



## Kolekcje stworzone dla ludzi młodych

- Bydgoskie Fabryki Mebli SA to jedna z najstarszych firm meblarskich w Polsce. Jakie były jej początki? Jak przebiegał rozwój przedsiębiorstwa?

- Już 120 lat temu, czyli w 1884 roku w Bydgoszczy na Starym Rynku Otto Pfefferkorn w niewielkim warsztacie mebli tapicerowanych rozpoczął naszą historię. Do wybuchu drugiej wojny firma rozrastała się, właściciele zatrudniali 400 osób. Po wyzwoleniu wznowiono produkcję. Pilnie potrzebne były szpitalne łóżka, szafy koszarowe, stoły, pierwsze tapczany. Polski rynek był bardzo chłonny, a nasze meble szybko wyrobiły sobie dobrą opinię wśród rodzimych odbiorców. Już w 1949 otrzymano pierwsze zamówienia eksportowe. Szafy i toaletki z Bydgoszczy pojechały do Anglii. Stylizowane, dopracowane w szczegółach dębowe meble budziły zaufanie zachodnich klientów. Tam, gdzie od mebli oczekuje się, aby były solidne i piękne, sprzedawały się bez trudu. Zawsze

byliśmy aktywni i otwarci na zmiany. Dlatego też po roku 1989 sprawnie doprowadziliśmy do sprywatyzowania spółki. Największy pakiet akcji kupił nasz wieloletni klient i od 1992 jesteśmy członkiem grupy Schieder, jednej z największych w świecie organizacji zajmujących się produkcją i sprzedażą mebli.

- Jak wpływa na przedsiębiorstwo członkostwo w grupie Schiedera?

- Dziś Bydgoskie Fabryki Mebli SA stanowią część grupy Schieder. Dzięki temu w latach 90. przeprowadziliśmy ogromne inwestycje. Przenieśliśmy się z małych zakładów usytuowanych w centrach miast do nowoczesnych fabryk. Poza tym grupa Schieder

to wiarygodny partner. A w Europie to niebagatelny atut. Od lat nasze meble znakomicie sprzedawały się na świecie, ponieważ gust zachodnich klientów odpowiadał tradycji i doświadczeniom bydgoskich fachowców. To wszystko sprawiło, że dynamicznie rósł nasz eksport. Jednak odkład eksport przestał być tak opłacalny, fabryka rozpoczęła ekspansję na rynku polskim. Współpraca z Niemcami była i jest nadal korzystna także z powodu bliskiego położenia geograficznego. Transport odbywa się tirami. Atutem jest nasza dobra znajomość rynku niemieckiego, duża liczba konsumentów. Niemcy już mniej chętnie pozbywają się starych mebli i nie jest to tak stabilny i chłonny rynek, jak przed laty, ale nadal największym odbiorcą dla BFM w Europie jest rynek niemiecki. Meble z Bydgoszczy trafiają nie tylko do Niemiec, także do Czech, Słowacji, Węgier, Chorwacji, Ukrainy, Rosji, Litwy, Białorusi, Francji, Austrii, Szwecji. Można je znaleźć także w USA i Chinach.

- Jakie jest przeznaczenie mebli produkowanych w BFM SA?

- Nasze meble trafiają do indywidualnych klientów. Ich przeznaczenie to głównie wnętrza mieszkań: jadalnie, sypialnie, salony, przedpokoje, domowe biura. W naszej ofercie znajdują się meble przeznaczone do mieszkań, rezydencji, ale stanowią także wyposażenie eleganckich gabinetów.

- W ofercie są zatem meble zarówno tradycyjne, jak i nowoczesne, oryginalne pod względem wzorniczym. Czy korzystacie z renomowanych pracowni wzorniczych, czy też opieracie się na własnym zespole projektantów?

- W ramach marki „Bydgoskie Meble” oferujemy zarówno klasykę i nowoczesność. Te pierwsze to meble tradycyjne, stylizowane, a drugie to synonim produktów nowoczesnych i oryginalnych wzorniczo. Właśnie te kolekcje stworzone dla ludzi młodych, zaprojektowane zostały przez naszych projektantów, również ludzi młodych.

- Możecie się poszczycić produkcją dla najbardziej prestiżowych odbiorców jak Sejm, Urząd Rady Ministrów, Teatr Wielki, Zamek Królewski, wiele ambasad w kraju i za granicą. Co zdecydowało o wyjątkowej pozycji firmy na rynku meblarskim?

