



## Statystyki potwierdzają powrót tendencji wzrostowych

Zgodnie z informacjami GUS za I półrocze 2006 roku, wskaźnik wzrostu produkcji sprzedanej dla podmiotów zatrudniających co najmniej 50 osób wyniósł 15,4% w cenach stałych.

Znaczna poprawa tego indeksu w odniesieniu do I półrocza może sygnalizować powrót zwykłych tendencji w branży, po ich wyraźnym załamaniu w 2005 roku.

Produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego (firmy „duże”)	I półrocze 2005	I półrocze 2006
Wartość produkcji sprzedanej (mln zł)	8.789,3	10.037,8
I półrocze roku poprzedniego = 100 (ceny stałe)	100,1	115,4

Warto w tym miejscu przytoczyć opublikowane w sierpniu br. dane statystyczne o produkcji sprzedanej mebli za 2005 rok dla podmiotów, zatrudniających powyżej 9 osób i pozyskiwane „metodą wyrobów” – jako najbardziej pełne oficjalne informacje GUS o produkcji mebli w Polsce – porównując je z prezentowanymi wcześniej, w czerwcowym Biuletynie Informacyjnym, danymi dla podmiotów dużych (powyżej 50 pracowników) i pozyskiwanymi „metodą przedsiębiorstw”.

Ponad 15-procentowy wzrost produkcji sprzedanej w I półroczu bieżącego roku, w zestawieniu z podanymi wyżej wskaźnikami za rok ubiegły, wydaje się zdecydowanie

Produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego w 2005 roku	Wartość (mln zł)	2004=100
Podmioty duże, metoda przedsiębiorstw	18.261,8	103,3*
Podmioty średnie i duże, metoda wyrobów	22.184,3	103,6

\* w cenach stałych

potwierdzać zasadność sformułowanej wyżej opinii o powrocie tendencji zwykłych.

Godne odnotowania jest równocześnie, że wskaźnik wzrostu produkcji sprzedanej branży meblarskiej w I półroczu 2006 roku był tym razem wyższy zarówno od indeksu dla całego przemysłu (12,8%), jak i sektora przetwórstwa przemysłowego (14,6%).

Fizyczne rozmiary produkcji wybranych asortymentów (zaliczonych przez GUS do „ważniejszych wyrobów przemysłowych”) w I półroczu 2006 roku, w zasadzie tylko w jednym przypadku – meble drewniane do jadalni i salonu – po-

Grupa asortymentowa *	2005 (cały rok)		I półrocze 2006		I-III kwartał 2006	
	ilość	2004=100	ilość	2005=100	ilość	2005=100
Meble do siedzenia (.....)**	1.485	113,4	772	106,5	1.150	106,0
Meble kuchenne	4.544	123,5	1755	103,0	3.186	105,5
Meble drewniane do sypialni	2.490	102,3	1.146	94,9	1.785	100,6
Meble drew. do jadalni i salonu	10.622	100,5	5.975	124,8	9.419	127,0

wielkości bezwzględne – w tysiącach sztuk

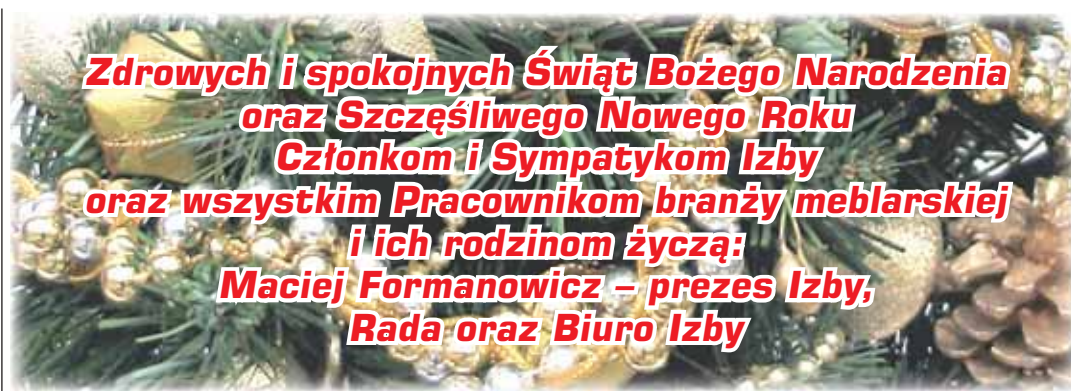
\* dane dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób

\*\* pełna nazwa pozycji: „meble do siedzenia przekształcalne w miejsca do spania, z wyjątkiem ogrodowych lub kempingowych”

twierdzący wysoki wzrost, notowany dla łącznej wartości produkcji sprzedanej meblarstwa.

