

BIULETYN INFORMACYJNY
OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI

MEBLE NEWS NEWS NEWS



Paged

FOT. PAGED

W NUMERZE

STATYSTYKA

Jak polska branża meblarska poradziła sobie w 2023 roku? / [str. 4](#)

WYWIAD

Istotne jest, byśmy stale dążyli do pozytywnych zmian w gospodarce leśnej / [str. 6](#)

INFORMACJE

Siła w jedności / [str. 8](#)

Aspekty prawne wdrożenia systemu informatycznego w przedsiębiorstwie na przykładzie systemu ERP / [str. 10](#)

Sklejka eukaliptusowa – doskonała alternatywa dla sklejki brzozonej / [str. 12](#)

WYDARZENIA

MEBLE POLSKA 2024: bezpłatne bilety do 31 stycznia / [str. 14](#)



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

Piotr Wójcik

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

Rafał Sidor

Redakcja

Małgorzata Gackowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Sylwia Wojtanowska

Dział DTP

Wiesław Dobosz

Dział graficzny DTP/IT

Jacek Mroczkowski

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



JAROSŁAW MICHNIUK,
CEO GRUPY PAGED

Szanowni Państwo,

Rok 2023 był bardzo trudnym rokiem dla branży meblarskiej. Przyczyniły się do tego zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Na spadek popytu na polskie meble wyraźnie wpłynęły spowolnienie gospodarcze, nasilające się już od drugiej połowy 2022 roku oraz znaczący wzrost importu mebli z Azji. Wizualizuje to doskonale przykład sprzedaży mebli wietnamskich, których wartość jest obecnie wyższa od polskich. Z czynników wewnętrznych, nie pomogła polityka Lasów Państwowych, która wywindowała ceny surowca w Polsce do jednych z najwyższych w Europie, a razem ze wzrostem cen energii oraz płac obniżyła konkurencyjność polskiego eksportu. Na skutki nie czekaliśmy długo. 20-30-proc. spadki przychodów producentów mebli w zależności od regionu i segmentu. Zamykanie zakładów i trzycifrowe redukcje zatrudnienia, które szacuje się już dziś na około 20 tys. osób. Spadek rentowności branży o 1 p.p. z niewielkiego i tak poziomu 5 proc. na 4 proc.

Jak poprawić tę sytuację? W mojej opinii musimy zrobić kilka ważnych kroków: wpłynąć na zmianę polityki zarządzania surowcem drzewnym w Polsce, inwestować w silne, rozpoznawalne na świecie i wysokomarżowe polskie marki meblarskie, wchodzić na nowe zagraniczne rynki oraz wykorzystać regulacje unijne do obrony rynku europejskiego przed zalewem azjatyckich produktów. Poniżej kilka szczegółów w powyższych tematach. OIGPM przystąpił właśnie do Koalicji na rzecz Polskiego Drewna. Jej celem jest dialog z nowymi władzami Lasów Państwowych i odpowiedzialnymi ministerstwami nt.: zmian zasad sprzedaży surowca drzewnego, którego cena tak istotnie wpływa na naszą konkurencyjność. Istotne jest także przywrócenie certyfikacji FSC i zakaz spalania pełnowartościowego drewna – notabene zgodnie z uchwalonymi właśnie przez KE wytycznymi RED III, które zakładają kaskadowe zużycie tego surowca. Inwestycje w silne, polskie marki wpłyną na ich marżowość i ceny na rynkach zagranicznych. Przyczyni się do tego też dobry design, o którym warto pomyśleć. Paged wystawiał się na Salone del Mobile już 41 razy. Ale jest jedną z niewielu polskich marek, która jest widoczna na tych największych targach na świecie. Oczywiście, sama obecność nie gwarantuje sukcesu, ale zmienia zasadniczo postrzeganie firm i ich ofert, budując jednocześnie świadomość polskiego przemysłu meblarskiego. Konsekwentnie musimy też wchodzić na nowe rynki. Od kilku lat Izba umożliwia nam obecność na targach High Point w USA. Sam amerykański rynek to aż 37 proc. światowego rynku meblowego. Amerykanie wydają rocznie średnio na meble ponad 600 EUR na mieszkańca, kiedy Europejczycy nieco ponad 200. Obrona rynku europejskiego z kolei będzie możliwa dzięki wchodzącym w następnym roku nowym przepisom EUDR, które utrudnią wprowadzenie na rynek unijny wyrobów drzewnych – w tym mebli – z surowca o nie w pełni udokumentowanym pochodzeniu.

Co jednak najważniejsze – naszej własnej pracy i inwencji nic nie zastąpi, dlatego życzę, aby ich nam nie zabrakło, a rok 2024 przyniósł same pozytywne zmiany dla całej branży meblarskiej.

MEBLARSTWO W LICZBACH

JAK POLSKA BRANŻA MEBLARSKA PORADZIŁA SOBIE W 2023 ROKU?

Rok 2023 był kolejnym rokiem wyzwań dla polskiej branży meblarskiej.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Na przestrzeni ostatnich lat branża meblarska doświadczyła wydarzeń, które jeszcze do niedawna wydawały się być niemożliwe. Począwszy od „wojny” handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami, zmienił się układ sił w imporcie towarów – w tym mebli do USA, co dla naszej branży stworzyło nową przestrzeń, otworzyło nowy rynek zbytu. Za nami również pandemia SARS-CoV-2, która zmieniła świat nie do poznania – zerwanie łańcuchów dostaw, lawinowy wzrost cen zakupu akcesoriów i materiałów do produkcji mebli, brak stabilizacji produkcji mebli stały się niejako codziennością dla polskich firm meblarskich.

Niestety, rok 2023 przyniósł kolejne, nieoczekiwane wyzwania i stał się tak samo wymagający jak poprzednie, trudne i niepewne lata. Wciąż trwa rosyjska agresja na Ukrainę, która wystawiła naszą branżę ponownie na próbę. Po odrobieniu strat wynikających z trwającej pandemii do branży wróciła niepewność. Do wyzwań, z jakimi musi się mierzyć nasza branża, wciąż należą rosnące ceny surowców i materiałów wykorzystywanych w produkcji meblarskiej, a także problemy z ich dostępnością i szalejąca inflacja. Do zagrożeń dołączyło również widmo trwałego załamania się poziomu sfery popytowej, a co za tym idzie – ograniczenia produkcji i zwolnień grupowych.

Z danych udostępnionych przez Główny Urząd Statystyczny wynika, że od drugiego kwartału ubiegłego roku branża drzewno-meblarska notuje spowolnienie na fali słabszego popytu w kraju i za granicą. Analiza trendów w zakresie dynamiki produkcji w połączeniu z prognozami makroekonomicznymi sugeruje jednak, iż dołek koniunktury może być już blisko. Nadzieję na poprawę stanowi prognozowane stopniowe ożywienie koniunktury gospodarczej w Polsce i UE, a także odbicie na rynku nieruchomości. Wśród perspektyw rozwojowych wymienia się między innymi automatyzację produkcji i ekspansję na rynki zagraniczne, które są jeszcze słabo zagospodarowane przez polskich producentów. Powszechnie mówi się, iż szansą, ale też i wymogiem rynku, będzie rozwój kanału e-commerce. Jak pokazuje analiza porównawcza sprzedaży internetowej firm meblarskich, polscy producenci mają w tym zakresie wciąż sporo do nadrobienia względem części konkurentów z UE.

Gdzie szukamy nadziei?

Polska branża meblarska poszukuje ulgi w poprawie sytuacji na polskim i zagranicznym rynku mieszkaniowym, na rynku rodzimym wspieranym między innymi dzięki Bezpiecznemu Kredytowi 2 proc. Naszą zaletą jest również dobrze rozwinięty europejski rynek zbytu – jego bliskość i do-

stępność, jednak oddziałuje na nas także w negatywny sposób, gdyż jesteśmy uzależnieni od europejskiej koniunktury. Tym samym, niestety, producenci mebli posiadają niewielki zbyt na rynkach pozaeuropejskich. Aktualnie jako jeden z głównych problemów branży wskazywane jest zerwanie rozmów pomiędzy Dyrekcją Generalną Lasów Państwowych a organizacją FSC. Jest to ogromne zagrożenie nie tylko dla rozwoju branży meblarskiej, ale też dla jej trwania. Bez certyfikacji nie posiadamy gwarancji współpracy międzynarodowej. Jak mówi Michał Strzelecki, dyrektor Biura OIGPM: „Certyfikat FSC jest najbardziej rozpoznawalnym w Europie certyfikatem dotyczącym zrównoważonej gospodarki leśnej i jest wymagany od podmiotów, z którymi pracuje branża meblarska na rynkach eksportowych. Bez certyfikatu możemy w niedalekiej przyszłości stracić dotychczasowych partnerów biznesowych i utrudni to w znacznej mierze nawiązanie nowych kontaktów, a także pozyskiwanie nowych zamówień. Już dzisiaj polskie firmy zaczynają mieć problemy chociażby na rynku duńskim czy brytyjskim. Jeszcze 2-3 lata temu polska branża meblarska dawała miejsca pracy ponad 200 000, aktualnie ta liczba jest już mniejsza o około 20 000 osób, a problemy z certyfikatem FSC mogą zmusić producentów mebli do dalszych ograniczeń zatrudnienia”.