- W tych prestiżowych miejscach znalazły się meble o pięknej stylistyce, ale najważniejszy jest tu dobór szlachetnego tworzywa i wyjątkowo staranne wykonanie detali. Bydgoskie Fabryki Mebli są producentem mebli wykonanych z naturalnych materiałów i wyróżniających się naprawdę wysoką jakością. Przed laty określiliśmy naszą specjalizację: meble eleganckie i stylowe ze szlachetnych gatunków drewna. Spełnialiśmy tę misję na tyle dobrze, iż udało się nam przyciągnąć uwagę najbardziej prestiżowych inwestorów i dziś możemy się szczycić wyposażeniem wspomnianych wnętrz.

- W czym upatruje pan prezes przewagę konkurencyjną Bydgoskich Fabryk Mebli na rynku polskim i zagranicznym?

- Przewagę konkurencyjną zapewniamy nam nasza logistyka, krótkie terminy dostaw i transport. Uważam, że właśnie szybkość dostawy jest naszym atutem. Nasz oficjalny termin realizacji wynosi maksymalnie do 4 tygodni od złożenia zamówienia. Zwykle jednak dostarczamy meble wcześniej. Poza tym przy zamówieniach zestawów Andante i Belcanto wyspecjalizowane ekipy montażystów przyjeżdżają do klientów do domu z meblami i na miejscu ustawiają, montują je. To usługa w Polsce jeszcze niestandardowa.

- Na czym polega strategia marketingowa przedsiębiorstwa? Czym charakteryzują się programy lojalnościowe firmy wobec klientów?

- Meble produkowane przez Bydgoskie Fabryki Mebli trafiają do salonów meblowych na terenie całej Polski, ale BFM nie posiada własnej sieci sprzedaży. Do klientów trafiają przez pośredników. Stąd, oprócz tradycyjnej reklamy, większość działań marketingowych skierowana jest na tę grupę odbiorców.

Dokończenie na stronie 16

## Możliwa jest prognoza rozwoju meblarstwa

**Zakończono branżowy projekt badawczy "Potencjał polskiej branży meblarskiej. Stan aktualny oraz prognoza rozwoju rynku meblarskiego w Polsce do 2006 roku"**

Pomysł zorganizowania badań marketingowych o stanie polskiej branży meblarskiej zrodził się ponad rok temu. Ze względu na bardzo szeroki zakres badań dużo czasu poświęcono na przygotowanie kwestionariuszy, tak, aby nie budziły one oporu firm biorących udział w badaniach. Dokonała je doświadczona firma, której ankieterzy potrafili dotrzeć do odpowiednich osób i przeprowadzić wywiady bezpośrednie.

W ankietach wypełnianych razem z ankieterami firmy badawczej producentów, importerów oraz klientów i sprzedawców dostarczyli wielu bardzo cennych danych. Ich znajomość naszym zdaniem jest jednym z elementów, dzięki którym można będzie poprawić konkurencyjność oraz uzupełnić przyjętą strategię rozwoju firm meblarskich, a także firm współpracujących lub pracujących dla przemysłu meblarskiego.

Badania przeprowadzone na reprezentatywnej próbie producentów i importerów pozwolą utworzyć wiarygodną bazę o potencjale podażowym mebli w Polsce. Dzięki temu możliwa będzie diagnoza potencjału branży meblarskiej oraz - oparta na uzyskanych danych analitycznych - prognoza dalszego jej rozwoju. Jednocześnie na podstawie badań zarówno klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych będzie można określić również potencjał popytowy rynku meblarskiego w Polsce i wskazać nisze rynkowe.

W raporcie końcowym z badań można znaleźć odpowiedzi na takie pytania, jak np. „Jakie mają plany klienci odnośnie zakupów mebli w najbliższych latach - do 2006 roku”, „Jakie meble były najczęściej importowane i sprzedawane w 2003 r.?”, „Jaka jest znajomość marek mebli wśród klientów indywidualnych?” lub „Ile pieniędzy chcą przeznaczyć w latach 2004 i 2005-2006 na meble zarówno klienci indywidualni jak i klienci instytucjonalni”.

