

BIULETYN INFORMACYJNY
OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI

MEBLE NEWS NEWS NEWS



FOT. COMPLET FURNITURE

W NUMERZE

STATYSTYKA

Pomimo spadków utrzymano wysoką pozycję na rynku międzynarodowym / **str. 4**

WYWIAD

Rusza kuźnia kadr dla przemysłu meblarskiego nowej ery / **str. 6**

Co dalej z FSC? / **str. 8**

INFORMACJE

Opanuj chaos w informacjach produktowych / **str. 10**

Jak zakończył się 2023 rok dla polskiej branży meblarskiej? / **str. 13**

Sklejka eukaliptusowa alternatywą dla sklejki brzozejowej / **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

Katarzyna Łukowicz

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



ROBERT CHMIELEWSKI,
WŁAŚCICIEL COMPLET FURNITURE

Szanowni Państwo,

Z lektury prasy branżowej wynika, że Polska posiada silną pozycję w produkcji płyt drewnopochodnych, maszyn, akcesoriów, rozwiązań technologicznych itp. Cieszy mnie to bardzo, jednakże przyglądając się bliżej temu zagadnieniu, muszę stwierdzić, że w większości za sukcesami rozwoju branży stoją duże korporacje międzynarodowe, które w naszym kraju mają swoje przedstawicielstwa. Zastanawiam się, jak długo firmy te będą mogły cieszyć się wysokimi wynikami sprzedaży i zyskowności? Podejrzewam, że tak długo, jak rodzimy polski przemysł meblarski będzie klientem tych dużych graczy. Wiemy przecież doskonale, że branżę meblarską stanowią głównie mikro, małe i średnie firmy z polskim kapitałem. To głównie polskie firmy rodzinne stoją za rodzimą produkcją mebli. To my swoją pracą, zaangażowaniem, zapałem oraz ciągłą walką z „systemem” i dominującą pozycją rynkową dostawców półproduktów realizujemy swoje marzenia, nierzadko kontynuując dzieło naszych przodków. Budujemy nie tylko dobrobyt naszych firm, ale również tych dużych, posiadających zdecydowanie lepsze zaplecze finansowe. Nasuwa się pytanie, czy w trudnym czasie, w jakim znajduje się nasza branża, będziemy mogli liczyć na odwzajemnione zaangażowanie i wsparcie w drugą stronę? Czas pokaże.

Mam nadzieję, że tego zapędu starczy nam na dłużej i przetrwamy ten trudny czas, w jakim aktualnie branża się znajduje. Wierzę, że wyjdziemy z kryzysu mocniejsi i bardziej doświadczeni, zgodnie z maksymą: „Co nas nie zabije, to nas wzmocni”.

Warto w tym miejscu postawić pytanie – co zrobić, aby przetrwać ten trudny czas? Moja recepta na kryzys brzmi – skupmy się na tym, co ważne i zależne od nas samych. Budowanie zespołu, podążanie za nowoczesnym wzornictwem i trendami, poszukiwanie nowych rynków zbytu, dywersyfikacja oferty, wdrażanie innowacji procesowych oraz rozwiązań minimalizujących zużycie energii i surowców – to są moim zdaniem najważniejsze elementy, nad którymi my, jako polskie firmy z sektora MŚP, powinniśmy nieustannie pracować. Realizując powyższe zadania, inwestujemy w jakość oraz poszukujemy klientów, którzy są gotowi docenić nasze polskie SMART MEBLE. Czasy, kiedy polscy producenci mebli konkurowali wyłącznie ceną, przechodzą do przeszłości. Bądźmy otwarci na zmiany. Bycie elastycznym to dziś najważniejsza kompetencja zarządcza.

