



Mamy świadomość coraz większych wymagań rynku

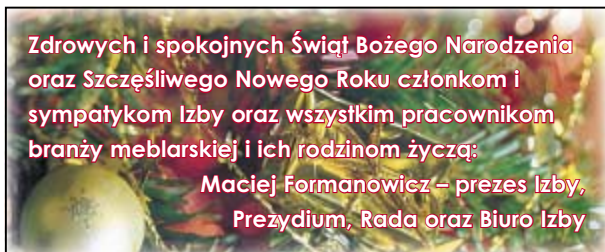
Rozmowa z Januszem Mikołajczykiem, prezesem firmy Mikomax w Łodzi



- Jaka jest historia firmy Mikomax?
- Mikomax jest uznanym producentem mebli biurowych i gabinetowych. Założona w 1991 roku firma z sukcesami produkuje i sprzedaje meble do biur i instytucji. Ciągły wzrost sprzedaży, zdobywanie nowych rynków i budowanie marki firmy były motorem do intensywnego rozwoju firmy.
- Jakże miejsce zajmuje firma na rynku mebli biurowych w kraju i za granicą?
- Fabryka Mikomax jest jednym z czołowych producentów mebli biurowych w kraju. Firma rodzinna, z całkowicie polskim kapitałem, rosła w siłę dzięki tworzonej przez lata sieci sprzedaży pod własną marką. Od kilku lat rozbudowujemy także sieć sprzedaży za granicą. Oprócz przedstawicieli handlowych w krajach Unii Europejskiej udało nam się otworzyć dwa własne salony firmowe w Holandii i Kanadzie.
- W jakim kierunku będzie się rozwijać produkcja i sprzedaż?
- Nadal zamierzamy być kojarzeni z meblami biurowymi, tak więc na pewno nie zmienimy głównego kierunku produkcji. Jednakże w ramach reakcji na potrzeby rynku przewidujemy dywersyfikację oferty, to jest: wejście w segment mebli hotelowych i wykonywanie mebli pod kontrakty.
- Mikomax oferuje klientom szeroką gamę produktów - mebli gabinetowych i pracowniczych, o charakterystycznym wzornictwie. Jak jest zorganizowany proces opracowywania ko-

lejnych wzorów? Czy firma opiera się na własnych projektach, czy też zaprasza do współpracy ludzi z zewnątrz?
- Na przestrzeni lat prace projektowe nad nowymi produktami skupiały się wewnątrz firmy. Dziś mamy świadomość coraz większych wymagań rynku i oczekiwani na projekty autorskie. Dlatego współpracujemy z najlepszymi polskimi projektantami, co zostało potwierdzone wieloma nagrodami za wzornictwo. Autorem największej liczby naszych produktów jest Tomasz Augustyniak.
- Obok mebli oferujecie aranżacje przestrzeni, a oferta uzupełniona jest bogatym wyborem akcesoriów. W jakim stopniu ta taktyka przekłada się na wyniki firmy?
- W dzisiejszych czasach nie ma mowy o sprzedaży mebli biurowych bez usług dodatkowych, takich jak aranżacja czy kompleksowość obsługi zapewniająca dostęp do wszystkich elementów wyposażenia biura. Dzięki temu wzrasta sprzedaż towarów handlowych - krzesel, foteli biurowych, wykładzin czy mebli metalowych.
- Który produkt Mikomax-u stanie się w najbliższej przyszłości przebojem na rynku? Jakie walory produktu to zapewnia?
- Obecnie pracujemy nad projektem systemu mebli, który zmieni pogląd na temat pracy w biurze i podjęcie pra-

