGOWSKI, PREZES ZARZĄDU ARMET BIS.

ZESTAW GABINETOWY MODO.

ARMET BIS Sp. z o.o.
ul. Morska 174
81-222 Gdynia
tel. 058 663 11 46
www.armet-bis.pl

Klose | Kolekcja Mebli

Budujemy zaufanie naszych klientów.

Kolekcja Mebli Klose sp. z o.o. to firma wchodząca w skład Grupy Klose będącej częścią światowego Koncernu Steinhoff International z siedzibą w Afryce Płd. Aktualnie Grupę Klose, wydzieloną w ramach struktury Koncernu, reprezentują dwie spółki handlowe oraz trzy zakłady produkcyjne: w Nowem nad Wisłą, Gościcinie i Czersku, które ściśle współpracują ze sobą w ramach spójnej, kompleksowej logistyki i kierunków rozwoju oraz gwarantują wysoki poziom wzornictwa i wykonawstwa mebli marki Klose.

Reorganizacja zakładów produkcyjnych

Z myślą o optymalizacji procesu produkcyjnego Kolekcja Mebli Klose podjęła w 2008 roku decyzję o modernizacji zakładów produkcyjnych w Nowem nad Wisłą oraz Gościcinie. Najważniejsze zmiany dotyczyły logistyki, w szczególności rozplanowania parku maszynowego zgodnie z przebiegiem procesu produkcji. W efekcie uzyskano przyspieszenie cyklu produkcji i obniżenie kosztów wytwarzania produktu. Ponadto, aby poprawić organizację produkcji zmieniono zasady magazynowania, decydując się na przechowywanie elementów wykorzystywanych w montażu w wersji mało przetworzonej. Dzięki reorganizacji magazynu produkowane są meble pod konkretne zamówienie.

Modernizacja w obu zakładach miała na celu dążenie do spełnienia oczekiwań klientów firmy. Zaawansowany park maszynowy umożliwia tworzenie zarówno krótkich serii mebli, jak i wytwarzanie ich pod konkretne indywidualne zamówienia.

Meble inspirowane zdrowiem

Kolekcja Mebli Klose to firma, która potrafi połączyć zaawansowaną technologię z doskonałym wzornictwem, tak by zaoferować kolekcje odpowiadające na potrzeby najbardziej wymagających klientów. Jednak marka Klose to obecnie nie tylko gwarancja naturalnych surowców, doskonałej jakości wykonania i znakomitego designu. Dzięki współpracy z wybitnymi przedstawicielami świata nauki, takimi jak prof. dr hab. inż. Jerzy Smardzewski z Wydziału Technologii Drewna Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu oraz prof. dr hab. nauk medycznych Ryszard Kalawski, meble Klose zyskały dodatkową wartość - ergonomię.

Budowanie marki nie kończy się wraz z przygotowaniem dobrego projektu. To forma dialogu z Klientem o jego potrzebach i oczekiwaniach. Stąd nasza inicjatywa i stworzenie programu koncentrującego się na zdrowiu użytkownika oraz bezpieczeństwie i komforcie użytkowania. Dla klienta marka Klose to pewność określonych korzyści i wartości, które przekładają się na poziom jego zadowolenia. Atrybutem marki Klose, oprócz wysokiej jakości produktów, jest przede wszystkim spełnianie obietnic danych Klientowi" – mówi Wojciech Gieburowski, Prezes Kolekcji Mebli Klose.

Dla potwierdzenia bezpieczeństwa użytkowania i wyjątkowego komfortu meble Klose uzyskały Certyfikat nr 1 „Ergonomiczny Mebel dla Kolekcji Mebli Klose", wydany przez Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu w czerwcu 2008 r.