Sytuacji nie ułatwiają wciąż rosnące koszty pracy, produkcji mebli, surowców, jak i samej energii. W wyniku trwającej sytuacji znacząco wzrasta konkurencyjność mebli pochodzących z krajów azjatyckich. Polscy producenci mebli muszą być gotowi nie tylko na zagrożenie ze strony konkurencji z Chin, ale także z takich krajów, jak Wietnam, Indonezja i Indie, których eksport mebli do Unii Europejskiej rośnie. Jeżeli weźmiemy pod uwagę niskie koszty pracy i energii w tych krajach, spadające ceny transportu, przy jednoczesnym wzroście produktu krajowego brutto (według danych B+R Studio w ciągu zaledwie 5 lat Wietnam i Indie zwiększą swoje PKB o ponad 40 proc.), konkurowanie z tamtejszymi producentami będzie coraz trudniejsze dla polskich firm, które zmagają się na przykład z największymi cenami energii w UE, co ma ogromne przełożenie na koszty naszych przedsiębiorców. W dodatku część produkcji w krajach azjatyckich odbywa się pod europejskimi markami, przez co jeszcze łatwiej jest im zdobywać rynki międzynarodowe.

Wyzwania, z którymi mierzyliśmy się w 2023 roku, będą kształtowały strategię działań w roku 2024. Życzymy Państwu, aby zbliżający się nowy rok był rokiem stabilizacji biznesowej, który wykorzystamy do rozwoju firm. Liczymy na pozytywne zmiany dla całego sektora meblarskiego.



PRODUKCJA MEBLI

WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) / PRODPOL	Jednostka miary	2023			
		10	01-10	10	
				10 2022=100	09 2023=100
Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej	tys. szt.	1 244	12 395	92,4	97,7
W tym meble przekształcalne w miejsca do spania	tys. szt.	239	2 455	94,0	89,2
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. szt.	265	2 526	105,7	97,7
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. szt.	689	5 939	122,0	104,6
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. szt.	3 046	30 996	96,7	92,1

PRODUKCJA MEBLI W POSZCZEGÓLNYCH MIESIĄCACH 2022 I 2023 ROKU

WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) / PRODPOL	J.m.	Rok	MIESIĄCE											
			01-12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej	tys. szt.	2022	17 013	1 498	1 597	1 738	1 520	1 543	1 414	1 005	1 276	1 404	1 346	
		2023	1 372	1 309	1 545	1 231	1 254	1 193	833	1 076	1 274	1 244		
W tym meble przekształcalne w miejsca do spania	tys. szt.	2022	2 988	236	262	290	247	267	241	183	240	278	254	
		2023	247	253	283	246	254	232	171	240	268	239		
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. szt.	2022	3 553	299	347	334	306	307	333	254	298	272	251	
		2023	226	236	274	241	264	253	234	262	271	265		
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. szt.	2022	6 962	591	670	774	590	581	610	545	579	658	565	
		2023	548	549	648	541	636	615	486	568	659	689		
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. szt.	2022	38 343	3 408	3 581	3 862	3 167	3 223	3 401	2 305	2 817	2 863	3 151	
		2023	3 243	3 158	3 894	2 907	2 970	2 890	2 383	3 201	3 307	3 046		

PRODUKCJA SPRZEDANA MEBLI – PAŹDZIERNIK 2023

WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) / PRODPOL	Jednostka miary	2023			
		10	01-10	10	
				10 2022=100	09 2023=100
Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej	tys. szt.	1 281	12 178	92,1	103,0
W tym meble przekształcalne w miejsca do spania	tys. szt.	249	2 416	97,1	96,1
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. szt.	259	2 422	110,1	98,2
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. szt.	578	5 625	99,0	100,6
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. szt.	2 984	30 248	95,2	91,9



Z ŻYCIA IZBY

ISTOTNE JEST, BYŚMY STAŁE DĄŻYLI DO POZYTYWNYCH ZMIAN W GOSPODARCE LEŚNEJ

W gronie osób uhonorowanych w tym roku przez Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Producentów Mebli prestiżowym tytułem Ambasadorów Meblarstwa znalazła się Eliza Pawlik-Rykaczewska, Raw Material Manager Europe & Africa w IKEA Purchasing. Rozmawiamy z laureatką tego wyróżnienia o polskiej branży i trendach na rynku mebli.

Meble News: Co oznacza dla Pani tytuł Ambasadora Meblarstwa?

Eliza Pawlik-Rykaczewska: Statuetką Ambasadora Meblarstwa wyróżnia się osoby i firmy szczególnie zasłużone dla branży meblarskiej, więc jest to dla mnie niesamowity zaszczyt. Działam w branży meblarskiej od 20 lat, w trakcie których miałam przyjemność pracy zarówno z producentami na rynku europejskim, jak i azjatyckim. Cieszę się, że ta praca została zauważona i uhonorowana. Cieszę się, że przez ostatnie lata udało się nam bliżej współpracować z OIGPM.

Meble News: W jaki sposób IKEA wspiera branżę meblarską w Polsce?

E.P.R.: Ponad 60 lat temu w Radomsku narodziła się współpraca IKEA z Polską. 21 stycznia 1961 roku Ingvar Kamrad po raz pierwszy przybył do naszego kraju, a później w Zakładach Mebli Giętych

złożył zamówienie na 500 krzeseł ÖGLA, wytwarzanych z giętego drewna bukowego. Tym samym Polska została pierwszym po Szwecji dostawcą mebli, z którym IKEA związała swoją przyszłość. Był to początek pięknej przygody, która trwa do dziś. Polska to obecnie jeden z głównych producentów mebli IKEA na całym świecie. Jesteśmy również zobowiązani do wykorzystania skali naszej działalności jako czynnika umożliwiającego pozytywne zmiany i wpływ na sektor leśny. W ramach tego zobowiązania wymagamy od wszystkich dostawców na całym świecie, aby zaopatrywali się w drewno, które spełnia nasze wymagania dotyczące bardziej zrównoważonych źródeł: drewno z certyfikatem FSC lub drewno z recyklingu.

Współpraca z branżą w Polsce to długoletnie partnerstwo. Partnerstwo oparte na wzajemnym inspirowaniu się i szukaniu nowych dróg rozwoju w Polsce. Mamy wielu dostawców mebli drewnianych w Polsce, a współpraca z kilkoma firmami w naszym kraju trwa już ponad 30 lat.

Meble News: Jakie wyzwania uważa Pani za najistotniejsze w tej chwili dla polskiego sektora meblarskiego?

E.P.R.: Od ponad roku zmagamy się wspólnie z tematem certyfikacji FSC w Polsce. Biorąc pod uwagę ambitne podejście FSC, naturalne jest, że czasami pojawiają się różnice zdań między instytucją certyfikującą a certyfikowanymi. Jednak w IKEA wierzymy, że właśnie na takie podejście zasługują lasy i ludzie na całym świecie, którzy są zależni od tych ważnych ekosystemów. Istotne jest, byśmy stale dążyli do pozytywnych zmian w gospodarce leśnej. Wierzymy w to, że ciągłe doskonalenie w ramach systemu FSC jest obecnie najlepszym sposobem na to, by w przyszłości dbać o lasy jeszcze lepiej niż dziś. Dodatkowo Polska branża meblarska zмага się obecnie z wieloma wyzwaniami spowodowanymi czynnikami zewnętrznymi, takimi jak spadki zamówień i rosnące koszty będące następstwem globalnej sytuacji gospodarczej. Wiele firm meblarskich ogranicza lub na-

ELIZA PAWLIK-RYKACZEWSKA,
RAW MATERIAL MANAGER
EUROPE & AFRICA W IKEA
PURCHASING ZOSTAŁA
AMBASADOREM MEBLARSTWA
W 2023 ROKU.
FOT. IKEA



wet okresowo wstrzymuje produkcję. Ostatni rok był bardzo trudny dla sektora meblarskiego. Ważne, aby w takiej sytuacji prezentować te wyzwania i sposoby na ich przezwyciężenie decydemt wspólnie, przez wiele firm. Dlatego tak istotna jest rola OIGPM.