Przytoczone dane za okres pierwszych trzech kwartałów 2006 roku mogą również świadczyć o umacnianiu się wzrostowych tendencji produkcji meblarskiej w bieżącym roku.

Dokończenie na stronie 16



**Zdrowych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia  
oraz Szczęśliwego Nowego Roku  
Członkom i Sympatykom Izby  
oraz wszystkim Pracownikom branży meblarskiej  
i ich rodzinom życzą:  
Maciej Formanowicz – prezes Izby,  
Rada oraz Biuro Izby**

## Zmiana adresu Biura OIGPM

Informujemy, że Biuro Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli zmieniło, pod koniec października, swoją siedzibę. Nowy adres to: 04-028 Warszawa, Al. Stanów Zjednoczonych 51, pokój 614, tel. (022) 517 78 39, fax. (022) 517 77 19.

## Trudne przemiany strukturalne przed europejskim meblarstwem

Na całym świecie najwyższej klasy produkty na rynku to produkty europejskie. Europejski przemysł meblarski z obrotami przekraczającymi 100 miliardów euro, zatrudnieniem około 1 200 000 osób i z eksportem poza UE o wartości prawie 10 miliardów euro jest największy na świecie. Mimo to, boryka się z poważnymi problemami strukturalnymi.

Produkcja w starych państwach członkowskich spada lub znajduje się w stanie stagnacji. Nadwyżka handlowa w wysokości czterech miliardów euro przekształcała się w deficyt wynoszący ponad pięć miliardów w ostatnich kilku latach. Przykładowo w Niemczech, według danych nie-

mieckiej federacji, zatrudnienie wynosi obecnie nieco ponad 100 000 osób w porównaniu do 180 000 osób pięć lat temu. Przyczyną tej sytuacji jest oczywiście specyfika branży wymagają-

Dokończenie na stronie 16

## Nowoczesne fotele i krzesła biurowe są proste, ale ergonomiczne

- Jakie były początki firmy, jak doszło do jej powstania?

- W 1994 roku wraz z Marcusem Vonhausenem założyliśmy firmę zajmującą się wytwarzaniem krzesel biurowych i w 1997 roku zakupiliśmy licencję na produkcję foteli i krzesel Sitag International – szwajcarskiego producenta z ponad 30-letnim doświadczeniem w produkcji siedzisk biurowych i mebli. Tym samym znaleźliśmy się w dużej rodzinie Sitag, jako Sitag Polska i jako jedyna firma w naszym kraju posiadamy prawo do produkcji i dystrybucji rozwiązań Sitag. Dynamiczny rozwój firmy umożliwia starannie dobierana do wymagań polskich odbiorców i wciąż uaktualniana oferta.

- Czym dokładnie zajmuje się firma, jaki jest profil produkcji?

- Zajmujemy się sprzedażą produktów Sitag tylko na rynku polskim poprzez sieć autoryzowanych dystrybutorów. Wysoka jakość produktów Sitag, fachowa i terminowa obsługa doceniana jest przez największe firmy w Polsce. Wyposażyliśmy siedziby wielu firm z każdego sektora działalności gospodarczej, a nasi klienci polecają nasze produkty jako wyroby zgodne z wymaganiami rynku i spełniające najwyższe normy ergonomiczne.

Wszystkie produkty – fotele i krzesła biurowe wyposażone są w ergonomiczne mechanizmy i odpowiednio ukształtowane siedziska i oparcia, które wspomagają właściwą pozycję siedzenia, zapobiegają bólowi kręgosłupa i nie powodują zmęczenia wielogodzinnym siedzeniem.