CERTYFIKAT NR 1 ERGONOMICZNY MEBEL
DLA KOLEKCJI MEBLI KLOSE
MEBLE 2009

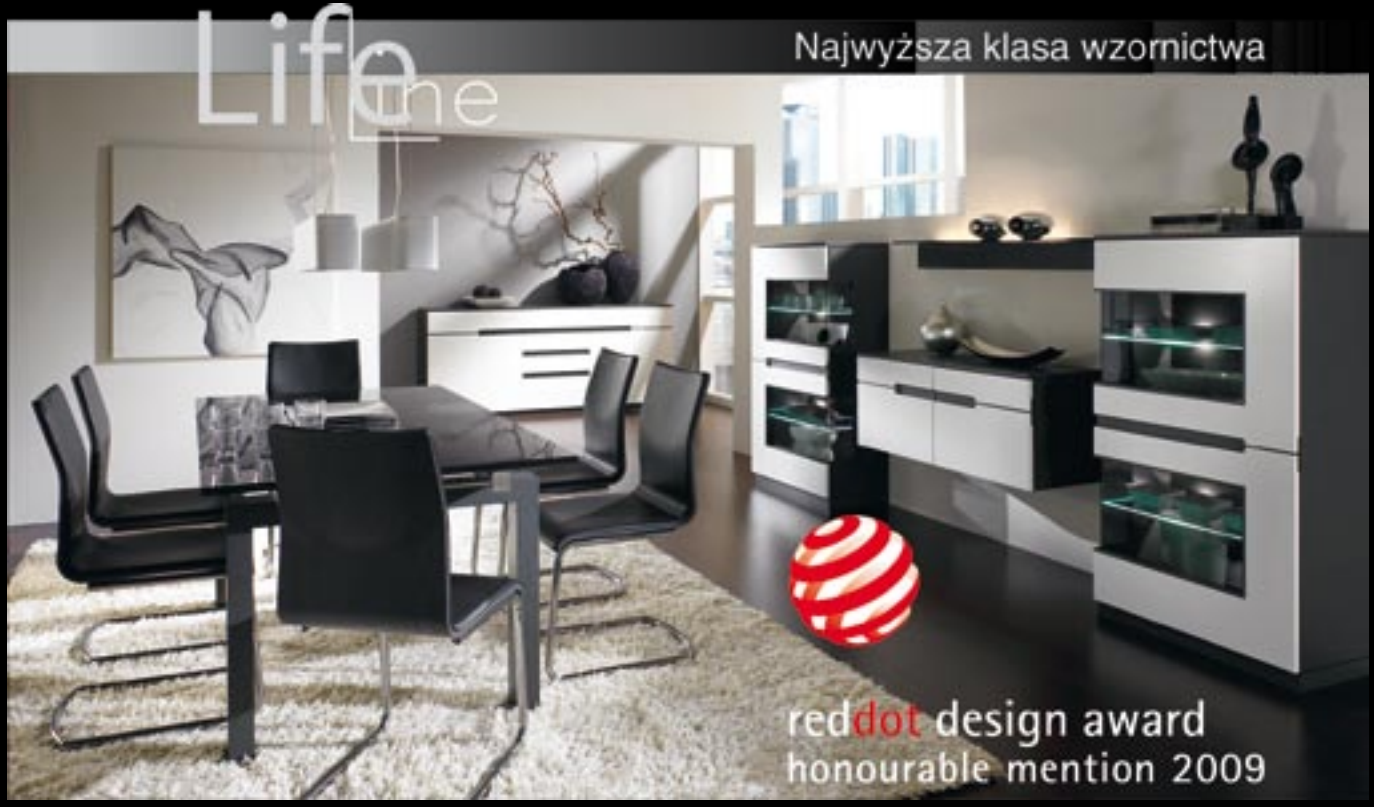
Design na miarę nagród

Autorskie kolekcje tworzone przez firmę Klose przyciągają uwagę nie tylko klasą i solidnością. Meble z logo Klose to również oryginalny design, doceniany zarówno przez branżę jak i klienta indywidualnego. W ofercie Klose obecnie znajdziemy meble stylizowane, jak i kolekcje o nowoczesnym awangardowym designie.

20 programów zróżnicowanych wzorniczo, w bogatej palecie wybarwień, daje możliwość urządzenia całego domu od jadalni i salonu, po gabinet i sypialnię. Są to autorskie kolekcje łączące znakomite wzornictwo z najlepszymi walorami użytkowymi.

Konsekwentna dbałość o jakość i wzornictwo przyniosła firmie Klose liczne wyróżnienia: 13 Złotych Medali MTP MEBLE oraz nagrodę ministra gospodarki WZÓR ROKU dla kolekcji Duo w konkursie IWP.