cowników do organizacji przestrzeni biurowej. Cechą tego systemu jest głównie mobilność, lekkość konstrukcji oraz ergonomia stanowiska pracy.
- Jaki jest największy dotychczasowy sukces firmy?
- Mamy wiele sukcesów. Za największy uznajemy stworzenie firmowej sieci sprzedaży w kraju i za granicą, a także rozwój eksportu.
- Co Pana zdaniem najbardziej przeszkadza w Polsce w rozwijaniu firmy?
- Główną przeszkodą w rozwoju firm w naszej branży jest brak uczciwości w prowadzeniu interesów i mało jasne reguły wyboru kontrahentów przy przetargach publicznych.
- Mikomax przykłada dużą wagę do public relations. Sponsorujecie kluby sportowe, prowadzicie liczne akcje charytatywne. Firma jest dobrze postrzegana w swoim otoczeniu. Jakie działania podejmujecie wewnątrz firmy, by zwiększyć wydajność i jakość pracy?
- Organizujemy imprezy integracyjne dla pracowników firmy, a także dla sieci sprzedaży. Corocznie wybieramy „Pracowników Roku”, którzy odznaczają się wybitnym stosunkiem do pracy, kreatywnością i zaangażowaniem. Sukcesywnie poprawiamy organizację pracy wewnątrz firmy, stabilizujemy załogę i zmniejszamy rotację.
- Jakże jest Pana hobby? w jaki sposób Pan wypoczywa? A może – tak jak w wypadku wielu polskich biznesmenów – nie starcza na to czasu?
- Każdy dobrze zorganizowany biznesmen powinien mieć czas na czynny wypoczynek. W moim wypadku jest to tenis, jazda konno, a latem uprawianie żeglarstwa, oraz rajdy samochodowe.



Zdrowych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia oraz Szczęśliwego Nowego Roku członkom i sympatykom Izby oraz wszystkim pracownikom branży meblarskiej i ich rodzinom życząc:
Maciej Formanowicz – prezes Izby, Prezydium, Rada oraz Biuro Izby

Rok 2003 korzystny dla branży meblarskiej

Kontynuując kwartalną prezentację wyników branży meblarskiej w świetle oficjalnych statystyk przekazujemy poniżej dane za okres I półrocza 2003 roku, przedstawione w wydawnictwie Głównego Urzędu Statystycznego pt. „Nakłady i wyniki przemysłu”.

Prezentowane w wydawnictwie informacje o produkcji sprzedanej, zatrudnieniu i wynikach finansowych odnoszą się wyłącznie do przedsiębiorstw „dużych” (wg nomenklatury przyjętej przez GUS), tj. zatrudniających, co najmniej 50 osób. Wartość produkcji sprzedanej ustalana jest przy tym „metodą przedsiębiorstw”, na podstawie przypisanych im kodów podstawowej działalności, a więc (wg wyjaśnień GUS) przy zaliczeniu do „produkcji mebli” całej wartości sprzedaży zrealizowanej przez przedsiębiorstwa, których podstawowa działalność jest klasyfikowana jako produkcja mebli (PKD – grupa 36.1), co oznacza, że wliczona jest tu również działalność drugorzędowa, „obcobranżowa”, stanowiąca także przedmiot działalności tych firm.

istotnej poprawie efektywności pracy, mierzonej wartością tej produkcji na jednego zatrudnionego, w dużych przedsiębiorstwach meblarskich. W skali całego sektora przemysłowego przeciętne zatrudnienie w dużych podmiotach gospodarczych w I półroczu 2003 roku było nadal – tak jak w I kwartale br. – o 3,2% niższe w stosunku do analogicznego okresu 2002 roku. W samym przetwórstwie przemysłowym notowano spadek tej wielkości o 2,8% – głębszy niż w I kwartale (1,1%). Wzrost przeciętnego zatrudnienia w dużych firmach meblarskich o 10,7% zdecydowanie wyróżnia się więc na tle ogólnej sytuacji na przemysłowym rynku pracy.
Branża meblarska wykazała w I półroczu także znacznie wyższy od średniego wzrost przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto o 5,7%, podczas gdy w skali całego przemysłu wskaźnik ten wyniósł 2,4%, zaś w samym przetwórstwie przemysłowym 2,5%.

Produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego (firmy „duże”)	I półrocze 2002	I półrocze 2003
Wartość produkcji sprzedanej (mln zł)	4.808,6	6.846,9
I półrocze roku poprzedniego = 100 (ceny stałe)	95,0	140,0

Nie ulega wątpliwości, że podstawowym motorem ożywienia sprzedaży pozostaje eksport mebli, którego wartość łączna, tj. zrealizowana przez wszystkie podmioty niezależnie od ich wielkości w I półroczu 2003 roku osiągnęła rekordowy, nie notowany dotychczas w tej skali czasowej.

Ekspert mebli:	Wartość w mln zł	I półrocze 2002-100	Wart. w mln USD	I półrocze 2002-100
Ogółem	6.949,4	126,7	1.791,8	133,5
w tym: meble do siedzenia	3.829,6	130,4	987,4	137,4
pozostałe meble*	2.758,3	116,7	711,2	122,9
stelaże pod materace etc.**	361,4	147,2	93,2	155,1

* wg przyjętej w statystyce GUS nomenklatury: „meble (bez mebli do siedzenia i lekarskich)”
** wg przyjętej w statystyce GUS nomenklatury: „stelaże pod materace, artykuły pościelowe i podobne”

Produkcja sprzedana dużych firm w I półroczu bieżącego roku była znacznie wyższa w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Wskaźnik ten jest także wyższy od wykazanego za I kwartał br., co sugerowałoby przyspieszenie ożywienia w branży. Znaczący wzrost produkcji sprzedanej zdecydowanie wyróżnia branżę meblarską na tle przemysłu ogółem, który w I półroczu 2003 roku odnotował (w cenach stałych) wzrost o 8,5%, oraz sektora przetwórstwa przemysłowego, dla którego odpowiedni wskaźnik wyniósł 10,6%.

Równie korzystnie prezentują się dane dotyczące zatrudnienia i przeciętnego wynagrodzenia dla podmiotów, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

Wyszczególnienie	I półrocze 2002	I półrocze 2003	I półrocze 2002-100
Przeciętne zatrudnienie (w tys. osób)	82,5	91,3	110,7
Przeciętne mies. wynagrodzenie brutto (w zł)	1.562,18	1.651,74	105,7

Przeciętne zatrudnienie w dużych firmach meblarskich w I półroczu br. było o 10,7% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem 2002 roku. Jego rozmiar (91 300 osób) był natomiast nieco niższy niż w I kwartale 2003 roku (92 000). Relacja wskaźników wzrostu za okres I półrocza br. wydaje się potwierdzać tezę o dalszej

Bez aparatu na targi

UEA apeluje do organizatorów targów mebli o zakaz fotografowania wystawianych produktów.

Wzory i nowatorskie rozwiązania są jedną z mocnych stron branży meblarskiej UE. Na szczęblu UE dyrektywa i przepisy o ochronie mienia przemysłowego stanowią podstawę prawną jego ochrony. Ich kataryzyczne stosowanie jest jednym z priorytetów Calixto Valenti, prezesa UEA. Inicjatywa służąca ograniczeniu wernego kopiowania wzornictwa dotyczy fotografowania modeli wystawianych w trakcie targów mebli. Rozwój fotografii cyfrowej doprowadził do rozpowszechnie-

nia praktyki robienia zdjęć przez gości zwiedzających targi mebli. Fotografuje się nie tylko modele i wzory, lecz również elementy strukturalne.
UEA i jej członkowie starają się, aby organizatorzy targów mebli wprowadzili zakaz fotografowania produktów wystawianych w czasie trwania imprezy, z wyjątkiem zdjęć zrobionych przez akredytowanych przedstawicieli prasy. Decyzja o podpisaniu oświadczenia



przez organizacje krajowe zrzeszone w UEA była dyskutowana w trakcie zebrania rady naczelnej UEA 7 listopada w Budapeszcie.

Rusza projekt FACTS

W Domu Technika NOT w Warszawie odbyło się 23 października seminarium naukowe inauguracyjne projekt FACTS, wspierające dostosowanie do wymagań UE przemysłów meblarskiego i drzewnego.

