



BIULETYN INFORMACYJNY
OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI



MEBLE NEWS NEWS NEWS



Najlepsi eksperci z Polski i świata
o branży drzewnej i meblarskiej



Polwood 2009

III Forum Gospodarcze Polskiego Przemysłu
Drzewnego i Meblarskiego

**Polski przemysł drzewny i meblarski w Europie
– czy wciąż konkurencyjni kosztowo?**

Debata ekspertów w obliczu kryzysu

Poznań, 1.04.2009 r., godz. 11.00-15.00, teren MTP,
hala 11 podczas targów Drema i Furnica 2009.

Organizatorzy:

WYDAWNICTWO
INWESTOR



Partner merytoryczny:

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Patroni medialni:

RZECZPOSPOLITA

Gazeta przemysłu Drzewnego

TVP POZNAŃ

Meblarstwo
KOMPONENTY I TECHNOLOGIE

DREWNO
technika

Więcej informacji na www.polwood.pl, e-mail: info@polwood.pl skype: [polwood2009](https://www.skype.com/partners/polwood2009), tel./fax: 058 531 27 53



JANUSZ MIKOŁAJCZYK
PREZES FABRYKI MEBLI BIUROWYCH
MIKOMAX SP. Z O.O.

SZANOWNI PAŃSTWO!

Minęły kolejne miesiące 2009 roku i niestety poziom naszych informacji na temat rozwoju sytuacji w gospodarce krajowej i światowej niewiele wzrósł. A jak wszyscy wiemy, nie ma nic gorszego, jak działanie w otoczeniu niepewności. Informacje, które do nas docierają, nie pozwalają nam przewidzieć kierunku, w którym podąży rynek.

Musimy jednak podejmować działania. Jaki scenariusz powinniśmy przyjąć?

Moim zdaniem, dopóki sytuacja na rynkach finansowych w USA nie ulegnie ustabilizowaniu, nie możemy liczyć na zmianę trendu. Jeżeli przyjmimy właśnie taki scenariusz, to nikt z nas nie powinien czekać z dalszą restrukturyzacją firm.

Musimy dostosować ponoszone koszty do zmieniających się okoliczności. Nie róbmy budżetów rocznych, lecz raczej kwartalne. Negocjujmy ceny u dostawców. Oni też powinni dostosować się do zmian.

Rzeczą najważniejszą w tak niepewnych czasach jest cash flow. Nie przejmujmy się tak wynikami finansowymi, ale raczej stanem posiadanej gotówki. Naszym dostawcą płacimy pieniędzmi a nie „zyskiem”. Oczywiście jednocześnie musimy monitorować także wiarygodność u naszych klientów, by zachować płynność finansową.

Są to oczywiste rady, o których wie każdy z nas. Ale dobrze jest jeszcze raz sobie o nich przypomnieć i stosować je w praktyce.

Życzę Państwu, jak i sobie, wiary i wytrwałości w tych jakże „ciekawych czasach”.

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

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.wydawnictwoinvestor.pl

info@wydawnictwoinvestor.pl

Prezes

Zbigniew Owsiak

Wiceprezes

Rafał Sidor

Redakcja

Małgorzata Wnorowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Ewa Buczek

Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

Redakcja „Meblarstwo”

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: Forte

AKTUALNOŚCI IZBOWE

Walne zgromadzenie / **str. 5**

Targi / **str. 5**

Nowe kolekcje KLOSE / **str. 5**

Wyróżnienie dla PRADERY / **str. 5**

Nowości na nowy rok – od Gawina / **str. 6**

Nowy serwis www Gametu / **str. 6**

Nowości firmy Laguna / **str. 6**

Jak podnieść wydajność i obniżyć koszty?
Praktyczne rozwiązania dla branży meblarskiej / **str. 6**

Targi wewnętrzne – nowe formuły / **str. 6**

Sukces marki Nowy Styl / **str. 6**

STATYSTYKA

Trudny rok przed branżą / **str. 7**

RYNEK

Czesi kochają polskie meble / **str. 10**

WYWIAD

Sukces okupiony ciężką pracą / **str. 12**

ANALIZY

Pokonać kryzys / **str. 14**

NOWI CZŁONKOWIE

Z akcentem nowoczesnych technologii / **str. 17**

NASI CZŁONKOWIE

Skończyły się czasy masowej produkcji? / **str. 18**

Marka godna zaufania / **str. 19**

WYDARZENIA

Do zobaczenia w Poznaniu / **str. 20**

*Zdrowych i spokojnych świąt Wielkanocnych
Członkom i Sympatykom Izby
oraz wszystkim pracownikom branży
meblarskiej i ich rodzinom*

*życzą
Maciej Formanowicz – prezes,
Rada oraz Biuro Izby.*

WALNE ZGROMADZENIE

Zbliża się termin sprawozdawczo-wyborczego Walnego Zgromadzenia Członków Izby. W trakcie posiedzenia odbędą się wybory władz Izby na IV kadencję jej działalności oraz dyskusja nt. ramowego planu pracy na nadchodzące lata. Planowany termin posiedzenia to pierwsza połowa czerwca br.

TARGI

Przed nami rozpoczynające się 31 marca br. targi Furnica i Drema w Poznaniu, ale w Izbie trwają przygotowania do kolejnego wydarzenia – targów Meble 2009. Podobnie jak w latach poprzednich, wspólnie z zarządem targów Izba organizuje konferencję otwierającą targi. Jej hasło przewodnie to: „Eksport mebli z Polski w czasach światowego kryzysu gospodarczego”. Ponadto na seminariach w trakcie kolejnych dni targowych będziemy rozmawiać o tym:

- Jak promować polskie meble za granicą?
- Jak kształtuje się sprzedaż polskich mebli biurowych na rynkach zagranicznych i w kraju?
- Jak zaprojektować biuro przyszłości – innowacyjne rozwiązania w projektowaniu powierzchni biurowej.
- Jak skutecznie egzekwować zapisy ustawy Prawo Zamówień Publicznych, w szczególności w odniesieniu kontraktów na zakupy mebli biurowych?

Z pewnością targi MEBLE 2009 w Poznaniu to obowiązkowy punkt w kalendarzu każdego meblarza. Zapraszamy już dziś. Targi odbędą się w okresie 3 – 6 czerwca 2009 r.

NOWI CZŁONKOWIE IZBY

W ostatnim kwartale do Izby przystąpiły firmy:

PPHU ALLMAX-SERWIS z Krakowa – producent wysokiej jakości mebli, które znajdują zastosowanie w supermarketach, sklepach, obiektach gastronomicznych, a także u klientów indywidualnych. Firma specjalizuje się w użytkowym wykorzystaniu aluminium i szkła. Poprzez wykorzystanie wysokiej klasy profili możliwe jest zrealizowanie nawet najbardziej nietypowych zamówień.

Armet Bis Sp. z o.o. z Gdyni – producent mebli i wyposażenia hoteli, biur i sklepów. Wiodącym kierunkiem produkcji oraz rozwoju Armet Bis są realizacje wyposażenia wnętrz biznesowych i komercyjnych w meble, powstające w oparciu o indywidualne projekty klientów.

NOWE KOLEKCJE KLOSE

Najnowsza linia mebli firmy Klose to inspirowana włoskim stylem klasyczna kolekcja Rafael. Stworzona została dla klientów ceniących elegancję i ponadczasowe piękno. Meble z tej kolekcji to sztuczne dzieła sztuki, wpisujące się w klasyczną linię wzornictwa Kolekcji Mebli Klose. Niezwykłe aplikacje frontów, bogato zdobione profile i intrygujące zaokrąglenia nadają kolekcji oryginalnego charakteru. Frezowane nóżki podkreślają smukłość brył z tej linii. Meble wykonane są z drewna olchowego w naturalnych okleinach czereśniowych. Wybrane bryły kredensów oraz witryn z linii Rafael kryją w sobie dodatkową tajemnicę. Delikatna, metalowa aplikacja umiejscowiona na wysokości szuflad to zarówno ozdobny element bryły, jak i mechanizm otwierający ukryty schowek.



WYRÓŻNIENIE DLA PRADERY

Produkt firmy PROFIm po raz kolejny został doceniony i wyróżniony przez kapitułę konkursu „Meble Plus – Produkt Roku” organizowanego przez miesięcznik Meble Plus. Wyróżnienie otrzymała kolekcja siedzisk PRADERA za jej szczególne walory wzornicze, użytkowe i wysoką jakość



NOWOŚCI NA NOWY ROK – OD GAWINA

Najnowszy katalog Fabryki Mebli Gawin – Nowości 2009 to propozycja dziewięciu zestawów wypoczynkowych, a także stołów, krzeseł, szaf i tkanin, które każdemu pozwolą odmienić swoje mieszkanie w nowym roku. Katalog Nowości 2009 zawiera duże zdjęcia aranżacyjne oraz dokładne opisy i ceny produktów, dzięki czemu każdy ma możliwość wyobrażenia sobie, czy dany zestaw będzie pasował do jego wnętrza i kieszeni. Katalog można bezpłatnie zamówić bezpośrednio w Fabryce Mebli Gawin, pod numerem telefonu +48 62 / 785 77 00.



NOWY SERWIS WWW GAMET-u

Na początku lutego został uruchomiony nowy serwis internetowy www.gamet.eu, największego producenta akcesoriów meblowych i budowlanych w Polsce. Jest to najważniejsza wizytówka firmy GAMET, pełniąc funkcję nowoczesnej platformy informacyjnej. Internauci już ze strony głównej, dokonując wyboru spośród trzech głównych kategorii: akcesoriów meblowych, akcesoriów budowlanych oraz koszy i carg, mogą bezpośrednio dotrzeć do szczegółowej oferty produktowej. Dzięki zaawansowanej wyszukiwarce można sprawnie uzyskać informacje na temat danych technicznych konkretnych produktów, jak i propozycji ich zastosowania. Zupełną nowością w serwisie www.gamet.eu jest animacja „stref w kuchni”. Narzędzie to pozwala wyobrazić sobie i zaprojektować nowoczesnie wyposażoną kuchnię w uniwersalne rozwiązania koszy i carg marki GAMET.

NOWOŚCI FIRMY LAGUNA

Firma Laguna, producent systemów do drzwi przesuwanych i składanych, wprowadziła do swojej oferty nowości produktowe. Samodomykacz (system do cichego zamykania drzwi), słoing system (system do ukośnej zabudowy wysokiej) oraz unowocześniona rączka Prestige – to propozycje nowatorskich rozwiązań, przeznaczonych do systemów aluminiowych i stalowych.