Meble marki Klose znajdują uznanie również poza granicami Polski. Nowoczesna kolekcja Lifeline została doceniona na najbardziej znanym, międzynarodowym konkursie wzornictwa przemysłowego Red Dot. Spośród 3231 produktów z 49 krajów, jury tego prestiżowego konkursu doceniło stworzoną przez firmę Klose linię mebli za wyjątkową kreatywność, innowacyjność oraz najwyższą jakość wykonania.



Firma z zasadami

Dla firmy Klose sposób i styl prowadzenia przedsiębiorstwa są równie istotne jak klasa wykonania produktów. W swoich działaniach kieruje się zasadami fair play, stawiając na pierwszym miejscu uczciwość i rzetelność w kontaktach z klientami oraz partnerami handlowymi.

Kolekcja Mebli Klose to także dziewięciokrotny laureat konkursu Lider Rynku w zakresie wysokiej klasy mebli mieszkaniowych, ponadto w tym roku Prezes Zarządu Kolekcji Mebli Klose - Wojciech Gieburowski w uznaniu osobistych zasług otrzymał dedykowaną mu złotą statuetkę Prezydenta Forum Liderów Polskich.

W 2009 roku decyzją Kapituły Kolekcja Mebli Klose otrzymała „Statuetkę Fair Play" – nagrodę główną przyznawaną najlepszym firmom spośród laureatów programu z danej edycji.

Kolekcja Mebli Klose
ul. Fabryczna 5, 86-170 Nowe, tel. 0 52 33 38 146
e-mail: klose@klose.com.pl, **www.klose.pl**

EUROLEADER
Laureat konkursu "EUROLIDER" w zakresie wysokiej klasy mebli mieszkaniowych

Liderzy Marki
Laureat Konkursu w kategorii Marka Globalna

LAMINART

OZDOBNE PÓŁFABRYKATY DLA MEBLARSTWA

Z laminatami HPL czy płytami meblowymi łatwiej jest osiągnąć określoną wizję czy koncepcję wnętrz.

JANUSZ BEKAS

Do tej pory, jeszcze całkiem niedawno, laminaty były utożsamiane z tanią imitacją drewna, marmuru czy granitu na blacie kuchennym. Ale ten segment rynku bardzo się skurczył, na blaty polecane są coraz to nowe materiały. Producenci laminatów wychodzą naprzeciw nowym oczekiwaniom. Laminaty HPL (wysokociśnieniowe) to jeden z najbardziej odpornych materiałów do konstrukcji mebli oraz wyposażenia wnętrz. Jest termoutwardzonym tworzywem warstwowym otrzymanym poprzez sprasowanie kilku warstw papieru rdzeniowego impregnowanego żywicą fenolową oraz wierzchniego papieru dekoracyjnego impregnowanego żywicą melaminową. W zależności od grubości laminat jest materiałem okleinowym lub konstrukcyjnym. Wśród ich najważniejszych zalet należy wymienić wysoką odporność na ścieranie, zarysowania, uderzenia, na wysoką temperaturę, wodę i parę oraz na wiele środków chemicznych. Ponadto laminaty wysokociśnieniowe to trwałe kolory i wysoka jakość estetyczna powierzchni, higienicznej i łatwej w codziennym utrzymaniu. Dzięki tym cechom laminaty są wykorzystywane jako ścianki działowe, okleina blatu, parapetu lub drzwi. Laminaty wysokociśnieniowe do okleinowania oferowane są w grubościach od 0,5 do 1,5 mm.

TARGI BUDMA INTERIOR POTWIERDZIŁY DUŻE ZAINTERESOWANIE MATERIAŁAMI HANEX. FOT. JANUSZ BEKAS

JAKOŚĆ I WZORNICTWO

Produkty do produkcji mebli oraz zabudowy wnętrz oferowane przez LAMINart ze Stęszewa koło Poznania spełniają najwyższe normy jakościowe oraz wyróżniają się bogatym i nowoczesnym wzornictwem. Firma jest bowiem importerem i generalnym przedstawicielem uznanych producentów materiałów z Niemiec, Stanów Zjednoczonych, Włoch, Francji, Korei.