Wyciąg z raportu końcowego w skróconej formie dostosowanej do wymagań handlowych jest zamieszczony na stronach internetowych [www.meble.org.pl](http://www.meble.org.pl). Wszyscy zainteresowani pełnym opracowaniem wspomnianego wyżej projektu badawczego mogą zakupić komplet raportów z tych badań. Z pełnym przekonaniem możemy polecić raport wszystkim, którzy produkują meble, akcesoria i dodatki meblowe lub też są dostawcami surowców i materiałów oraz maszyn i narzędzi do produkcji mebli.

Wyniki przedstawionych w raporcie badań chcemy również polecić wydziałom analiz ekonomiczno-gospodarczych oraz doradztwa inwestycyjnego banków i biur maklerskich, wydawnictwom, organizacjom samorządu gospodarczego, firmom doradczym, instytucjom rządowym i pozarządowym, organizatorom przedsięwzięć naukowo-badawczych i gospodarczych.

W skład pełnego opracowania wcho-

dzi 7 raportów wraz z bazami danych odnoszącymi się do badań:

- producentów (1 raport cząstkowy - badanie na próbie 402 producentów mebli),
- importerów (1 raport cząstkowy - badanie na próbie 62 importerów mebli),
- klientów indywidualnych (3 raporty cząstkowe - badanie na reprezentatywnej próbie 1000 dorosłych Polaków - omnibus, badanie na celowej próbie 410 nabywców indywidualnych, badanie uzupełniające na próbie 20 sprzedawców),
- klientów instytucjonalnych (1 raport cząstkowy - badanie sondażowe na próbie 512 klientów instytucjonalnych).

Całość opracowania zamyka raport końcowy (1 raport) wraz z krótkim kilkustronicowym podsumowaniem w formie najważniejszych wniosków wynikających z badań. Raport końcowy i podsumowanie będą również dostępne w języku angielskim.

Wraz z bazami danych odpowiadającymi poszczególnym modułom badawczym przygotowana została przeglądarka umożliwiająca wykonywanie własnych analiz.

Zgodnie z zapowiedzią opracowana została także teledoresowa baza przedsiębiorstw uczestniczących w badaniach. Informujemy również, że zgodnie z ustaleniami trwają prace nad Katalogiem Producentów Mebli. Jego wydanie planowane jest na przełomie roku 2004 i 2005.

Dodatkowe informacje na temat wyników badań i raportów będą się pojawiać na wymienionej wyżej stronie internetowej [www.meble.org.pl](http://www.meble.org.pl). ○

## Branża meblarska uczestniczy w ożywieniu gospodarki

**Wydanie publikacji GUS „Nakłady i wyniki przemysłu”, obejmujące dane za I kwartał 2004 roku, potwierdza cytowane w poprzednim wydaniu Biuletynu Informacyjnego OIGPM wstępne dane, świadczące o utrzymaniu wysokiego tempa wzrostu produkcji sprzedanej polskiego przemysłu meblarskiego.**

Bardzo wysoka dynamika wzrostu produkcji sprzedanej dużych firm meblarskich w I kwartale bieżącego roku powoduje, że osiągnięty w tym okresie wynik stanowi wartość rekordową w zestawieniu z wszystkimi poprzednimi danymi kwartalnymi. Wypada jednak zauważyć, że tegoroczny wskaźnik wzrostu jest niższy od notowanego w roku ubiegłym (34,6%). Z drugiej strony

jednak, po raz pierwszy od lat, wartość produkcji sprzedanej w I kwartale jest wyższa od poziomu z ostatniego kwartału

Produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego (firmy „duże” wg GUS):	I kw. 2003	I kw. 2004
Wartość produkcji sprzedanej (mln zł)	3.436,5	4.540,3
Rok poprzedni = 100 (ceny stałe)	134,6	128,7

tału roku poprzedniego (IV kw. 2003 - 4.273,9 mln zł), co stanowi pewne odstępstwo od tradycyjnego cyklu se-

zonowości w sprzedaży mebli na rynku polskim.