Jeśli porównamy obecne warunki rynkowe do prowadzenia działalności produkcyjnej w branży meblarskiej w stosunku do dekady, czy kilku dekad wstecz, to odnoszę wrażenie, że są to dwie inne rzeczywistości. Ekorozwiązania (nowe materiały, komponenty, technologie), śledzenie śladu węglowego, ESG, zarządzanie w modelu „just-in-time” oraz certyfikacja nie tylko FSC, ale również wielu innych półproduktów – to warunki, które dziś należy spełniać, aby być konkurencyjnym. Odnoszę jednak wrażenie, że część tych czynników ma głównie charakter marketingowy. Gdy doliczymy te wszystkie wymagania do ceny końcowej mebla, to okazuje się, że nasz produkt jest zdecydowanie droższy od produktów importowanych z Wietnamu, Chin, Turcji czy nawet Rumunii lub Bułgarii. I niestety, często się okazuje, że nasi potencjalni lub obecni klienci, nawet ci strategiczni, są w stanie znieść te wszystkie braki związane z wymaganiami dotyczącymi stosowania polityki zrównoważonego rozwoju i skierować swoje zainteresowanie w kierunku dostawcy, który zaoferuje niższą cenę, ale bez tych dodatkowych wymagań. Ile zatem w tym wszystkim jest rzeczywistej troski o politykę społeczną i dbałość o środowisko naturalne, a ile czystego rachunku ekonomicznego? Niech każdy sam sobie odpowie.

Dlatego tak ważna jest promocja marki MADE IN POLAND, aby nasi kontrahenci chcieli zapłacić za polskie meble na równi jak za włoskie czy niemieckie. Zastanówmy się również sami nad sobą, czy podejmując decyzje zakupowe, zwracamy na ten ważny szczegół uwagę, jak często sprawdzamy etykietę czy metkę i zanim podejmiemy ostateczną decyzję, myślimy prospołecznie i odpowiedzialnie, czy liczy się dla nas tylko cena?

Sobie i Państwu chciałbym życzyć jak największej ilości świadomych i zaangażowanych klientów, którzy docenią MADE IN POLAND.

MEBLARSTWO W LICZBACH

POMIMO SPADKÓW UTRZYMANO WYSOKĄ POZYCJĘ NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

Według prognoz, w roku 2023 sektor meblarski osiągnął szczyt kryzysu i w drugiej połowie 2024 roku nastąpi poprawa sytuacji.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

2023 rok był rokiem trudnym dla branży meblarskiej. Analiza danych pokazała spadek wyników w tym sektorze. Widać zarówno spadki produkcji sprzedanej, jak i wartości importu, nastąpiła również redukcja zatrudnienia. Jednak polska branża meblarska, pomimo dużych spadków i zmniejszonej rentowności, wciąż utrzymuje wysoką pozycję na rynku międzynarodowym. Polska utrzymuje pozycję szóstego producenta mebli na świecie oraz drugą pozycję pod względem eksportu mebli na świecie. Jednocześnie wciąż jesteśmy największym eksporterem mebli w Europie. Nie można przy tym zapominać o tym, że kryzys gospodarczy uderzył we wszystkich światowych producentów mebli.

Jak co roku, ranking największych producentów otwierają Chiny, ko-

lejno wyprzedzają nas Stany Zjednoczone, Włochy, Niemcy i Indie. Za nami plasuje się Wietnam, Kanada, Korea Południowa i Wielka Brytania.

Od lat największym odbiorcą polskich mebli są Niemcy, następne w kolejności są: Czechy, Francja, Wielka Brytania, Holandia i USA. Szacuje się, że wartość produkcji sprzedanej polskich firm meblarskich w zeszłym roku wyniosła 64 mld zł. Jeśli dane zostaną potwierdzone, oznaczać to będzie spadek o 6 proc. w stosunku do roku 2022. Na podstawie dostępnych danych prognozuje się, że polscy meblarze odczują ulgę dopiero w drugiej połowie 2024 r. Należy jednak pamiętać, że wszystko zależy od tego, jak będzie wyglądało otoczenie rynkowe sektora.