„JAK PODNIEŚĆ WYDAJNOŚĆ I OBNIŻYĆ KOSZTY? PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA DLA BRANŻY MEBLARSKIEJ”

Ten bardzo aktualny temat omawiany był podczas seminarium poświęconego nowoczesnym systemom IT do zarządzania firmami meblarskimi, którego nasza Izba była patronem.

Od kilku lat rozwiązania proponowane przez Columbus IT skutecznie wspomogą produkcję i pomagają kontrolować koszty. Spośród firm meblarskich rozwiązania Columbus IT funkcjonują m.in. w firmach Szynaka Meble i Wolsztyńska Fabryka Mebli. Nowoczesne oprogramowanie pomogło skutecznie usprawnić proces produkcji i lepiej

kontrolować koszty. Zniknęły problemy z niedotrzymywaniem terminów realizacji zamówień, skróceniu uległ czas ich wykonania, a szefowie otrzymali możliwość szczegółowego kontrolowania technicznego kosztu wytworzenia.

Specjaliści Columbus IT w trakcie seminarium dzielili się z uczestnikami wiedzą wynikającą ze wspomnianego wyżej wdrożenia. W trakcie spotkania poruszone zostały następujące tematy:

- Alternatywne modele produkcji dla branży meblarskiej
- Studium zarządzania produkcją w Szynaka Meble
- Sposoby finansowania projektów IT
- Strategie firm w branży meblarskiej
- Zarządzanie efektywnością w oparciu o controlling
- Jak efektywnie zarządzać przepływem materiałów i podnieść wydajność realizacji zamówień?
- Zróżnicowane modele produkcji (konfigurowalna, na zamówienie, na magazyn)

Seminarium swoim patronatem medialnym objęły portale Meble.pl, ERP-View.pl, Decyzje-IT.pl, MagazynIT.pl i pismo MSI Polska.

Odbyło się ono 24 lutego 2009 roku w Warszawie, w siedzibie Microsoft.

TARGI WEWNĘTRZNE – NOWE FORMUŁY

Odbywająca się w czterech turach w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie nowa formuła targów Nowy Styl – Targi Wewnętrzne odniosła sukces. W spotkaniach wzięli udział zarówno przedstawiciele rynku detalicznego jak i partnerzy segmentu biznes, dla których została przygotowana specjalna oferta. Podczas interaktywnej prezentacji eksperci przedstawili najnowszą kolekcję Nowy Styl Biuro. W pokazie znalazły się topowe linie kolekcji, takie jak INFINITA – pierwsza na rynku linia krzeseł, pozwalająca na przeszło 300 konfiguracji wyposażenia różnych stref w biurze, niewielkie foteliki klubowe HELLO! autorstwa włoskiego projektanta Francesco Geraci, fotel Formula o charakterystycznym designie „fotela rajdowego” – linia dla zdecydowanych, fotele INVITUS i krzesła obrotowe GEM. W prezentacji oferty „Kawiarnia” udział wzięły nowe frezowane krzesła wykonane z 7-warstwowej, bukowej sklejki.

SUKCES MARKI NOWY STYL

W rankingu przeprowadzonym przez TNS OBOP marka Nowy Styl zdobyła tytuł Wizytówki Polski 2009. W badaniu Polacy wskazywali marki i produkty, z których są najbardziej dumni, jakimi chcieliby chwalić się za granicą oraz których faktycznie używają. Wyniki rankingu dowodzą, że Nowy Styl to piąta najbardziej doceniana przez respondentów marka meblarska obok Black Red White, Fabryki Mebli Swarzędz, marek Kler i Bydgoskie Fabryki Mebli. Jest to niewątpliwie sukces naszego członka, zwłaszcza że spośród wymienionych zwycięzców Nowy Styl jako jedyny reprezentuje meble biurowe.

Nowy Styl jest marką nie tylko rozpoznawalną, ale z premedytacją rekomendowaną i wybieraną przez konsumentów. Marka ta zawdzięcza swój obecny sukces kilkunastoletnim działaniom, sięgającym jeszcze lat 90. Już wtedy Nowy Styl jako pierwszy w polskiej branży meblarskiej zorganizował profesjonalną kampanię, mającą na celu popularyzację marki Nowy Styl „Krzeseła dla każdego” czy pierwszą ogólnopolską cenową promocję sprzedaży.

NA CO WSKAZUJĄ DANE GŁÓWNEGO URZĘDU STATYSTYCZNEGO?

TRUDNY ROK PRZED BRANŻĄ

Koniunktura gospodarcza w całej polskiej gospodarce pogarsza się z miesiąca na miesiąc. Światowy kryzys gospodarczy rozchodzi się jak kręgi na wodzie i stopniowo dotyka naszą branżę.

 MICHAŁ STRZELECKI, TOMASZ WIKTORSKI

W badaniu wskaźników ogólnego klimatu koniunktury prowadzonym przez Główny Urząd Statystyczny w styczniu dla przetwórstwa przemysłowego odnotowano wartość minus 18 wobec minus 13 i minus 11 w styczniu i grudniu. Wskaźnik ten notuje od maja ubiegłego roku gwałtowne spadki, kiedy to jego wartość sięgała ponad plus 20. Obecna wartość odpowiada sytuacji z drugiej połowy 2001 roku. Wtedy opisywany wskaźnik spadał jeszcze do poziomu minus 22, z tym że szczyt poprzedzający spadki wynosił „zaledwie” plus 5. Dynamika spadku omawianego wskaźnika po niewielkim zmniejszeniu w styczniu w ostatnim miesiącu znów przybrała wysoką wartość. Trudno jeszcze wnioskować o tym, kiedy nastąpi przesilenie i zmiana negatywnego trendu w gospodarce. Analizując wyniki poszczególnych branż w kontekście wielkości portfela zamówień, wielkości produkcji, stanów zapasów, regulowania i ściągania należności widać, że meblarstwo znajduje miejsce poza grupą branż najbardziej pesymistycznie oceniających sytuację. Przedsiębiorcy branży meblarskiej nie formułują jednak optymistycznych prognoz na najbliższe miesiące i spodziewają się dalszego pogarszania sytuacji na rynku. Sytuacja widziana z perspektywy handlu detalicznego jest również niepokojąca, choć nieco lepsza niż w przypadku przetwórstwa przemysłowego. Tu wskaźnik koniunktury wyniósł w lutym

WYKRES 1. WOLUMEN PRODUKCJI MEBLI
W PODZIALE NA CZTERY GŁÓWNE GRUPY

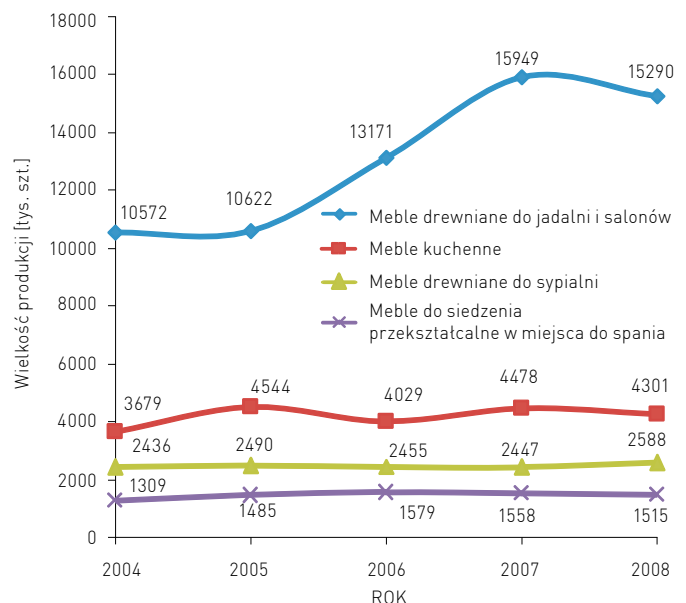


TABELA 1. WIELKOŚĆ PRODUKCJI WAŻNIEJSZYCH WYROBÓW PRZEMYSŁOWYCH W 2008 ROKU

	Jednostka miary	L. bezwzględne		L. względne	
		XII	I-XII	XI 2008=100	I-XII 2007=100
Meble do siedzenia*	tys. szt.	125	1515	96,2	97,2
Meble kuchenne	tys. szt.	334	4301	92,8	96,0
Meble drewniane do sypialni	tys. szt.	235	2588	97,1	105,8
Meble drewniane do jadalni i salonów	tys. szt.	1365	15290	96,5	95,9
Sklejki	m ³	6183	113918	69,3	96,4
Płyty wiórowe	dam ³	372	5058	87,4	95,8
Płyty pilśniowe	tys. m ²	26379	427603	76,2	88,7
Okleiny	tys. m ²	3424	53864	87,3	90,9

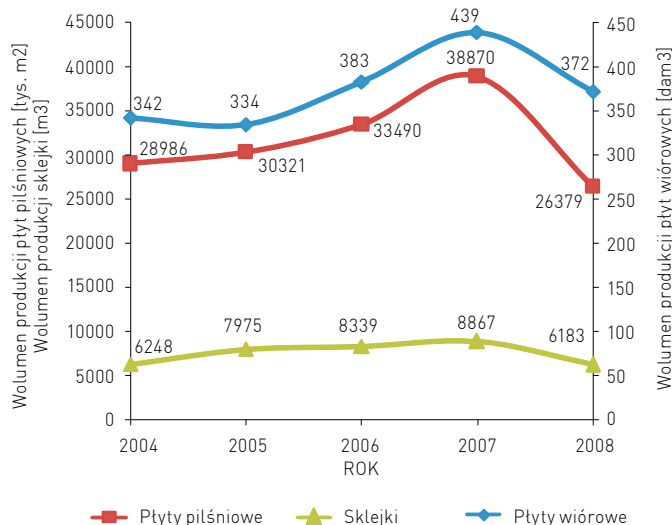
*Meble do siedzenia przekształcalne w miejsca do spania
Źródło GUS

2009 minus 10 wobec minus 4 i minus 5 w styczniu i grudniu 2008. Przy czym najniższe wartości obserwowane są dla sprzedaży detalicznej samochodów a najwyższe dla grupy produktów „gospodarstwa domowego”. Przedsiębiorcy prowadzący sprzedaż detaliczną spodziewają się pogorszenia sytuacji w najbliższych miesiącach.

Na podstawie dostępnych danych o wielkości produkcji wyrobów przemysłowych w 2008 roku tylko w jednej z wyszczególnianych przez GUS grup mebli zanotowano wzrost wartości. Na tle pozostałych grup pozytywnie wyróżniają się meble drewniane do sypialni, których wolumen produkcji zwiększył się o blisko 6 proc. W grupach meble do siedzenia, meble kuchenne i meble drewniane do jadalni i salonów zanotowano spadki od 2,8 do 4,1 proc. Wyniki producentów płyt drewnopochodnych i klein są jeszcze niższe. Tu ograniczenie wolumenu produkcji w 2008 roku wyniosło od 3,6 proc. w przypadku sklejki do aż 11,3 proc. w przypadku płyt pilśniowych.