Po raz kolejny przemysł meblarski lokuje się wśród grup przetwórstwa przemysłowego, wykazujących wyższą od przeciętnej stopę wzrostu produkcji - przy czym wyjątkowe ożywienie gospodarcze w I kwartale legitymuje się generalnie bardzo wysokimi wskaźnikami wzrostu: dla przemysłu ogółem - o 20,7%, zaś dla samego przetwórstwa przemysłowego - o 25,7%. Tym razem różnica pomiędzy stopą wzrostu produkcji meblarskiej, a przeciętnymi jest więc znacznie mniejsza niż w poprzednich okresach kwartalnych, zaś

Dokończenie na stronie 16

## Ocena pracy izby przez ankietę

**Tegoroczne Walne Zgromadzenie Członków OIGPM stało pod znakiem określenia nowych wyzwań dla izby.**

Tegoroczne Walne Zgromadzenie Członków Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli odbyło się 29 czerwca. Miało ono charakter sprawozdawczy. W roku przyszłym będzie to zgromadzenie sprawozdawczo-wyborcze. W trakcie obrad głosowano nad trzema uchwałami dotyczącymi:

- zatwierdzenia sprawozdania Rady Izby, Komisji Rewizyjnej oraz Sądu Koleżeńskiego za okres od 1.1.2003 do 31.12.2003 - uchwała nr 1/2004 zatwierdzona jednogłośnie;
- udzielenia absolutorium Radzie Izby i Prezydium Izby - uchwała nr 2/2004 zatwierdzona przy dwóch głosach wstrzymujących;

zmian w statucie Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli dotyczących trybu podejmowania decyzji (pełna treść statutu uwzględniająca zmiany dostępna jest na stronie internetowej [www.oigpm.org.pl](http://www.oigpm.org.pl)) - uchwała nr 3/2004 zatwierdzona jednogłośnie.

Ponadto w trakcie obrad dyskutowano nad dalszym rozwojem Izby. Dużo uwagi poświęcono propozycji Jana Szymani, dotyczącej opracowania ankiety. Jej celem byłoby zbadanie opinii członków OIGPM oraz innych producentów mebli o prowadzonych przez Izbę pracach oraz oczekiwaniach ze strony zarówno członków Izby, jak i innych

producentów mebli. Ankieta zostanie rozesłana do firm meblarskich w IV kwartale bieżącego roku.

Rozważano też możliwość zamieszczenia ankiety na stronach internetowych izby. Ankieta będzie mogła być anonimowa.

Uczestnicy zgromadzenia wskazali na potrzebę skupienia działań OIGPM na zaopatrzeniu w surowiec do produkcji mebli (głównie w płytę wiórową). Problem niewystarczających ilości tego surowca może się pogłębić w ciągu najbliższych 2-3 lat ze względu na spodziewaną redukcję ceł do Rosji i rosnący w związku z tym eksport mebli na rynek rosyjski.

Podsumowując udział OIGPM w tegorocznych targach Meble '2004 w Poznaniu podkreślono celowość obecności Izby na tego typu imprezach wystawienniczo-targowych. ○



## Branża meblarska uczestniczy w ożywieniu gospodarki

Dokończenie ze strony 15

liczne branże wykazują imponujące wręcz wyniki (w tym w szczególności niektóre działy produkcji na potrzeby budownictwa, metali i wyrobów z metali, maszyn dla rolnictwa i leśnictwa, sprzętu AGD, a zwłaszcza pojazdów mechanicznych, której wartość była

Srednioroczny kurs euro w 2003 roku był o 14,1% wyższy niż w 2002 roku. Porównanie średnich z I kwartału 2004 i 2003 roku daje identyczny wskaźnik wzrostu. Osłabienie złotego wpływało więc na wskaźnik dynamiki eksportu w I kwartale bieżącego roku (w wyliczeniu którego za podstawę przyjmuje się I kwartał 2003 roku) z taką samą siłą, jak przeciętnie na przestrzeni całego ubiegłego roku.

Nie oznacza to, że w 2004 roku kurs euro nadal automatycznie stanowi jedną z głównych „sił napędowych” mierzonego w złotych wzrostu eksportu. Średnioważony kurs w I kwartale br. – 4,7763 zł – był o 8,6% wyższy od średniej za cały 2003 rok. Odpowiednia wielkość w I półro-

Mebel zaliczony do „ważniejszych wyrobów przemysłowych” (tys. szt.) <sup>x</sup>	I kwartał 2004	I kw. 2003 = 100	I półrocze 2004	I półr. 2003 = 100
Mebel do siedzenia (.....) <sup>xx</sup>	327	122,0	649	127,8
Mebel kuchenne	763	124,9	1.615	119,1
Mebel drewniane do sypialni	531	94,3	1.073	103,6
Mebel drewniane do jadalni i salonu	2.624	121,7	5.098	115,5

x dane dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób  
xx pełna nazwa pozycji: „meble do siedzenia przekształcalne w miejsca do spania, z wyjątkiem ogrodowych lub kempingowych”

niemal trzykrotnie wyższa w stosunku do I kwartału 2003 roku).