Europejska Organizacja zrzeszająca producentów mebli UEA, Europejska Konfederacja Przemysłu Drzewnego CEI-Bois, OIGPM oraz Stowarzyszenie Producentów Płyt Drewnopochodnych przystąpiły do badania, w jakim stopniu branża meblarska i drzewna w Polsce są przystosowane do integracji z UE. Projekt pod nazwą FACTS (Furniture and Woodworking Industries Acquis Communautaire Transfer System – System Dostosowania Wymagań Unii Europejskiej dla Przemysłu Meblarskiego i Drzewnego) utworzony w ramach programu BSP II (Bussines Support Program II) ma być wsparciem dla przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego i drzewnego. Celem programu jest dostarczenie kompleksowych informacji związanych ze stanem przystosowania się przedsiębiorstw do prawodawstwa unijnego

oraz możliwości ich funkcjonowania w warunkach UE. Do projektu FACTS wybrane zostały 22 dyrektywy z trzech obszarów, a mianowicie: zdrowie i bezpieczeństwo, środowisko oraz bezpieczeństwo produktu.
Wsparcie przedsiębiorstw będzie realizowane w formie audytu, przeprowadzanych przez ekspertów z krajów UE wraz z przedstawicielami OIGPM. Uczestnicy projektu otrzymają przed audytami streszczenia dyrektyw oraz ankiety. Wyniki audytów będą poufne i używane anonimowo. Będą przydatne do identyfikacji obszarów, nad którymi dana firma powinna pracować, aby spełnić wymogi prawodawstwa unijnego. Udział w projekcie nie będzie potwierdzany certyfikatem, ale też nie będzie pociągał za sobą żadnych dodatkowych kosztów, poza kosztem uczestniczenia pracowników firmy w kilkugodzinnym audycie. Zakończenie projektu przewidywane jest na pierwszy kwartał 2005 roku.
Trudno dzisiaj określić, jakie będą wymierne korzyści dla fabryk z udziałem w projekcie FACTS. Samo zapoznanie się z materiałami dotyczącymi projektu powinno być użyteczne szczególnie dla firm, dla których temat uwarunkowań unijnych nie jest jeszcze zbyt szeroko znany.

Ustanowiono Branżowy Znak Graficzny dla producentów mebli

Posiedzenie Prezydium i Rady Izby

Podczas posiedzeń, które odbyły się 29 października 2003 roku, członkowie Prezydium oraz Rady Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli zapoznali się ze sprawozdaniem finansowym za 9 miesięcy br. oraz omówili budżet Izby i źródła jego finansowania na IV kwartał 2003 r.

Na posiedzeniu podjęto uchwały w sprawie budżetu Izby oraz przyjęcia w poczet członków Izby Olszyniejskich Fabryk Mebli Sp. z o.o. z siedzibą w Olszynie i Fabryki Mebli „Meblo-dex” Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi. Omówiono też dotychczasową pracę Izby oraz zatwierdzono plan pra-

cy na 2004 rok. Dyskutowano również kwestie związane z organizowaniem lub współorganizowaniem przez Biuro Izby imprez targowo-wystawienniczych lub imprez towarzyszących targom i wystawom.

Rada uważa, że Izba powinna posiadać na wszystkich targach istotnych

dla branży meblarskiej swoje stoisko informacyjne, wyposażone w biuletyny i katalogi producentów. W związku z powyższym, Rada Izby postanowiła, że nie będzie konferencji prasowej na targach Orgatec. Targi te odbędą się zaraz po wstąpieniu Polski do UE, więc dobre stoisko z profesjonalną reklamą powinno dać dużo większe efekty promocyjne, niż konferencja prasowa. Jednocześnie Rada zobowiązała Biuro Izby do zbadania możliwości uzyskania dobrej powierzchni wystawienniczej dla całej grupy polskich producentów mebli biurowych. Odnosnie targów Meble '2004 w Poznaniu, Bi-

uro Izby wystąpi do MTP z propozycją, aby zorganizować specjalną edycję powyższych targów (niższe ceny przyciągające wystawców) pod hasłem „Polskie meble w UE”. Jednocześnie Biuro Izby rozważa wśród członków OIGPM, na jakie imprezy targowo-wystawiennicze w 2004 roku powinno się zorganizować krótkie wyjazdowe misje gospodarcze.