Wyniki sprzedaży na podstawie danych za III kwartały 2008 roku ukazują niezbyt optymistyczny obraz. Pomimo iż wartość produkcji sprzedanej spadła mniej niż można było się spodziewać po wynikach ilości wyprodukowanych mebli, to wartości pozostałych wielkości ekonomicznych świadczą o negatywnym trendzie zmian. Jak można zauważyć na podstawie przytoczonych wartości w tabeli 2, spadkowi wartości produkcji sprzedanej towarzyszył wzrost wynagrodzeń i zatrudnienia. Dodatkowo wzrastał dynamicznie import mebli (+23 proc. - ze względu na mocną złotówkę), a dobre wyniki eksportu liczone w euro (+15 proc.) ta sama „mocna” złotówka sprowadziła do niskiego poziomu (+4 proc.) po przeliczeniu na naszą walutę. Po raz kolejny widać więc potrzebę przyjęcia wspólnej waluty dla ustabilizowania tej proeksportowej branży. Szacunkowa wartość krajowego rynku mebli na prze-

WYKRES 2. WOLUMEN PRODUKCJI WAŻNIEJSZYCH WYROBÓW DREWNOPOCHODNYCH



strzeni trzech kwartałów 2008 r. była niższa o 3 proc. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Optymistycznie nastraja jednak fakt, że wobec całego zawirowania towarzyszącego kryzysowi, wyniki sprzedaży eksportowej branży w analizowanym okresie są zadziwiająco dobre – jak wspomniano wyżej + 14,8%. A to wszystko w trakcie zmniejszenia konsumpcji w krajach Europy Zachodniej i wzrostu wartości złotego. Potwierdza to tezę postawioną przez prezesa izby Macieja Formanowicza mówiącą o tym, że obecny kryzys dotyczy i to w sposób bardziej dotkliwy firm z Europy Zachodniej, a dla producentów krajowych może stanowić swojego rodzaju szansę na rozwój. Oczywiście nie ma tu mowy o sielankowym scenariuszu podboju Europy, ale roztropnym podnoszeniu własnej wydajności i jakości, co umożliwi przedstawienie konkurencyjnych produktów zagranicznym odbiorcom. W danych statystycznych można zaobserwować pierwsze symptomy mówiące o zmniejszaniu zatrudnienia w okresie III kwartału 2008 roku. Wtedy to redukcji uległo 1400 miejsc pracy. O dalszych zwolnieniach słyszeli państwo z pewnością z mediów. Po kilku latach dynamicznego rozwoju przyszedł czas, aby przeanalizować struktury zatrudnienia i optymalnie wykorzystać posiadane zasoby. W ocenie OIGPM zwolnienia, o których słyszeliśmy w ostatnich miesiącach, miały raczej charakter optymalizacji kosztów niż redukcji wynikających ze złej kondycji firm i świadczą o odwadze i rozsądku władz firm. W większości firmy realizują dotychczasowy program zamówień, ale przy zmniejszonej kadrze. Niestety dla zwalnianych pracowników nie są to sprawy łatwe do przyjęcia. W tym samym czasie wynagrodzenia w branży nadal rosły do wartości 2318 zł, co stanowi wzrost o około 1,5 proc. w porównaniu do II kwartału 2008.

TABELA 2. WYNIKI EKONOMICZNE BRANŻY MEBLARSKIEJ ZA TRZY KWARTAŁY 2008 ROKU

		III kw. 2008		III kw. 2007
		wartość	dynamika	wartość
Produkcja	mln zł	16 319,30	99,5%	1639480%
Eksport	mln zł	15 716,88	104%	1511570%
Import	mln zł	3 044,31	123%	247900%
Rynek wewnętrzny	mln zł	3 646,73	97%	375810%
Zatrudnienie	tys.	120,30	102%	11810%
Wynagrodzenie	zł	2 317,60	113%	204247%
Nastawienie proeksportowe		0,96		0,92

TABELA 3. IMPORT I EKSPORT MEBLI LICZONY W RÓŻNYCH WALUTACH

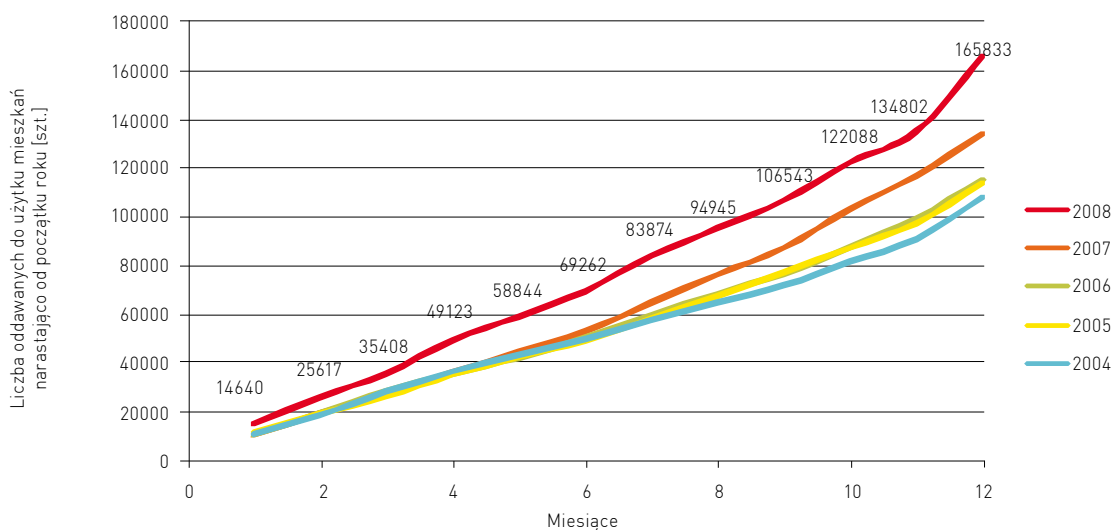
Kierunek wymiany	Wartość w mln PLN	Dynamika 08/07	Wartość w mln EUR	Dynamika 08/07	Wartość w mln USD	Dynamika 08/07
Eksport I-III kw. 2008	15 716,88	103,98	4 540,78	114,75	6 900,63	130,41
Import I-III kw. 2008	3 044,31	122,80	880,15	135,97	1 338,46	154,65

Analizując liczbę oddawanych do użytku mieszkań w 2008 roku, można się spodziewać koniunktury na krajowym rynku mebli. 24-proc. wzrost liczby oddawanych mieszkań powinien kreować popyt na meble, ale czy przy obecnej sytuacji na rynku kredytów hipotecznych i rosnących ratach kredytów, nabywców będzie stać na urządzenie nowo kupowanych mieszkań w wysokim standardzie, czy też będą zmuszeni zadowolić się wyposażeniem z niższej półki. Dla przykładu, rata 30-letniego kredytu w wysokości 500 tys. zł we frankach szwajcarskich – tyle ile wynosi przeciętny koszt mieszkania 65-metrowego w Warszawie, wzrosła z 2500 zł w lipcu 2008 do nawet 4000 zł w styczniu 2009 (przy uwzględnieniu spadku wskaźnika libor-3M rata powyższego kredytu w styczniu 2009 wynosiła około 3300 zł). Kryzys z pewnością spowoduje efekt odpływu gotówki w stronę bankowców zamiast do producentów. Dodatkowo za-

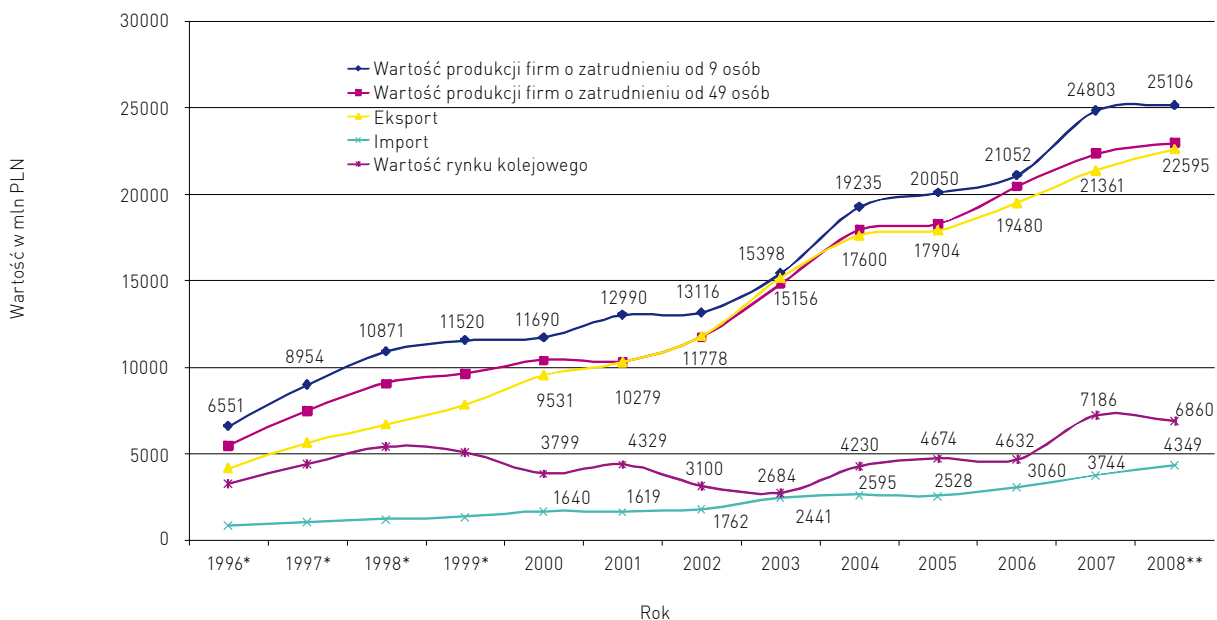
ostrzana polityka kredytowa nie przyczyni się do ożywienia gospodarki ani od strony przedsiębiorstw ani klientów.