Meble News: Co mogłaby Pani doradzić polskim producentom mebli, bazując na know-how międzynarodowego lidera, jakim jest IKEA?

E.P.R.: Nasi partnerzy biznesowi, a jest ich około 1 600 na całym świecie, wspólnie dbają z nami o nasz wyjątkowy asortyment. Artykuły są produkowane we właściwym czasie, w odpowiedniej ilości, właściwej jakości i po niskich kosztach dla stale rosnącej bazy klientów. Dzięki naszym ambitnym planom rozwoju zawsze poszukujemy nowych partnerów, którzy podzielają nasze wartości i ambicje, aby mieć wspólnie pozytywne nastawienie do ludzi i planety. Dlatego, według mnie, ważne jest, aby producenci mebli byli na bieżąco z najnowszymi trendami i innowacjami w branży, a jednocześnie dbali o to, aby ich procesy były zrównoważone, przyjazne dla środowiska i społecznie odpowiedzialne.

Meble News: W jakim kierunku, Pani zdaniem, będzie się rozwijała branża meblarska w Polsce i na świecie?

E.P.R.: Patrząc w przyszłość, można zauważyć kilka trendów wpływających na branżę meblarską. Na pewno rosnąca świadomość konsumencka, w połączeniu z ograniczoną dostępnością surowców naturalnych, wpłynie na innowacje w obszarze materiałów w produkcji mebli oraz coraz większej ich cyrkularności. Poza tym udział rynku wtórnego, czyli mebli z tzw. drugiej ręki, będzie zyskiwał na znaczeniu – ponownie z powodów środowiskowych, ale i ekonomicznych, czy też zwyczajnie prostoty zakupu, jaki w tej materii proponują różne platformy rzeczy używanych. Nowe technologie będą szeroko stosowane zarówno na etapie produkcji, jak i integrowane z samymi meblami, zwiększając ich funkcjonalność i dostosowując do potrzeb użytkowników. Integracja



INGVAR KAMPRAD ZWYKŁ MAWIAĆ, ŻE „IKEA POWSTAŁA W POLSCE”.

POCZĄTEK TEJ DŁUGIEJ I PIĘKNEJ HISTORII MIAŁ MIEJSCE W 1961 ROKU, KIEDY ZŁOŻYŁ ON PIERWSZE ZAMÓWIENIE NA ZAKUP KRZESEŁ ÖGLA W FABRYCE W RADOMSKU. OBECNIE POLSKA JEST JEDNYM Z NAJWIĘKSZYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH FIRMY W EUROPIE, A CO PIĄTY PRODUKT IKEA NA ŚWIECIE POWSTAJE W POLSKIEJ FABRYCE.

FOT. IKEA

z Internetem rzeczy, meble współpracujące z aplikacjami, łączące wiele funkcjonalności. Kiedy już jesteśmy przy osobistych preferencjach – personalizacja, łatwość zmiany wykończenia, dopasowania wymiarów – to wszystko będą kluczowe elementy doceniane przez użytkowników, a nowe technologie tylko nam w tym pomogą. Czyli podsumowując – technologie i zrównoważony rozwój.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.



W 12 spółkach z korzeniami IKEA w Polsce pracuje ponad 17 tys. pracowniczek i pracowników, a aż 2,7 tys. z nich zostało zatrudnionych w roku finansowym 2022. Dla większości jest to dłuższy związek, ponieważ staż pracy w firmie wynosi średnio 7,5 roku. Tylko w IKEA Retail, czyli spółce odpowiedzialnej m.in. za sklepy, zatrudnionych jest 5,7 tys. osób. Spośród nich 58 proc. stanowią kobiety, a 42 proc. mężczyźni, zaś luka płacowa wynosi tutaj mniej niż 0,5 proc. Z kolei na stanowiskach kierowniczych kobiety i mężczyźni stanowią równo po 50 proc., a w kadrze zarządzającej kobiety stanowią aż 72 proc.



Z ŻYCIA IZBY

SIŁA W JEDNOŚCI

Firmy meblarskie coraz bardziej doceniają korzyści ze wspólnego działania.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE
MATERIAŁÓW OIGPM

W tym roku grono członków OIGPM powiększyło się o kolejne przedsiębiorstwa: Deco-room Furniture, SWM Projekt, Filipek Kamil, Euroline, Woodpassion Company, Siudy Plus, T. G. Meblopol, PUR, Rucken i IKEA Industry Poland.

Zapytaliśmy je o motywy przystąpienia do Izby oraz o wyzwania dla branży meblarskiej, które uważają za najbardziej istotne ze swojego punktu widzenia.

ADRIAN IGNAZAK, PRZESZARZĄDU EUROLINE

DECYZJA O PRZYSTĄPIENIU DO IZBY BYŁA PODYKTOWANA PRZEKONANIEM, ŻE SIŁA TKWI W JEDNOŚCI. NASZA FIRMA, ISTNIEJĄCA NA RYNKU OD 25 LAT, ROZUMIE, ŻE TYLKO POPRZEC ZJEDNOCZONE DZIAŁANIA MOŻEMY SKUTECZNIE STAWIĆ CZOŁA OBECNYM WYZWANIAM STOJĄCYM PRZED BRANŻĄ MEBLARSKĄ. UWAZAMY, ŻE AKTYWNE UCZESTNICTWO W IZBIE TO DOSKONAŁA OKAZJA DO WYMIANY DOŚWIADCZEŃ, NAWIĄZYWANIA NOWYCH KONTAKTÓW BIZNESOWYCH ORAZ WSPÓLNEGO KSZTAŁTOWANIA PRZYSZŁOŚCI PRZEMYSŁU DRZEWNO-MEBLARSKIEGO W POLSCE I NIE TYLKO.

UWAZAM, ŻE NAJISTOTNIEJSZYM WYZWANIEM DLA BRANŻY MEBLARSKIEJ JEST ADAPTACJA DO ZMIENIAJĄCYCH SIĘ WARUNKÓW RYNKOWYCH I TECHNOLOGICZNYCH. INNOWACYJNOŚĆ, ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ ORAZ ELASTYCZNOŚĆ W REAGOWANIU NA POTRZEBY KLIENTÓW SĄ KLUCZOWE DLA UTRZYMANIA KONKURENCYJNOŚCI. PONADTO, KWESTIE ZWIĄZANE Z EFEKTYWNOŚCIĄ PRODUKCJI, ŁAŃCUCHEM DOSTAW I WYZWANIAM GLOBALNYMI, TAKIMI JAK ZMIANY KLIMATYCZNE CZY NIESTABILNOŚĆ EKONOMICZNA, WYMAGAJĄ SKOORDYNOWANEGO PODEJŚCIA. JESTEM PRZEKONANY, ŻE TYLKO POPRZEC WSPÓLNE DZIAŁANIE MOŻEMY PRZEZWYCIĘŻYĆ TE WYZWANIA.



BEATA GESCHÉ-ZBROZEK, PRZESZARZĄDU MEBLOPOL

FIRMA MEBLOPOL OD BLISKO 40 LAT ZAOPATRUJE PRZEMYSŁ MEBLARSKI W WYSOKIEJ JAKOŚCI KLEJE, LAKIERY ORAZ ASORTYMENT UZUPEŁNIAJĄCY. JESTEŚMY CZĘŚCIĄ SZEROKO ROZUMIANEGO RYNKU PRZEMYSŁU PRODUKCJI MEBLI. NASZ SUKCES JEST BEZPOŚREDNIO ZWIĄZANY Z SUKCESEM POLSKICH PRODUCENTÓW. SZACUJEMY, ŻE JAKO JEDEN Z NAJWIĘKSZYCH SPRZEDAWCÓW CHEMII PRZEMYSŁOWEJ W POLSCE NA PRZESTRZENI LAT ZAOPATRYWALIŚMY PONAD 95 PROC. WSZYSTKICH PRODUCENTÓW. OBSŁUGUJEMY KLIENTÓW MAŁYCH, RZEMIEŚLNIKÓW, ŚREDNIE FIRMY ORAZ NAJWIĘKSZYCH PRODUCENTÓW, ZAPEWNIAMY WSZYSTKIM BARDZO DOBRE PRODUKTY, CENY I DOSTĘP DO CAŁOŚCI OFERTY. JESTEŚMY WYŁĄCZNYM DYSTRYBUTOREM MAREK, KTÓRE DZIĘKI NASZEJ SKALI DZIAŁALNOŚCI MAJĄ ISTOTNY WPŁYW NA KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH PRODUCENTÓW. RELACJA JAKOŚCI DO CENY, CZĘSTO JEST NAJLEPSZA W DANYM SEGMENTIE RYNKU. BARDZO DOCENIAMY ZNAJOMOŚĆ RYNKU, ROZWÓJ ORGANIZACJI OIGPM ORAZ AKTYWNOŚĆ W ZAKRESIE LOBBOWANIA NA RZECZ PRODUCENTÓW.