Porównanie wskaźników wzrostu wolumenu produkcji uwzględnionych w powyższym zestawieniu „reprezentantów” asortymentu meblarskiego z dynamiką wartości produkcji sprzedanej dużych firm w I kwartale bieżącego roku (28,7%) wykazuje, że we wszystkich wypadkach fizyczne rozmiary produkcji zwiększyły się w mniejszym stopniu niż jej wartość – co wydaje się świadczyć o istotnym wzroście cen (w wyrażeniu złotowym).

Wyszczególnienie	Wartość w mln zł	I kw. 2003 = 100	Wartość w mln USD	I kw. 2003 = 100
Import ogółem	628,0	*	167,0	*
w tym: meble do siedzenia <sup>x</sup>	361,2	125,4	96,3	130,0
pozostałe meble <sup>xx</sup>	242,0	105,0	64,1	108,5
stelaże pod materace, etc. <sup>xxx</sup>	24,8	*	6,6	*

x, xx, xxx jak przypisy do tab. 3

Wyszczególnienie	Wartość w mln zł	I kw. 2003 = 100	Wartość w mln USD	I kw. 2003 = 100
Eksport ogółem	4.148,3	117,1	1.106,1	121,1
w tym: meble do siedzenia <sup>x</sup>	2.293,0	118,8	611,7	123,5
pozostałe meble <sup>xx</sup>	1.628,2	114,6	433,8	119,0
stelaże pod materace, etc. <sup>xxx</sup>	227,1	118,7	60,6	123,4

wg przyjętej w statystyce GUS nomenklatury:  
x „meble do siedzenia i ewentualnie do spania”  
xx „meble (bez mebli do siedzenia i leżarek)”  
xxx „stelaże pod materace, artykuły pościelowe i podobne”

czu br. – 4,7351 zł/euro – odzwierciedla wzmocnienie kursu złotego w II kwartale, a tym samym wyhamowanie stymulującego wpływu kursu euro na złotowe wyniki eksportu.

Statystyka handlu zagranicznego w I kwartale 2004 roku wykazuje, iż wartość eksportu mebli w tym okresie w wyrażeniu złotowym zwiększyła się o ponad 17%, zaś w wyrażeniu dolarowym – o ponad 21% w stosunku do I kwartału poprzedniego roku. Udział rynku unijnego w łącznej wartości wywozu powrócił w I kwartale 2004 roku do „tradycyjnego” poziomu bliskiego 80%, po okresie

zmniejszenia do niespełna 77% w 2003 roku. Na eksport do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które w ostatnim okresie utrzymują pozycję najbardziej dynamicznie rozwijającego się rynku zbytu polskich mebli (wzrost eksportu

Import mebli w I kwartale 2004 roku osiągnął wartość 603,2 mln zł, co stanowiło wzrost o 17,3% w stosunku do analogicznego okresu 2003 roku. Wskaźnik ten równy jest praktycznie dynamice wzrostu eksportu – i może oznaczać wyhamowanie przyspieszenia odnotowanego w 2003 roku, kiedy to import wzrósł aż o 38,5%, w stopniu wyższym od eksportu (28,7%). Rozmiary importu w podstawowych grupach asortymentowych ilustruje tabela 4.

Ogólna struktura geograficzna importu w I kwartale 2004 roku wskazuje w porównaniu z danymi za cały 2003

rok na niewielkie zmniejszenie udziału importu z Unii Europejskiej (z 76,2% w 2003 roku do 75,1% w I kwartale 2004), na korzyść przywozu z krajów Europy Środkowo-Wschodniej (wzrost odpowiednio z 15,2% do 15,9%) i „pozostałych” krajów świata (wzrost z 7,2% do 7,6%).

Poziom ponad 99 000 zatrudnionych w dużych firmach meblarskich stanowi wielkość nie notowaną w okresie ostatnich lat. Maksymalna wielkość kwartalna w latach 2000-2003 wynosiła 95 200. osób i wykazywana była w I i II kwartale 2000 roku, po czym przeciętne zatrudnienie w dużych firmach meblarskich systematycznie malało, osiągając najniższy poziom – 82 500. osób – w II i III kwartale 2002 roku.