Pomimo iż brak jeszcze oficjalnych statystyk dotyczących wyników całego 2008 roku szacujemy, że branża wykaże 1,2 proc. wzrostu wartości produkcji sprzedanej sięgając 25,1 mld zł wobec 24,8 mld w 2007 roku (dla podmiotów zatrudniających powyżej 9 pracowników). Eksport mebli powinien zamknąć się kwotą 22,5 mld zł a import 4,3 mld zł. W efekcie nadwyżka w obrotach międzynarodowych wyniesie 18,2 mld zł, a wartość sprzedaży na rynek krajowy wyniesie 6,8 mld zł. Pamiętajmy jednak, że w imporcie mebli do Polski towar za ponad 2 mld złotych stanowią komponenty wykorzystywane przez polskich producentów. W kolejnym wydaniu biuletynu postaramy się zweryfikować przedstawione tu dane.

WYKRES 3. MIESZKANIA ODDAWANE DO UŻYTKU W LATACH 2004 - 2008



WYKRES 4. ROZWÓJ POLSKIEGO RYNKU MEBLARSKIEGO



* dane szacunkowe na podstawie wartości eksportu, ** dane szacunkowe na podstawie wyników za okres I-III kwartałów 2008 r.

CZESI KOCHAJĄ POLSKIE MEBLE

Meble i ich części mają znaczący udział w polskim eksporcie do Czech. Szacunkowo ok. 60 procent mebli sprzedawanych na tym rynku ma polskie pochodzenie.

© MAREK ADAMOWICZ, PAULINA WRONISZEWSKA

Republika Czeska jest jednym z najważniejszych partnerów gospodarczych Polski. Dotychczasowa bardzo dobra współpraca, wynikająca w dużej mierze z bliskości geograficznej, kulturowej i językowej, zdynamizowana została po wejściu obydwu krajów do Unii Europejskiej. Tylko w ostatnich pięciu latach dwustronna wymiana handlowa między Polską a Republiką Czeską wzrosła prawie 2,5-krotnie. Tym samym, Republika Czeska w 2007 roku zajęła czwarte miejsce wśród naszych partnerów handlowych w eksporcie – 5,5 proc. (po Włoszech – 6,6 proc., Francji – 6,1 proc. i Wielkiej Brytanii – 5,9 proc.) oraz piąte miejsce w imporcie – 3,5 proc. (po Rosji – 8,7 proc., Chinach – 7,1

proc., Włoszech – 6,9 proc. i Francji – 5,1 proc.). Polska jest trzecim najważniejszym partnerem handlowym Republiki Czeskiej (udział 6,26 proc.), zaraz po Niemczech i Słowacji.

Wyniki wymiany handlowej, według danych GUS, potwierdzają utrzymującą się tendencję wzrostową (tabela 1). W 2007 roku wzajemne obroty między Polską a Republiką Czeską wyniosły 9,81 mld euro (wzrost o 16,9 proc. w stosunku do 2006 roku), przy czym wartość polskiego eksportu wyniosła 5,64 mld euro a importu 4,17 mld euro. Tym samym Polska uzyskała nadwyżkę handlową z Czechami w wysokości 1,47 mld euro (w 2006 roku nadwyżka wyniosła 1,36 mld euro).



ODBYWAJĄCE SIĘ CO ROKU W BRNIE TARGI MOBITEX SĄ OKAZJĄ DO ZAPREZENTOWANIA NIE TYLKO CZESKICH, ALE TAKŻE WIELU POLSKICH PRODUCENTÓW MEBLI. FOT. WI

W polskim eksporcie do Czech coraz większego znaczenia nabierają wyroby wysoko przetworzone. Z punktu widzenia polskich przedsiębiorców, w tym szczególnie małych i średnich, duże znaczenie w rozwoju handlu ma dynamiczny wzrost eksportu polskich wyrobów konsumpcyjnych. Wyroby te osiągnęły na rynku czeskim w poszczególnych branżach bardzo wysoki poziom konkurencyjności. Dotyczy to między innymi wyrobów z branży meblowej.

Meble i ich części mają znaczący udział w polskim eksporcie do Czech. Szacunkowo ok. 60 proc. mebli sprzedawanych na tym rynku ma polskie pochodzenie. Z uwagi na fakt, iż większość mebli sprzedawana jest przez czeskich dystrybutorów, stopień rozpoznawalności marki jest niewielki. W 2007 roku wzajemne obroty między Polską a Republiką Czeską na rynku mebli wyniosły 367,0 mln euro (wzrost o 16,0 proc. w stosunku do 2006 roku). Wartość sprzedaży polskich mebli na rynku czeskim wyniosła 311,1 mln euro, natomiast wartość sprzedaży czeskich mebli na rynku polskim wyniosła 55,9 mln. Polska uzyskała nadwyżkę w handlu meblami z Czechami w wysokości 255,2 mln euro. W ciągu ostatnich czterech lat dwustronna wymiana handlowa na rynku mebli wzrosła blisko 2-krotnie.

Na podstawie informacji uzyskanych z Wydziału Promocji Handlu

i Inwestycji Ambasady Polskiej w Pradze można wnioskować, że aktualnie wydatki obywateli Republiki Czeskiej na zakup mebli mają tendencję rosnącą. Analitycy przewidują, że zakupy mebli na tym rynku będą nadal rosły, z powodu rozwoju budownictwa mieszkaniowego oraz siły nabywczej społeczeństwa. Jak wynika z analizy Ministerstwa Przemysłu i Handlu RCz, wydatki na zakup mebli na rynku czeskim wyniosły: w 2000 roku 15 mld CZK, 2002 roku 16,5 mld CZK a w 2008 roku już 25,6 mld CZK. Coraz więcej Czechów kupuje meble w wyspecjalizowanych punktach sprzedaży, jakimi są krajowe i zagraniczne wielkopowierzchniowe salony meblowe. Rosnące wydatki Czechów na potrzeby mieszkaniowe przyciągnęły do tego kraju takich dystrybutorów mebli, jak IKEA (cztery salony), KIKA (trzy salony), ASKO NABYTEK (dziewięć salonów), SCONTO NABYTEK (cztery salony), także firmę KLER. Kler dysponuje obecnie siecią pięciu salonów na terenie Republiki Czeskiej. I jest to jeden z niewielu pozytywnych przykładów promowania własnej marki na rynku czeskim.

Źródła: Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Pradze, Główny Urząd Statystyczny

TABELA 1. OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO
MIĘDZY POLSKĄ A REPUBLIKĄ CZESKĄ (W TYS. EURO)

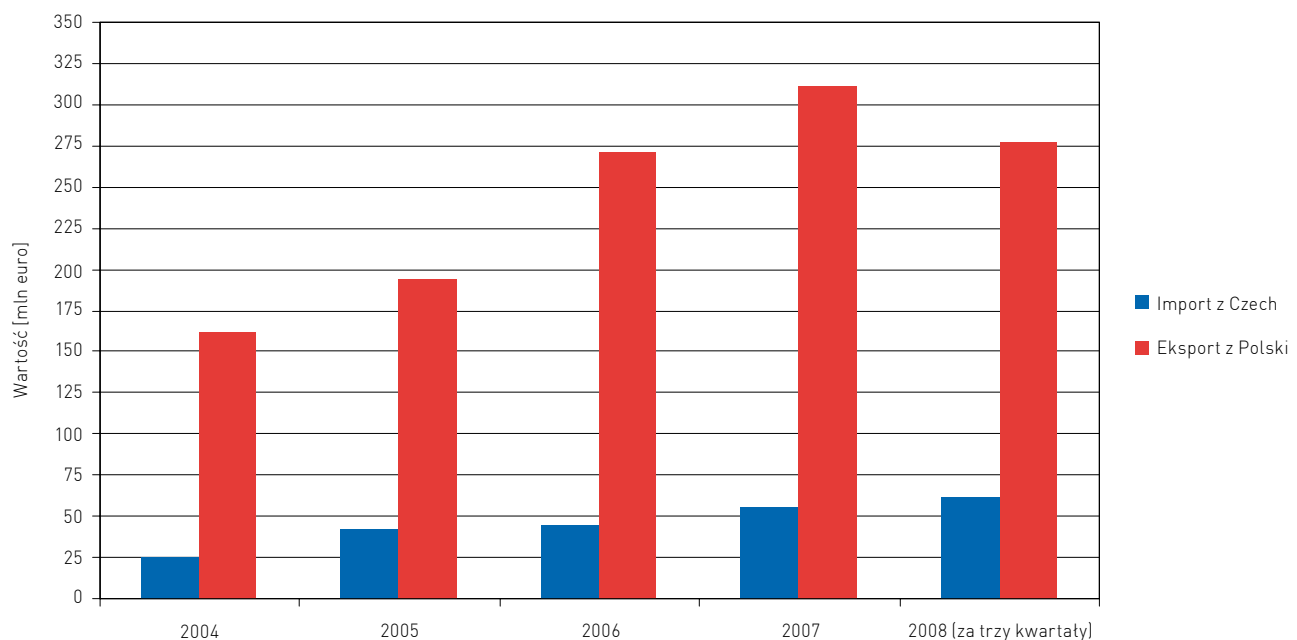
ROK	IMPORT Z CZECH	EKSPORT Z POLSKI	OBROTY
2002	1 894 901	1 736 803	3 631 704
2003	2 065 391	1 923 388	3 988 779
2004	2 582 273	2 580 881	5 163 154
2005	2 903 448	3 266 346	6 169 794
2006	3 517 093	4 872 644	8 389 737
2007	4 165 371	5 641 860	9 807 231

WARTO WIEDZIEĆ WIĘCEJ

Szczegółowe informacje na temat czeskiego rynku mebli można znaleźć również na stronach:

- Stowarzyszenia Czeskich Producentów Mebli www.czechfurniture.com
- Związku Przetwórstwa Drzewnego <http://szdp.cz/index.html>
- Klastra Czeskich Producentów Mebli <http://furniturecluster.cz/>
- <http://www.firmy.cz/velkoobchod-a-vyroba/vyrobci-nabytku/>

WYKRES 1. OBROTY HANDLU MEBLAMI MIĘDZY POLSKĄ A REPUBLIKĄ CZESKĄ



SUKCES OKUPIONY CIĘŻKĄ PRACĄ

Rozmowa z Piotrem Klerem, założycielem i właścicielem firmy Kler SA.

 TOMASZ WIKTORSKI



Meble News: Jakie były początki firmy? Czy były one związane z kontynuacją tradycji rodzinnych, czy jakieś inne względy zdecydowały o wyborze tej branży? Jakie panowały wówczas warunki na polskim rynku mebli?

Piotr Kler: Firma od początku związana jest z Dobrodzieniem. Tutaj w 1973 r. zaczęła funkcjonować moja firma. Zaczynałem w czasach socjalistycznych, które z jednej strony były komfortowe dla każdego, kto produkował na rynek, z drugiej jednak aparat państwowy bardzo dbał o to, aby „prywaciarzom” nie szło zbyt łatwo. Do 1988 roku zatrudnialiśmy sześciu pracowników. Właśnie w tym czasie minister Wilczek zapalił „zielone światło” dla firm prywatnych. Poszliśmy do przodu. Zatrudniliśmy 60 pracowników. Gwałtowny rozwój rozpoczął się w roku 1990. Z roku na rok poziom produkcji wzrastał o 50-60 proc. Stworzyłem własną sieć sprzedaży. Obecnie firma posiada 36 salonów własnych w kraju i sześć za granicą.