Z NASZEGO PUNKTU WIDZENIA WIDZIMY TRZY WYZWANIA DLA PRZEMYSŁU W NAJBLIŻSZYCH LATACH. PRAGNIEMY PODKREŚLIĆ, ŻE WYZWANIA DLA NAS JAKO DYSTRYBUTORA CHEMII PRZEMYSŁOWEJ, KTÓREGO GŁÓWNA KOMPETENCJĄ SĄ PRODUKTY, LOGISTYKA ORAZ JAKOŚĆ WSPARCIA TECHNICZNEGO, PRAKTYCZNIE POKRYWAJĄ SIĘ Z WYZWANIAM DLA CAŁEGO RYNKU. NAJISTOTNIEJSZYM WYZWANIEM WYDAJE SIĘ BYĆ UTRZYMANIE KONKURENCYJNEJ RELACJI JAKOŚCI DO CENY, ROZWÓJ SIĘCI DYSTRYBUCJI ORAZ WZMOCNIENIE SIŁY POLSKICH MAREK. OCZYWIŚCIE W KAŻDYM Z WYMIENIONYCH ZAKRESÓW POZIOM ZAAWANSOWANIA ROZWOJU POLSKIEGO RYNKU JEST RÓŻNY. KONKURENCYJNOŚĆ NASZEJ PRODUKCJI SPOWODOWAŁA WEJŚCIE POLSKI DO CZOŁÓWKI ŚWIATOWEJ, Z DRUGIEJ STRONY ROZWÓJ SPRZEDAŻY NA RYNKACH POZA EUROPEJĄ JEST W POCZĄTKOWEJ FAZIE. DO TEGO DOCHODZI KONIECZNOŚĆ WZMACNIANIA SIŁY I ROZPOZNAWALNOŚCI POLSKICH MAREK. WIERZYMY, ŻE WE WSZYSTKICH TYCH ZAKRESACH KLUCZOWĄ ROLĘ ODEGRA POZA OCZYWIŚTĄ SIŁĄ I POMYSŁOWOŚCIĄ KAŻDEGO PRODUCENTA, UMIEJĘTNOŚĆ WSPÓŁPRACY W RAMACH SILNEJ ORGANIZACJI BRANŻOWEJ.

JOANNA CIERNIEWSKA-SOLARZ, CZŁONEK ZARZĄDU PUR

MICHAŁA STRZELECKIEGO, DYREKTORA BIURA IZBY, POZNALIŚMY BĘDĄC NA MISJI GOSPODARCZEJ W RIJADZIE W 2022 ROKU. WTEDY MIELIŚMY OKAZJĘ PRZEPROWADZIĆ DŁUŻSZĄ ROZMOWĘ NA TEMAT KORZYŚCI PŁYNĄCYCH Z CZŁONKOSTWA W IZBIE.

DZIŚ Z PEŁNYM PRZEKONANIEM MOGĘ STWIERDZIĆ, ŻE PRZYSTĄPIENIE DO OIGPM PRZYNIOSŁO NAM REALNE KORZYŚCI. JAKO PRODUCENT MEBLI POSIADAJĄCY KILKA ZAKŁADÓW W POLSCE, AKTYWNI UCZESTNICZYMY W KSZTAŁTOWANIU ROZWOJU BRANŻY MEBLARSKIEJ. JAKO CZŁONEK IZBY, DZIAŁAMY ZARÓWNO NA ARENIE KRAJOWEJ, JAK I MIĘDZYNARODOWEJ, ZWIĘKSZAJĄC NASZE SZANSE NA OSIĄGNIĘCIE CELÓW. W MINIONYM TYGODNIU MIELIŚMY PRZYJEMNOŚĆ GOŚCIC KONTRAHENTÓW Z DUBAJU, KTÓRZY BRALI UDZIAŁ W MISJI GOSPODARCZEJ, DZIĘKI WSPÓŁPRACY Z IZBĄ. NA ZAPROSZENIE OIGPM WZIĘLIŚMY UDZIAŁ W PANELU DYSKUSYJNYM VIII KONGRESU MEBLARSKIEGO, GDZIE ROZMAWIALIŚMY O DESIGNIE I JEGO WPŁYWIE NA KONKURENCYJNOŚĆ W BRANŻY. UDZIAŁ W IZBIE GOSPODARCZEJ NIE TYLKO UMACNIA POZYCJĘ W BRANŻY, ALE TAKŻE OTWIERA DRZWI DO NOWYCH MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY I WZAJEMNEGO ROZWOJU.

JAKO PRODUCENT AKCESORIÓW MEBLOWYCH ORAZ MEBLI DOSTRZEGAMY SZEREG WYZWAŃ, KTÓRE MAJĄ ISTOTNY WPŁYW NA NASZĄ BRANŻĘ. JEDNYM Z KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW JEST PROBLEMATYCZNA KWESTIA CEN SUROWCÓW I MATERIAŁÓW, ZNACZĄCO WPŁYWAJĄCA NA KOSZTY PRODUKCJI. WYSOKIE KOSZTY PRACOWNIKÓW I STAŁE ROSNĄCE PŁACE TO KOLEJNE WYZWANIE, WPŁYWAJĄCE NA OGÓLNE KOSZTY PRODUKCJI I CENĘ FINALNYCH PRODUKTÓW. DODATKOWO, NIEPEWNOŚĆ NA RYNKU KRAJOWYM I EUROPEJSKIM STANOWI ISTOTNE WYZWANIE DLA BRANŻY MEBLARSKIEJ. W ODPOWIEDZI NA TE TRUDNOŚCI, W CIĄGU OSTATNICH DWÓCH LAT SKONCENTROWALIŚMY SIĘ NA KREOWANIU NOWEJ MARKI - HOMENESTRY, DEDYKOWANEJ RYNKOM MIĘDZYNARODOWYM (MARKA BORN GLOBAL). POPRZEC HOMENESTRY PREZENTUJEMY WYSOKĄ JAKOŚĆ POLSKICH MEBLI, INNOWACYJNY DESIGN, JEDNOCZEŚNIE DUMNIE REPREZENTUJĄC NASZ REGION, WARMIĘ I MAZURY, JAKO ŹRÓDŁO INSPIRACJI I ENERGII DO PRACY.

WARTO PODKREŚLIĆ, ŻE ROSNĄCA POPULARNOŚĆ ZAKUPÓW ONLINE WYMAGA OD NAS DOSTOSOWANIA STRATEGII SPRZEDAŻOWEJ, ABY BYĆ KONKURENCYJNYM ZARÓWNO W TRADYCYJNYCH SALONACH MEBLOWYCH, JAK I PRZED E WSZYSTKIM W ŚWIECIE E-COMMERCE. W POLSCE AŻ 14 PROC. PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY MEBLI W 2022 ROKU POCHODZIŁO ZE SKLEPÓW INTERNETOWYCH, A PROGNOZUJE SIĘ, ŻE DO 2025 ROKU TEN ODSETEK WZROŚNIE DO 22 PROC. (WEDŁUG DEPARTAMENTU ANALIZ EKONOMICZNYCH). W KRAJACH WYSOKO ROZWIŃTYCH, TAKICH JAK USA, AŻ 43 PROC. KONSUMENTÓW DOKONUJE ZAKUPÓW ONLINE (WWW.STATISTA.COM).

NIE ISTNIEJE JEDNA UNIWERSALNA RECEPTA NA STRATEGIĘ DOSTOSOWAWCZĄ DO OBECNYCH WYZWAŃ, ALE BIORĄC POD UWAGĘ KLUCZOWE ELEMENTY WSPOMNIANE WCZEŚNIEJ, MOŻEMY PRZYGOTOWAĆ SIĘ LEPIEJ DO OBECNEJ SYTUACJI RYNKOWEJ.