Szeroka jest gama materiałów wykończeniowych, elementów metalo-

wych, mechanizmów oraz elementów uzupełniających.

- Czy oprócz produkcji krzesel i foteli biurowych planuje się poszerzyć asortyment o inne meble wyposażenia biur. Jakie kierunki obecnej produkcji uważa Pan za przyszłościowe?

- W naszej ofercie znajdują się również stoły konferencyjne, które wprowadziliśmy wraz z krzesłami gościnnymi „Plio”. To ciekawa propozycja pod względem designu oraz rozwiązań materiałowych – wykorzystanie aluminium polerowanego oraz najwyższej

żemy cieszyć się wzrostem sprzedaży. Ważni są również ludzie. Pracownicy abc Formy Siedzenia to grupa dobrze wyszkolonych pracowników odpowiedzialnych za produkcję, którzy dbają o każde wychodzące z zakładu krzesło jak o własne dziecko i grupa osób – fachowców odpowiedzialnych za strategię firmy, zakup, logistykę, sprzedaż i marketing.

- Producenci krzesel prześcigają się w atrakcyjnym i wyróżniającym się wzornictwem, jak powstają nowe modele i czy przy projektowaniu uwzględniana jest, tak ważna w przypadku krzesel i foteli, ergonomia?

- Nowe produkty powstają w Szwajcarii, w siedzibie Sitag International. My wprowadzamy takie fotele i krzesła biurowe, które odpowiadają potrzebom rynku polskiego. Oryginalne wzornictwo, nowe materiały, funkcjonalność, najwyższa jakość i atrakcyjna cena to cechy każdej nowości. Istotnym elementem jest ergonomia, która jest coraz bardziej postrzegana przez użytkowników jako element niezbędny przy zakupie wyposażenia. Wszystkie nasze produkty posiadają niezbędne atesty, certyfikaty i oceny potwierdzające, że spełniają normy i oczekiwania rynku.

- Jakże są obecnie tendencje wzornicze i materiałowe i co według Pana cieszy się największym zainteresowaniem?

- Wprowadzone przez naszą firmę w 2005 roku krzesła i fotele na stelażach z aluminium polerowanego cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem. Nowoczesny charakter krzesel „Plio” i foteli „El 100” podkreślany jest przez proste formy z wyszukanyymi szczegółami (aluminium połączone z natu-

ralnymi produktami jakimi są sklejka i okleiny naturalne, czy też aluminium łączone ze skórą, siatką – podkreślające nowatorstwo i prostotę).

- Krzesła i fotele biurowe wyróżniają szczególną intensywność użytkowania. Jakże rozwiązania gwarantują im najwyższą jakość i trwałość?

- Wykorzystanie materiałów najwyższej jakości pozwala na tworzenie produktów, które użytkowane są bezawaryjnie przez wiele lat. Istotna jest również edukacja użytkownika dotycząca prawidłowego korzystania



z krzesel oraz dopasowanie odpowiednich produktów do rodzaju wykonywanej pracy.

- Czy niewątpliwym problemem podrobienia wzorów mebli dotknął Pana firmę? Jak reaguje Pan na takie przypadki?

- Tworzenie nowych wzorów foteli i krzesel biurowych to ogromne przedsięwzięcie, w którym liczą się szczegó-

ły. Projektanci, konstruktorzy, osoby zajmujące się ergonomią, styliści urzędującej potrzebują potrzebują użytkowników i wprowadzają nowe rozwiązania. Zdarzały się przypadki produktów zbliżonych do produktów Sitag. Jednak nasze fotele i krzesła biurowe wyróżniają się elementami trudnymi do podrobienia i staramy się skupiać na technologiach, dzięki którym wyprodukowanie takich elementów będzie ogromnym wyzwaniem i nie pozwoli na tworzenie bardzo podobnych produktów.

- Wydaje się, że próba zdecydowanego wejścia na polski rynek krzesel i foteli produkowanych w Chinach nie powiodła się naszym azjatyckim konkurentom. Jednak jak wygląda to z bliska, czy jest to zagrożenie dla Pańskiej firmy?