Na podstawie zebranych przez Biuro Izby opinii członków Rady (8 opinii „za”, 4 opinie „przeciw”, 2 firmy wstrzymały się od głosu) dotyczących Branżowego Znak Graficznego Rada Izby ustanowiła Branżowy Znak Gra-

ficzny dla producentów mebli. Jednocześnie Rada Izby zatwierdziła dokumentację związaną z powyższym Znakiem. Ponadto wybrano do końcowego dopracowania propozycję szaty graficznej Znaku. Do dopracowania pozostaje projekt kampanii promocyjnej Znaku, którą należy ukierunkować na rynki zagraniczne.

Rada Izby zdecydowała o przystąpieniu do realizacji projektu badawczego pt. „Potencjał polskiej branży meblarskiej. Stan obecny oraz prognoza rozwoju rynku meblarskiego w Polsce do 2006 roku”.

Rada Izby poparała projekt UEA o zakresie fotografowania mebli podczas targów meblarskich. Biuro Izby podpisał w tej sprawie oświadczenie przesłane przez UEA.

Rok 2003 korzystny dla branży meblarskiej

Dokończenie ze strony 15

nej wartości przywozu (36,8%) znacznie przekraczał tempo wzrostu eksportu (26,7%).

Nadwyżka wartości eksportu (6949,4 mln zł) nad importem mebli (1127,4 mln zł) w I półroczu 2003 roku wyniosła ok. 5,8 mld zł. W zestawieniu z globalnym deficytem handlowym w tym okresie w wysokości ponad 26,4 mld zł oznacza to, że branża meblarska pozostaje jedną z najważniejszych gałęzi przemysłu generujących przychody dewizowe netto i przyczyniających się do ograniczenia deficytu bilansu polskiego handlu zagranicznego.

Import mebli:	Wartość w mln zł	I półrocze 2002-100	Wart. w mln USD	I półrocze 2002-100
Ogółem	1127,4	136,8	290,4	144,1
W tym: meble do siedzenia	636,2	153,5	164,0	161,8
pozostałe meble *	490,2	118,0	115,8	124,1
stelaże pod materace, etc.**	41,0	*	10,6	*

Powyzsze uwagi oraz wcześniejsze informacje o tegorocznych wynikach upowazniają do stwierdzenia, że 2003 rok zapowiada się jako korzystny dla branży meblarskiej. Czy można jednak być pewnym, że wyniki za cały rok utrzymają się na tak wysokim poziomie, jak to sugerują dotychczasowe dane statystyczne GUS?

W lipcu ukazało się kolejne wydanie corocznej publikacji Głównego Urzędu Statystycznego „Produkcja wyrobów przemysłowych w 2002 r.”, zawierającej dane o produkcji sprzedanej m.in. mebli za lata 2001-2002 w odniesieniu do podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób. Dane te pozyskiwane są przez GUS „metodą wyrobów”, czyli obejmują produkcję meblarską nie tylko przedsiębiorstw, których podstawowa działalność gospodarcza klasyfikowana jest wg PKD do grupy 36.1, lecz także firm, których podstawowa działalność jest inna niż produkcja mebli. Należy więc uznać, że statystyka ta dostarcza pełniejszej i bardziej wiarygodnej niż dane uzyskiwane „metodą przedsiębiorstw” informacji o produkcji mebli w Polsce – zarówno ze względu na większy zakres badanych podmiotów (firmy „średnie”, „małe” i „duże” łącznie), jak i sprawozdanie danych do obszaru będącego bezpośrednim przedmiotem badań – w tym wypadku mebli (bez zniekształceń, powstających przy „metodzie przedsiębiorstw” w efekcie zaliczenia całej wartości sprzedaży, w tym produkcji „obcobranżowej”).