MICHAŁ WIERZBICKI, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY DECOROOM FURNITURE

STOLARNIA DECOROOM, ZLOKALIZOWANA W KRĘCZKACH POD WARSZAWĄ, CHOĆ DZIAŁA STOSUNKOWO OD NIEDAWNA, BO OD PONAD 2 LAT, MA NA SWOIM KONCIE JUŻ KILKASET WYPRODUKOWANYCH MEBLI NA WYMIAR PRZEZ DOŚWIADCZONYCH STOLARZY, WSPÓŁPRACUJĄCYCH ŚCIŚLE Z ARCHITEKTAMI I PROJEKTANTAMI WNĘTRZ. TAKA KOLABORACJA SPRAWIA, ŻE PRODUKTY IDEALNIE WPISUJĄ SIĘ W NAJNOWSZE TRENDY Z DZIEDZINY MEBLARSTWA I SĄ DOPASOWANE POD KONKRETNE OCZEKIWANIA ORAZ POTRZEBY INWESTORÓW.

ZDECYDOWALIŚMY SIĘ PRZYSTĄPIĆ DO OGÓLNOPOLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ PRODUCENTÓW MEBLI, PONIEWAŻ NIEUSTANNIE ZALEŻY NAM NA POGŁĘBIENIU INTEGRACJI ZE ŚRODOWISKIEM POLSKIEJ BRANŻY MEBLARSKIEJ, WYMIANIE DOŚWIADCZEŃ ORAZ CZYNNYM UDZIAŁE W JEJ KSZTAŁTOWANIU. JESTEŚMY PRZEKONANI, ŻE TYLKO ZINTEGROWANE DZIAŁANIA MOGĄ PRZYNIĘŚĆ OCZEKIWANE EFEKTY.

OBSERWUJEMY WIELE WYZWAŃ, KTÓRE STOJĄ PRZED BRANŻĄ MEBLARSKĄ. ZNACZĄCY WPŁYW NA TEN SEGMENT RYNKU MA NA PEWNO STAŁY WZROST KOSZTÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ CZY GAZU.

Z PEWNOŚCIĄ BĘDZIEMY MUSIELI SIĘ MIERZYĆ Z UTRZYMANIEM STABILNOŚCI CEN SUROWCÓW, CO WIĄŻE SIĘ Z ZARZĄDZANIEM ŁAŃCUCHAMI DOSTAW. WSZYSTKIE TE CZYNNIKI WPŁYNĄ NA KOSZT PRODUKCJI, A CO ZA TYM IDZIE, KOŃCOWĄ CENĘ PRODUKTU DLA UŻYTKOWNIKA.

NA PEWNO DUŻĄ GRUPĄ KLIENTÓW W PRZYSZŁYCH LATACH BĘDĄ OSOBY KORZYSTAJĄCE Z BEZPIECZNEGO KREDYTU 2 PROC. MOGĄ ONE STAWIAĆ CENĘ PONAD JAKOŚĆ WYKOŃCZENIA MIESZKANIA, PRODUKTÓW CZY SPRZĘTÓW. SPRAWIA TO, ŻE WYBIORĄ TAŃSZE WARIANTY, KTÓRE NIOSĄ ZA SOBĄ RYZYKO AWARYJNOŚCI LUB WYBIERAJĄ POJEDYNCZE SZTUKI, ZAMIAST KOMPLETNEGO WYPOSAŻENIA. DLA TAKICH OSÓB USŁUGA ZAPROJEKTOWANIA I WYKONANIA MEBLI NA WYMIAR MOŻE OKAZAĆ SIĘ DOBREM LUKSUSOWYM. JEDNAK O REALNYCH SKUTKACH TEGO PROGRAMU BĘDZIEMY MOGLI WIĘCEJ POWIEDZIEĆ ZA KILKA MIESIĘCY, PO FINALIZACJI UMÓW I ROZPOCZĘTYCH DZIAŁANIACH ZWIĄZANYCH Z ZAKUPEM I WYKOŃCZENIEM MIESZKANIA.

STAJEMY RÓWNIEŻ W OBLICZU WYZWAŃ NA RYNKU PRACY. ZE WZGLĘDU NA STARZENIE SIĘ POLSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA, ODCZUWALNE MOGĄ BYĆ JAKOŚCIOWE ZMIANY, A TYM SAMYM PROBLEMY Z ZATRUDNIENIEM WYKWALIFIKOWANYCH SPECJALISTÓW. NA RYNKU BĘDZIE WIDOCZNY DEFICYT MŁODYCH PRACOWNIKÓW Z DOŚWIADCZENIEM. NA PEWNO DUŻYM WYZWANIEM BĘDZIE DALSZY ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONYCH PRAKTYK PRODUKCYJNYCH, ABY SPROSTAĆ ROSNĄCEMU ZAPOTRZEBOWANIU NA EKOLOGICZNE I EKOŚWIADOME MEBLE.



PRAWO

ASPEKTY PRAWNE WDROŻENIA SYSTEMU INFORMATYCZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE NA PRZYKŁADZIE SYSTEMU ERP

Podstawą obecności przedsiębiorstwa na rynku są klienci, których aby zdobyć i utrzymać, trzeba zachęcić do naszego produktu. Poza oczywiście jakością, istotnym elementem produktu jest jego cena, a ta jest konkurencyjna wyłącznie wtedy, gdy przedsiębiorca podejmuje działania na rzecz obniżenia kosztów produkcji. Jednym z narzędzi umożliwiających takie działanie jest wdrożenie systemu ERP, który w założeniu ma usprawnić zarządzanie przedsiębiorstwem i wgląd oraz kontrolę nad każdym obszarem kosztowym.

 ARTUR SZYNAKA, RADCA PRAWNY

Wiele podmiotów gospodarczych posiada wdrożone systemy informatyczne, ale niejednokrotnie dochodzą do wniosku, że obecny system jest niewydolny lub w inny sposób nie spełnia dotychczasowej roli. W takiej sytuacji podejmują decyzję o wdrożeniu nowego narzędzia. Jednakże jak pokazują statystyki, często nie zdają sobie sprawy, że niewłaściwie przygotowany proces wdrożenia może się nie udać.

Warto podkreślić, że wdrożenie jest przedsięwzięciem gospodarczym i jak każde inne, jest obarczone ryzykiem inwestycyjnym, a tym samym już na samym początku należy dołożyć należytej staranności. Dlatego też pomoc i bieżąca konsultacja z doświadczonym prawnikiem wydaje się uzasadniona.

Wdrożenie systemu można podzielić na kilka etapów, które znaleźć muszą odzwierciedlenie w umowie regulującej obowiązki każdej ze stron podczas wdrożenia.

Kluczowe kroki we wdrożeniu systemu ERP

Wdrożenie systemu ERP to kompleksowy proces, który zaczyna się od gruntownej analizy potrzeb firmy. Istotnym elementem jest zrozumienie procesów biznesowych, a profesjonalna firma wdrażająca ERP winna podjąć starania, aby dostosować system do specyficznych wymagań klienta. Tym samym etap analizy wymagań, w trakcie którego identy-

fikowane są obszary, które można zoptymalizować lub dostosować do lepszej wydajności, stanowi fundament wdrożenia.

Następną częścią wdrożenia jest etap projektowania. Firma wdrażająca ERP musi stworzyć spersonalizowane rozwiązanie, które skutecznie integruje się z obecnymi procesami biznesowymi klienta. To obejmuje dostosowanie interfejsu użytkownika, definiowanie procesów operacyjnych oraz konfigurację parametrów systemu.

Testowanie to także niezwykle ważny etap. Firma wdrażająca musi przeprowadzić szereg testów, aby upewnić się, że system działa zgodnie z oczekiwaniami. W tym etapie identyfikowane są wszelkie potencjalne błędy, a poprawki są wprowadzane przed wdrożeniem pełnej wersji systemu.

Szkolenie personelu to kolejny aspekt wdrożenia systemu ERP. Firma wdrażająca musi dostarczyć odpowiednie szkolenia pracownikom, aby umożliwić im efektywne korzystanie z nowego systemu. To obejmuje zarówno szkolenia ogólne, jak i dostosowane do specyfiki poszczególnych działów czy stanowisk.

Ostatecznym krokiem jest wsparcie posprzedażowe. Profesjonalna firma wdrażająca ERP zawsze oferuje wsparcie po zakończeniu procesu wdrożenia. To obejmuje zarówno rozwiązywanie problemów technicznych, jak i dostarczanie aktualizacji czy modyfikacji, aby system nadal spełniał rozwijające się potrzeby organizacji.