Meble News: Dlaczego właśnie meble tapicerowane?

Piotr Kler: W Dobrodzieniu głęboko zakorzenione są tradycje produkcji takich mebli. Tajników ich powstawania nauczyłem się od znanego nie tylko w Dobrodzieniu, ale i na całym Śląsku mistrza Apetyki, który był szefem bardzo wymagającym, twórczo niespokojnym, ciągle poszukującym nowych rozwiązań i technologii. To on sprawił, że ten rodzaj mebli kocham i potrafię je tworzyć. To moja pasja.

Meble News: Może być Pan symbolem dla innych, że można do wszystkiego dojść i odnieść sukces dzięki wytrwałości i pracy. Jak Pan z perspektywy lat ocenia swoje początki?

Piotr Kler: Rozpocząłem od zarządzania jedną osobą, dzisiaj tych osób jest kilkaset, do tego dochodzi produkcja i sieć sprzedaży w kraju i na świecie. Na pewno proces rozwoju przedsiębiorstwa był, i do tej pory zresztą jest, najlepszym uniwersytem praktycz-

nego zarządzania. Patrząc na wszystko z perspektywy lat, nie widzę większych istotnych działań, które chciałbym zmienić. Pewnie gdybym zaczynał od nowa, postępowałbym tak samo.

Meble News: Jakim jest Pan człowiekiem?

Piotr Kler: Jestem człowiekiem, który dokładnie analizuje każdy krok, stawiam na pracę zespołową, a u swoich pracowników cenię rzetelność, solidność, zaangażowanie oraz innowacyjność.

Meble News: Jak dobiera Pan współpracowników do swojego zespołu?

Piotr Kler: Każde stanowisko wymaga innych predyspozycji, innego doświadczenia i różnych cech charakteru. Zależy mi na tym, aby moi pracownicy nie tylko dobrze wykonywali swoje obowiązki, ale przede wszystkim lubili swoją pracę, pasowali do swojego stanowiska. Szczególnie cenię tych, którzy mają coś do powiedzenia, którzy nie boją się wyrażać swoich opinii, którzy mają ciekawe pomysły i rozwiązania, a do tego dobrze je argumentują. Ja osobiście popieram pracę zespołową, uważam, że przynosi ona najlepsze efekty. Taki system sprawdza się w naszej firmie - w zespole między innymi pracujemy nad nowymi projektami.

Meble News: Co jest najważniejsze podczas budowania własnej firmy?

Piotr Kler: Dobry biznesplan, naprawdę dokładna analiza mocnych i słabych stron. Sukces tkwi w szczegółach.

Meble News: Jaka jest recepta dla młodych na powodzenie w biznesie rozwijanym od podstaw?

Piotr Kler: Po pierwsze, potrzebne jest sprecyzowanie projektu określającego profil działalności gospodarczej, szczególnie teraz, w sytuacji gwałtownych zmian na rynkach światowych. Profil ten powinien przystawać do zdolności i osobistych predyspozycji. Potem konieczna



PIOTR KLER, ZAŁOZYCIEL I WŁAŚCICIEL FIRMY KLER.
FOT. KLER

jest gruntowna analiza rynku. W obecnej sytuacji nie mniej ważne jest prognozowanie zmian na rynku, szczególnie teraz istnieje zagrożenie, że uruchamiana usługa czy sprzedaż nie znajdą klienteli. Wówczas, nawet przy dużych zdolnościach młodego przedsiębiorcy, uruchomiony przez niego biznes będzie nietrafiony i upadnie. Należy stale pamiętać o rzetelności pracy i o kliencie. Ciężka praca, konsekwencja, intuicja, wytrwałość i upór w trudnych czasach przynoszą efekty.

Meble News: Czy ma Pan poczucie, że osiągnął w życiu wszystko? Jak Pan rozumie pojęcie sukcesu?

Piotr Kler: Dla mnie sukces - patrząc przez pryzmat stale zbieranego doświadczenia, czując odpowiedzialność za firmę, za

ludzi w niej zatrudnionych, w końcu za ich rodziny - okupiony jest ciężką pracą, nie tylko moją, ale wielu zespołów pracujących w moim przedsiębiorstwie. W tym ujęciu tradycyjnie rozumiany sukces nie jest dla mnie ważny. Obecnie największym dylematem moim i w zasadzie większości odpowiedzialnych przedsiębiorców jest sposób pokierowania restrukturyzacją przedsiębiorstwa tak, by strukturę kadr dopasować do gwałtownie zmieniającego się zapotrzebowania rynku. Bardzo często wymaga to niestety istotnych zmian w profilu zatrudnienia.



POKONAĆ KRYZYS

Światowy kryzys gospodarczy, który w coraz większym stopniu zaczyna dotykać także i polską gospodarkę, nie omija również naszej branży meblarskiej. Jak go pokonać?

◎ MAREK ADAMOWICZ, MICHAŁ STRZELECKI, TOMASZ WIKTORSKI

Branża meblarska w Polsce należy do grona najbardziej konkurencyjnych gałęzi przetwórstwa przemysłowego. Odnosi także sukcesy na arenie międzynarodowej, należąc do liderów eksportu i produkcji mebli na świecie, zajmując w rankingach odpowiednio 4. i 10. miejsce.

Branża charakteryzuje się znaczącą nadwyżką w obrotach zagranicznych, która w 2008 roku wyniosła około 18 mld zł. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu meblarskiego w Polsce wyniosła w 2008 roku blisko 25 mld zł, co w sposób obrazowy można porównać z produkcją węgla w naszym kraju, którego z kolei wartość sprzedana w 2008 roku wyniosła w przybliżeniu 22 mld zł. Meblarstwo generuje około 2 proc. polskiego PKB.

Branża pozytywnie wyróżnia się na tle krajowych eksporterów. Przy wartości eksportu wynoszącej 22 mld zł (ok. 6 proc. całego polskiego eksportu) zajmuje trzecie miejsce za przemysłem motoryzacyjnym oraz produkcją maszyn i urządzeń elektrycznych. W przemyśle meblarskim znajduje zatrudnienie około 120 tys. osób, co stanowi blisko 7 proc. ogółu zatrudnionych w Polsce – branża meblarska jest więc ważnym pracodawcą.

Rynek mebli w Polsce jest wysoko konkurencyjny, ponieważ aktywnie działa na nim około 100 firm zaliczanych do grupy dużych przedsiębiorstw, około 400 przedsiębiorstw średnich i 1000 firm małych o zatrudnieniu od 10 do 49 pracowników. Obraz dopełnia bardzo liczna grupa około 5000 firm mikro oraz około 1000 podmiotów działających w obszarze handlu hurtowego i detalicznego mebli. Liczbę przedsiębiorstw kooperujących z różnych branż powiązanych z produkcją mebli szacuje się na 20 tysięcy.

W okresie ostatnich 20 lat polska branża meblarska przeżywała dynamiczny rozwój. Wartość eksportu liczona w dolarach amerykańskich wzrosła ze 147 mln do ponad 7 mld dolarów. Zdobyła w ten sposób znaczące miejsce wśród światowych liderów produkcji i eksportu mebli, plasując się zaraz za takimi krajami jak Chiny, Włochy, Niemcy a przed Kanadą i Stanami Zjednoczonymi. Przemysł meblarski w Polsce osiągnął tak znaczącą pozycję dzięki działaniom proeksportowym i analizując w całości produkcję mebli w Polsce, jest ona w 90 proc. nastawiona na eksport. Producenci polscy zdobyli uznanie i zaufanie klientów na wymagających rynkach Europy Zachodniej. Na przestrze-

ni ostatniego dziesięciolecia tracili na znaczeniu dotychczasowi liderzy produkcji meblarskiej, tacy jak Włosi i Niemcy, ustępując miejsca takim krajom jak Chiny i Polska. W tej sytuacji Polska posiada niezaprzeczalne atuty w postaci atrakcyjnej lokalizacji geograficznej oraz długich tradycji w produkcji mebli, a co za tym idzie, również dostępu do wykwalifikowanych pracowników.

Światowy kryzys gospodarczy, który w coraz większym stopniu zaczyna dotykać także i polską gospodarkę, nie omija również naszej branży meblarskiej. Na jej kondycję i pozycję mają bowiem bardzo wyraźny wpływ zarówno czynniki makro- jak i mikroekonomiczne.

Idąc w ślad za najnowszymi analizami OIGPM oraz innych instytucji, do głównych czynników makroekonomicznych mających wpływ na polską branżę meblarską należy zaliczyć:

- niedostateczny popyt na rynku krajowym – wynoszący jedynie 10 proc. możliwości produkcyjnych polskiego przemysłu meblarskiego,
- niedostateczny popyt na rynku międzynarodowym – w szczególności w kontekście zahamowania konsumpcji na skutek światowego kryzysu finansowego oraz konkurencji ze strony rozwijających się krajów o bardziej korzystnej strukturze kosztów, takich jak np. Bułgaria, Rumunia i dalej Chiny, Indie, Wietnam oraz Malesja,
- duża zmienność kursów walut – wobec realizowania sprzedaży głównie w walutach obcych – najczęściej w euro – a przy generowaniu kosztów w polskich złotych działalność gospodarcza narażona jest na trudne do przewidzenia zmiany kursów walut oraz działania spekulacyjne,
- niska wiedza klientów zarówno indywidualnych jak i instytucjonalnych odnośnie znaczenia ergonomii mebli w kształtowaniu warunków pracy oraz zdrowia człowieka,
- słabo rozwinięta baza usługowa w zakresie badań i rozwoju meblarstwa oraz związane z tym faktem wysokie koszty dostępu do tego typu usług,
- istotne luki w specjalistycznej ofercie szkoleniowej i doradczej z dziedziny produkcji i sprzedaży mebli,
- bariery administracyjno-prawne – tj. złożoność procedur prawno-administracyjnych oraz wysokie obciążenia prowadzenia działalności gospodarczej.

