



Zdrowy styl siedzenia

Rozmowa z Ryszardem Rychlikiem,
prezesem zarządu „PROFI” w Turku



- „PROFI” działa na rynku już od 12 lat. Jakie były początki firmy oraz etapy w jej rozwoju?

- Spółka „PROFI” została zarejestrowana 12 stycznia 1991. Swoją działalność na rynku rozpoczęła od handlu meblami importowanymi z Tajwanu i Włoch. Były to meble biurowe, ogrodowe i mieszkaniowe. Bardzo dużą popularnością wśród kupujących cieszyły się meble biurowe. Postanowiliśmy właśnie w tym kierunku rozwijać swoją działalność. Szybko rosnąca konkurencja wpłynęła na podjęcie przez nas strategicznych decyzji o rozpoczęciu samodzielnego montażu, który rozpoczęliśmy już na początku 1994 roku. Kolejne lata to okres gwałtownego wzrostu popytu na nasze wyroby. Uruchomiliśmy oddział handlowy w Poznaniu. Był to również czas ważnych decyzji strategicznych, które zaważyły na dalszych losach spółki. Jedną z nich była decyzja o zakupie Zakładu Elementów Automatyki w Turku. Strategia firmy była w dalszym ciągu zorientowana na uniezależnienie się od kooperantów zagranicznych. Niemal wszystkie środki inwestowane były w rozwój parku maszynowego i unowocześnianie technologii. Polityka marketingowa firmy była skoncentrowana na stopniowym zwiększaniu obrotów i udziałów w rynku krajowym oraz na poszukiwaniu nowych, znaczących odbiorców poza granicami kraju.

- Jaka jest misja firmy?

- „Pomagamy swoim partnerom robić dobre interesy poprzez dostarczanie produktów, które lepiej od innych odpowiadają na oczekiwania ludzi...”

- Firma specjalizuje się w produkcji krzesel i foteli poświęcając dużo miejsca zagadnieniom ergonomii swoich wyrobów. W jaki sposób dochodzą do najbardziej satysfakcjonujących wyników w tym zakresie? W czym wyraża się przewaga konkurencyjna wyrobów „PROFI” nad innymi firmami z branży mebli biurowych?

- Dla nas najważniejsze trzy aspekty przy projektowaniu krzesel to nowoczesny design, wysoka jakość i ergonomia. Jestem przekonany, że uświadamianie rangi ergonomii jest potrzebne i przynosi efekty dziś, a będzie procentować jeszcze bardziej w przyszłości. Naszą rolą jest wspieranie wszelkich działań, które propagują zdrowy styl siedzenia. Rozpoczęliśmy od naszych dystrybutorów – handlowców. Prowadzimy dla nich cykliczne szkolenia, w trakcie których szczególną uwagę zwracamy na sprawy związane z ergonią.

- W listopadzie 2000 roku „PROFI” otrzymał certyfikat ISO 9001 w zakresie projektowania, produkcji, sprzedaży i serwisu mebli biurowych oraz ich komponentów. Jakie działania poprzedziły uzyskanie certyfikatu?

- Gwałtowny rozwój przedsiębiorstwa wymusił na nas pewne decyzje związane z poprawą organizacji i komunikacji w firmie. Jedną z takich decyzji był zakup i wdrożenie komputerowego systemu zarządzania. System ten pozwolił zaplanować nad różnymi procesami związanymi z produkcją, handlem, sprawami finansowymi i magazynowaniem części oraz gotowych produktów. Nadal jednak wyraźna była potrzeba dalszego doskonalenia organizacji. Temu właśnie miał służyć wdrażany w firmie przez dwa lata system zapewnienia jakości oparty na normach ISO 9001.

- „PROFI” ma na swym koncie liczne nagrody i wyróżnienia. Którą z nich uważa Pan za najcenniejszą?