AUTOR PUBLIKACJI Z PRAWEM ZWIĄZANY JEST OD 2008 R. I JEST WŁAŚCIELEM KANCELARII RADCY PRAWNEGO ŚWIADCZĄCEJ ZARÓWNO STAŁĄ, JAK I DORAŻNĄ POMOC PRAWNĄ. W PRZYPADKU ZAINTERESOWANIA POWYŻSZĄ MATERIAŁ LUB INNĄ Z ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI KANCELARII, ZAPRASZAMY DO KONTAKTU POD NUMEREM TEL.: +48 505 958 568 LUB ADRESEM E-MAIL: BIURO@SZYNAKA-KANCELARIA.PL. KANCELARIA WSPÓŁPRACUJE Z KLIENTAMI NA TERENIE CAŁEJ POLSKI.

Zagrożenia i ryzyka wdrożenia systemu ERP

Wdrożenie systemu ERP, mimo wszystkich korzyści i wydawać by się mogło oczywistych kroków, jakie następują po sobie, może napotkać różne bariery i ryzyka, których przykładową listę przedstawiam poniżej:

1. Opór ze strony personelu klienta:
 - Przejście na nowy system może spotkać się z oporem ze strony pracowników, którzy są przyzwyczajeni do istniejących procesów.
2. Niedoszacowanie zasobów:
 - Niedostateczna ocena zasobów, zarówno ludzkich, jak i finansowych, może prowadzić do opóźnień w harmonogramie wdrożenia oraz do przekroczenia budżetu.
3. Niedoprecyzowane wymagania:
 - Brak dokładnych i jasnych wymagań może prowadzić do niezrozumienia oczekiwań klienta, co z kolei może wpływać na błędy w dostarczonym oprogramowaniu.
4. Błędy w danych:
 - Przeniesienie danych z istniejących systemów do nowego ERP może prowadzić do błędów, co może mieć wpływ na poprawność funkcjonowania nowego systemu.
5. Niedostateczne szkolenie personelu:
 - Brak odpowiedniego szkolenia pracowników w korzystaniu z nowego systemu może prowadzić do niewłaściwego jego wykorzystania oraz obniżenia efektywności.
6. Problemy z integracją:
 - Oprogramowanie ERP często musi być zintegrowane z istniejącymi systemami w organizacji. Problemy z integracją mogą prowadzić do nieprawidłowego przesyłania danych i utraty spójności.
7. Problemy techniczne:
 - Awarie sprzętu, problemy z oprogramowaniem czy niedostateczna wydajność mogą wpłynąć na płynność wdrożenia oraz działanie systemu.
8. Zmiany w procesach biznesowych:
 - Wprowadzenie oprogramowania ERP często wymaga zmiany istniejących procesów biznesowych. Nieprawidłowe dostosowanie się do nowych procesów może prowadzić do utraty efektywności.
9. Brak wsparcia dostawcy:
 - Brak dostatecznego wsparcia ze strony dostawcy oprogramowania ERP może prowadzić do utraty czasu na rozwiązywanie problemów oraz utrudnić osiągnięcie oczekiwanych rezultatów.
10. Ryzyko przekroczenia harmonogramu:
 - Skomplikowane projekty ERP mogą być podatne na przekroczenie harmonogramu z powodu różnych problemów, takich jak błędy

w planowaniu, zasoby ludzkie, techniczne czy związane z integracją.

Rola prawnika w procesie wdrożenia ERP

Rola prawnika w procesie wdrożenia systemu ERP jest kluczowa dla zabezpieczenia interesów klienta i zapewnienia prawidłowego przebiegu projektu.

Przy analizie umów, prawnik skupi się na zapewnieniu, że warunki umowy są jasne, precyzyjne i korzystne dla klienta. Będzie również negocjował klauzule dotyczące gwarancji, odszkodowań, kar umownych, terminów dostawy, przeniesienia praw autorskich, udzielenia właściwych licencji (wyłączając tzw. vendor lock-in) i innych kluczowych kwestii. To pomaga w zminimalizowaniu ryzyka prawnego związanego z nieprawidłowym wykonaniem umowy przez dostawcę oprogramowania.

Nie można oczywiście pominąć zagadnienia danych osobowych, które w trakcie procesu wdrożenia są na bieżąco przetwarzane. W tym kontekście uregulowania towarzyszące umowie wdrożeniowej regulujące GDPR (RODO) także muszą być opracowane w sposób dostosowujący zapisy do warunków umowy głównej.

Niejednokrotnie w procesie wdrożenia pojawia się także podwykonawca. Przygotowanie umów z tymi podmiotami to kolejny obszar, który jeśli zostanie zaniedbany, może doprowadzić do ukształtowania warunków współpracy w sposób niezapewniający ochrony interesów klienta przed potencjalnymi konfliktami i ryzykami prawnymi-biznesowymi związanymi z podwykonawcami.

Również zarządzanie ryzykiem to obszar, który wymaga odpowiedniej pieczy radcy prawnego. Identyfikacja potencjalnych ryzyk prawnych związanych z wdrożeniem systemu ERP wymaga opracowania strategii zarządzania nimi oraz wprowadzenia właściwych zabezpieczeń prawnych w umowie, aby chronić przedsiębiorstwo w przypadku niepowodzeń.

Współpraca z prawnikiem jest istotna także przy opracowywaniu dokumentacji wewnętrznej, takiej jak np.: regulaminu korzystania z systemu ERP lub przy szkoleniu pracowników, zwłaszcza w zakresie przestrzegania przepisów dotyczących korzystania z systemu ERP.

Przykładowy katalog roszczeń w przypadku niepowodzenia wdrożenia

Roszczenia prawne przeciwko firmie nieudolnie wdrażającej program ERP mogą być uzależnione od wielu czynników, aczkolwiek w głównej mierze opierają się na treści zawar-

tej umowy wdrożeniowej, przepisach obowiązującego prawa oraz okoliczności konkretnej sytuacji. Poniżej przedstawiam przykładowy katalog kategorii roszczeń, które mogą być rozważane w takiej sytuacji:

1. Rozwiązanie umowy:
 - W przypadku znaczącego niedopełnienia warunków umowy przez dostawcę programu ERP, klient może rozważyć rozwiązanie umowy.
 2. Odszkodowanie za szkody:
 - Jeśli klient poniósł straty finansowe z powodu nieudanego wdrożenia, może dochodzić odszkodowania za poniesione szkody.
 3. Gwarancje i rękojmia:
 - W umowie często zawierane są klauzule dotyczące gwarancji i rękojmi. Klient może żądać naprawy bądź wymiany wadliwego oprogramowania.
 4. Zwrot kosztów:
 - Klient może żądać zwrotu poniesionych kosztów związanych z zakupem oprogramowania ERP oraz kosztów związanych z jego wdrożeniem.
 5. Kary umowne:
 - Umowa może zawierać postanowienia dotyczące kar umownych za niedotrzymanie określonych terminów lub standardów jakościowych.
 6. Naruszenie obowiązków informacyjnych:
 - Jeśli dostawca nie dostarczył wystarczających informacji dotyczących produktu lub procesu wdrożenia, klient może dochodzić roszczeń z tego tytułu.
 7. Utrata danych:
 - Jeśli w wyniku nieudanego wdrożenia doszło do utraty danych, klient może żądać odszkodowania za poniesione straty.
 8. Naruszenie standardów branżowych i prawa:
 - Jeśli dostawca naruszył standardy branżowe lub przepisy prawne dotyczące wdrożenia oprogramowania ERP, klient może mieć podstawy do dochodzenia roszczeń.
- Ważne jest, aby przed podjęciem działań prawnych dokładnie przeanalizować umowę oraz dokumentację związaną z wdrożeniem, aby określić, czy faktycznie doszło do naruszeń umownych.
- Podsumowując, rola radcy prawnego w procesie wdrożenia systemu ERP jest wielopłaszczyznowa i ważna. Od analizy umów i zabezpieczenia przed ryzykami prawnymi-biznesowymi, po dostosowanie się do regulacji ochrony danych osobowych, radca prawny odgrywa istotną rolę w zapewnieniu bezpiecznego i zgodnego z prawem wdrożenia systemu ERP. Natomiast wiedza, jaką nabył w trakcie partycypacji we wdrożeniu, z pewnością zaprocentuje w razie ewentualnego zaistnienia sporu sądowego.