- W chwili obecnej produkty „made in China” to główne zagrożenie w najniższym segmencie rynku, gdzie decyduje cena, a nie jakość i standard obsługi, terminowość czy też możliwości kolorystyczne produktów. Jednak producenci azjatyccy szybko się uczą i takie zagrożenie w niedługim okresie czasu może dotyczyć również produktów w wyższym segmencie rynku.

- Firma angażuje z całą pewnością większość Pańskiego czasu, proszę jednak powiedzieć jak spędza Pan wolne chwile?

- Intensywna praca zajmuje większość czasu jednak zawsze znajdzie się chwila na wspólne wyjazdy rodzinne, spotkania z przyjaciółmi czy też codzienną jazdę na rowerze.

- Proszę dokończyć zdanie: Krzesła i fotele Sitag produkcji abc Formy Siedzenia to...

- ... to zadowolony użytkownik i dystrybutor – z proponowanych rozwiązań, z produktu, z obsługi na najwyższym poziomie i z pełnej możliwości dopasowania do spełnienia najważniejszych potrzeb.

Rozmawiał Krzysztof Fechner

## OIGPM aktywnie wspiera i jednoczy branżę meblarską

Podczas kolejnego posiedzenia Rady Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli, które odbyło się pod koniec września w Warszawie Biuro Izby przedstawiło sprawozdanie z działalności w okresie od 1 stycznia do 15 września 2006 roku w tym sprawozdanie finansowe, a w szczególności rachunek zysków i strat za dwa kwartały 2006 roku.

Ustalono, że Biuro Izby na następne posiedzenie Rady, które zaplanowane jest na grudzień, przygotuje projekt budżetu oraz źródeł jego finansowania na 2007 rok. Rada Izby zobowiązała jednocześnie Biuro do przeanalizowania możliwości dofinansowania nowych, kolejnych projektów prowadzonych przez OIGPM ze środków strukturalnych, takich jak badania branżowe, publikacje, itp.

W wyniku podjętych na posiedzeniu uchwał przyjęto w poczet członków Izby firmę Mebel Rust z miejscowości Pludry oraz firmę Poli-Eco z Zar.

Podczas dyskusji omówiono też powołanie i uczestnictwo przedstawicieli OIGPM w pracach Komisji Leśno-Drzewnej, zmiany adresu siedziby Izby i Biura Izby oraz sprawy związane z pozyskaniem nowych człon-

ków Izby. Zdaniem członków Rady, Izba powinna organizować raz w roku nieformalne spotkania branżowe, odbywające się z udziałem „ciekawych osób” np. ministra gospodarki, dyrektora generalnego LP, specjalisty marketingu itp. Pierwsze takie spotkanie powinno odbyć się już wiosną 2007 roku. Rada Izby zwróciła również

uwagę na odpowiednie przygotowanie materiałów promocyjnych dotyczących Izby, mogłaby to być ulotka, np. w formie elektronicznej prezentująca działalność OIGPM, zawierająca między innymi rozmowy z obecnymi członkami Izby, z uwzględnieniem odpowiedzi na pytanie „dlaczego jestem członkiem Izby?”. Przesłać materiały promocyjne powinny również uwzględniać podział przedsiębiorstw na małe, średnie i duże. ○

### Z posiedzenia Rady Izby

## Statystyki potwierdzają powrót tendencji wzrostowych

Dokończenie ze strony 15

Porównania aktualnych statystyk sugerują jednocześnie, że coraz istotniejszą rolę w ożywieniu łącznej sprzedaży odgrywa rynek wewnętrzny. Wzrost wyrażonej w złotych wartości eksportu mebli w I półroczu 2006 roku wyniósł bowiem tylko 7%, a więc ponad dwukrotnie mniej niż wskaźnik wzrostu produkcji sprzedanej.

W oparciu o powyższe dane dotyczące produkcji sprzedanej dla podmiotów średnich i dużych łącznie warto zweryfikować informacje o udziale eksportu w ogólnej produkcji mebli. Zestawienie wartości eksportu w 2005 roku (16.383,7 mln zł) z podaną wyżej wartością produkcji sprzedanej daje wskaźnik na poziomie blisko 74% – co odzwierciedla skalę wpływu wyników eksportowych, a w tym także kursów walutowych, na ogólną kondycję polskiego meblarstwa.