Do czynników mikroekonomicznych, kształtujących sytuację poszczególnych firm, należy niewątpliwie zaliczyć:

- brak rozpoznawalnych marek,
- brak wyróżnika charakteryzującego wzornictwo,
- niedostateczna innowacyjność produktów,
- zbyt wolno rosnąca wydajność pracy,
- wzrastające wymagania płacowe pracowników, które nie nadążają za wzrostem wydajności produkcji i w efekcie obniżają rentowność produkcji meblarskiej,
- problemy techniczne i technologiczne przy implementacji nowych materiałów i komponentów do produkcji mebli,
- problemy techniczne na etapie kooperacji z dostawcami i spełnieniem przez nich parametrów jakościowych wszystkich dostaw,
- niska świadomość potrzeby prowadzenia badań jak i korzystania z ich wyników zarówno w odniesieniu do nowych konstrukcji, parametrów technicznych procesu technologicznego oraz zmieniających się trendów rynkowych i zachowań zakupowych klientów,
- znikoma znajomość zmieniających się mechanizmów i postaw zakupowych klientów,
- brak analiz śledzących trendy w sposobach użytkowania mebli,
- niewielki potencjał własnego zaplecza w zakresie badań i rozwoju,
- niechęć do podejmowania działań o charakterze kooperacji horyzontalnej,
- niedostateczna wiedza odnośnie zalet wszechstronnej współpracy kooperacyjnej.

Generalnie wszystkie wskazane powyżej czynniki wpływają negatywnie na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw polskiej branży meblarskiej i ograniczają możliwości rozwoju firm, a patrząc szerzej, blokują rozwój społeczny dużej grupy pracowników tych firm.

Wobec zdiagnozowanych barier natury makro- i mikroekonomicznej oraz obecnego kryzysu przedsiębiorcy powinni podejmować

szereg działań, mających na celu dostosowanie ich przedsiębiorstw w zależności od specyfiki konkretnego problemu najsilniej oddziałującego na kondycję firmy. Działania mające na celu wyeliminowanie barier makroekonomicznych wymagają w zasadzie podejmowania działań makroekonomicznym o charakterze centralnym i są niezależne od postępowania poszczególnych przedsiębiorstw. Jednak należy wskazać przykłady możliwych działań minimalizujących ich skutki, z zastrzeżeniem, że wskazane poniżej działania dostępne są praktycznie wyłącznie dla grup przedsiębiorstw, a mianowicie:

- prowadzenie poprzez organizacje branżowe możliwie szerokiego lobbingu na rzecz branży wśród instytucji rządowych i pozarządowych. Stałe zwracanie uwagi polskiemu rządowi na problemy branży;
- w przypadku małych i średnich firm tworzenie różnego rodzaju formalnych bądź nieformalnych grup w ramach stowarzyszenia branżowego, mających na celu wspólną ekspansję i promocję na rynkach zagranicznych, uwzględniając aktualny potencjał popytowy (odnośnie klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych), a także podażowy tych rynków, nisze rynkowe i postawy zakupowe klientów, wspólne plany marketingowe dla konkretnych rynków oraz produktów;
- aktywny udział przedsiębiorców w spotkaniach krajowych i międzynarodowych w celu wymiany doświadczeń szczególnie z zakresu specyfiki rynków zagranicznych i postaw zakupowych klientów na tych rynkach, specyficznych uwarunkowań prawnych;
- opracowanie i realizacja programów edukacyjnych, skierowanych do odbiorców mebli (indywidualnych oraz instytucjonalnych) na temat znaczenia ergonomii i jakości mebli w kształtowaniu warunków pracy oraz zdrowia człowieka – we współpracy z organizacjami rządowymi, pozarządowymi oraz uczelniami wyższymi;



WSPÓLPRACA W GOSPODARCE PRZYCYNIA SIĘ DO OSIĄGANIA REZULTATÓW CZĘSTO NIEDOSTĘPNYCH DLA POJEDYNCZYCH PODMIOTÓW.



FIRMY DRZEWNE I ICH KOOPERANCI SĄ JAK ELEMENTY DOMINA. SŁABOŚĆ JEDNEGO Z NICH MOŻE POWODOWAĆ UPADEK KOLEJNEGO, DLATEGO WARTO DZIAŁAĆ WSPÓLNIE I NAWZAJEM SIĘ WSPIERAĆ. TAKIE SZANSE DAJE OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI. FOT. KLAUSNER

- opracowanie programów edukacyjno-szkoleniowych z zakresu szeroko rozumianego prowadzenia działalności gospodarczej, np. finansów, zabezpieczania kontraktów eksportowych, itp.;
- wzrost znaczenia zaplecza badawczo-rozwojowego (aktywne prowadzenie badań zarówno samych mebli jak i badań marketingowych) oraz kreowanie warunków do rozwoju kontaktów kooperacyjnych pomiędzy przemysłem a instytucjami naukowo-badawczymi.

W obszarze pokonywania przez polskie przedsiębiorstwa barier mikroekonomicznych istnieje znacznie szerszy wachlarz dostępnych możliwości. Zaliczyć do nich można między innymi:

- aktywny udział we wszelkiego rodzaju programach szkoleniowych i usługach doradczych z zakresu projektowania i kreowania wzornictwa,
- inwestowanie w kreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, w tym między innymi w rozwój marek i oryginalne wzornictwo,
- udział w różnego rodzaju przedsięwzięciach promujących oryginalne wzornictwo w trakcie krajowych i międzynarodowych wydarzeń branżowych a także w mediach,
- korzystanie z infrastruktury badawczo-rozwojowej umożliwiającej rozwiązywanie problemów o charakterze technicznym lub technologicznym, a także weryfikacji danych na temat nowych materiałów i narzędzi,
- aktywny udział w programach szkoleniowych i korzystanie z różnego rodzaju usług doradczych z zakresu organizacji, optymalizacji oraz nowoczesnych technik i materiałów, mogących mieć zastosowanie w procesie produkcji mebli,
- korzystanie z dostępnej wiedzy z zakresu najnowszych osiągnięć oraz sprawdzonych metod projektowania, produkcji, organizacji pracy oraz technik sprzedaży,
- aktywny udział w programach szkoleniowych i doradztwie skierowanym do przedsiębiorców i pracowników z zakresu korzystania z wyników prac badawczo-rozwojowych,
- wspólne promowanie i wytyczanie jednolitych procedur prowadzenia badań w zakresie projektowania, produkcji, organizacji pracy oraz techniki sprzedaży,
- nawiązywanie współpracy kooperacyjnej o różnych płaszczyznach oraz korzystanie z potencjalnych profitów wynikających z tego typu współpracy.

Analiza SWOT polskiego sektora przedsiębiorstw meblarskich wskazuje na niski stopień kooperacji samych przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw i instytucji otoczenia biznesu, w tym jednostek naukowych. Tymczasem jak wskazują przykłady krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo, współpraca w gospodarce przyczynia się do osiągnięcia rezultatów często niedostępnych dla pojedynczych podmiotów. Stała kooperacja pomiędzy autorami a odbiorcami rozwiązań innowacyjnych zapewnia dogodne warunki do wypracowania i upowszechnienia nowych rozwiązań (technologicznych, produktowych, organizacyjnych), wymiany doświadczeń, lepszego wykorzystania zasobów posiadanych przez każdy z podmiotów. Współpraca pomiędzy ww. podmiotami przyczyni się do łatwiejszego transferu wiedzy, wymiany doświadczeń, lepszego wykorzystania posiadanych zasobów, a także zmniejszenia kosztów działalności, co w efekcie końcowym prowadzi do wzmocnienia pozycji przedsiębiorstw no mocno konkurencyjnych rynkach.

Realizacja wymienionych wyżej działań w celu przeciwdziałania negatywnym czynnikom makroekonomicznym oraz mikroekonomicznym w pełnym zakresie staje się tak naprawdę możliwa przy ich wspólnej realizacji, np. poprzez stowarzyszenia branżowe. Zrealizowanie pełnego zakresu lub wybranych działań powinno przyczynić się do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej grupy przedsiębiorstw należących do stowarzyszenia, a co za tym idzie, łagodzenia skutków obecnego kryzysu. W wielu tych działaniach Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli zaczyna odgrywać coraz większą rolę.

PRODUCENT MEBLI SKRZYNIOWYCH

Z AKCENTEM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII

Fabryka Mebli STOLKAR Wojciech Wiśniewski powstała w 1989 roku i od samego początku dążyła do zdobycia silnej pozycji na rynku meblarskim. Efektem tego było uzyskanie w 1997 roku tytułu: „Firma Roku”, przyznanego przez Kapitułę Polskiego Klubu Biznesu oraz nagrody: „Lider Eksportu” w 2006 roku.



OPRACOWAŁA MAŁGORZATA WNDORWSKA



NOWOŚCIĄ W OFERCIE FIRMY JEST KUCHNIA EMILIA POŁYSK. FOT. STOLKAR

Fabryka Mebli STOLKAR specjalizuje się przede wszystkim w produkcji mebli skrzyniowych, które zdobyły szerokie uznanie zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym. W ostatnich latach firma znacząco rozwinęła eksport do krajów europejskich, m.in.: Czech, Słowacji, Słowenii, Litwy, Łotwy, Estonii, Węgier, Norwegii, Rumunii, Bułgarii oraz krajów bałkańskich. Firma dąży do zdobycia jak największej liczby odbiorców.

W chwili obecnej zakład posiada halę produkcyjną o wielkości blisko 3000 m², zaopatrzoną w bogaty park maszynowy i zatrudnia blisko 200 osób. Firma stosuje najnowsze rozwiązania technologiczne. Do produkcji używa się najwyższej jakości maszyn typu: HOMAG (okleiniarki), HOLMZA (piły do rozkroju), WEEKE oraz BUSELLATO (wiertarki), WEMHONER (prasa).

Fabryka Mebli STOLKAR jest firmą elastyczną, która szczególnie naciska na jakość swoich produktów i potrafi dostosować się do aktualnych potrzeb oraz trendów, panujących na rynku meblarskim.

Fabryka Mebli STOLKAR

87-300 Brodnica, ul. Niskie Brodno 4
tel. (056) 49 33 510, fax (056) 49 33 515
www.stolkar.pl



STOLKAR PREZENTUJE NOWOCZESNE WZORNICTWO MEBLI SKRZYNIOWYCH. FOT. STOLKAR

SKOŃCZYŁY SIĘ CZASY MASOWEJ PRODUKCJI?

Rozmowa z dr Anną Vonhausen, dyrektor marketingu firmy abc Formy Siedzenia – SITAG Polska.

MAŁGORZATA WNOROWSKA

Meble News: Firma abc Formy Siedzenia – SITAG Polska posiada wieloletnie doświadczenie w branży meblarskiej. Jakie nowe tendencje na polskim rynku krzeseł i foteli biurowych zauważa Pani ostatnio?