– To są rzeczy zdecydowanie najwyższej jakości, ale również wyróżniające się wzorniczo – mówi Marek Borowiak, dyrektor ds. sprzedaży spółki LAMINart. – Firma działa od początku 2002 roku i przez ten czas ugruntowała swoją pozycję na polskim rynku. Mamy kilka oddziałów w kraju, dzięki czemu zaopatrujemy zarówno duże fabryki mebli, jak i małe firmy wykonawcze, kupujące u nas choćby jeden arkusz laminatu do wykonania zwykłego blatu kuchennego. Mamy bardzo różny i szeroki zakres klientów, ale bardzo ważnym dla nas segmentem rynku jest design. Rozwijamy współpracę z projektantami i architektami. Nasze produkty w większości kierowane są właśnie do nich, ponieważ decydują o wykorzystaniu jakiegoś dekoru w sieci sklepów, a w fabryce mebli o wdrożenia elementu do danego typu mebla.

POWIERZCHNIE DEKORACYJNE

To co oferuje LAMINart, to rozwiązania dekoracyjne a zarazem typowe półfabrykaty dla meblarstwa, ale o ich wykorzystaniu decyduje raczej projektant niż technolog, gdy przykładowo uzna, że lepiej fornir bukowy czy dębowy zastąpić jakąś fantazyjną okleiną.

– Do najbardziej standardowych i tańszych rozwiązań – mówi Borowiak – nabywane są płyty meblowe tzw. melaminowane niemieckiej firmy Wodego. W wielu wypadkach w tych samych kolorach możemy naszym klientom zaproponować laminat wysokociśnieniowy, co ma tę zaletę, że w strefach mebla czy wnętrza narażonych na uszkodzenia dajemy produkt daleko bardziej odporny, a wyglądający tak samo jak płyta melaminowana zastosowana w innych miejscach naszej realizacji. Odpowiednie stosowanie płyty meblowej i laminatu HPL racjonalizuje zatem finansową stronę mebla. Poza tym laminat to typowy półfabrykat, okleina, z której można zrobić bardzo szeroki zakres produktów, np. drzwi, parapety, blaty, meble, a nawet podłogi, sufity, ściany. W zakresie tych laminatów mamy takie, gdzie warstwą dekoracyjną jest nie tylko papier, ale również metal, fornir, kamień naturalny.

– Tendencja obserwowana u producentów w zakresie laminatów – wyjaśnia Borowiak – to wychodzenie naprzeciw wszechstronnym oczekiwaniom architekta. Nie chcą być utożsamiani z blatem czy z frontem drzwiowym, ale z czymś więcej – z rozwiązaniami dekoracyjnymi. Stąd ręcznie malowane laminaty, laminaty w formie grafik bazujące na papierach drukowanych jednostkowo, ciekawe powierzchnie nadające laminatom optycznej głębi, metale ręcznie zdobione i inne rozwiązania, które projektantom stwarzają duże możliwości wyboru. Kolejną grupą produktów są tworzywa mineralno-akrylowe. Mamy aż pięć marek, od bardzo ekskluzywnej Avonite, po najtańsze na rynku 3-milimetrowe materiały amerykańskiej firmy Wilsonart. Jednak naszą wiodącą marką w tym zakresie jest Hanex – koreański materiał, który szczególnie w grubościach 6 i 12 mm spełnia oczekiwania jakościowe i cenowe rynku. To jest produkt, który w tej chwili najlepiej się sprzedaje i zwiększa w błyskawicznym tempie swoje udziały w rynku. Oprócz arkuszy oferujemy umywalki i zlewozmywaki w kolorach tworzyw, co powoduje, że są świetnym wyborem do kuchni i łazienki.

BARWIONE FORNIRY

Kolejną grupą produktów dekoracyjnych są forniry. Zaczęto sprzedaż od fornirów modyfikowanych włoskiej firmy Tabu, natomiast coraz powszechniej, coraz śmielej wprowadzane są forniry naturalne, wybarwione w całej swojej grubości. W katalogu jest wiele różnych wybarwień fornirów z różnego drewna. Ułatwiają produkcję i zmniejszają pracochłonność, ponieważ fornir jest już wybarwiony zgodnie z życzeniem klienta. Ma to duże znaczenie w przypadku wyrobów seryjnych oraz zabudowy wnętrza, np. hotelu, realizowanej przez różne firmy. Fornir, przykładowo barwiony jesion, jest wyrównany – takiego efektu nie osiągnie się w przypadku indywidualnego barwienia okleiny w różnych firmach czy barwieniu jesionu pochodzącego z różnych, odległych czasowo dostaw. Nawet gdy zastosuje się ten sam lakier, to surowiec nie jest identyczny. Dostępna oferta fornirów naturalnych barwionych gwarantuje, że fornir we włoskiej fabryce sprowadzony do wspólnego mianownika kolorystycznego, kupiony teraz, za miesiąc czy za pół roku będzie taki sam. To gwarancja powtarzalności.