Branża meblarska, z przyrostem płac o 6,5% – niższym od wskaźnika

Wyszczególnienie	I kw. 2003	I kw. 2004	I kw. 2003=100
Przeciętne zatrudnienie (w tysiącach osób)	92,0	99,1	107,8
Przeciętne mies. wynagrodzenie brutto (w zł)	1.638,0	1.744,31	106,5

x dane dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób

wzrostu zatrudnienia (7,8%) – może być uznana na tle całego przetwórstwa przemysłowego za przykład umiaru w polityce płacowej. (ZMM Sp. z o.o.)

## Po Intermeblach kolekcje już w salonach

**Wszystkie nowe kolekcje Grupy Forte były prezentowane od 31 maja do 5 czerwca w czasie targów Intermeble. Była to już III edycja targów, zorganizowana - jak co roku - przez Grupę Forte oraz Mazurskie Meble International i Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Producentów Mebli.**

Tak jak w poprzednich edycjach ekspozycje miały miejsce jednocześnie w Ostródzie i Ostrowi Mazowieckiej. W Ostródzie na 6000 m kw swoje wyroby zaprezentowały 22 firmy. Wystawiono meble systemowe, biurowe, kuchenne i łazienkowe, meble tapicerowane, stylowe, sypialnie, meblościanki, a także stoły i krzesła.

Swoje nowości i stałe kolekcje zaprezentowały w Ostrowi Mazowieckiej na powierzchni ponad 2000 mkw. spółki meblarskie wchodzące w skład Grupy Forte - mówi Renata Błażniak, kierownik Biura Marketingu firmy FORTE. – Są to zarówno meble skrzyniowe jak i tapicerowane. W sumie kilkadziesiąt nowości. Dzięki tak szerokiej ofercie handlowcy odwiedzający targi mogli dobrać kolekcje najlepiej pasujące do specyfiki ich regionu czy klientów.

W kolekcji mebli dla dzieci zaproponowano meble o zaokrąglonym kształcie brył - Apli. To kolekcja w jasnej barwie, z dodatkowym

kolorem - głęboką zielenią. W sprzedaży znalazły się także meblościanki Amadeo, które są tak uniwersalne, że pasują zarówno do pokoju młodzieżowego jak i do aranżacji pokoju dziennego.

Wśród nowych kolekcji Forte znalazła się także sypialnia Miriam - w jej skład obok łóżka, wchodzi szafa, funkcjonalne komody z szufladami i mały stolik nocny. A dla bardziej wysmakowanych gustów projektanci firmy proponują komplet Sellene. To kolekcja składająca się z kilkunastu brył, którymi zaaranżować można jadalnię i pokój dzienny. Meble dzięki specjalnie dobranej kolorystyce (olcha) mają ciepłą tonację świeżo palonych ziaren kawy. Nowością są także dwie jadalnie: Colonial i Hawana. Colonial to ekskluzywne meble stylizowane, bogato zdobione, z charakterystycznymi ozdobnymi witrażami. Z kolei meble Hawana to kolekcja bardzo nowoczesna wzorniczo, zmierzająca w stronę modnej ostatnio w wystroju wnętrz minimalistyki.

Dla klientów najbardziej wymagających pod względem estetyki i nowoczesności Forte wprowadza na rynek sypialnię Fiore. Komplet Fiore już

tremble '2004 miały także meble kuchenne Forte, z systemów For Mix - kuchnie ForAlex, ForCarrie, ForMeg, ForNancy.



Targi Intermeble są okazją do spotkań profesjonalistów

Fot. GD - Krzysztof Fechner

zanim wszedł na rynek zyskał uznanie - został doceniony wyróżnieniem w czasie Międzynarodowych Targów Poznańskich - „Poznańskie Premiery - Meble 2004”.

Swoje premiery na targach In-

Targi Intermeble to impreza dla profesjonalistów. Odwiedziło je ponad 1000 zaproszonych gości z kraju i zagranicy. Organizatorzy ocenili je jako bardzo udane.