Na kraje Unii Europejskiej przy-

Wyszczególnienie	Wartość w mln zł	I półrocze 2005=100	Wartość w mln USD	I półrocze 2005=100	Wartość w mln EUR	I półrocze 2005=100
Eksport ogółem	9.342,6	107,0	2.938,8	106,1	2.411,8	113,5
w tym: do siedzenia <sup>1</sup>	5.276,6	106,9	1.659,8	106,0	1.362,3	113,4
pozostałe <sup>2</sup>	3.411,4	105,2	1.073,2	104,2	880,4	111,5
Stelaże... <sup>3</sup>	654,6	119,4	205,8	118,1	169,1	126,6

padało w I półroczu bieżącego roku 86,4% łącznej wartości polskiego eksportu mebli.

Według informacji GUS, łączna wartość polskiego eksportu w I półroczu 2006 roku była wyższa w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku: w złotych – o 16,8%, w euro – o 23,8%. Udział branży meblarskiej w łącznej wartości polskiego eksportu w I półroczu bieżącego roku obniżył się do około 5,8%, co świadczy jednak o nadal wielce znaczącej pozycji mebli w wywozie i krajowym bilansie handlu zagranicznego.

Zauważalna poprawa ogólnych wyników sprzedaży wywiera stosunkowo nieznaczny wpływ na kształtowanie się wskaźników rentowności obrotu dużych podmiotów branży meblarskiej.

w tempie niewiele niższym od eksportu. Łączna wartość polskiego przywozu w I półroczu 2006 roku była o 15,2% w złotych, zaś o 22,1% w euro, wyższa niż przed rokiem.

(ZMM)

Biuletyn Informacyjny Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli. Opracowanie Krzysztof Fechner, na podstawie materiałów OIGPM: Redakcja „Gazeta Drzewna – Polski Holz Zentralblatt” w Poznaniu.

## Trudne przemiany strukturalne przed europejskim meblarstwem

Dokończenie ze strony 15

ca dużego nakładu siły roboczej oraz coraz popularniejsza filozofia firmy Walmart: kup tanio, sprzedaj taniej. Konsekwencją tego jest fakt, że Chiny z 15 miliardami euro są największym eksporterem mebli na świecie, pozostawiając w tyle, z wartością poniżej ośmiu miliardów euro, coraz słabsze Włochy, będące przez ostatnich 20 lat największym światowym eksporterem. Wzrost importu z Chin jest tak znaczny, że część włoskiego i niemieckiego przemysłu meblarskiego opracowuje skargę przeciw dumpingowi.

- Nasza organizacja – mówił w trakcie wystąpienia na II Forum Restrukturyzacji Bart De Turck, przedstawiciel UEA – uważa, że powinniśmy raczej wspierać sektor w dążeniu do odzyskania i usprawnienia konkurencyjności za pomocą wszelkich możliwych metod, co oznacza też pomoc w procesach restrukturyzacji firm.

W nowych państwach członkowskich firmy również stoją przed problemami strukturalnymi. Audyty wykonane w ponad 500 firmach wykazują, że zgodność z wymaganiami UE w sprawach zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska stanowi znacznie większy problem niż się spodziewano. Firmom nie tylko potrzebne jest ciągłe wspieranie w celu zwiększenia ich świadomości i pokazywanie jak rozwiązywać problemy, ale w przypadku wielu wymagań potrzebne im są również poważne inwestycje, na które nie mogą sobie pozwolić. Powoduje to zwolnienie tempa ich rozwoju, w związku z czym coraz bardziej niebezpiecznie realna staje się utrata szansy pozostania na pozycji międzynarodowego lidera jako europejskiego przemysłu meblowego. Rosnąca współpraca pomiędzy firmami ze wschodu i zachodu Europy może być jednym z najlepszych rozwiązań w tej sytuacji.