Podana wyżej wartość produkcji

Rok	Wartość w tys. zł.	Rok poprzedni = 100
2001	12.989.677,3	111,1
2002	13.115.890,0	101,0

sprzedanej za 2001 rok w nieznanym stopniu odbiega od opublikowanej przed rokiem (13 024 033,4 tys. zł), co oznacza że podawane w poprzednich artykułach z tego cyklu informacje i oceny generalnie zachowują ważność. Z zestawienia powyższych wielkości wynika, że produkcja sprzedana przemysłu meblarskiego (firm „średnich”, „małych” i „dużych” według GUS łącznie), po wzroście o ponad 11% w 2001 roku, zwiększyła się w 2002 roku zaledwie o niepełną 1% w porównaniu z rokiem poprzednim. Jednoprocentowy wskaźnik wzrostu wydaje się z jednej strony – w kontekście powszechnych w branży meblarskiej opinii – być realistycznym, jednakże z drugiej strony budzi on wątpliwości, jeżeli zestawić go z danymi GUS dla produkcji sprzedanej samych tylko firm „dużych” – która wg publikacji „Nakłady i wyniki przemysłu w 2002 r.” wzrosła o 13,2% (w cenach stałych) i eksportu, którego wartość (w zł) zwiększyła się o 14,6% w porównaniu z rokiem 2001.

GUS potwierdził prawidłowość danych dotyczących produkcji sprzedanej oraz udzielił wyjaśnień metodologicznych, które jednak nie dają podstaw do odpowiedzi na zasadnicze pytanie: czy w ogóle – a jeśli tak, to jakie – dane w sposób najbardziej prawidłowy informują o rozwoju branży, mierzonego wartością jej produkcji sprzedanej? Pytanie takie wydaje się być kluczowe w sytuacji, gdy z jednego zbioru danych za 2002 rok – dla „dużych” firm – wynika jej wzrost o około 13%, zaś z drugiego zbioru – dla „średnich i dużych” łącznie – o 1%.

Odpowiedź na to pytanie jest niezmierznie istotna nie tylko dla oceny „zaszłości historycznych”, lecz dla wiarygodności bieżących danych, na podstawie których formułuje się oceny aktualnej kondycji branży.

Należy przy tym zauważyć, że obok statystyk przedstawianych w kwartalnej publikacji „Nakłady i wyniki przemysłu” wyniki branży meblarskiej prezentowane są także w podawanych, co miesiąc przez GUS i szeroko wykorzystywanych przez media komunikatach „Wstępna informacja o gospodarce” (aczkolwiek w tym wypadku są one ujęte w szerszej grupie „meble, pozostała działalność produkcyjna”, w której jednak na meble przypada około 90% łącznej wartości produkcji). W komunikacie za okres pierwszych trzech kwartałów 2003 roku podano, że „znaczenie wzrosła produkcja m.in. mebli; pozostałe działalności produkcyjnej” o 30,5%. Informacja ta, tak jak dane cytowane w niniejszym i poprzednim artykule, skłania do optymistycznej oceny aktualnej sytuacji branży meblarskiej. Czy jednakże optymizm ten jest w pełni uzasadniony w kontekście podkreślonych powyżej poważnych różnic, istniejących pomiędzy wskaźnikami wzrostu produkcji meblarskiej w 2002 roku?

(ZMM)

Dołączyły do naszej Izby

W ostatnim kwartale do grona członków Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli dołączyły Fabryka Mebli „Meblo-dex” z miejscowości Łodygowice, pomiędzy Bielsko-Białą, a Żywcem oraz Olszyniejskie Fabryki Mebli w Olszynie.

Historia firmy „Meblo-dex” (na zdjęciu z lewej) to dobry przykład poprowadzenia z powodzeniem przez pracowników biznesu po przyjęciu przedsiębiorstwa państwowego. Firma powstała z przekształcenia państwowego przedsiębiorstwa - Bielskiej Fabryki Mebli, której majątek załoga przejęła w leasing.