## Kolekcje stworzone dla ludzi młodych

Dokończenie ze strony 15

Funkcjonuje specjalny system rabatowy dla dystrybutorów. Został zaprojektowany tak, aby promować najlepszych. Współpraca z dystrybutorami polega na osobistych kontaktach, na udziale pośredników w organizowanych zamkniętych dla publiczności targach. Tam prezentujemy nowości, wymieniamy informacje i doświadczenia.

**Firma zdobywa wiele cennych nagród na licznych imprezach targowych. Która z nich jest dla pana najcenniejsza i dlaczego?**

- Cenne są wszystkie, ponieważ są potwierdzeniem wartości naszej pracy. Ważne są nagrody za produkty, ale nie mniej ważne są te za jakość pracy. Dobra atmosfera towarzysząca zespołowi naszych pracowników znalazła odzwierciedlenie także w nagrodzie „Inwestor w kapitał ludzki” przyznanej wspólnie przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych oraz Instytut Zarządzania.

**Proszę wymienić najważniejsze pana zdaniem cechy dobrego menedżera.**

- Menedżer powinien przede wszystkim być entuzjastą. Musi także być otwarty, nie bać się niekonwencjonalnych działań i trudnych decyzji.

**Jakie ma pan zainteresowania? Jak spędza pan czas wolny?**

- Zainteresowania mam wszechstronne, ale bardzo mało czasu na ich realizację. Lubię dobrą literaturę, muzykę, uwielbiam zwiedzać, ale najlepiej relaksuję się w krajobrazie i atmosferze polskiej wsi.

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

## Eksport bezpiecznych mebli do Wielkiej Brytanii

**W poznańskim hotelu Novotel odbyło się 24 czerwca seminarium „Eksport mebli do Wielkiej Brytanii”, współorganizowane przez OIGPM i firmę m2Solutions. Patronat nad nim objęło Ministerstwo Handlu i Przemysłu Zjednoczonego Królestwa.**

Tematem przewodnim seminarium było bezpieczeństwo przeciwpożarowe mebli oraz elementów wyposażenia wnętrz w odniesieniu do przepisów angielskich z 1988 roku - jako materiału źródłowego - z późniejszymi zmianami. Podczas seminarium trzy ciekawe referaty wygłosili: Phil Reynolds i Liz Morey z FIRA (Stowarzyszenie Badań

Rynku Przemysłu Meblowego), oraz Martin Williams reprezentujący władze Hrabstwa Kent - Kent Trading Standards.

Ministerstwo przygotowało praktyczny „Przewodnik po przepisach (dotyczących bezpieczeństwa przeciwpożarowego) dla mebli i elementów wyposażenia wnętrz” - wydany w języ-

ku polskim - który otrzymali wszyscy uczestnicy seminarium. Do przewodnika dołączony był zestaw najczęściej zadawanych pytań wraz z odpowiedziami. Dla osób zainteresowanych tematyką podajemy odnośnik na stronę internetową DTI UK - <http://www.dti.gov.uk/ccp/topics1/safety.htm>.

Licznie zgromadzeni na seminarium słuchacze z ponad 25 firm - to świadectwo rosnącego zainteresowania rynkiem Zjednoczonego Królestwa ze strony polskich producentów mebli.

## Pożar zniszczył dorobek wielu lat

Apelujemy do wszystkich członków Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli o pomoc członkowi naszego stowarzyszenia.

W marcowym wydaniu biuletynu pisaliśmy o Zakładzie Stolarskim Piętrus z Grzybna, który dołączony do grona członków Izby. W dniu 23 czerwca w tej firmie wybuchł pożar, w wyniku

którego całkowitemu zniszczeniu uległy maszyny, narzędzia oraz inne urządzenia niezbędne do produkcji mebli. Znacznym zniszczeniem uległy również hale produkcyjne i magazyny.

W związku z powyższym zwracamy się do wszystkich członków OIGPM o udzielenie pomocy w formie przekazania (darowizna lub wypożyczenie)

firmie Piętrus urządzeń i narzędzi niezbędnych w pierwszej kolejności do wznowienia procesu produkcyjnego. Wszystkich, którzy w akcie solidarności mogliby udzielić pomocy prosimy o bezpośredni kontakt z prezesem Wiesławem Cieczo lub Jackiem Bienkowskim (Zakład Stolarski Piętrus, tel./fax. 56 / 495 10 97) lub z Biurem OIGPM, tel./fax. 22 / 671 52 03