A zatem jaka jest rola głównych uczestników branży meblarskiej w an-

tycypowaniu przemian i restrukturyzacji? Jest to rola niezwykle ważna, ponieważ żadna firma w branży, w której średnia wielkość firmy to mniej niż 20 osób, nie posiada środków ani możliwości antycypowania przemian strukturalnych. W niezwykle konkurencyjnym środowisku, sam fakt istnienia firmy potwierdza jej konkurencyjność. Jeżeli firma nie jest konkurencyjna, zniknie z rynku, gdyż jest zbyt mała by wykonać restrukturyzację i zazwyczaj nie posiada na to środków. A zatem dużo zależy od otoczenia branży.

Wiele organizacji branżowych, członków UEA prowadzi intensywnie prace, analizując przewidywane przemiany strukturalne, przygotowując do nich firmy, a jest to zadanie niewątpliwie bardzo trudne. Opracowywane w tym zakresie strategie koncentrują się przede wszystkim na innowacji, współpracy i szkoleniach.

Dotychczasowe działania w ramach Komisji Europejskiej, doprowadziły nie tylko do wzrostu świadomości w zakresie problemów strukturalnych, przed którymi stoi branża, ale także po raz pierwszy do identyfikowania potencjalnych rozwiązań. W swoim komunikacie w sprawie polityki przemysłowej, Komisja Europejska zawarła główne, strategiczne i priorytetowe podejścia, w odniesieniu do branży, a przynajmniej te, które należą do jej kompetencji. Wiele inicjatyw polityki międzysektorowej, które Komisja uwzględniła, takie jak własność intelektualna i ochrona wzornictwa lub dostęp do rynku są zasadnicze dla kontynuacji rozwoju sektora meblarskiego.

Jedną z głównych szans dla przemysłu meblarskiego są innowacje zorientowane na produkt i konsumenta. Najważniejszym jednak aspektem jest włączenie meblarstwa jako priorytetowej branży do programu funduszy strukturalnych. Umożliwia to niektórym krajom rozpoczęcie planowania indywidualnie ukierunkowanych pro-

gramów mających na celu wsparcie restrukturyzacji firm.

Niezmiernie ważna jest również rola dialogu społecznego. Ewolucja ma ogromny wpływ na kwalifikacje niezbędne do osiągnięcia zmiany poziomu innowacyjności i organizacji, które są niemożliwe bez dobrej współpracy pomiędzy pracodawcami i pracownikami. Zgodnie z planem opracowanym w ramach programu Europejski Dialog Społeczny w branży meblarskiej, we wspólnym projekcie wspieranym przez Komisję Europejską o nazwie FIRST - Furniture Industry Restructuring Systems and Tools, organizacje pracodawców i pracowników we współpracy ze ośrodkami badawczymi i ramami wyższymi przygotowują się do zidentyfikowania najlepszych praktyk w firmach, które wykonały procesy restrukturyzacji w celu opracowania metodologii, która może być łatwo zastosowana przez małe firmy w celu osiągnięcia tego samego rezultatu. Dotyczy on przede wszystkim potencjału we współpracy oraz wpływu na organizację i zdolność podmiotów do przystosowania się do przemian, a co za tym idzie, potrzeb szkoleniowych kadry kierowniczej i pracowników.

Innowacja w zakresie produktu jest zasadniczym zagadnieniem dla branży i w niektórych krajach władze dość korzystnie uznały wydatki na projektowanie jako kwalifikujące się do określonych zwolnień podatkowych, podobnie jak koszty badań. Niestety zasada „de minimis” ogranicza potencjalne wsparcie. Być może zwiększenie lub rozszerzenie dla sektorów przechodzących przez przemiany strukturalne mogłoby być pomocne.

Poza tym, zdecydowanie należy zbudować (odbudować) instrument wspierający firmy poszukujące współpracy z firmami w innych częściach UE. Współpraca przemysłowa, a szczególnie pomiędzy starymi i nowymi państwami członkowskimi, jest jednym z najlepszych rozwiązań zmierzających do utrzymania konkurencyjności, w czym małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują wsparcia.

Źródło: materiały UEA

## Od „ociekarci” do europejskiej marki

Firma Rejs Akcesoria Meblowe z Rypina produkująca akcesoria i okucia meblowe oraz elementy wykończeniowe do mebli i wnętrz, jest przykładem na to jak dzięki prostemu pomysłowi, wytężonej pracy i właściwemu zarządzaniu można osiągnąć sukces rynkowy.