PRODUKTY

SKLEJKA EUKALIPTUSOWA – DOSKONAŁA ALTERNATYWA DLA SKLEJKI BRZozOWEJ

Sklejka eukaliptusowa to najlepsza propozycja dla tych, którzy poszukują produktu o dobrej jakości parametrach w atrakcyjnej cenie. Jak wygląda jej produkcja i w jaki sposób stosują ją już producenci w branży meblarskiej oraz budowlanej, pokazujemy na przykładzie jej renomowanego dostawcy – firmy Burapha Agro-Forestry.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW BURAPHA AGRO-FORESTRY

W 2021 r. firma Burapha Agro-Forestry zakończyła budowę i oddała do użytku najnowocześniejszą fabrykę sklejk w Laosie, jak i w tej części Azji. Fabryka jest strategicznie zlokalizowana w centrum przemysłowych plantacji eukaliptusa, które zajmują ponad 6 300 ha lasów posadzonych na zdegradowanych przez człowieka obszarach. Zakład ma zdolność przerobu około 150 000 m³ kłód rocznie, co daje w przeliczeniu około 50 000 m³ wyrobu gotowego. Fabryka została zaprojektowana przez fińską firmę RAUTE, wiodącego światowego producenta sprzętu do produkcji sklejk i LVL, która również dostarczyła większość maszyn zainstalowanych w zakładzie. Pozostała część wyposażenia została dostarczona z firmy BSY, znanego chińskiego producenta maszyn. Gotowa sklejka jest eksportowana drogą lądową do portu Laem Chabang w Tajlandii.

To właśnie technologia jest ważnym wyznacznikiem jakości produktów Burapha. Jest ona identyczna z technologiami stosowanymi przez najlepszych europejskich producentów sklejk. Burapha pozyskuje tylko pełnowymiarowe arkusze łuszczyki 8 x 4 i 4 x 4 (rozmiary podane w stopach), z których następnie wytwarzana jest wysokiej jakości jednorodna sklejka (bez wykorzystywania w gotowym wyrobie mniejszych arkuszy łuszczyki niż 4 x 4 stopy). Kolejny proces to automatyczna aplikacja kleju i sprasowanie sklejk w gorących prasach. Ostatni etap to docięcie na wymiar zlecony przez klienta i wyszlifowanie powierzchni. Warto podkreślić, że sklejka eukaliptusowa

oferowana przez Burapha ma identyczne parametry mechaniczne jak sklejka brzozaowa, która jest tak bardzo popularna i jednocześnie poszukiwana na rynku europejskim. Burapha, stosując w produkcji pełne formaty łuszczyki, jest w stanie mocno odróżnić się od konkurentów z Chin i Wietnamu. Tym samym dostarcza klientom produkt najwyższej klasy, certyfikowany zarówno na rynku australijskim, europejskim, jak i USA.

Gdzie sprawdza się sklejka eukaliptusowa?

Sklejka eukaliptusowa ElephantPly, produkowana przez Burapha, to doskonały wybór dla konsumentów, którzy szukają niedrogiej, ale wysokiej jakości sklejk z certyfikacją FSC, o świetnych parametrach technicznych. Podobieństwo do sklejk brzozaowych sprawia, że jest to najchętniej wybierany produkt przez klientów z branży budowlanej, opakowaniowej i meblarskiej (meble tapicerowane).

Obecnie Burapha produkuje tylko tak zwane sklejki surowe, to znaczy bez żadnego materiału (np. filmu fenolowego) aplikowanego na zewnętrzną powierzchnię panelu. W przyszłości, być może już w trakcie 2024, firma chce zainwestować w oprzyrządowanie pozwalające na produkcję sklejk filmowanej.

Ponad 50 proc. produkcji fabryki Burapha jest dedykowane na rynek australijski, gdzie poprzez sieć dystrybutorów trafia zarówno do klientów indywidualnych, jak i przemysłowych. Na tym rynku firma dostarcza głównie

sklejkę strukturalną, która jest używana w budownictwie do konstrukcji podłóg, ścian oraz powierzchni dachowych.

Pozostała część produkcji trafia na rynek europejski, który jest dla firmy ważnym kierunkiem ekspansji, ponieważ parametry mechaniczne sklejk Burapha idealnie korelują z parametrami mechanicznymi sklejk brzozaowych, dzięki czemu są obecnie najlepszym jej zamiennikiem. Aczkolwiek, sklejka eukaliptusowa nie posiada wysokiej klasy powierzchni (tj. I i II), co wyklucza ją z użytku w branżach, w których powierzchnia panelu jest widoczna i ważna dla klienta końcowego. Sprawdza się za to doskonale w produkcji mebli tapicerowanych, gdzie w większości przypadków parametry techniczne sklejk wygrywają z jej parametrami wizualnymi. Producenci mebli skrzyniowych docenili jakość produktu firmy i z powodzeniem od ponad 1,5 roku Burapha dostarcza sklejkę do jednych z największych producentów mebli tapicerowanych w Polsce i Europie.

Sklejka strukturalna – główny produkt budowlany na rynku australijskim

Tak jak wspomniano, sklejka Burapha ma świetne parametry mechaniczne, które umożliwiają jej produkcję tzw. sklejk strukturalnej dedykowanej na rynek australijski. Właściwości mechaniczne sklejk potwierdza certyfikat na dostawę sklejk konstrukcyjnej o klasach wytrzymałości F11 i F17, zgodnie z normą AS/NZS 2269.0:2012 na rynek au-

stralijski (certyfikat wydany przez biuro audytowe BSI w Australii), który Burapha uzyskała na początku 2022 r.

Rynek australijski to dla firmy głównie branża budowlana i zastosowanie do elementów zewnętrznych, jako że sklejka strukturalna wytwarzana jest według specjalnej certyfikowanej technologii produkcji kleju, którego używa w swoich panelach firma. Dzięki niej spoina klejowa jest w stanie wytrzymać minimum 72 godziny w ekstremalnych warunkach, tzn. przez 72 godziny w temperaturze 100 stopni sklejka utrzymuje swoje parametry techniczne!

Panele z takim typem wiązania klejowego (typu A lub klasa 3 według normy europejskiej) mogą być stosowane w rozwiązaniach, które wiążą się z ekstremalnie długotrwałym narażeniem na warunki atmosferyczne (minimum 30 lat) lub też w warunkach mokrych albo wilgotnych, w trakcie których nie następuje utrata parametrów technicznych spoiny klejowej zastosowanej w sklejce.

Sklejka ElephantPly – odpowiedź na potrzeby europejskich producentów

Wobec obecnego deficytu sklejki brzozonej, spowodowanego ograniczeniem dostaw surowca i sklejki z Rosji i Białorusi, europejscy importerzy zmuszeni są szukać alternatyw. Burapha jest głęboko przekonana, że sklejka eukaliptusowa to najlepsza propozycja dla tych, którzy poszukują parametrów zbliżonych do brzozy, wysokiej jakości i legalności produktu (FSC oraz zgodność z EUDR – już potwierdzona przez klientów Burapha).

Do dnia dzisiejszego Burapha opracowała cztery produkty panelowe pod marką „Elefant”. Słowo Elefant łączy w sobie charakter tego produktu. Szwedzka pisownia dotyczy parametrów jakościowych i odnosi się do naszych szwedzkich protoplastów, z drugiej strony słoń jest symbolem Laosu, jednocześnie utożsamiany jest z siłą i mocą, tak jak parametry sklejki Burapha.

Obecnie firma jest na etapie dalszego budowania wizerunku jej produktów. Stworzenie własnej marki o nazwie Elefant pozwoli jej na skuteczniejsze budowanie świadomości jej produktu wśród europejskich producentów.

Ogólnie rzecz biorąc, sklejka eukaliptusowa to doskonały wybór dla konsumentów, którzy szukają wysokiej jakości, świetnych parametrów technicznych oraz przystępnej ceny. Podobieństwo do sklejki brzozonej sprawia, że jest to najchętniej wybierany produkt przez klientów z branży budowlanej, opakowaniowej i meblarskiej.



BURAPHA PRODUKUJE WYSOKIEJ JAKOŚCI SKLEJKĘ EUKALIPTUSOWĄ, KTÓRA TRAFIA DO ODBIORCÓW Z BRANŻY BUDOWLANEJ, OPAKOWANIOWEJ I MEBLARSKIEJ. FOT. BURAPHA

Firma jest przekonana, że ElefantPly będzie na rynku europejskim najczęściej wybieraną alternatywą dla sklejki brzozonej w zastosowaniach, w których liczą się parametry mechaniczne produktu. Oprócz tego, że sklejka ElefantPly jest najlepszą alternatywą dla sklejki brzozonej, poziom cenowy produktu jest bardzo atrakcyjny dla tych, którzy zdecydowali się na przejście z paneli brzozonych na eukaliptusowe.