- Faktycznie nasze produkty dość często są dostrzegane przez grona ekspertyk i nagradzane. Myślę, że nie można wskazać jednoznacznie jednej, najważniejszej nagrody. Wszystkie mają dla nas wielką wartość, choć każda z nich jest ważna z innych powodów. Swoją rangę mają z pewnością Złote Medale MTP, które dotychczas udało nam się otrzymać trzykrotnie. Dużym wyróżnieniem była dla nas Nagroda Ministra Gospodarki – Wzór Roku 2001, a także ostatnio przyznana nagroda przez miesięcznik „Meble Plus”.

- Co uznaje Pan za swój największy sukces?

- Dla mnie osobiście największym sukcesem jest wychowanie trzech synów. Zawodowo zaś wszystkim, co osiągamy, jest wynikiem wysiłku zespołowego.

- W jaki sposób stymuluje Pan kreatywność załogi i innowacyjność?

- Kryteria, które decydują o przyjęciu, awansie i nagradzaniu pracowników to umiejętności, kompetencja, efektywność i lojalność. Zadane układy, pokrewieństwo, uroda czy nawet staż pracy nie mają w tej kwestii znaczenia. Wiek pracownika także nie jest istotny. To pozwala awansować wielu młodym ludziom. Liczą się zaangażowanie i efekty działania.

- Firma, którą Pan kieruje, jest obecna na rynku rosyjskim od 1993 roku. Co o tym zdecydowało? Jaka jest Pana prognoza rozwoju tego rynku?

- Spółka jest obecna na rynku rosyjskim niemal od początku swojej działalności. Na początku lat dziewięćdziesiątych zapotrzebowanie na krzesła biurowe na tamtym rynku było olbrzymie, a wewnętrznej podaży praktycznie nie było. W związku z tym eksport naszych produktów do Rosji był naturalnym efektem ówczesnej sytuacji. Rozwijał się on w ogromnym tempie, aż do 1998 roku, kiedy nastąpiło uwolnienie cen dolara. Wówczas eksport na rynek rosyjski gwałtownie się załamał. Po roku 1998 wielkość naszego eksportu na Wschód nie wróciła już do poprzedniego poziomu, ale mimo to nadal jesteśmy obecni na tym rynku, współpracując ze stałymi partnerami.

- Jaki jest udział firmy w rynku mebli biurowych w kraju i za granicą? Jak Pana zdaniem będzie się rozwijać ta branża w kraju i w Europie po rozszerzeniu UE?

- Wbrew pozorom jest to bardzo trudne pytanie. Jak dotąd, nie ma w Polsce wiarygodnych danych określających wielkość rynku mebli biurowych ani tym bardziej segmentu krzesel biurowych. Sądzę, że właśnie OIGPM przyczyni się do sprecyzowania tych danych. Z pewnością udział „PROFI-u” w rynku mebli biurowych jest znaczący, ale wolałbym opierać się na wynikach konkretnych badań, których na chwilę obecną niestety nie posiadamy.

- Jaka jest strategia firmy na najbliższą dekadę?

- Utrzymać opinię solidnego dostawcy krzesel biurowych w Polsce, sukcesywnie zdobywając rynki zagraniczne.

Izba na targach Meble '2003 w Poznaniu

Tegorocznym targom „Meble '2003” w Poznaniu towarzyszyły liczne imprezy organizowane lub współorganizowane przez OIGPM.

W pierwszym dniu targów zorganizowano konferencję prasową. Biuro Izby zaprosiło dziennikarzy krajowych i zagranicznych z prasy branżowej i centralnej. W konferencji wzięli udział dyrektorzy fabryk wystawiających się na targach oraz dyrektorzy lub przedstawiciele innych polskich fabryk, którzy przyjechali do Poznania zwiedzić ekspozycje targowe. Zaproszeni zostali również przedstawiciele organizacji zrzeszających handlowców (klientów indywidualnych), inwestorów (klientów instytucjonalnych), organów rzą-

zowani przez nich klienci ze Wschodu, reprezentanci organizacji handlowych z krajów zaproszonych gości działających na terenie Polski, dziennikarze a także organizatorzy: MTP, „Świat Mebli”, OIGPM i KIG. Dyskutowano m.in. o udziale polskich firm w imprezach wystawienniczych na Wschodzie, o ciele i podatku VAT, jako poważnych barierach dla mebli z Polski, oraz o trudnych warunkach realizacji kontraktów handlowych ze Wschodem. Przedstawiciele polskich producentów przedstawili konkretne propozycje