Fabryka Mebli „Meblo-dex” rozpoczęła działalność w marcu 1998 roku jako spółka pracownicza z kapitałem założycielskim 675 000 złotych.

Podstawy asortymentu produkcji stanowią obecnie meble skrzyniowe z płyty wiórowej okleinowanej folią „finish”. Zdecydowana większość produkcji kierowana jest na eksport do odbiorców w Niemczech, Szwajcarii i w krajach byłej Jugosławii.

W Bielskiej Fabryce Mebli przed przejściem przez pracowników majątku zatrudnionych było 140 osób. Po pięciu latach działalności, pomimo trudnej sytuacji na rynku, „Meblo-



„Oko i ucho” branży

Lider eksportu i jakości

W drugiej edycji rankingu „Liderzy Eksportu” laureatem w kategorii dynamika sprzedaży eksportowej został w województwie kujawsko-pomorskim P.P.H. Wutech SA. Firma sukcesywnie zwiększa eksport towarów, głównie do Niemiec oraz na nowo pozyskała rynek irlandzki i brytyjski. W okresie od stycznia do września eksport spółki wyniósł około 27 %.

Ten producent mebli biurowych znany z bardzo dobrej jakości, ciekawego wzornictwa i elastycznego reagowania na potrzeby klientów. Został w kwietniu 2003 r. uhonorowany certyfikatem „Najlepsza polska jakość”, przyznany przez Europejski Instytut Jakości. Ponadto nowoczesne wzornictwo w postaci linii mebli „Flisak” zostało zauważone i wyróżnione w konkursie „Produkt”.

Kariera Meteora

Produkowany przez Nowy Styl fotel Meteor Wood był głównym bohaterem przeprowadzonej we wrześniu i październiku kampanii reklamowej dodatku do dziennika „Rzeczpospolita” pt. „Moja kariera”. Kolorowe zdjęcia fotela pojawiły się w reklamach prasowych i na plaka-

dach. Meteor wystąpił również w filmie reklamowym emitowanym w ogólnopolskiej telewizji.

Względy wizualno – estetyczne to główny powód, dla którego twórcy reklamy zdecydowali się powierzyć „główną rolę” fotelowi Meteor – zdaniem autorów kampanii – skupia w sobie wszystkie te cechy, które pozytywne kojarzą się z zawodowym sukcesem – wysoka jakość, komfort i efektowny wygląd. Jednocześnie Meteor dzięki nowoczesnej stylistyce, chromowanym detalom i jasnej tapicerce pozwala uniknąć skojarzeń z nobilnym, czarnym, skórzanym fotelom „dyrektorskim” z poprzedniej epoki. Meteor to symbol nowoczesności i dynamizmu.

Firma europejska
Tytuł „Eurofirmy Pomorza i Kujawy” zdobyła Fabryka Mebli Biurowych „MDD”. Oceniano m.in. wprowadzanie nowoczesnych systemów zarządzania, ochronę środowiska naturalnego, tworzenie nowych miejsc pracy.

Znak dołączony do naszej Izby
Zakład nr 1 produkuje wysokiej klasy meble sypialne z litego drewna sosnowego i świerkowego. Zakład nr 2 specjalizuje się w produkcji zestawów jadalnianych. Są to: komody, kredensy, witryny i stoły stylizowane – nawiązują-

ce swym charakterem do dawnych mebli. Surowcem jest dąb, sosna oraz olcha. Meble wykonuje się w dwóch wariantach materiałowych: z litego drewna oraz z litego drewna z udziałem płyty w okleinach naturalnych przeznaczonych na korpusy mebli.

Produkcja mebli odbywa się przy użyciu nowoczesnych obrabiarek numerycznych, które pozwalają na wykonanie skomplikowanych i jednocześnie oryginalnych elementów. Czyn-

nikami wyróżniającym OFM jest stylowe wzornictwo oraz zastosowanie w produkcji środków ekologicznych. Stare technologie lakiernicze wypierane są przez nowoczesne metody oparte na woskach oraz lakierach o niskiej zawartości szkodliwych substancji.