IDENTYCZNY NA MEBLACH I PODŁOGACH

LAMINart stara się docierać do projektantów i do architektów na różnych targach i na spotkaniach organizowanych specjalnie dla nich. Są dostępne próbniki, na podstawie których wybiera się określone materiały i specyfikuje jego użycie. Najczęściej oni też wybierają wykonawców.

– Jednym z dostępnych u nas najnowszych rozwiązań – zapewnia Borowiak – są podłogi w formie paneli laminowanych, w bardzo dizajnerskiej formule, w klasie AC5, dopuszczone do stosowania w obiektach użyteczności publicznej. Nie są tanie, ale warte wydanych pieniędzy, bo możemy wzornictwo podłogi powiązać potem z laminatem, który zastosujemy na ścianie, na drzwiach, na meblach, na ladzie, itd. Mamy też panele podłogowe pokryte fornirem. Fornir naturalny wybarwiany można powiązać z tym samym fornirem, który zastosowany będzie na drzwiach czy na meblach.

KAMIENNY JAK DREWNIANY

Najnowszą propozycją jest kamień o walorach… laminatu. Stone-Veneer firmy Richter to fornir kamienny. Każdy stolarz może samodzielnie we własnym zakładzie dokonać jego obróbki, bo jest to tylko cienka warstwa kamienia o grubości między 0,2 a 2 mm, przyklejona na laminat poliestrowy grubości 1 mm, dodatkowo podklejony flizeliną, żeby móc zastosować różne rodzaje kleju. Przy tak cienkiej warstwie kamienia można go obrabiać zwykłymi frezami do drewna i ciąć piłami do drewna. Całkowita grubość liścia forniru kamiennego w rezultacie zawiera się w przedziale od 1,2 do 3 mm. Można wykonać giętą ladę czy prosty mebel w każdym zakładzie stolarskim. Fornir kamienny oferuje architektom, projektantom, studiom aranżacji wnętrz i projektowania mebli takie same możliwości jak fornir z drewna. W rezultacie otrzymuje się nową estetykę wnętrza, mebla czy detalu architektonicznego.

– My – zapewnia dyrektor handlowy stęszewskiej spółki – oferujemy unikalny kamień, który każdy może samodzielnie obrobić. Jest to produkt unikalny, bo naturalny. Został uznany za „Hit produkcji mebli", który dowodzi innowacyjności tego produktu.

Forniry naturalnie wybarwiane ułatwiają produkcję i zmniejszają pracochłonność przy wyrobie oryginalnych mebli. Fot. Janusz Bekas

LINOLEUM… MEBLOWE

Tym samym tytułem została uhonorowana wykładzina meblowa firmy Forbo, która świetnie się wpisuje w pakiet dekoracyjnych rozwiązań. Przykleja i frezuje się ją tak samo jak laminaty. Linoleum meblowe jest materiałem naturalnym – począwszy od mączki, poprzez olej lniany, a skończywszy na barwnikach. Olej lniany powoduje, że jest to materiał bakteriostatyczny. Wykładzina nadaje się na mebel biurowy, konferencyjny czy panel ścienny. Linoleum meblowe w pewnej części kolekcji może zejść i do podłogi, bo seria „Krokodyl" nadaje się zarówno na podłogę jak i na mebel. Z drugiej strony każde linoleum z kolekcji podłogowych może też być ułożone na meblu.

CZEGO SZUKAJĄ
STOLARZE W INTERNECIE?

dowiedz się na **www.drzewny.pl**

Filie handlowe:

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

ul. Sportowa 1
05-840 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

NOWOŚCI - LINOLEUM MEBLOWE

forbo

LAMINart

LAMINart Sp. z o.o.
ul. Laskowa 24
62-060 Stęszew
tel. 061 813 47 33
tel./fax 061 813 50 70
e-mail: office@laminart.pl
www. laminart.pl

Zagraj najlepszą czwórką!

www.wydawnictwoinwestor.pl