Na liczne pytania odpowiadało kierownictwo Izby oraz MTP

dowych, samorządowych oraz innych firm i organizacji współpracujących z Izłą oraz MTP. Podczas konferencji zaprezentowano potencjał produkcyjny całego polskiego sektora mebli, w tym także sektora mebli biurowych (ze zwróceniem szczególnej uwagi na możliwości eksportowe). Odbyła się interesująca dyskusja dotycząca wyników branży. Na liczne pytania dziennikarzy odpowiadali w szczególności prezes Izby - Maciej Formanowicz oraz wiceprezes Izby - Adam Krzanowski.

Odbyły się również warsztaty na temat „Handel meblami ze Wschodem – możliwości eksportu na rynek rosyjski”. Uczestnikami spotkania byli wystawcy – producenci mebli oraz zapro-

zmerające do poprawy wyników w handlu meblami ze Wschodem.

W drugim dniu odbyło się forum na temat „Dostosowanie polskiej branży meblarskiej do warunków Unii Europejskiej”. Poświęcone było normom



Konferencja prasowa zainteresowała wielu dziennikarzy

Fot. (2) GD Krzysztof Fechner

Wyniki branży meblarskiej za 2002 rok

Sygnaly o początkach ożywienia?

Opublikowane w końcu kwietnia 2003 roku kwartalne wydawnictwo Głównego Urzędu Statystycznego pt. „Nakłady i wyniki przemysłu w 2002 r.” wydaje się przynosić długo oczekiwane sygnały o początkach ożywienia w polskim przemyśle meblarskim.

pozytywna ocena sytuacji branży wynikałaby przede wszystkim z danych, dotyczących produkcji sprzedanej, której wartość w przedsiębiorstwach „dużych” (wg nomenklatury przyjętej przez GUS, tj. zatrudniających co najmniej 50 osób) wykazała znaczny wzrost w porównaniu z rokiem 2001:

Produkcja sprzedana:	2001	2002
Wartość (mln zł)	10.306,5	11.727,1
Rok poprzedni = 100 (ceny stałe)	99,4	113,2

Niewątpliwie jednym z głównych elementów, przyczyniających się do poprawy ekonomicznych wyników sprzedaży, były generalnie korzystne dla eksporterów mebli tendencje kursu złotego. Średni roczny kurs dolara (wg notowań NBP) za 2001 rok kształtował się wprawdzie na poziomie 4,0939 zł/USD, zaś za 2002 rok -4,0795 zł/USD, co oznacza minimalne wzmocnienie złotego, jednak kurs euro wzrósł z 3,6685 zł/euro średnio w 2001 roku do 3,8557 średnio w 2002 roku, a więc w stosunku do głównej

waluty rozliczeniowej w eksporcie mebli złotówka osłabiła się o ponad 5%.

Z porównania odpowiednich wskaźników wynika, że nastąpił również wzrost dostaw eksportowych. Wykazany w statystyce przyrost produkcji sprzedanej w skali roku o 13,2% należałoby uznać za wiadomościami tym bardziej pomyślną, jeżeli przypomni się cytowane w poprzednim numerze Biuletynu Informacyjnego OIGPM dane za okres pierwszych trzech kwartałów ubiegłego roku. W tym czasie odnotowano spadek produkcji sprzedanej w stosunku do analogicznego okresu 2001 roku o 1,4%. Zestawienie tych wskaźników świadczyłoby o tym, że

Wartość produkcji sprzedanej:	Cały rok		IV kw.		IV kw.	
	2001 r.	2002 r.	2001 r.	2002 r.	2002 r.	2002 r.
Wartość w mln zł	7.484,6	10.306,5	2.821,9	7.415,0	11.727,1	4.312,1
Analogiczny okres poprzedni = 100	99,9	99,4	97,4	98,6	113,2	152,8

cały przyrost produkcji sprzedanej, z dużą nadwyżką wyrównujący spadek odnotowany za okres aż trzech kwartałów, nastąpił w ostatnim kwartale ro-

PN-EN, ustawom oraz innym dokumentem związanym z meblarstwem po przystąpieniu Polski do UE. Referat wprowadzający do dyskusji wygłosił Cyryl Osztynowicz z firmy Remodex. Raport pod tym samym tytułem został przekazany nieodpłatnie członkom Izby.

Trzeciego dnia targów odbyło się forum na temat „Wzornictwo w meblarstwie”. Jego uczestnikami byli projektanci mebli, projektanci wyposażenia wnętrz, architekci współpracujący z producentami mebli, reprezentanci szkół plastycznych oraz wyższych szkół artystycznych współpracujących z producentami mebli, przedstawiciele instytutów branżowych, producentów – odpowiedzialni za rozwój produktu, dziennikarze czasopism branżowych. Zastanawiano się, czy spadek popytu konsumpcyjnego na rynkach zachodnioeuropejskich jest czynnikiem stymulującym rozwój wzornictwa i designu jako sposobu na pobudzenie konsumpcji. Dyskutowano o roli designu w kształtowaniu wizerunku marki. Uczestnicy zastanawiali się nad oryginalnością i rozpoznawaniem polskiego designu, rolę i miejscem projektanta w firmie, sprzedażą mebli na rynku krajowym (czy jest to rynek producenta, handlowca czy konsumenta), wprowadzaniem na rynek nowych produktów, edukacją odbiorców itp.

Nie będzie lepszych i gorszych ciężarówek

Duży niepokój wśród firm z branży meblarskiej wywołała informacja o proponowanej zmianie w ustawie o transporcie drogowym wprowadzającej zapis mówiący, że przewozy własne mogą być realizowane pojazdami samochodowymi o dopuszczalnej masie całkowitej do 7,5 tony.

W sprawie tej Maciej Formanowicz, prezes Rady OIGPM, wystosował pismo do Janusza Piechocińskiego, przewodniczącego Sejmowej Komisji Infrastruktury, w którym ostro skrytykował proponowane zapisy. Ich wprowadzenie spowodowałoby bardzo poważne negatywne skutki dla producentów mebli, zwłaszcza dla ich eksporterów. Jest to zupełnie niezrozumiałe zwa-

żywszy, że produkcja mebli w Polsce wykazuje dynamiczny wzrost przekraczający 10% rocznie, głównie dzięki eksportowi. Szerzej o tym piśmie Gazeta Drzewna pisała w poprzednim numerze.

Na skutek fali protestów przedsiębiorców, posłowie z Komisji Infrastruktury zrezygnowali z zaostrzenia przepisów.

Oferty na dostawę mebli do Iraku

Członkowie Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli zainteresowani rynkiem irackim mogą składać oferty dotyczące sprzedaży mebli oraz innych wyrobów meblarskich związanych z wyposażaniem wnętrz odbudowywanych ze zniszczeń wojennych obiektów w Iraku.

Oferty należy składać do Biura Współpracy z Zagranicą Krajowej Izby Gospodarczej, 00-074 Warszawa, ul. Trębacka 4 na nazwisko: Ewa Dasler (tel. 022/6309706, fax 022/6309978), w językach angielskim i polskim. Oferta musi zawierać:

■ ogólne informacje o firmie (z podaniem wszystkich danych teleadresowych – adres, e-mail, adres strony internetowej, itd.). Z uwagi na to, że Izba jest członkiem KIG, konieczne jest zaznaczenie członkostwa w OIGPM;

■ ewentualne doświadczenie we współpracy na tamtym rynku (chodzi generalnie o doświadczenie we współpracy z firmami w krajach arabskich);

■ ofertę sprzedaży oraz sposób włączenia się w proces wyposażania odbudowywanych obiektów. Konieczne jest przy tym podanie nazwiska osoby do kontaktu z KIG.

Oferty należy składać jak najszybciej do KIG na wskazany wyżej adres.

Sygnaly o początkach ożywienia?

Dokończenie ze strony 15

nie przypisać należy przede wszystkim eksportowi, który stanowi aż ok. 80% łącznej wartości produkcji sprzedanej polskiego meblarstwa. Niestety, nie są jeszcze dostępne dane dotyczące handlu zagranicznego meblami za okres całego 2002 roku. Ostatnie opublikowane dane obejmują wyniki za I-III kwartał 2002 roku. Zacytujmy je w podziale na główne kierunki eksportu (uwaga: wskaźniki dynamiki oraz udziału w łącznej wartości eksportu podano w poniższym zestawieniu w odniesieniu do wartości eksportu, wyrażonej w złotych) (Tabela 2).

Jak wynika z powyższego zestawienia, eksport mebli w okresie pierwszych trzech kwartałów 2002 roku zwiększył się o prawie 12% w stosunku do analogicznego okresu roku 2001.

Wobec braku uzasadnionych przesłanek do przypuszczeń, iż wyjątkowo silny wzrost całej produkcji sprzedanej przemysłu meblarskiego w IV kwartale 2002 roku nastąpił dzięki ożywieniu popytu na rynku krajowym, można założyć, że tempo wzrostu eksportu, będącego od lat „siłą napędową” tej branży w Polsce, było wyższe od wykazanego powyżej za okres pierwszych trzech

analogicznego okresu poprzedniego roku) wynosił aż 8,2%. Z zestawienia tych danych wynika, że w samym tylko IV kwartale minionego roku duże firmy meblarskie zwiększyły zatrudnienie przeciętnie o ponad 6% w stosunku do średniej z poprzedniego kwartału.

Zacytowane powyżej wyniki dotyczą wyłącznie podmiotów zatrudniających co najmniej 50 osób, a dane te pozytywnie są „metodą przedsiębiorstw”, (w związku z czym w przypadku przedsiębiorstw wielobranżowych wykazywana jest tu całość ich produkcji sprzedanej, a z drugiej strony nie znajduje tu odzwierciedlenia produkcja mebli w firmach, w których odgrywa ona rolę drugorzędą). Dane statystyczne o produkcji sprzedanej mebli w podmiotach, zatrudniających powyżej 9 osób (a więc dotyczące firm zarówno „średnich”, jak i „dużych”), publikowane są za okresy roczne (a udostępniane są w lipcu/sierpniu każdego roku za rok poprzedni), obejmują zaś wielkości pozytywne „metodą wyrobów”. Dane dotyczące produkcji mebli w pomiotach „małych” (zatrudniających do 9 osób) w ogóle nie są objęte statystyką GUS.

Według statystyki produkcji sprzedanej dla podmiotów zwanych umownie „dużymi” w 2001 roku nastąpił spadek tej produkcji o 0,8%, zaś wg statystyki ujmującej również podmioty „średnie” (o zatrudnieniu od 10 do 49 osób) produkcja sprzedana

kwartałów minionego roku. Przy czym wpływ na ten wzrost miały w dużym stopniu zmiany kursu złotego wobec euro.

O ożywieniu w branży zdają się świadczyć także statystyki zatrudnienia. Przeciętne zatrudnienie w „dużych” przedsiębiorstwach branży meblarskiej w 2002 roku wyniosło 87 700 osób, to jest wprawdzie o 1,5% mniej niż w roku 2001 – lecz jeszcze za okres pierwszych trzech kwartałów wielkość ta kształtowała się na poziomie 82 500, a wskaźnik spadku przeciętnego zatrudnienia (w stosunku do

mebli w tymże roku zwiększyła się o 11,4% w stosunku do roku 2000. To oznacza, że do kwartalnych danych GUS jako miernika wyników produkcyjnych całego polskiego przemysłu meblarskiego musimy podchodzić z dużą ostrożnością.

W tym kontekście cytowane wyżej pomyślnie dane dla firm „dużych” niekoniecznie i nie w pełni muszą odzwierciedlać kondycję całej branży. Z drugiej strony, po opublikowaniu danych dla firm zatrudniających powyżej 9 osób, może okazać się, że uległa ona jeszcze większej poprawie, niż sugerują to dotychczas znane wielkości.

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

„Meble Wajnert” nowym członkiem Izby

„Meble Wajnert” to prywatne przedsiębiorstwo z wyłącznym udziałem kapitału polskiego. Istnieje na rynku od 1985 roku. W chwili założenia firma zatrudniała jednego pracownika i jednego ucznia. Dziś zatrudnia ponad 600 pracowników.

Firma posiada trzy oddziały i cały czas jest rozbudowywana, co ma odzwierciedlenie we wzroście produkcji, dynamicie sprzedaży oraz wysokiej jakości wytwarzanych wyrobów. Potwierdza to znaczącą i decydującą rolę zakładu w tworzeniu nowych miejsc pracy oraz sukcesywnym zmniejszaniu bezrobocia w regionie.

Główna siedziba firmy znajduje się w Międzyzborzu. Swoje produkty sprzedaje poprzez ciągle rozbudowywaną sieć salonów firmowych, jak również sieć odbiorców hurtowych na terenie całej Polski. Spora część produkcji wykonywana jest na eksport do Holandii,

Belgii, Niemiec, Anglii, Rosji czy Ukrainy.

Od początku swej działalności firma systematycznie rozszerza asortyment swoich wyrobów. Dziś specjalizuje się głównie w produkcji mebli tapicerowanych, sypialni, meblościanek, zestawów młodzieżowych, mebli systemowych. Uzupełnieniem oferty są ławy, stoliki i komody. Sofy i fotele dostępne są w wielu wzorach i odmianach kolorystycznych. Do ich produkcji wykorzystywane są najwyższej jakości tkaniny włoskie, hiszpańskie a także piękne tkaniny polskie. W produkcji mebli twardej stosowane są różne materia-



ły: drewno, płyta wiórowa, MDF, metal i szkło.

Meble produkowane przez firmę „Meble Wajnert” odznaczają się wysoką jakością, spełniając normy jakościowe stosowane w Unii Europejskiej. Konstruowane są zgodnie z zasadami ergonomii oraz badane pod względem wytrzymałościowym, a materiały używane do produkcji posiadają certyfikaty jakościowe. Dlatego cieszą się dużym zainteresowaniem partnerów w kraju i za granicą.

Firma regularnie uczestniczy w krajowych i zagranicznych targach meblowych. W tym roku będzie można ją zobaczyć w Ostródzie podczas Partnerskich Dni Meblowych „Producenci mebli - handlowcy” w dniach 2-6 czerwca.



Czy będą nowe ograniczenia dla eksportu mebli do Rosji?

W związku z planowanym przez stronę rosyjską podniesieniem ceł na importowane z Polski meble (na tle żądań zniesienia przez Polskę ograniczeń ilościowych importu rosyjskiego węgla), Maciej Formanowicz, prezes Rady OIGPM, interweniował u Jerzego Hausnera, ministra gospodarki, pracy i polityki społecznej.

Ograniczenia eksportu polskich mebli na rynek rosyjski wynikają z bardzo restrykcyjnej taryfy celnej. Obciążenia te są szczególnie istotne dla dostawców mebli popularnych, tanich, wytwarzanych przede wszystkim z płyty wiórowej – a tym samym stosunkowo ciężkich, zwłaszcza w relacji do ich wartości. W tej sytuacji przy wymiarze cła stawka „od ciężaru” oznacza, że polskie meble są od 80% do 100% droższe

od mebli rosyjskich (przyjmując ten sam poziom odniesienia przy ustalaniu cen).

O problemie tym informowano już uczestników II Forum Gospodarczego Polska – Rosja, jakie odbyło się w dniach 16-17 stycznia 2002 roku w Warszawie i Poznaniu przy okazji wizyty prezydenta Władimira Putina w Polsce. Temat został także poruszony w trakcie rozmowy dyrektora Biura

OIGPM z prezydentami: Władimirem Putinem i Aleksandrem Kwaśniewskim na stoisku informacyjnym OIGPM, zorganizowanym w ramach wystawy „Oferta dla Rosji” na targach Budma w Poznaniu. OIGPM pisała też w tej sprawie bezpośrednio do Krajowego Komitetu Celnego Federacji Rosyjskiej.

W piśmie do ministra gospodarki prezes M. Formanowicz zaapelował o podjęcie działań zmierzających do wyeliminowania nowych zagrożeń oraz tworzenia warunków do odbudowania eksportu polskich mebli na rynek rosyjski.

Cenione meble Forte

Nagrodę Prezesa Krajowej Izby Gospodarczej otrzymała firma Mazur Comfort Sp z o.o. z Olsztyna za zestawy mebli tapicerowanych, a dwa wyróżnienia: Cegielski Fabryka Mebli „MaVer” SA z Kostrzyna Wielkopolskiego i Fabryki Mebli Forte SA z Ostrowi Mazowieckiej.

Konkurs o Nagrodę Prezesa Krajowej Izby Gospodarczej służy promocji najlepszych produktów przemysłu meblowego, stanowiących wizytówkę naszych osiągnięć eksportowych. Głównymi kryteriami przyznawania nagród i wyróżnień są, oryginalność oraz poziom rozwiązań technicznych i tech-

nologicznych, walory użytkowe i estetyczne produktu oraz jakość wykonania. Ocenia się też dynamikę eksportu oraz jego perspektywę rozwojową.

(efka)

M. Formanowicz odebrał Złoty Strug od kupców meblowych oraz wyróżnienie KIA. Fot. GD – Krzysztof Fechner



„Oko i ucho” branży

Nowy ELJOT

Zakończył się proces zmian własnościowych i organizacyjnych w firmie Eljot. Bazując na tradycji i doświadczeniach obecnej na rynku od ponad 20 lat firmy Eljot, powstała nowa - Eljot SA, w której 100% udziałów ma spółka „Nowy Styl”. W nowej firmie znaleźli zatrudnienie pracownicy dawnego Eljot-a, którzy nadal będą produkowali w okolicach Gdańska wysokiej klasy, ekskluzywne, ciekawe wzorniczo meble wycieczkowe.

Certyfikaty wręczone

Podsumowaniem certyfikacji systemu zapewnienia jakości w spółkach

grupy „Nowy Styl” było wręczenie certyfikatów ISO 9001 szefom Baltic Wood (produkcja parkietu panelowego) oraz „Top Stylu” (produkcja plastikowych elementów do krzeseł).

Wszystkie spółki z grupy „Nowy Styl” posiadają certyfikaty ISO wg norm z 1994 r. W połowie br. rozpoczęła się przygotowania do wdrożenia norm opracowanych w roku 2000.

Certyfikat dla Mikomax-u

Na Międzynarodowych Targach Poznańskich, Fabryka Mebli Biurowych Mikomax w Łodzi otrzymała dla produktów o nazwie „Luna - regulowana” oraz systemu „Regałów i kontenerów” certyfikat GS Nr S 60004830 od firmy TÜV Rheinland Product Safety GmbH.

Polskie meble w UE

W Instytucie Technologii Drewna w Poznaniu odbyło się 8 kwietnia br. seminarium nt. „Dostosowanie polskiej branży meblarskiej do warunków UE”.

Głównym celem seminarium (relacja w GD nr 5) było zaprezentowanie raportu pt. „Polska a Unia Europejska - dostosowanie polskiej branży meblarskiej do warunków UE”. Inicjatorem opracowania było Biuro Izby.

Problemy zestawione w raporcie mają pomóc odpowiedzieć na pytania:

- czy znamy formalne wymagania unijnego rynku?
- czy znamy wymagania norm europejskich?
- co producenci mebli powinni przeanalizować?