Anna Vonhausen: Polskie meblarstwo przeszło długą drogę rozwoju. Mam wrażenie, że skończyły się już czasy masowej produkcji, niezważania na estetykę oraz – co najistotniejsze – na jakość foteli i krzeseł. Klienci doceniają komfort, szanują twórczą pracę i niekonwencjonalne rozwiązania. Od kilku lat polski rynek stawia na jakość produktów, której przez wiele lat po prostu nie było, a nasza firma gwarantuje jakość na prawdziwie europejskim poziomie oraz nowoczesny design.

Meble News: Do jakich produktów z Państwa oferty klienci są najbardziej przywiązani?

Anna Vonhausen: Klienci na bieżąco weryfikują potrzeby swojego biura. Coraz bardziej świadomie wybierają modele do swoich gabinetów, ale dbają także o wizerunek całej firmy, dlatego coraz częściej decydują się na fotele menedżerskie, pracownicze i krzesła konferencyjne wykonane z najwyższej jakości materiałów, nawiązujące do trendów w przemyśle motoryzacyjnym, polerowane aluminium oraz wykorzystujące najnowocześniejsze rozwiązania techniczne, na przykład automatyczne dopasowanie wagi do użytkownika. Lista najpopularniejszych modeli byłaby długa. Podsumo-

wując jednak można zauważyć, że klienci najbardziej cenią fotele z serii Reality, El 100, Salida i Filio.

Meble News: Jakie nowości zamierzacie Państwo wprowadzić na rynek w 2009 roku?

Anna Vonhausen: Właśnie w tym momencie wprowadzamy na rynek unikatową kolekcję SITAG PREMIUM, stworzoną z myślą o indywidualistach, osobach z charakterem oraz ceniących rozwiązania niebanalne. W jej ramach każdy może także stworzyć swój własny, niepowtarzalny fotel. Fotele wykonane z najwyższej jakości materiałów i wykorzystujące najnowocześniejsze rozwiązania techniczne akcentują swoją indywidualność poprzez zastosowanie na tkaninie druku cyfrowego. Oryginalne kreacje graficzne, fotele przydane w fotografię lub obite unikatowymi wzorami tkanin na pewno zaintrygują. Całość kolekcji prezentujemy na stronie www.sitag.pl/premium.



FOTELE REALITY I SALIDA Z KOLEKCJI SITAG PREMIUM. Fot. SITAG

O FIRMIE

abc Formy Siedzenia to producent wysokiej jakości krzeseł i foteli biurowych. Działa na rynku polskim od 1994 roku. Kluczową część oferty firmy stanowią produkty renomowanej marki SITAG – szwajcarskiego lidera w branży foteli biurowych z ponad 30-letnim doświadczeniem. Wyróżniające się wzornictwo, dbałość o jakość i ergonomię produktów pozwoliły firmie osiągnąć wysoką pozycję na polskim rynku mebli biurowych. Autoryzacja marki SITAG pozwala na wyłączność, dotyczącą produkcji i sprzedaży renomowanych foteli i krzeseł w Polsce przez abc Formy Siedzenia.

abc Formy Siedzenia – SITAG Polska to producent niezawodnych, nowoczesnych i oryginalnych foteli oraz krzeseł biurowych. W ofercie znajdują się między innymi fotele gabinetowe, krzesła obrotowe pracownicze, gościnne, recepcyjne oraz konferencyjne, które stanowią niepowtarzalne wyposażenie biur i kształtują wizerunek wielu firm. Fotele i krzesła biurowe wyposażone są w ergonomiczne mechanizmy i odpowiednio ukształtowane siedziska i oparcia, które wspomagają właściwą pozycję siedzenia, zapobiegają bólom kręgosłupa i nie powodują zmęczenia wielogodzinną pracą na siedząco. Szeroka gama materiałów wykończeniowych, elementów metalowych, urządzeń oraz elementów uzupełniających pozwala na sprostanie wymaganiom najbardziej wymagających klientów. Wysoka jakość produktów, fachowa i terminowa obsługa oraz możliwości doceniane są przez największe firmy w Polsce.

LAGUNA STAWIA NA JAKOŚĆ I DOŚWIADCZENIE

MARKA GODNA ZAUFANIA

Firma Laguna, producent systemów do drzwi przesuwnych i składanych, w tym roku obchodzi 16-lecie istnienia. Przez kilkanaście lat działalności firma wypracowała znaną markę, zaufanie i uznanie klientów.

OPRACOWAŁA MAŁGORZATA WNIOROWSKA

Spółka Laguna powstała w 1993 roku jako firma rodzinna z polskim kapitałem. Jej założycielami są Anna i Grzegorz Dolny. Jak wspominają – swoje przedsięwzięcie zaczęli od marzeń o dużej, prężnie działającej firmie o międzynarodowym zasięgu. Od początku działalności ich nadrzędnym celem była dbałość o jakość i użyteczność wyrobów, pamiętając o tym, aby realizacje połączone były z ciekawym wzornictwem.

Początkowy profil działalności firmy to produkcja kabin prysznicowych – stąd nazwa Laguna, która miała kojarzyć się z ciepłem i kąpielą. Przez kilka lat pod tym szyldem produkowano również wyposażenie hotelowe – wózki do housekeepingu oraz podzespoły i systemy mocowania do elementów przesuwnych. Jednak właściciele kierowali swoje zainteresowania w rozwój działalności ku branży drzwi przesuwnych. Konsekwencja w działaniu doprowadziła do tego, iż firma od 1999 roku zajmuje się tylko tym.

Obecnie Laguna to jeden z liderów na rynku polskim w branży systemów przesuwnych i składanych. Przedsiębiorstwo wytwarza około 20 mln okuć oraz przerabia 9 mln metrów bieżących profili rocznie. W katalogu Laguny można znaleźć kilkanaście systemów drzwi przesuwnych i składanych, moduły do zabudowy przestrzennej AMS oraz akcesoria i elementy wykańczania drzwi.

Szeroka oferta systemów skierowana jest do budownictwa, meblarstwa, architektów i studiów wykończenia wnętrz oraz przemysłu. Klienci firmy mogą wybierać w propozycji kilku systemów do drzwi przejściowych (przesuwnych lub przesuwno-składanych) – odgradzających pomieszczenia, garderoby czy wnęki. Oferta spółki obejmuje również szyny i okucia do drzwi meblowych, dostosowane do wielkości i ciężaru drzwi, w zależności od życzeń konsumenta. Systemy te wykorzystuje w swoich szafach m.in. producent mebli Wajnert. Ponadto Laguna proponuje aluminiowe i stalowe systemy do zabudów wysokich. Dziewięć rodzajów rączek w czterech kolorach: naturalnego aluminium, szampańskim, jasnozłotym oraz czarnym pozwala dopasować kształt zabudowy do najbardziej wyrafinowanych oczekiwań.

Produkty Laguny to połączenie polskiej myśli technicznej z lekkością wzornictwa włoskiego. Dodać należy, że systemy Laguny różnią się w zależności od zastosowanego wypełnienia, jego ciężaru i grubości. Materiały, jakie można stosować, to m.in.: płyty meblowe, rattanowe, laminowane, szkło, gotowe fronty czy gotowe drzwi. Dlatego produkowane profile i okucia cechuje starannie dopracowana konstrukcja. Praktyczną stroną jest też uniwersalność systemów – poszczególne komponenty posiadają zamienniki, które klient może wybierać w zależności od potrzeb. Jak podkreślają właściciele, zastosowane rozwiązania techniczne nie tylko wpływają na funkcjonalność, ale również na bezawaryjność oraz długoletnie działanie systemów.



Dynamiczny rozwój firma zawdzięcza zastosowaniu nowoczesnych technologii w dziedzinie wzornictwa przemysłowego i użytkowego. W 2000 roku Laguna jako pierwsza w branży systemów przesuwnych zdobyła certyfikat jakości ISO 9001: 2000. Certyfikat, który obowiązuje do dziś, gwarantuje, że świadczone przez firmę usługi spełniały standardy najwyższej obsługi klienta. Ponadto wyroby firmy mają niezbędne atesty i aprobaty techniczne.

Początek XXI wieku to okres świetności firmy. Zmiana barw z żółto-niebieskich na czerwone i białe przyniosła szczęście. Laguna to wieloletni laureat „Gazel biznesu”. W 2005 zdobyła pierwsze miejsce w rankingu dla najbardziej dynamicznie rozwijających się polskich średnich firm produkcyjnych tygodnika „Wprost”. Oprócz tego jest jedną z nagrodzonych przez kapitułę Liderzy eksportu. Wyróżnienia potwierdzają wysoką pozycję spółki na rynku, jej wiarygodność jako partnera w interesach oraz dowodzą zaufania klientów do jej produktów. Firma na stałe współpracuje z Instytutem Techniki Budowlanej oraz architektami wnętrz.

Odbiorcami wyrobów Laguny są głównie hurtownie akcesoriów meblowych, producenci mebli i stolarze. Firma stara się, aby klienci otrzymywali informacje o działalności na bieżąco i zawsze aktualne. Kilka miesięcy temu uruchomiła nową wersję swojego portalu internetowego www.laguna.pl, zawierającego przegląd produktów i wszelkie wiadomości o firmie. Ponadto ze strony można pobrać katalogi i instrukcje montażu. Jest również źródłem wiedzy o nowościach w ofercie i porad eksperckich.

Laguna Sp. z o.o.

ul. Grunwaldzka 103 A, 83-000 Pruszcz Gdański
tel. +48 58 683 57 25, fax +48 58 683 45 66
www.laguna.pl

OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI
NA TARGACH FURNICA 2009

DO ZOBACZENIA W POZNANIU

W dniach od 31 marca do 3 kwietnia 2009 roku OIGPM po raz drugi weźmie udział w targach Komponentów do Produkcji Mebli FURNICA 2009, które odbędą się w Poznaniu.

 MICHAŁ STRZELECKI

Odwiedzający targi obok możliwości zapoznania się z aktualną, szeroką ofertą handlową polskich i zagranicznych producentów materiałów do produkcji mebli będą mieć okazję do uczestniczenia w wielu imprezach towarzyszących targom, w tym w trzech seminariach branżowych, organizowanych przez Izbę:

- **„Wzornictwo w dziedzinie akcesoriów, dodatków i frontów meblowych”** – spotkanie to zostanie przygotowane przez przedstawicieli OIGPM oraz Agnieszkę Jacobson-Cielecką. W trakcie seminarium poruszona zostanie tematyka dotycząca: trendów w branży meblarskiej, mody w branży meblarskiej, a także znaczenia detali dla końcowego wyglądu mebla. Seminarium odbędzie się w dniu 2 kwietnia 2009 roku o godz. 11.00 na stoisku Izby zlokalizowanym w pawilonie 7A.