Rozwój produktów sklejkowych z eukaliptusa

Główne cele związane z rozwojem produktów sklejkowych w firmie Burapha to praca nad zwiększeniem ich świadomości wśród jej klientów w Europie – tych obecnych i nowych. Firma stara się rozpowszechniać wiedzę o sklejce eukaliptusowej oraz różnicy między jej produktami a tymi, które są wytwarzane przez lokalnych producentów z Wietnamu i Chin.

– Chcielibyśmy, żeby nasi potencjalni odbiorcy wiedzieli, czym wyróżnia się nasz produkt i dlaczego właściwości mechaniczne paneli produkowanych przez Burapha są porównywalne z parametrami sklejki brzozonej. Wierzymy, że w ten sposób przekonamy nowych klientów do zbudowania z nami długofalowych relacji biznesowych, co przełoży się na wykorzystanie naszego potencjału produkcyjnego zarówno na naszych plantacjach, jak i w zakładzie sklejki eukaliptusowej – mówią przedstawiciele firmy.

Warto wspomnieć, że produkty Burapha po-

siadają certyfikacje FSC w całym łańcuchu dostaw (plantacje, logistyka i fabryka) oraz spełniają wszystkie wymagania nowej legislacji europejskiej EUDR (która wchodzi w życie z dniem 1.01.2025 r.), co zostało do tej pory kilkakrotnie zweryfikowane przez polskich odbiorców firmy. Dodając do tego stały koszt wytwarzania własnego surowca, firma jest w stanie zaproponować konkurencyjną i względnie stabilną cenę (na przestrzeni kolejnych lat) dla swoich klientów, co tworzy jej kolejną przewagę konkurencyjną.

W perspektywie kolejnych dwóch-trzech lat, rozwijając swoje produkty, firma chce dołączyć do portfolio sklejki filmowane, które będzie mogła dostarczyć zarówno do systemów szalunkowych, jak i do producentów podłóg, np. do naczep samochodowych (mowa tutaj o specjalnym antypoślizgowym filmie aplikowanym na powierzchnię panelu). Dodatkowo Burapha planuje wejść w segment produktów sklejki ogniotrwałych – jest to kolejne wyzwanie stojące przed działem badań i rozwoju firmy. Trzeci ważny segment, który chce rozwijać przedsiębiorstwo, to panele, w których będzie używać tylko klejów w 100 proc. biodegradowalnych, oferując w ten sposób klientom sklejkę z zerową emisją formaldehydu, tj. w 100 proc. bio.

– Wierzymy, że dla końcowego odbiorcy takie produkty będą miały coraz większą wartość i będzie na nie coraz większe zapotrzebowanie, a Burapha chce być jednym z producentów mogących dostarczyć taki produkt – podsumowują przedstawiciele firmy.

TARGI

MEBLE POLSKA 2024: BEZPŁATNE BILETY DO 31 STYCZNIA

W dniach 20-23 lutego 2024 roku w Poznaniu odbędzie się kolejna edycja targów MEBLE POLSKA – największych kontraktacji meblowych w Europie Środkowo-Wschodniej. Trwa obecnie rejestracja kupców meblowych z Polski i zagranicy, chcących uczestniczyć w tym wydarzeniu. Do udziału w targach zgłosili się już zwiedzający z ponad 50 krajów.

Targi MEBLE POLSKA są jednym z najskuteczniejszych narzędzi promocji eksportu polskich mebli i znajdują się w gronie najważniejszych targów branży meblarskiej na świecie. To największa na świecie ekspozycja oferty polskiego przemysłu meblarskiego.

Mimo trudnej sytuacji w branży meblowej, przyszłoroczna ekspozycja będzie miała tę samą wielkość co w 2023 roku i obejmie pawilony 3, 3A, 4, 5, 6, 8. Swoją ofertę zaprezentują czołowi polscy producenci

mebli. Zakres tematyczny targów obejmie produkty ze wszystkich segmentów cenowych: meble tapicerowane, meble skrzyniowe z płyty meblowej oraz z litego drewna, i materace.

Od kilku lat rośnie liczba zagranicznych producentów, którzy aktywnie jako wystawcy poszukują w Poznaniu klientów na globalnym rynku. Zwiedzający będą mieli tym razem okazję zapoznać się z ofertą wystawców zagranicznych z kilkunastu państw. Wśród firm z zagranicy



TARGI MEBLE POLSKA TO NAJWIĘKSZA NA ŚWIECIE EKSPOZYCJA OFERTY POLSKIEGO PRZEMYSŁU MEBLARSKIEGO. FOT. GRUPA MTP



ROŚNIE LICZBA ZAGRANICZNYCH PRODUCENTÓW, KTÓRZY AKTYWNIEM JAKO WYSTAWCY POSZUKUJĄ W POZNANIU KLIENTÓW NA GLOBALNYM RYNKU. FOT. GRUPA MTP



najliczniej reprezentowani będą producenci mebli z Ukrainy i Turcji. Jak co roku, targom MEBLE POLSKA towarzyszyć będą biznesowe Targi Wnętrz HOME DECOR. Ich wystawcy w pawilonach 5A i 8 zaprezentują najnowsze kolekcje dekoracji stojących i ściennych, oświetlenia, tekstyliów, ceramiki, akcesoriów kuchennych i łazienkowych oraz innych elementów dekoracyjnych. Dla przedstawicieli salonów meblowych to dobra okazja do uzupełnienia asortymentu.

Bezpłatny bilet

Na stronie internetowej targów możliwa jest już rejestracja profesjonalnych zwiedzających. Dlaczego warto zarejestrować się online już teraz? Wcześniejsza rejestracja przez Internet pozwala nie tylko uniknąć kolejek przy wejściu na targi, ale także zaoszczędzić.

Przedstawiciele branży meblarskiej zarejestrowani online do 31 stycznia 2024 roku, otrzymają bezpłatny bilet wstępu na targi. Po tym terminie koszt biletu dla profesjonalistów wynosić będzie 150 zł.

– W ten sposób chcemy skłonić zwiedzających do wcześniejszego planowania pobytu i rozmów na targach, co pozwala organizatorom i wystawcom lepiej przygotować się do tego wydarzenia – wyjaśnia Józef Szyszka, dyrektor targów MEBLE POLSKA.

Bilet dla profesjonalistów upoważnia do wielokrotnego wstępu na teren targów przez wszystkie dni ich trwania. Zainteresowanie udziałem w kontraktacjach meblowych w Poznaniu wśród profesjonalnych zwiedzających jest bardzo duże. Obok licznej grupy handlowców reprezentujących polskie sklepy handlowe, swoją obecność na poznańskich targach zapowiedzieli już przedstawiciele większości dużych europejskich grup zakupowych i sieci sklepów meblowych, a także wielu hurtowni mebli i handlowców internetowych z innych kontynentów.

Globalna kampania promocyjna

– Prowadzimy obecnie szeroko zakrojoną kampanię promocyjną na kluczowych rynkach dla rozwoju polskiego eksportu mebli. Dużą część naszego budżetu koncentrujemy na działaniach skierowanych na rynek amerykański, z którym wielu polskich producentów mebli wiąże ogromne nadzieje. Liczymy, że dzięki tej kampanii do Poznania w lutym przyjedzie jeszcze więcej kupców meblowych zza oceanu – mówi Józef Szyszka.

W ostatniej edycji tego wydarzenia, która odbyła się w lutym 2023 roku, wzięło udział blisko 14 tys. osób z 71 krajów. 51 proc. odwiedzających stanowili kupcy mebli z zagranicy. Organizator – Grupa MTP – spodziewa się w przyszłym roku podobnych wyników.



JAK CO ROKU, TARGOM MEBLE POLSKA TOWARZYSZĄ BIZNESOWE TARGI WNEŹRZ HOME DECOR. FOT. GRUPA MTP





Zdrowych i spokojnych
Świąt Bożego Narodzenia
spędzonych w rodzinnej atmosferze
oraz wielu miłych chwil
w nadchodzącym Nowym 2024 Roku

Życzą

Jan Szynaka – Prezes Izby,
Rada, Komisja Rewizyjna,
Sąd Koleżeński i Biuro Izby



OGÓLNOPOLSKA
IZBA
GOSPODARCZA
PRODUCENTÓW
MEBLI