Firma założona w 1993 roku w pierwszym okresie działalności zajmowała się produkcją uchwyty meblowych z tworzyw sztucznych. W miarę rozwoju rynku okuć meblowych rozwijał się również park maszynowy firmy, gdzie już w 1995 roku zaczęto produkować pierwsze wyroby z drutu. Początkowo ociekarki do naczyń. Stopniowe zdobywanie rynku pozwoliło na nowe inwestycje, które umożliwiały rozwój technologii produkcji także asortyment poszerzył się wkrótce o półki obrotowe, systemy relingowe i kolumny meblowe, systemy cargo i szuflady wysuwne. Cały czas dokonywano też modyfikacji dotychczas wprowadzonych na rynek wyrobów.

Obecnie Rejs to duża, stabilna organizacja kierowana i kreowana tak, aby sprostać potrzebom każdego klienta. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu najnowocześniejszych programów konstrukcyjnych i wiedzy technologicznej.

Wyroby powstają z wysokiej klasy surowców, przy użyciu nowoczesnych urządzeń przemysłowych. Powstające wyroby są poddawane wewnętrznym badaniom jakości, a także badaniom zewnętrznym m.in. w Instytucie Technologii Drewna w Poznaniu.

### Nowi Członkowie Izby

Dystrybucja rozwija się dwutorowo: poprzez współpracę z partnerami handlowymi zlokalizowanymi na terenie całej Polski oraz własne placówki handlowe. Hurtownie pełniące jednocześnie funkcję magazynów regionalnych znajdują się w Lublinie, Katowicach, Białymostku, Bydgoszczy, Gdyni, Elblągu i Białymostku. Sklepy firmowe są zlokalizowane w Świętochłowicach i Jeleniej Górze.

Rozwój eksportu, który sięga 40% ogólnego obrotu firmy, opiera się głównie na współpracy z wybranymi partnerami firmy Rejs na danym rynku zbytu. Produkty firmy są obecne w Niemczech, Czechach, Finlandii, Szwecji, Norwegii, Francji, Wielkiej



Brytanii, Włoszech, Bułgarii, Słowacji oraz Rosji, Kazachstanie, Ukrainie, Łotwie, Litwie i Estonii.

Rozwój sieci sprzedaży przebiega w równoczesnym poszerzaniu oferty handlowej, która stanowi kompleksowe zaopatrzenie dla producentów mebli. Rejs współpracuje z wieloma dostawcami krajowymi, oferując szeroki asortyment dla różnych segmentów mebli, prowadzi też import akcesoriów z Włoch i Chin. ○

## „Oko i ucho” branży

### „Special Orgatec ‘2006”

W związku z tegorocznymi Targami Orgatec w Kolonii, OIGPM we współpracy z redakcją niemieckiego czasopisma „Moebelmarkt” przygotowała, dodatek specjalny „Special Orgatec 2006”. Umieszczone zostały w nim artykuły prezentujące strukturę i rozwój polskiego meblarstwa, a także publikacje prezentujące polskich producentów mebli biurowych.

Dodatek do czasopisma „Moebelmarkt” był adresowany przede wszystkim do firm zajmujących się kontraktowaniem dostaw mebli biurowych, firm zajmujących się wyposażeniem wnętrz oraz architektów.

### Francuski rynek meblarski

Na początku października odbyło się zorganizowane przez OIGPM i firmę Logos, seminarium pt. „Francuski rynek meblarski”, na którym przedstawione zostały perspektywy polskiego eksportu mebli do Francji.

Scharakteryzowano miejsce Polski na francuskim rynku meblarskim, a także warunki świadczenia usług przez polskie firmy. Przedstawiono najnowsze możliwości finansowania inwestycji i eksportu w ramach programów UE oraz skuteczne narzędzia eksportowe. Na zakończenie seminarium zaprezentowano najstarsze i największe targi meblowe we Francji - Salon du Meuble Paris 2007.

Prezentacje z seminarium można oglądać na naszej stronie internetowej www.meble.org.pl.