- **„Przez innowacje do rozwoju eksportu – Fundusze Unijne na lata 2007 – 2013”** – spotkanie to zostanie przygotowane przez przedstawicieli OIGPM. Program seminarium zostanie ukierunko-

wany na potrzeby małych, średnich oraz dużych firm współpracujących z branżą meblarską, firm zajmujących się obróbką drewna, a także dla firm meblarskich. Podczas seminarium przedstawimy przykłady „dobrych praktyk” wśród firm branży drzewnej, po to by pokazać korzyści płynące z wdrożenia projektów dofinansowanych z Funduszy UE. Seminarium odbędzie się 2 kwietnia 2009 roku o godz. 14.00 na stoisku Izby zlokalizowanym w pawilonie 7A.

- **„Perspektywy współpracy kooperacyjnej pomiędzy producentami polskimi i włoskimi”** – spotkanie to zostanie przygotowane wspólnie z mediolańskim ośrodkiem badawczym CSIL. Głównym tematem przewodnim tego spotkania będzie ewentualna współpraca kooperacyjna pomiędzy firmami polskimi i włoskimi, charakterystyka rynku komponentów do produkcji mebli, wyniki aktualnych analiz rynkowych. Seminarium odbędzie się 3 kwietnia 2009 roku o godz. 11.00 na stoisku Izby zlokalizowanym w pawilonie 7A. Ponadto podczas targów FURNICA, na stoisku Izby, odbędzie się wiele wydarzeń, w tym między innymi: rozmowy z projektantami

reklama

Meblarstwo
KOMPONENTY I TECHNOLOGIE

Już dziś zamów prenumeratę
i weź udział w konkursie

Wygraj!

Fiata Fiorino Cargo
samochód dostawczy roku 2009

Rozstrzygnięcie konkursu
podczas targów DREMA 2009
2 kwietnia 2009 roku w Poznaniu

Organizator:

WYDAWNICTWO
INWESTOR

Sponsor główny:





mebli, wywiady oraz briefingi prasowe z dziennikarzami znanych i wpływowych czasopism, w tym z Rzeczpospolitą oraz prasą branżową. Ponadto naszym celem będzie stworzenie na stoisku OIGPM swobodnego otwartego forum dyskusyjnego, gdzie przy jednym stole konferencyjnym będą mogli zasiąść meblarze oraz producenci materiałów i akcesoriów meblowych. Dyskusje będą dotyczyły głównie bieżącej sytuacji w branży meblarskiej. Postaramy się odpowiedzieć na pytania: Co dalej z polskimi meblami? Jak kryzys finansowy wpływa na branżę meblarską oraz branżę materiałów i akcesoriów meblowych? oraz W jakim kierunku będzie się rozwijał przemysł meblarski?

Podczas targów na stoisku Izby będziemy również prezentować tematykę informacyjno-edukacyjną w formie prezentacji filmowej, adresowanej do odwiedzających targi – pracowników firm meblarskich, firm produkujących materiały i akcesoria meblowe, hurtowni.

Bardzo ciekawym wydarzeniem będzie projekt pt. „Fabryka Mebli na Żywo 2009”, którego Izba jest patronem branżowym. Fabryka Mebli na Żywo to forma nowoczesnej prezentacji produkcji mebli, gdzie demonstrowany jest cały towarzyszący im proces technologiczny. Na miejscu będzie można przyjrzeć się zarówno pracy maszyn i urządzeń w nowoczesnym efektywnym cyklu produkcji, jak i porozmawiać z ekspertami. Fabryka Mebli na Żywo jest „kopalnią” praktycznych informacji.

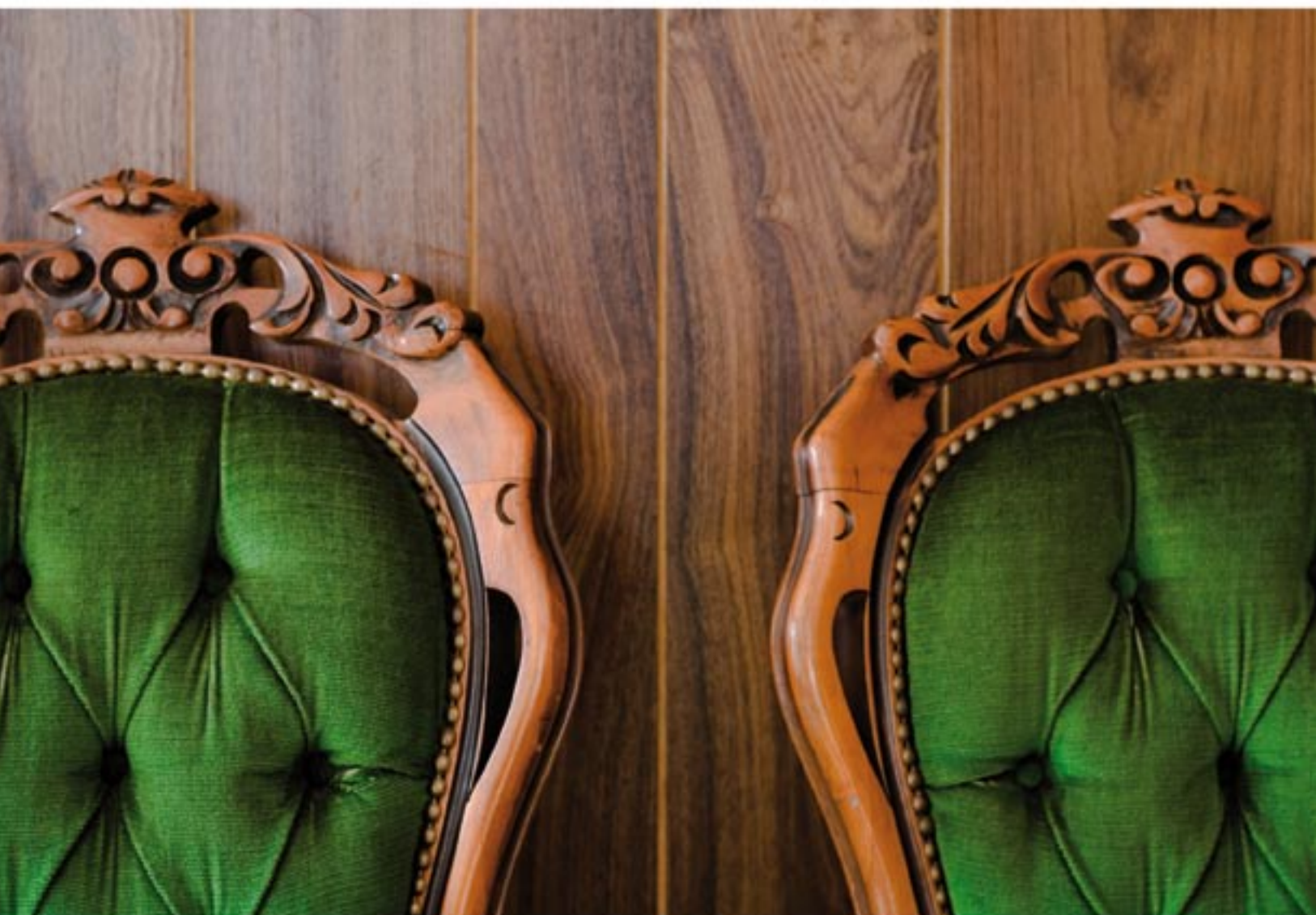
W ubiegłym roku na tej przestrzeni produkowano meble skrzyniowe – wykonano kuchnie – korpusy i fronty. W tym roku, obok mebla skrzyniowego, jakim jest szafka przeznaczona do jadalni, produkowane będą meble szkieletowe – stół i krzesło. Procesy produkcyjne, towarzyszące wykonaniu tego rodzaju mebli, wymagają zestawienia parku maszynowego o zdecydowanie bardziej uniwersalnym charakterze, pozwalającego na pewną elastyczność w procesie produkcji, umożliwiającą wykonanie mebli o różnorodnych płaszczyznach i kształtach.

Nowością tegorocznej Fabryki Mebli jest pokazanie technicznego przygotowania produkcji. Do tego celu służyć będzie zlokalizowane na terenie prezentacji biuro konstrukcyjne i dział rozwoju produktu, nad którym opiekę merytoryczną sprawuje prof. Jerzy Smardzewski z Katedry Meblarstwa Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Tegoroczna Fabryka Mebli jest wydarzeniem, ukazującym pracę nad produkcją mebli od projektu i wyboru technologii, poprzez dobór parku maszynowego, aż po wykonanie finalnego produktu. Zastosowane w Fabryce technologie pozwalają na zaangażowanie szerszej gamy surowców, a zatem obok płyty wiórowej, która była podstawą produkcji mebli w ubiegłym roku, użyte zostaną okleiny naturalne, sucha tarcica obrzynana, klejotka i sklejki.

Program i oferta wystawców zapowiadają się naprawdę bogato, dlatego już dziś mówimy: „Do zobaczenia w Poznaniu”.

Meblarstwo

KOMPONENTY I TECHNOLOGIE



100. Już za miesiąc świętujemy
WYDANIE

Richter
veneer edging concepts

Wcześniej kamień był:

CIEŻKI, TWARDY, TOPORNY.

**FORNIR
KAMIENNY
Stone
Veneer**

Teraz kamień jest:

**ULTRA LEKKI, ELASTYCZNY
I CIENKI JAK PAPIER**

tabu

**- DREWNO W BARWACH NATURY...
I NIE TYLKO!**

- forniry modyfikowane i naturalnie wybarwiane
- najszersza paleta kolorów
- dostępność z magazynów w Polsce
- włoski design i aranżacja

www.tabu.it
tabu

**GALAKTYCZNA
KOLEKCJA
Solid Surface**

- ponad 250 wzorów
- ponad 50 typów umywalek i zlewoczynników
- szeroka oferta akcesoriów i specjalistycznych narzędzi
- asysta techniczna i wdrożenia

AVONITE
SURFACES

hanex
ACRYLIC BOLD SURFACE

WILSONART
INTERNATIONAL

SWANSTONE
Strength Balance Beauty

Oreolan



File handlowe:

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

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

ul. Sportowa 1
05-840 Brwinów
tel./fax (22) 729 79 33
GSM 509 735 006
e-mail: brwinow@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



BISON PROFESJONAL

**PROFESJONALNE
KLEJENIE**

**NAJWYŻSZEJ KLASY KLEJE
KONTAKTOWE RS60 i TR550**



25 litrów
404 zł*
(z wawet podatkiem)

*cena netto RS60 za pojemnik wg kursu 1EUR = 4,54 PLN



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!