Spółka od ponad 50 lat sprzedaje swoje wyroby w Polsce, jednak największymi odbiorcami są kontrahenci z Europy Zachodniej, szczególnie z Niemiec. Ponad 88% produkcji przeznaczona jest na eksport. Wyroby OFM cieszą się ogromną popularnością w krajach Unii Europejskiej. Niewątpliwie współpracę z kontrahentami z granicznymi uławia położenie fabryki, która ma swoją siedzibę 30 km od granicy z Niemcami i Czechami.

Medal dla „Aramisa”
System meblowy „Aramis” został laureatem VII Edycji Medalu Europejskiego. Uroczysty finał i wręczenie wyróżnienia odbyło się 6 listopada w Pałacu Lubomirskich w Warszawie. Medal Europejski to przedsięwzięcie, którego celem jest przybliżenie idei integracji Polski z Unią Europejską w środowisku przedsiębiorców. Wyróżniane są wyroby i usługi, które spełniają standardy europejskie. To rekomendacja wystawiona wyróżnionym produktom przez najważniejszą instytucję zajmującą się integracją Polski z Unią Europejską – Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club.

Nominowany do niniejszego wyróżnienia wyrobów musi spełniać wymagania prawem unijnym normy, mieć odpowiednie licencje i patenty. Istotna jest dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty.

ce swym charakterem do dawnych mebli. Surowcem jest dąb, sosna oraz olcha. Meble wykonuje się w dwóch wariantach materiałowych: z litego drewna oraz z litego drewna z udziałem płyty w okleinach naturalnych przeznaczonych na korpusy mebli.

Produkcja mebli odbywa się przy użyciu nowoczesnych obrabiarek numerycznych, które pozwalają na wykonanie skomplikowanych i jednocześnie oryginalnych elementów. Czyn-

nikami wyróżniającym OFM jest stylowe wzornictwo oraz zastosowanie w produkcji środków ekologicznych. Stare technologie lakiernicze wypierane są przez nowoczesne metody oparte na woskach oraz lakierach o niskiej zawartości szkodliwych substancji.

Spółka od ponad 50 lat sprzedaje swoje wyroby w Polsce, jednak największymi odbiorcami są kontrahenci z Europy Zachodniej, szczególnie z Niemiec. Ponad 88% produkcji przeznaczona jest na eksport. Wyroby OFM cieszą się ogromną popularnością w krajach Unii Europejskiej. Niewątpliwie współpracę z kontrahentami z granicznymi uławia położenie fabryki, która ma swoją siedzibę 30 km od granicy z Niemcami i Czechami.

Medal dla „Aramisa”
System meblowy „Aramis” został laureatem VII Edycji Medalu Europejskiego. Uroczysty finał i wręczenie wyróżnienia odbyło się 6 listopada w Pałacu Lubomirskich w Warszawie. Medal Europejski to przedsięwzięcie, którego celem jest przybliżenie idei integracji Polski z Unią Europejską w środowisku przedsiębiorców. Wyróżniane są wyroby i usługi, które spełniają standardy europejskie. To rekomendacja wystawiona wyróżnionym produktom przez najważniejszą instytucję zajmującą się integracją Polski z Unią Europejską – Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club.

Nominowany do niniejszego wyróżnienia wyrobów musi spełniać wymagania prawem unijnym normy, mieć odpowiednie licencje i patenty. Istotna jest dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty.

Nominowany do niniejszego wyróżnienia wyrobów musi spełniać wymagania prawem unijnym normy, mieć odpowiednie licencje i patenty. Istotna jest dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty.

Nominowany do niniejszego wyróżnienia wyrobów musi spełniać wymagania prawem unijnym normy, mieć odpowiednie licencje i patenty. Istotna jest dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty.

Nominowany do niniejszego wyróżnienia wyrobów musi spełniać wymagania prawem unijnym normy, mieć odpowiednie licencje i patenty. Istotna jest dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty.