

MEBLE NEWS NEWS NEWS



LIMONA

 KALMAR

W NUMERZE

WYWIAD

Sukces opiera się na jakości / **str. 4**

STATYSTYKA

Niemal 90 proc. produkcji mebli trafia na zagraniczne rynki / **str. 6**

INFORMACJE

Skuteczna ekspansja zagraniczna / **str. 8**

Informatyzacja konieczna we wszystkich obszarach działalności / **str. 10**

Czy biznes „bez umów” jest faktycznie bez umów? / **str. 11**

Nowe perspektywy zawodowe / **str. 12**

Manager transformacji cyfrowej w firmach meblarskich / **str. 13**

TRENDY

Aranżacja garderoby idealnej / **str. 14**

WYDARZENIA

MOOD CONCEPT – targi bez precedensu / **str. 16**



Ul. Obywatelska 26/2a

02-409 Warszawa

Tel.: 22 245 19 20

www.oigpm.org.pl [1]

www.meble.org.pl [2]

oigpm@oigpm.org.pl

Prezes

Jan Szynaka

Wiceprezesa

Ewa Ratajczak

Stefan Tkaczyk

Wydawca:



INWESTOR
wydawnictwo

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

www.wydawnictwoinwestor.pl

info@wydawnictwoinwestor.pl

Prezes

Zbigniew Owskiak

Wiceprezes

Rafat Sidor

Redakcja

Małgorzata Gackowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Sylwia Wojtanowska

Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

Redakcja Meblarstwo - Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53, 531 71 77

531 30 23

www.meblarstwo24.pl



PRZEMYSŁAW PRUSZYŃSKI,
PARTNER ZARZĄDZAJĄCY,
MAP&PARTNERS

Szanowni Państwo,

W jaki sposób redukować koszty w przedsiębiorstwach?

Warto zadać sobie pytanie: czy jest sens systematycznie pracować nad eliminacją strat (jap. Muda) w naszych firmowych procesach, co bezpośrednio przełoży się na redukcję kosztów prowadzenia naszego biznesu? Czy warto standaryzować, usprawniać, „mapować” i metodą małych kroków (podejście Kaizen) codziennie stawać się lepszymi? Większość przedsiębiorców powie, że przecież i tak to robią na swój własny sposób, a ich procesy są bardzo specyficzne. Jednocześnie generują zysk, ich firma się rozwija oraz dają sobie świetnie radę. Po co więc nam Lean Management – czyli metoda szczupłego prowadzenia przedsiębiorstwa?

Zajmuję się obszarem optymalizacji procesowej od 15 lat, pracując jako specjalista, lean manager, ale również dyrektor operacyjny i prezes zarządu. Mogę z dużą dozą pewności stwierdzić, że tak, ma to sens. Wdrożenie filozofii Lean Management to jedno z rozwiązań, które zmieni Twoją firmę w lidera swojej branży, jednocześnie generując „twarde” oszczędności widoczne w końcowym rachunku finansowym. Lean prawidłowo wbudowany w strategię firmy znacząco pomaga w osiągnięciu długofalowych celów rozwojowych. Ponieważ lean to nic innego jak zdrowy rozsądek i szacunek do współpracownika, wspierany ciągłą pracą nad eliminacją strat w procesach – brzmi wręcz banalnie, prawda? Tylko dlatego tak trudno jest wprowadzić ciągle doskonalenie do polskich firm, a szczególnie do tych prywatnych?

Kluczem do sukcesu jest stworzenie swojego własnego, autorskiego systemu zarządzania firmą, w duchu filozofii lean. Powinien on uwzględnić strategię długofalową, cele biznesowe, uwarunkowania kulturowe oraz oprzeć się na wartościach, które są ważne dla osób pracujących w danym przedsiębiorstwie. Z moich obserwacji wynika, że 80 proc. organizacji skupia się jedynie na wdrożeniu, losowo wybranych – sic!, narzędzi optymalizacyjnych, które po pewnym czasie przestają „działać”. Nie dodają one żadnej wartości, a wręcz powodują dużą frustrację u pracowników i kierownictwa, które nie widzi sensu w ich używaniu.

Każda firma jest inna i każda potrzebuje innego dedykowanego systemu zarządzania, dopasowanego do swojej kultury organizacyjnej; co nie przeczy temu, że kulturę firmy też trzeba doskonalić.

Podsumowując, lean to nie narzędzie, a filozofia pracy i sposób patrzenia na procesy. Skuteczność wdrożenia zmiany, jaką jest zbudowanie kultury doskonałości operacyjnej, polega na racjonalnym dostosowaniu narzędzi lean do indywidualnej kultury i systemu wartości danej firmy. Oznacza to, że nasz system zarządzania musi być „uszyty” na miarę. Jego wdrożenie polega na ciągłej pracy z usprawnieniami, doborze odpowiednich narzędzi lean i pracy nad zmianą myślenia każdego z naszych współpracowników.

ZAJC KUCHNIE

SUKCES OPIERA SIĘ NA JAKOŚCI

ZAJC to firma rodzinna powstała w 1995 r. jako kontynuacja przydomowego warsztatu rzemieślniczego. Od ponad 20 lat kolejne już pokolenie twórców marki wstuchuje się w potrzeby klientów, oferując meble indywidualnie dopasowane i dopracowane w każdym detalu. Marka ZAJC Kuchnie to przykład najlepszego polskiego rzemiosła i wzornictwa na, tak oczekiwanym przez współczesnego klienta, wysokim poziomie.

🕒 Z JUSTYNĄ ZAJC ROZMAWIA MAŁGORZATA GACKOWSKA

Meble News: Firma ZAJC Kuchnie od ponad 20 lat projektuje i produkuje meble kuchenne, będąc dziś krajowym liderem w tym segmencie mebli, osiągnięciem sukcesy również na zagranicznych rynkach. Aż trudno uwierzyć, że początki ZAJC Kuchnie to niewielki, rodzinny zakład rzemieślniczy...

Justyna Zajc: Tak, to prawda. Historia naszej firmy sięga 1995 roku i niewielkiego zakładu rzemieślniczego, który początkowo mieścił się tuż obok naszego domu. Od samego początku specjalizowaliśmy się w produkcji kuchni. Podam jako ciekawostkę, że do dziś gotujemy w jednej z pierwszych kuchni, którą stworzyliśmy dwadzieścia lat temu. Naszą zasadą jest tworzenie modeli, które sami chętnie widzielibyśmy we własnym domu. Z pewnością ważnym wydarzeniem było otwarcie pierwszego studia kuchennego w Poznaniu przy Górnej Wildzie. Jednak prawdziwy zwrot w działalności firmy nastąpił wraz z otwarciem showroomu i rozpoczęciem budowy marki.

Meble News: Marki, która dziś jest synonimem wysokiej jakości, designu w kuchniach, wyrafinowanego gustu i klasy. Marki, która z pewnością osiągnęła sukces rynkowy. Proszę zdradzić tajemnicę tego sukcesu.

J.Z.: Nie ma na to gotowego przepisu. Sukces zasadza się na jakości. A jakość musi przejawiać się w każdym aspekcie działania firmy. Od projektu, przez realizację, serwis, po komunikację i wizerunek medialny. Efektem jest wiarygodność i renoma.

Meble News: Polska słynie z produkcji mebli tapicerowanych i skrzyniowych. Producentów mebli kuchennych wysokiej klasy nie ma zbyt wielu – w czym upatrujecie państwo przyczyny takiego stanu?

J.Z.: Ten segment rynku kojarzony jest przede wszystkim z producentami włoskimi i niemieckimi. Trzeba pamiętać, że w segmencie premium wymagania odnośnie jakości są bardzo wysoko ustawione. A biorąc pod uwagę to, że kuchnia jest meblem złożonym i skomplikowanym, to stanowi dodatkową trudność.

Meble News: Rynek mebli kuchennych w ostatnich latach został opanowany przez wykonawców mebli na wymiar, stolarzy. Jak oceniacie fenomen mebli na wymiar w Polsce?



J.Z.: Niewątpliwie polski rynek charakteryzuje się dużą popularnością rozwiązań dostarczanych przez lokalnych stolarzy. Najwyraźniej jest to nasza specyfika i tradycja. Z jednej strony należy się cieszyć, ponieważ daje to pracę i zapewnia dostępność rozwiązań na wymiar, które zawsze górują nad standardyzowanymi. Patrząc z innej perspektywy, może to hamować rozwój niektórych marek. Dla nas lokalni stolarze nie stanowią konkurencji, ponieważ nie mają możliwości technicznych, by zapewnić jakość na poziomie dostarczanym przez nas.

Meble News: W tym kontekście wydaje się, że meble na wymiar w Polsce wykonują właśnie pojedynczy stolarze, małe zakłady, a nie duże fabryki, jak wasza.

J.Z.: Meble ZAJC produkowane są również na wymiar, ale oprócz tego klient wybiera konkretną kuchnię z obszernego katalogu. Nasza oferta obejmuje kilka modeli kuchni, które można dopasować do indywidualnych wymagań. Realizujemy także kuchnie, które wykraczają poza ofertę katalogową. Naszym klientom dajemy szeroki wybór rozwiązań. Katalog jest inspiracją, wskazówką demonstrującą nasze możliwości.

Meble News: ZAJC Kuchnie to połączenie designu ze sztuką rzemiosła. Skąd wynika potrzeba takiego mariażu?

J.Z.: Jest to dla nas naturalny związek. Nasi pracownicy to mistrzowie stolarstwa z prawdziwym fchem w ręku. Wiele elementów naszych kuchni wykonywanych jest ręcznie, co daje im szczególną jakość. A jeżeli chodzi o wzornictwo, to mamy od dawna zdefiniowany styl. W naszych kuchniach nie ma krzykliwych rozwiązań. Główną rolę grają w nich: stonowana elegancja, wyważone proporcje i autorska paleta kolorystyczna materiałów wykończeniowych, uzgodniona z doświadczonym trendwatcherem. Stawiamy na detale, ponieważ to one przesądzają o luksusowym charakterze produktów.

Meble News: ZAJC Kuchnie to projekty nowoczesne, zaprojektowane zgodnie z najnowszymi trendami światowymi. Jakie są główne, współczesne trendy w projektowaniu mebli kuchennych, biorąc pod uwagę państwa doświadczenie?

J.Z.: We wzornictwie kuchni zauważamy odbicie ogólnego trendu na aranżowanie wnętrz w bardziej luksusowym stylu, ciemniejszej kolorystyce i powrót do natury. Uwagę przyciąga przede wszystkim szerokie wykorzystanie naturalnych materiałów. Królują mocno wyszczotkowane forniry, beton, marmur, trawertyn i ciemne kamienie. Z kamienia wykonywane są nawet fronty. Pojawiają się również elementy z litego surowego drewna z pięknym rysunkiem słoików, sękami i spękaniem. Modne stały się połączenia fornirowanych frontów z kamiennymi blatami. A w palecie lakierów znajdziemy odcienie, które kojarzą się bardziej z salonem niż kuchnią: antracytowy, szalwiowy, ciemnogrnatowy. O ile wyspa kuchenna jest prostym monolitycznym elementem, tak wysoka zabudowa stała się wizualnie lżejsza. Zawdzięczamy to modzie na przeszklone witryny i otwarte półki. Można powiedzieć, że współczesna kuchnia jest starannie zaprojektowanym i luksusowo wykończonym meblem. Trudno się temu dziwić, ponieważ współczesne domy i mieszkania projektowane są w formie otwartego planu. Zatem kuchnia stała się częścią strefy reprezentacyjnej.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.



MINIMALISTYCZNA W FORMIE KUCHNIA BEZUCHWYTOWA ZACHWYCA SWOJĄ FUNKCJONALNOŚCIĄ I NOWOCZESNYM DESIGNEM.



ZAJC KUCHNIE OFERUJE RÓWNIEŻ KOMPOZYCJE KUCHENNE DLA BARDZO WYMAGAJĄCYCH KLIENTÓW.



ZAJC KUCHNIE

MEBLARSTWO W LICZBACH

NIEMAL 90 PROC. PRODUKCJI MEBLI TRAFIA NA ZAGRANICZNE RYNKI

Jeszcze na początku roku 2018 w prognozach zakładano większy wzrost produkcji sprzedanej mebli. Jednak sytuacja w branży zmieniła się dość diametralnie, czego skutki odczuwa polski przemysł meblarski.

JOANNA OLEŃSKA, BIURO OIGPM

Polska jest trzecim eksporterem mebli na świecie, szóstym producentem mebli na świecie i zatrudnia już ponad 161 000 osób. Wartość produkcji sprzedanej mebli w 2018 r. szacunkowo będzie wynosiła 49 mld zł, co oznaczałoby wzrost w granicach 6,7-6,9% i byłby on mniejszy niż rok temu. W analogicznym okresie sprzedaż zwiększyła się o 8,2%, z 42,6 do 46,1 mld zł. W przypadku wartości eksportu szacuje się wynik w granicach 10,64 mld euro.

Ocenia się, że około 90% wyprodukowanych mebli w Polsce trafiło za granicę, głównie do odbiorców z Niemiec. Podstawowymi rynkami zbytu dla polskiej branży meblarskiej są wciąż rynki europejskie, a największym pozaunijnym – Stany Zjednoczone. Niezmiennie największym odbiorcą polskich mebli są Niemcy, a udział tego kierunku sprzedaży eksportowej w 2018 r. wyniósł 36,2%. Drugim odbiorcą są Czechy z udziałem 8,5%, następnie Wielka Brytania i Holandia z udziałami odpowiednio 5,8% i 4,5%. Z krajów pozaunijnych w pierwszej dwudziestce odbiorców znajdują się Stany Zjednoczone (5. miejsce), Szwajcaria (15. miejsce), Chiny (16. miejsce) i Rosja (20. miejsce).

Jeszcze na początku roku 2018 w prognozach zakładano większy wzrost produkcji sprzedanej. Jednak sytuacja w branży zmieniła się dość diametralnie

po wakacjach. Co roku branża meblarska w Polsce ma mniej zamówień latem i naturalne jest, że początek jesieni, zazwyczaj wrzesień, przynosił wzrost sprzedaży, który niwelował wakacyjne spadki. Niestety, w roku 2018 w przypadku mebli służących do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej tej tendencji nie widać w dostępnych statystykach. Sytuacja w Polsce ulega zmianie i spowodowana jest głównie negatywnymi zmianami w gospodarce na takich rynkach, jak Niemcy czy Francja (gdzie widać pierwsze oznaki spowolnienia gospodarczego, w wyniku czego kupowanych jest mniej mebli).

Polskie meble na świecie

Według ekspertów wartość produkcji sprzedanej polskich producentów mebli do roku 2020 przekroczy 50 mld zł. W takim przypadku wyprzedzilibyśmy Niemcy i zajęlibyśmy pozycję europejskiego lidera w eksporcie mebli. Jedną z głównych barier, która spowalnia nasz rozwój, jest brak tożsamości polskich mebli za granicą i brak świadomości użytkowników, z którego kraju pochodzą meble przez nich użytkowane.

Jednocześnie wciąż ze strony przemysłu odbierany jest sygnał, iż Europa za-



PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-IX 2017	I-IX 2018	I-IX 2018/I-IX 2017
Produkcja wyrobów z drewna, korka, stomy i wikliny	3 382,18	3 639,23	107,60
Produkcja mebli	3 387,30	3 634,57	107,30

PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-IX 2017	I-IX 2018	I-IX 2018/I-IX 2017
Produkcja wyrobów z drewna, korka, stomy i wikliny	94,51 tys.	98,20 tys.	103,90 tys.
Produkcja mebli	156,26 tys.	161,60 tys.	103,10 tys.

czyna być zbyt „ciasna” dla polskich meblarzy. Jeśli chcemy jako branża dalej dynamicznie się rozwijać, musimy szukać rynków perspektywicznych. Zaliczamy do nich między innymi Stany Zjednoczone, których rynek jest chłonny i potężny.

W związku z tym Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli złożyła wniosek o dofinansowanie projektu „Poland’s Furniture All Around The World”. Przedsięwzięcie dotyczy między innymi budowy dwóch stoisk promocyjnych na rok 2019 na wybranych imprezach targowych na świecie, które będą wspierać wysiłki przedsiębiorców w budowaniu marek własnych i marki POLSKA. Jeśli są Państwo zainteresowani projektem, zapraszamy do kontaktu z biurem OIGPM: oigpm@oigpm.org.pl

Rośnie produkcja mebli

Według danych udostępnionych przez Główny Urząd Statystyczny, odnotowany został wzrost produkcji mebli wśród wszystkich grup. Największy wzrost, aż o 16,09%, odnotowany został w grupie mebli drewnianych, w rodzaju stosowanych w sypialniach; w przypadku mebli drewnianych, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach – aż o 14,80%.

Zwiększona produkcja mebli spowodowała także wzrost produkcji półproduktów. Największy przyrost produkcji – o 5,5% – odnotowany został w przypadku tarcicy.

Wciąż brakuje rąk do pracy

Polska branża meblarska wciąż boryka się z problemem odpowiedniej liczby pracowników. Aktualnie nasz sektor zatrudnia 161 600 osób. Brak siły roboczej rzutuje na wzrost kosztów pracy. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w pierwszych III kwartałach 2018 r. wzrosło o 7,3%, a do tego często dodawany jest specjalny pakiet socjalny. Firmy unikając problemów z brakiem kadry, coraz częściej zatrudniają osoby pochodzące z Ukrainy i egzotycznych krajów Azji. Pracodawcy zdają sobie sprawę, iż zakończyła się w Polsce era taniej siły roboczej, w wyniku czego coraz częściej poruszany jest w branży temat Przemysłu 4.0 i transformacji cyfrowej. Musimy jednak pamiętać, jak duże jest to wyzwanie z punktu widzenia inwestycyjnego. Rynek zmusił już przedsiębiorców do inwestycji w parki maszynowe oraz powierzchnie produkcyjne.

Branża meblarska wskazuje także na problemy związane z rosnącymi cenami surowców i energii. W przypadku materiałów znacząco wzrosła cena płyty drewnopochodnej oraz pianki poliuretanowej, której używa segment mebli tapicerowanych. Ponadto wciąż brakuje Polsce odpowiedniej promocji oraz wizerunku silnej i rozpoznawalnej marki na świecie, którą posiadają np. Włochy.

W branży panuje także dobra tendencja – coraz bardziej stawia się na wysoką jakość polskich mebli, są one nowoczesne oraz unikalne. Polskie produkty kochane są przez użytkowników z produktem tanim, lecz wysokiej jakości.



WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI:

Wyroby	Jednostka miary	I-XII 2017	I-XII 2018	I-XII 2018/2017
Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej	tys. sztuk	18 557,00	18 675,00	100,64
Meble do siedzenia przekształcane w miejsca do spania	tys. sztuk	3 537,00	3 795,00	107,29
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	4 190,00	4 568,00	109,02
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	5 967,00	6 927,00	116,09
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. sztuk	26 615,00	30 555,00	114,80

WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW:


Półprodukt	Jednostka miary	I-XII 2017	I-XII 2018	I-XII 2018/2017
Tarcica ogółem	dam ³	3 108,00	3 278,00	105,50
W tym iglasta	dam ³	2 797,00	2 935,00	104,93
Sklejka, płyty fornirowe i podobne	dam ³	10 908,00	11 260,00	103,23
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam ³	5 584,00	5 833,00	104,50
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	727 483,00	735 732,00	101,13
Okleiny	tys. m ²	22 641,00	20 805,00	91,89

PRZEDSIĘBIORSTWA, W KTÓRYCH LICZBA PRACUJĄCYCH PRZEKRACZA 49 OSÓB, WEDŁUG PRZECIĘTNEGO MIESIĘCZNEGO WYNAGRODZENIA BRUTTO W WYBRANYCH SEKCJACH I DZIAŁACH W I-III KWARTAŁE 2018 R.:

Wyszczególnienie A-liczba jednostek B-udział zatrudnionych w ogółem %	Ogółem	O wysokości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w zł						
		Do 2100,00	2100,01 - 3000,00	3000,01 - 4000,00	4000,01 - 5000,00	5000,01 - 6000,00	6000,01 i więcej	
Produkcja wyrobów z drewna korka, stomy i wikliny	a b	340 100,00	12 1,50	140 22,30	119 39,60	49 26,80	15 5,80	5 4,00
Produkcja mebli	a b	440 100,00	13 0,80	166 17,40	172 48,90	69 29,80	16 2,20	4 0,90

SKUTECZNA EKSPANSJA ZAGRANICZNA

15 godzin warsztatów i 23 spotkania biznesowe, także w siedzibach firm, w trwającym 6 miesięcy procesie dialogu i współpracy z Ministerstwem Przedsiębiorczości i Technologii oraz Grupą PFR dla 21 firm z branży meblarskiej, zatrudniających łącznie ok. 14 tys. osób. To wszystko dla bardziej skutecznej ekspansji zagranicznej firm z tego sektora. Podsumowujemy prace Akceleratora Eksportu Branży Meblarskiej, realizowanego przez Polski Fundusz Rozwoju pod patronatem i we współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli oraz Ministerstwem Przedsiębiorczości i Technologii.

 WŁODZIMIERZ HRYMNIAK,
PATRYCJA GAIK-KACZMAREK

Polska jest 3. eksporterem mebli na świecie (za Chinami i Niemcami) i 6. największym ich producentem. Nasze meble są znane i cenione na świecie, chociaż często odbiorca końcowy nie wie, skąd pochodzą. Branża utrzymuje dość wysoką dynamikę produkcji, która w 2018 roku powinna wynieść około 6 proc. Przy produkcji mebli pracuje na etatach ponad 164 tys. osób.

Rosną koszty i obniżają się wskaźniki rentowności. Po pierwszym półroczu 2018 r. przeciętna rentowność sprzedaży wyniosła 4,9 proc., a rok wcześniej 5,3 proc. Aż 21 proc. przedsiębiorstw z grupy dużych i średnich było w tym czasie deficytowych – w 2016 było to mniej niż 10 proc. W Polsce w roku 2018 mieliśmy zarejestrowanych 391 podmiotów z grupy dużych i średnich firm.

Nowe rynki zbytu

Jednym z rozwiązań tego problemu, możliwym dla wielu producentów, jest zmiana strategii i aktywne poszukiwania klientów także poza rynkami Unii Europejskiej. To jeden z powodów, dla którego Polski Fundusz Rozwoju, koordynator Programu Flagowego „Polskie Meble”, wyszedł z inicjatywą projektu Akcelerator Eksportu Branży Meblarskiej. Ideą Akceleratora jest połączenie działań Grupy PFR, jej partnerów, administracji publicznej oraz firm z branży meblarskiej, w celu wzmocnienia ich pozycji w skutecznym prowadzeniu ekspansji zagranicznej. Projekt powstał w wyniku konsultacji z przedsiębiorcami i w odpowiedzi na ich potrzeby poszukiwania szans w eksporcie.

Grupa PFR to sieć instytucji oferujących instrumenty wsparcia na różnych etapach rozwoju firmy, dostosowane do różnych sytuacji biznesowych. Oferuje zarówno instrumenty komercyjne, jak i programy pomocowe, a także sięga po nowe rozwiązania, jakimi są np. usługi nowo utworzonej sieci Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH) Pol-



PROJEKT AKCELERATOR EKSPORTU BRANŻY MEBLARSKIEJ POWSTAŁ W WYNIKU KONSULTACJI Z PRZEDSIĘBIORCAMI I W ODPOWIEDZI NA ICH POTRZEBY POSZUKIWANIA SZANS W EKSPORCIE. Fot. PFR



IDEĄ AKCELERATORA JEST POŁĄCZENIE DZIAŁAŃ GRUPY PFR, JEJ PARTNERÓW, ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ ORAZ FIRM Z BRANŻY MEBLARSKIEJ, W CELU WZMOCNIENIA ICH POZYCJI W SKUTECZNYM PROWADZENIU EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ. FOT. PFR

skiej Agencji Inwestycji i Handlu. Te wszystkie narzędzia mogą służyć dalszemu rozwojowi branży meblarskiej.

Niezbędna wiedza

Meblarstwo to branża o szczególnym znaczeniu dla polskiej gospodarki. W Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju sektor ten został określony jako jedna z polskich specjalizacji przemysłowych. Z naszych obserwacji, jako koordynatora programu „Polskie Meble” wynika, że

Program Flagowy „Polskie Meble” przewiduje działania wzmacniające globalną pozycję konkurencyjną branży meblarskiej poprzez rozwój wzornictwa (w tym eko-designu), nowe technologie oraz tworzenie silnych polskich marek meblowych. Polska chce zająć pozycję lidera Europy w eksporcie mebli. Pomóc w tym mają instrumenty wsparcia branży, które zostały uruchomione z udziałem Grupy PFR. Najważniejsze z nich to: Granty na dizajn (wsparcie tworzenia nowych kolekcji z profesjonalnymi projektantami) i Go to Brand (dotacje na udział w targach zagranicznych), Strategia promocji marki polskiej branży meblarskiej – programy uruchomione przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, Program BRAND (promocja branży meblarskiej), uruchomiony przez PAIH, Przestrzeń Przyjaznej Szkoły (wsparcie wyposażenia szkół w nowoczesne i dostępne meble) – program realizowany przy współpracy Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, Strategia marki polskiej branży meblarskiej na lata 2018-2021 (stworzenie systemu wzmacniającego globalną pozycję branży meblarskiej poprzez opracowanie strategicznego dokumentu, który pozwoli na zapewnienie spójnego, konsekwentnego i pozytywnego wizerunku polskiej branży meblarskiej oraz wspieranie gospodarczej aktywności polskich przedsiębiorców z tej branży za granicą, w tym w zakresie rozwoju eksportu i polskich inwestycji zagranicznych) – projekt realizowany przez PARYP. Akcelerator Eksportu Branży Meblarskiej, realizowany przez Polski Fundusz Rozwoju i instytucje Grupy PFR.

Oficjalne podsumowanie prac Akceleratora z udziałem minister J. Emilewicz zaplanowano na 13.03.2019 r. w trakcie targów Meble Polska w Poznaniu.

wśród części firm wiedza o tym, jak prowadzić ekspansję na rynki zagraniczne, jest niewystarczająca. Wiele z nich nie zna aktualnych instrumentów wsparcia polskich eksporterów oferowanych przez Grupę PFR. Nie wiedzą również, jak dotrzeć skutecznie ze swoimi pomysłami bezpośrednio do decydentów w ministerstwach i zmienić zasady i formy współpracy. Z drugiej strony zarówno Grupa PFR, jak też administracja publiczna odpowiedzialne za wsparcie ekspansji zagranicznej, nie zawsze wpisują się ze swoją ofertą w oczekiwania branży.

Akcelerator jest odpowiedzią na te potrzeby. W ciągu sześciu miesięcy intensywnej współpracy przeprowadziliśmy następujące działania:

- Strefa Nowych Rynków – cykl warsztatów z podmiotami z Grupy PFR, zrealizowany w oparciu o realne przykłady i z nastawieniem na dyskusję na temat doskonalenia oferty instytucji Grupy PFR.
- Strefa Firm – realizowana poprzez spotkania B2B, przeprowadzone w zależności od potrzeb każdej z firm, z udziałem przedstawicieli poszczególnych podmiotów z Grupy PFR. Na tej podstawie przedsiębiorcy otrzymali możliwość weryfikacji ubiegania się o wybrany rodzaj wsparcia odpowiednich instytucji oferujących finansowanie, ubezpieczenia, kapitał na inwestycje zagraniczne czy dotacje i inne usługi w ramach naszych instrumentów.
- Strefa Dialogu to obszar współpracy m.in. z Ministerstwem Przedsiębiorczości i Technologii i Ministerstwem Spraw Zagranicznych. To proces, w którym w wielostronnym dialogu zidentyfikowaliśmy najważniejsze bariery rozwoju branży oraz pomysły na nowe rozwiązania wspierające eksport, które obecnie są podstawą konkretnych działań podejmowanych przez instytucje publiczne.


Korzyści, jakie odniosły firmy z uczestnictwa w Akceleratorze, to:

- wzmocnienie potencjału eksportowego firmy przy wykorzystaniu oferty Grupy PFR,
- możliwość wyjścia na nowe rynki dzięki współpracy z Zagranicznymi Biurami Handlowymi,
- możliwość zgłoszenia i konsultacji nowych instrumentów wspierających branżę,
- jeden punkt kontaktowy do Grupy PFR, który pomoże zidentyfikować właściwą ścieżkę wsparcia dla danej firmy.

INFORMATYZACJA BRANŻY MEBLARSKIEJ

INFORMATYZACJA KONIECZNA WE WSZYSTKICH OBSZARACH DZIAŁALNOŚCI

Wdrożenie modułu czy systemu produkcyjnego może być najlepszym momentem zrobienia technologicznego skoku w ramach technologii informatycznych i wymiany całej infrastruktury informatycznej przedsiębiorstwa.

 PIOTR KUBOSZEK, EKSPERT IT



Przez ostatnie kilka lat na łamach Biuletynu przekonywałem Państwa do inwestycji w internetowe systemy wspomagające prowadzenie działalności handlowo-usługowej. Dla przypomnienia, mowa tutaj o systemach do przyjmowania zleceń na cięcie i okleinowanie formatek meblowych, kreatorach mebli kuchennych, kreatorach szaf przesuwanych, „zamawiarkach” frontów meblowych, sklepach internetowych czy w ogóle o nowoczesnych stronach internetowych. Z zadowoleniem muszę stwierdzić, że poziom internetyzacji stanowczo się poprawił. Także z punktu widzenia producenta oprogramowania polskie rozwiązania internetowe z dużym powodzeniem sprzedają się i są wdrażane nie tylko w Polsce, ale i w Czechach, i na Słowacji. Co interesujące, zupełnie innym rynkiem w tym zakresie jest rynek niemiecki, jak dotąd z barierą nie do pokonania dla polskich producentów oprogramowania.

Integracja programów obróbczych

Pozostaliśmy jednak na rynku krajowym, bo tutaj też się wiele dzieje, i to pozytywnie. Coraz większym zainteresowaniem producentów mebli cieszą się polskie maszyny CNC, szczególnie te nestingowe, sterowane prostymi, acz wydajnymi systemami optymalizacji i realizacji operacji technologicznych. Rozwija się również sprzedaż maszyn znanych zagranicznych marek. W halach produkcyjnych spotyka się więc maszyny różnych producentów. Co za tym idzie, każda maszyna jest sterowana innym systemem CAD/CAM. Stąd coraz większa potrzeba integrowania czy wręcz konwertowania programów obróbczych z jednego systemu do innego. Na przykład mając maszyny CNC firm Biesse i Homag, jeśli programy są napisane w BiesseWorks, konieczne jest przekonwertowanie plików do woodWOP-a. Jak można sobie z tym problemem poradzić? Są na to trzy sposoby.

Pierwszy z nich to zakup niezależnego od maszyny oprogramowania do projektowania mebli. Systemy te nie tylko pozwalają na zaprojektowanie całego mebla wraz ze wszystkimi połączeniami i wariantowością wykończeń / wymiarów. Posiadają one tzw. postprocesory, które generują programy obróbcze na konkretne maszyny.

Drugi z nich to zlecenie wykonania programu – konwertera. Jest to program, który czyta poszczególne linie programu obróbczego z maszyny źródłowej i tworzy linie programu dla maszyny docelowej. Niewiele firm informatycznych w Polsce jest gotowych do wykonania takiej funkcjonal-

ności. Przez to jest to rozwiązanie mniej popularne, ale znacznie tańsze niż zakup oprogramowania, o którym napisałem powyżej.

Trzecim, niestety, najpopularniejszym, ale wcale nie najtańszym rozwiązaniem jest tworzenie tych samych programów obróbczych na różnych maszynach przez ich operatorów. Następuje tutaj powielenie wykonywania tej samej czynności. Spotkałem się wielokrotnie w mojej praktyce z sytuacją, w której na trzech maszynach tej samej firmy, ba, nawet tego samego typu, programy obróbcze były pisane przez operatorów na każdej maszynie z osobna. Nie wspomnę, że można przekopiować program.

Najistotniejszym elementem, wpływającym również na bezpieczeństwo przedsiębiorstwa, jest posiadanie wspólnego repozytorium programów (zbioru programów w katalogu na serwerze), z wykonywaną regularnie ich kopią bezpieczeństwa. Program powinien być utworzony na poszczególne maszyny z chwilą opracowania dokumentacji technologicznej, w biurze technologa / konstruktora. Osoby obsługujące maszyny CNC powinny co najwyżej pobrać program z serwera i uruchomić jego wykonywanie. Najlepszym rozwiązaniem byłoby automatyczne wgrywanie na centrum obróbcze programu czy grupy programów związanych tylko i wyłącznie z obrabianym elementem bądź grupą elementów.

Systemy wielomodułowe

Drugi temat, który chciałem poruszyć w dzisiejszym artykule, to systemy ERP. Cóż to takiego? Systemy ERP, z angielskiego Enterprise Resource Planning, to systemy wspomagające planowanie zasobów przedsiębiorstwa. Pod tym skrótem kryją się wielomodułowe systemy służące do rejestrowania zdarzeń gospodarczych w obszarach: finanse i księgowość, gospodarka materiałowa i magazynowa, zakupy, sprzedaż, czasami kadry i płace. Na rynku jest wiele programów tego typu. Dzięki modułowej budowie systemy te są tak wewnętrznie ze sobą zintegrowane, że raz wprowadzona informacja jest widoczna w różnych modułach systemu, dla osób mających uprawnienia do wglądu i ich przetwarzania.

Wspomaganie produkcji

Nie wiem, czy zwrócili Państwo uwagę, że na powyższej liście zabrakło modułu Produkcja? Zrobiłem to specjalnie, ponieważ, po pierwsze, nie każdy system ERP posiada moduł produkcyjny, po drugie – może to nie

być moduł dedykowany produkcji mebli, a po trzecie – nadal mało które przedsiębiorstwo ma (dobrze) wdrożony moduł produkcyjny. Na polskim rynku dostępnych jest zaledwie kilka wartych polecenia systemów do wspomagania produkcji mebli, ale ze względu na to, że niniejszy tekst nie ma charakteru reklamowego, nie wymieniam nazw tych firm.

Dlaczego moduły produkcyjne są „jakieś inne” od wyżej wymienionych modułów okołoksięgowych? Księgowość, gospodarka zakupowa i materiałowa, sprzedaż to obszary, których obsługa jest powielana praktycznie bez względu na branżę. Natomiast produkcja, jej konfiguracja, planowanie, kontrola procesu, rozliczanie, jest dedykowana danej branży. Nie można przyrównać np. procesu produkcji mięsa, samochodów czy pasty do zębów z produkcją mebli. A i tak przy wyborze i wdrażaniu modułów / systemów produkcyjnych duży nacisk kładziony jest na to, czy jest to produkcja mebli twardej – z płyty, z drewna litego czy też mebli tapicerowanych. Wdrożenie systemu produkcyjnego jest często modułem wdrażanym na końcu całego procesu wdrożenia systemu ERP, i do tego wdrażanym najdłużej. Ze względu na swoją charakterystykę, obarczonym także najwyższym ryzykiem niepowodzenia projektu.

Często rodzi się pytanie, co zrobić, jeśli mam wdrożony system ERP, ale bez modułu produkcyjnego. Czy czeka mnie wymiana całego systemu na nowy? Nie zawsze jest to konieczne. Możliwe jest tutaj wykorzystanie mechanizmów integracyjnych. Co to oznacza? Zazwyczaj zakres systemów dzieli się na dwie części. Jedną z nich jest system produkcyjny z zakupami, gospodarką magazynową i sprzedażą, podczas gdy na drugą część składa się system księgowy, do którego wpływają wszystkie dokumenty i zapisy gospodarcze zarejestrowane w pierwszym systemie. Gdy systemy księgowe i moduły wokół nich funkcjonują poprawnie i wydajnie, nie ma sensu ich wymieniać. Wystarczy wdrożyć część produkcyjną, a następnie obie części ze sobą powiązać. Zwracam w tym momencie uwagę na konieczność współdziałania ze sobą co najmniej czterech interesariuszy: dwóch dostawców systemów, firmy wdrażającej mechanizmy integrujące, reprezentowanej przez zarząd i jej pracowników.

Należy także pamiętać, że systemy informatyczne zużywają się moralnie i technologicznie. Tak jak z samochodem: albo należy go wymienić w całości, albo na bieżąco serwisować, poddając corocznym przeglądom – na podstawie posiadanej umowy serwisowej z dostawcą rozwiązania. Dlatego też wdrożenie modułu czy systemu produkcyjnego może być najlepszym momentem zrobienia technologicznego skoku w ramach technologii informatycznych i wymiany całej infrastruktury informatycznej przedsiębiorstwa.

Jak zwykle zabrakło miejsca, aby szczegółowo zagłębić się w temat szeroko rozumianej integracji aplikacji w przedsiębiorstwie – CAD/CAM/ERP/OPT. Kolejną część dopiero za kwartał. Jednakże osoby zainteresowane rozwinięciem tematu zapraszam do kontaktu osobistego przez e-mail: pkuboszek@gmail.com.

UMOWA Z PRAWNEGO PUNKTU WIDZENIA

CZY BIZNES „BEZ UMÓW” JEST FAKTYCZNIE BEZ UMÓW?

Prowadzenie działalności B2B „bez umów” jest zjawiskiem częstym, mającym znaczenie prawne oraz uzasadnionym z uwagi na dynamikę relacji gospodarczych. Może jednak prowadzić do niepewności treści stosunku prawnego, w tym nawet prawa właściwego dla danej umowy.

FILIP KRĘZEL, ADWOKAT,
PRAKTYKA PRAWA SPÓŁEK,
FUZJI I PRZEJĘĆ, KANCELARIA
DOMAŃSKI ZAKRZEWSKI PALINKA



W naszej praktyce bardzo często zdarza się, że klienci, którzy posiadają zakłady produkcyjne, informują nas, że w swojej działalności nie zawierają umów z kontrahentami, a działają z nimi wyłącznie na podstawie zamówień lub faktur. W pewnym zakresie możemy się z naszymi klientami zgodzić – faktycznie nie posiadają oni standardowych, pisemnych umów, lecz pomimo to umowy zostały zawarte.

Czym jest więc umowa?

Na pewno w potocznym rozumieniu tego słowa może to być dokument, zwykła kartka papieru z zapisanymi uzgodnieniami i podpisami stron. Może to być także uścisk dłoni dwóch kolegów, którzy umawiają się na sprzedaż samochodu (umowa ustna). W tym kontekście należy wskazać, że prawo nie definiuje pojęcia „umowy” czy terminu „zawarcia umowy”. Na bazie istniejących przepisów, orzeczeń oraz myśli prawniczej sformułowano jednak pewne definicje tych pojęć.

Jedną jest postrzeganie umowy jako mniej lub bardziej sformalizowanego procesu lub zespołu działań. W wyniku tych działań dochodzi do zawarcia umowy. Przykładowo: kontrahenci w celu zawarcia umowy najpierw wysyłają zaproszenia do rozmów, zbierają oferty, negocjują je, a następnie podpisują wynegocjowany dokument, który zawiera w sobie ich ostateczne ustalenia. Istotnie sformalizowany proces czynności składających się na zawarcie umowy został uregulowany w Prawie zamówień publicznych. Czynności te są istotne z prawnego punktu widzenia, gdyż stanowią oświadczenia woli stron i kształtują porządek prawny pomiędzy tymi stronami.

Ponadto bardzo często zdarza się, że do zawarcia umowy dochodzi przed jej faktycznym spisaniem i podpisaniem. Jest tak, gdy w toku negocjacji strony ustalą wszystkie istotne warunki umowy, a dana czynność nie wymaga szczególnej formy prawnej dla swej ważności. Jako przykład można wskazać ustne ustalenia stron co do warunków sprzedaży materiałów do produkcji mebli. Jeżeli do takich ustaleń dojdzie, to umowę należy uznać za zawartą. Jednakże z uwagi na pewność obrotu, w tym także kwestie dowodowe, praktykowane jest zawarcie umowy w formie pisemnej lub dokumentowej (tj. w uproszczeniu: jakiegokolwiek utrwalonej formie). Dodatkowo, profesjonalne umowy zawierają stosowne klauzule eliminujące ryzyko powoływania się kontrahentów

na ustalenia poczynione podczas negocjacji, a nie wyrażone wprost w umowie (rozumianej jako dokument, który je wieńczył).

Ciekawostką jest także, że prawo dopuszcza sytuację, w której po zawarciu ustnej umowy między kontrahentami jeden z kontrahentów przesyła (np. mailowo) podsumowanie dokonanych ustaleń, które zmienia nieistotne elementy jej treści (istotność lub jej brak może być przedmiotem sporów), a odbiorca takiego podsumowania niezwłocznie mu się nie przeciwstawi, to umowa zostanie zawarta zgodnie z treścią zawartą w przesłanym podsumowaniu. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku zmieniającej odpowiedzi na ofertę, którą to odpowiedź poczytuje się za jej przyjęcie i w konsekwencji zawarcie umowy, nawet jeżeli odpowiadający na ofertę wprowadził zmiany lub uzupełnienia, które jednak nie zmieniają istotnie treści samej oferty.

Oświadczenie woli

Umowę można zawrzeć także w wyniku aukcji lub przetargu. Niemniej najprostszym i wymienionym jako pierwszy w kodeksie cywilnym (w tytule IV, dziale II zatytułowanym „Zawarcie umowy”) trybem zawarcia umowy jest złożenie przez kontrahentów dwóch oświadczeń woli w postaci oferty i jej przyjęcia.

Oświadczenia kontrahentów mogą być złożone na wiele sposobów, nie tylko ustnie, na piśmie lub drogą e-mailową (tj. w sposób oczywisty, wyraźny). Mogą być również złożone w sposób dorozumiany (per facta concludentia), pod warunkiem, że wola wyrażona w sposób dorozumiany ujawnia wolę składającego w sposób dostateczny (np. poprzez przystąpienie przez stronę do wykonywania umowy, zgodnie z otrzymaną ofertą). Co ciekawe, do zawarcia umowy może dojść nawet w przypadku zupełnej bierności drugiej strony. Stanie się tak w przypadku, gdy mamy do czynienia z kontrahentami pozostającymi ze sobą w stałych stosunkach gospodarczych, a jeden z nich skierował do drugiego ofer-

tę. Jeżeli kontrahent, który otrzymał ofertę w takim kontekście, bezzwłocznie nie odpowie (tj. będzie milczał), umowa zostaje zawarta. Zawarcie umowy w sposób dorozumiany lub milczący występuje bardzo często pomiędzy producentami i ich stałymi dostawcami lub głównymi odbiorcami.

Dla porządku warto jedynie wskazać, że oferta oraz oświadczenie o jej przyjęciu nie stanowią odrębnych czynności prawnych, a dopiero razem składają się na jedną czynność prawną, jaką jest umowa. Jest to stanowisko przeważające w środowisku prawniczym i w mojej ocenie słuszne. Wbrew pozorom przyjęcie odmiennego poglądu nie miałoby charakteru wyłącznie dogmatycznego, ale także wymierny skutek praktyczny, jednak nie będę się nad tym rozpisywać dalej w niniejszym artykule, a pozostawię to ciekawości czytelników.

Podsumowując, można wskazać, że prowadzenie działalności B2B „bez umów” jest zjawiskiem częstym, mającym znaczenie prawne (tj. takim, w którym faktycznie dochodzi do zawarcia umów) oraz uzasadnionym z uwagi na dynamikę relacji gospodarczych. Może jednak prowadzić do niepewności treści stosunku prawnego, w tym nawet prawa właściwego dla danej umowy, co może mieć miejsce w przypadku transakcji o charakterze transgranicznym. Spektrum ryzyka w obrocie międzynarodowym uległo zwiększeniu także w obliczu nadchodzącego Brexitu. Ryzyko to można zmniejszyć lub usunąć poprzez wprowadzenie i stosowanie odpowiednich ogólnych warunków umów i odwoływanie się do nich w treści korespondencji ofertowej prowadzonej z kontrahentami. Oczywiście, nawet najlepsza umowa nie zapewni nam pełnego bezpieczeństwa i nie da gwarancji braku wystąpienia (choćby bezpodstawnego) sporu z kontrahentem, dlatego słuszne jest powiedzenie, że co najmniej na równi należy traktować sposób prowadzenia biznesu (w kontekście formalnym) oraz to, z kim ten biznes prowadzimy.

PROJEKT FLAME



Erasmus+



NOWE PERSPEKTYWY ZAWODOWE

Nowoczesne, zintegrowane uczenie się meblarstwa i języków obcych celem wzmocnienia atrakcyjności i mobilności sektora.

 JOANNA OLEŃSKA, BIURO OIGPM

Od listopada 2018 r. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli realizuje międzynarodowy projekt FLAME „Nowoczesne, zintegrowane uczenie się meblarstwa i języków obcych celem wzmocnienia atrakcyjności i mobilności sektora”. W ramach podjętych działań powstał pierwszy w Unii Europejskiej międzynarodowy raport, który zawiera informacje ogólne na temat sektora meblarskiego w UE oraz przedstawia analizę kwalifikacji zawodów w naszej branży. Poniżej przedstawiamy część naszego raportu.

Sektor meblarski jest skoncentrowany, o czym świadczy fakt, iż w 2016 r. zatrudnienie w nim w Europie (EU28) wynosiło prawie milion osób, co stanowi około 3% pracowników fabryk w tym obszarze. Sektor meblarski zatrudnia największą liczbę pracowników w krajach takich, jak: Polska, Niemcy, Włochy, Anglia oraz Rumunia.

Sektor meblarski w 28 krajach UE składa się głównie z małych i średnich firm

(NACE 31). 91% z nich stanowią firmy mikro (zatrudniające mniej niż 10 pracowników), następne 7% stanowią firmy małe (zatrudniające od 10 do 49 pracowników). Firmy średnie stanowią 2% (zatrudniają od 50 do 249 pracowników). Powyższe przedsiębiorstwa stanowią ponad 75% całkowitej produkcji sektora (źródło: Eurostat 2015). Firmy duże (zatrudniające powyżej 250 pracowników) stanowią mniej niż 0,5% wszystkich przedsiębiorstw, generując przy tym 32% całkowitej wartości mebli wyprodukowanych w UE28 (źródło: Eurostat 2015). Ciągłe upadki firm, które miały miejsce w ostatnich latach, mają obecnie spowolnione tempo.

Jeśli są Państwo zainteresowani całym raportem, dostępny jest on na naszej stronie internetowej: www.oigpm.org.pl, a w przypadku pytań zapraszamy do kontaktu z Joanną Oleńską, project managerem OIGPM.

joanna.olenska@oigpm.org.pl

PROJEKT DITRAMA

MANAGER TRANSFORMACJI CYFROWEJ W FIRMACH MEBLARSKICH

Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli podjęła się próby przygotowania przedsiębiorstw branży meblarskiej do przeprowadzenia transformacji cyfrowej.

 JOANNA OLEŃSKA, BIURO OIGPM

Powszechnie uważa się, że przyswojenie technologii czwartej rewolucji przemysłowej jest kluczowym czynnikiem zmian dla europejskich branż. Wiąże się to z odpowiednim przygotowaniem do przyszłych wyzwań, zapewnieniem zatrudnienia oraz bezpieczeństwa pracowników, a także z zapewnieniem konkurencyjności. W wyniku transformacji cyfrowej, w przyszłości przy gospodarce o dużych powiązaniach i globalizacji, branża meblarska oferować będzie spersonalizowane, inteligentne produkty i usługi. Wszystko to opierać się będzie na cyfrowych systemach produkcji, dostarczanych przez zrównoważone i wydajnie wykorzystujące zasoby branże, z ogromną potrzebą dużej liczby utalentowanych i wykwalifikowanych pracowników w zakresie technologii cyfrowych. A to wszystko ma na celu zapewnienie konkurencyjnej transformacji branży. Komputeryzacja wiąże się z nowymi wyzwaniami dla bezpieczeństwa i higieny pracy, lecz nowe typy miejsc pracy, procesów i technologii mogą zwiększyć bezpieczeństwo i higienę pracy. Można ograniczyć zaangażowanie pracowników w niebezpiecznych środowiskach, a czujniki mogą ułatwić konserwację maszyn. Jednak musimy pamiętać, że komputeryzacja przynosi ze sobą również wiele wyzwań i presji, którą odczuwają pracownicy.

W związku z powyższym Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli podjęła się próby przygotowania przedsiębiorstw branży meblarskiej do przeprowadzenia transformacji cyfrowej. W tym celu w styczniu 2019 r. OIGPM wraz z zagranicznymi partnerami rozpoczęła realizację projektu DITRAMA, który ma pomóc w osiągnięciu prawidłowego połączenia między światem fizycznym a cyfrowym. Głównym celem jest rozwiązanie problemów w firmach branży meblarskiej w taki sposób, aby narzucona przez Przemysł 4.0 transformacja cyfrowa mogła zostać sprawnie przeprowadzona. Musimy pamiętać, że sektor meblarski jest szczególnie narażony na takie zagrożenia, jak: konkurencja krajów posiadających tańszą siłę roboczą, starzejąca się siła robocza, mała atrakcyjność branży w opinii młodych

ludzi, międzynarodowe środki protekcyjny, wysokie koszty innowacji oraz niewystarczająca ochrona własności intelektualnej.

Z racji słabo dostępnej na rynku meblarskim wiedzy dotyczącej przeprowadzania transformacji cyfrowej, DITRAMA pomoże osobom pracującym w branży meblarskiej nabyć umiejętności cyfrowe, a także przekazać wiedzę i wartości profesjonalistom w branży, dzięki którym cyfryzacja przemysłu stanie się możliwa.

Dzięki realizacji projektu powstanie kurs, który kształcić będzie Menadżera Transformacji Cyfrowej. Osoba taka pomoże w ocenie obecnej sytuacji przedsiębiorstw i dojrzałości ich cyfrowej transformacji, będzie przewodził strategii przeprowadzania transformacji cyfrowej poprzez zastosowanie odpowiednich technologii, rozwiązań, procesów i systemów, a także będzie monitorował przebieg cyfryzacji, dostrzeże braki w umiejętnościach i podejmie działania w celu ich uzupełnienia na odpowiednio zaawansowanym poziomie technologicznym.

W celu prawidłowej oceny, jakie umiejętności i kwalifikacje powinien posiadać Menadżer Transformacji Cyfrowej, przeprowadzona zostanie ankieta, której celem będzie dokładane sprecyzowanie potrzebnych kwalifikacji. Skupi się ona na takich aspektach, jak: wyzwania, jakim muszą sprostać firmy branży meblarskiej podczas wdrażania Przemysłu 4.0 (redefinicja procesów w firmach, zarządzanie danymi, integracja danych i systemów, zarządzanie zasobami ludzkimi, cyberbezpieczeństwo, ekosystem firmy), przeanalizowanie poziomu transformacji cyfrowej we wszystkich działach firmy, sprawdzenie dostępnych na rynku technologii, wdrożenie transformacji w zintegrowany sposób.

Wszystkie aspekty projektu zostaną tak przygotowane, aby jak najbardziej ułatwić przedsiębiorstwom przeprowadzenie transformacji cyfrowej w całym łańcuchu dostaw.

AKCESORIA MEBLOWE GTV

ARANŻACJA GARDEROBY IDEALNEJ

Przy projektowaniu garderoby należy pamiętać o tym, żeby jej funkcjonalność szła w parze z efektownym i eleganckim designem. Dzięki temu, poza spełnianiem podstawowego zadania, będzie również dopełniać wnętrze.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW GTV

Garderoba to dla wielu jedno z ważniejszych pomieszczeń w domu. Niezależnie od tego, w jakim stylu jest zaprojektowana, tym, co będzie stanowiło o jej perfekcji, jest utrzymywanie w niej porządku. Odpowiednie wyposażenie i oświetlenie ułatwi zadbanie o estetykę wewnątrz mebla. Pomocne we właściwej organizacji odzieży są funkcjonalne akcesoria meblowe, dzięki którym każda jej część będzie przypisana do dedykowanej strefy.

Zaplanować przestrzeń

Podczas projektowania garderoby konieczna jest odpowiedź na pyta-

nie, jaka powierzchnia jest do dyspozycji i jakie są potrzeby jej użytkowników. Osoby, które mieszkają same, prawdopodobnie nie będą potrzebowały tak dużo miejsca w szafach jak kilkuosobowa rodzina. Jeżeli w garderobie mają się pomieścić rzeczy kilku osób, dobrze by było, aby na garderobę przeznaczyć osobne pomieszczenie. Wykonując projekt mieszkania, można wykorzystać dostępne na rynku rozwiązania pozwalające na zaoszczędzenie miejsca. Mowa tutaj o systemach przesuwanych, dzięki którym można zagospodarować wnęki, a także kosze czy drążki pozwalające maksymalnie zoptymalizować przestrzeń.



ABY GARDEROBA SPEŁNIAŁA SWOJĄ FUNKCJĘ, NIEZBĘDNE JEST JEJ WYPOSAŻENIE W SZEREG AKCESORIÓW. FOT. GTV



Nowoczesna garderoba powinna być nie tylko funkcjonalna, ale i estetycznie wykonana, stając się tym samym ozdobą wnętrza. Fot. GTV

Aksesoria do optymalnej organizacji wnętrza szafy

Dobra garderoba to nie tylko przestrzeń w szafie i zawieszane półki. Na rynku istnieje wiele rozwiązań, które pozwolą odpowiednio przechowywać różne rodzaje odzieży, akcesoriów czy też obuwia. Szafa idealna powinna zawierać w sobie dużo elementów, które pozwolą na jej optymalną organizację. Musi znaleźć się w niej miejsce na półki na codzienne ubrania, takie jak swetry czy bluzki. Warto też zamontować w niej specjalne wieszaki do spodni garniturowych czy szuflady z przegrodami na drobne elementy odzieży, takie jak spinki do mankietów, muchy czy biżuteria. Istnieją rozwiązania, które pozwolą również przechowywać w garderobie buty.

Garderoba jako element wystroju wnętrza

Design garderoby również jest bardzo istotny. Należy traktować ją nie tylko jako funkcjonalny mebel czy część domu, ale również jako część wystroju wnętrza. Na rynku dostępne są różne warianty kolorystycz-

ne. Aby szafa wpisała się w styl, dobrze wybrać klasyczny model i stosowane kolory, takie jak biel czy szary, antracyt. To ponadczasowe barwy, idealnie wpisujące się w każde wnętrze. Systemy przesuwne mogą ciekawie udekorować garderobę, jednocześnie zwiększając jej funkcjonalność.

Nieoceniona rola oświetlenia

Garderoby często umieszczane są w pomieszczeniach bez okien lub wnękach, dlatego konieczne jest ich doświetlenie. Gra światła pomaga ukryć wady i wypuklić zalety mebli oraz całego wystroju. Zastosowanie na przykład włączników bezdotykowych sprawi, że światło wewnątrz garderoby zaświeci się automatycznie przy przesunięciu drzwi. Podświetlone wnętrze szafy wygląda estetycznie i może ocieplić pomieszczenie. Ciekawym pomysłem jest również zastosowanie taśm LED. Można je umieścić w profilach nabijanych, czym podkreśla się ich walory dekoracyjne.



AKCESORIA MEBLOWE Z OFERTY GTV UMOŻLIWIĄJĄ OPTYMALNE WYKORZYSTANIE PRZESTRZENI I ZORGANIZOWANIE WNĘTRZA GARDEROBY. Fot GTV

MOOD CONCEPT 2.0

MOOD CONCEPT – TARGI BEZ PRECEDENSU

Jesienią w warszawskim centrum wystawienniczym EXPO XXI znów królować będzie oryginalne, kreatywne i odpowiedzialne wzornictwo. A to za sprawą MOOD CONCEPT 2019, którego druga edycja odbędzie się od 17 do 19 października.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW MIĘDZYNARODOWYCH TARGÓW POZNAŃSKICH



DO EDUKACYJNEJ MISJI PRZYŁĄCZYŁ SIĘ SAM FERRUCCIO LAVIANI, WŁOSKI PROJEKTANT I GOŚĆ SPECJALNY PIERWSZEJ EDYCJI MOOD CONCEPT. Fot. MTP



PODZAS MOOD CONCEPT 2018 MOŻNA BYŁO ZOBACZYĆ PRAWDZIWE IKONY DESIGNU. Fot. MTP

Formuła wydarzenia MOOD CONCEPT, podczas którego ponownie prezentowane będą najlepsze światowe marki wnętrzarskie, zostanie rozszerzona o nowe strefy tematyczne, a prelekcje i dyskusje toczone na kilku scenach skupione będą wokół najbardziej aktualnych trendów.

Tegoroczne wydarzenie ma być jeszcze bardziej urozmaicone. Podczas edycji 2019 planujemy rozszerzyć tematykę wydarzenia, które dotąd koncentrowało się na promocji oryginalnego wzornictwa w segmencie HOME, o strefę GREEN. Nowością będą także ekspozycje związane z wnętrzami biurowymi i hotelowymi: OFFICE oraz HORECA. Każdy z sektorów posiadać będzie odrębną dedykowaną scenę, na której odbywać się będą prezentacje i szkolenia. Częścią wspólną prezentującą rozwiązania dla wszystkich segmentów będzie strefa inteligentnych wnętrz SMART oraz strefa SZTUKA.

Każdy z sektorów posiadać będzie odrębną dedykowaną przestrzeń oraz scenę, na której prezentacje i szkolenia odbywać się będą w ramach 4 filarów: WIEDZA (trendy, wyniki badań, doświadczenia, procesy, regulacje), KOMPETENCJE (spotkania z praktykami, warsztaty, nauka przez doświadczenie), OSOBY (eksperti, praktycy, zaproszone gwiazdy z Polski i zagranicy) oraz MATERIA (prezentacja oferty, elastyczność zastosowań rozwiązań i produktów).

– Podczas MOOD CONCEPT 2019 chcemy poruszyć najbardziej aktualne trendy, jak ageing society, I designer, circular economy, go organic, healthy living, life after plastic, sharing economy czy zero waste – mówi Kinga Dobrowolska-Baczka, dyrektor MOOD CONCEPT 2019.

MOOD CONCEPT to wydarzenie bez precedensu. Jego głównym celem było stworzenie miejsca, które będzie aktywnie promowało ważną ideę „100% original design”. Podczas pierwszej edycji imprezy odwiedzający poznawali najnow-

sze trendy w aranżacji wnętrz, architekci i projektanci mieli okazję brać udział w specjalistycznych wykładach i szkoleniach, a wszyscy pasjonaci dobrego designu dowiadywali się, na czym polega wyższość oryginału nad kopią i co decyduje o jego wartości. Jego niecodzienna formuła, bazująca na promocji etycznych zachowań w projektowaniu i korzystaniu z designu, okazała się ogromną dawką inspiracji oraz wiedzy. Do edukacyjnej misji przyłączył się sam Ferruccio Laviani, włoski projektant i gość specjalny wydarzenia, który podczas swojego wystąpienia zdradzał publiczności kulisy powstawania swoich najlepszych projektów. Wiele z nich można było zobaczyć na wystawie poświęconej twórczości włoskiego designera dla firmy oświetleniowej Foscarini czy na ekspozycji marki Kartell, w której pełni funkcję dyrektora artystycznego od blisko trzydziestu lat. Nie zabrakło także najlepszego wzornictwa światowej klasy wystawców, którzy na organizowanych w Polsce imprezach wystawienniczych pojawiają się niezwykle rzadko. W części ekspozycyjnej, poza najnowszymi kolekcjami renomowanych producentów mebli i oświetlenia, można było zobaczyć prawdziwe ikony designu – między innymi kultowe sofy marki Ligne Roset, arcydzieła sztuki rzemieślniczej sygnowane logiem Rolf Benz czy barokowe lampy marki Kartell. Łącznie na ekspozycji zgromadzono designerskie dzieła ponad 60 topowych marek. Dużym zainteresowaniem zwiedzających cieszyła się wystawa #WeLoveOriginal oraz jej nowa część – TO JEST ORYGINAŁ!, które w zaskakujący odbiorcą sposób przedstawiały problem kopiowania dzieł największych designerów. Podczas MOOD CONCEPT odbyło się prawie 40 wykładów i spotkań z najlepszymi polskimi architektami, projektantami produktu, ekspertami z zakresu wzornictwa. Dla najmłodszych we współpracy z marką VOX przygotowano warsztaty „Najmłodszy projektanci świata”.