PRODUKCJA SPRZEDANA MEBLI W POSZCZEGÓLNYCH MIESIĄCACH 2022 I 2023

WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobow i Usług (PKWiU) / PRODPOL	J.m.	Rok	MIESIĄCE												
			01-12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej	tys. szt.	2022	17 495	1 524	1 560	1 789	1 554	1 512	1 406	1 072	1 361	1 460	1 391	1 484	1 294
		2023	14 602	1 345	1 290	1 507	1 189	1 179	1 122	886	1 126	1 252	1 292	1 297	1 058
w tym meble przekształcalne w miejsca do spania	tys. szt.	2022	3 000	232	241	288	261	251	231	194	249	273	256	280	250
		2023	2 882	240	243	278	237	237	215	185	250	261	252	254	208
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. szt.	2022	3 335	255	286	311	294	318	322	265	279	263	235	270	257
		2023	2 896	232	219	269	222	238	237	237	246	264	263	246	224
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. szt.	2022	6 095	603	582	818	606	607	613	548	567	611	584	587	535
		2023	6 814	527	571	634	537	581	541	518	565	574	594	558	450
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. szt.	2022	37 794	3 431	3 530	3 643	3 077	3 249	2 885	2 449	2 679	3 061	3 133	3 265	3 145
		2023	36 177	3 234	3 069	3 703	2 881	2 841	2 815	2 284	3 192	3 249	2 999	3 178	2 730

Strategie na trudne czasy

Eksperti badający branżę meblarską jako przyczynę obecnego kryzysu w branży podają rosyjską agresję na Ukrainę. Głównego źródła problemów upatruje się we wzroście cen energii, który doprowadził między innymi do wzrostu inflacji. Według prognoz, w roku 2023 nasz sektor osiągnął szczyt kryzysu i w drugiej połowie 2024 r. nastąpi poprawa sytuacji. Jednak poprawa ta nastąpi w firmach, które rzeczywiście dostosują się do panujących warunków na rynku. Menadżerowie muszą rozumieć zmiany, które zachodzą, dostosować się do sytuacji i wdrożyć strategie, które będą odpowiadać aktualnym wyzwaniom.

Meblarze stale sygnalizują, że źródłem ich największych problemów są wysokie, rosnące koszty prądu i paliw, wysoka inflacja oraz niepewna sytuacja związana z agresją Rosji na Ukrainę, co wciąż osłabia rynek konsumencki. Ponadto, sytuację pogarsza wciąż nierozwiązany problem ograniczenia dostępu do drewna posiadającego certyfikat FSC. Obawiamy

się, że jeśli Lasy Państwowe nie przywrócą certyfikacji FSC, to wolumen produkcji w branży może ponownie spaść, i to o 20-30 proc.

Firmy, dostosowując się do panujących warunków na rynku – zmniejszonej ilości zamówień, ograniczyły zatrudnienie już o 18 tys. pracowników. Niestety, prognozujemy dalszą redukcję zatrudnienia, która w 2024 r. może wyeliminować około 5 tys. etatów.

Nadzieję na poprawę sytuacji 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. 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.



PRODUKCJA SPRZEDANA DREWNA I WYROBÓW Z DREWNA I KORKA

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	12
Tarcica ogółem	dam ³	2022	1 966	151	167	197	175	212	167	145	133	154	147	154	132
		2023	1 885	164	153	178	159	167	158	161	134	156	167	156	131
z tego:															
tarcica iglasta	dam ³	2022	1 840	140	157	183	164	201	156	134	123	145	137	143	122
		2023	1 785	153	143	167	149	157	151	154	127	149	158	149	126
tarcica liściasta	dam ³	2022	127	10,9	10,3	13,5	10,6	10,8	11,1	10,8	9,4	9,5	9,9	10,6	9,5
		2023	100	10,9	9,9	10,8	9,9	10,1	7,0	6,5	6,3	7,1	8,4	7,6	5,6
Sklejka, płyty fornirowane i podobne laminowane płyty i arkusze; płyty wiórowe i podobne płyty z drewna lub materiałów drewnopochodnych	dam ³	2022	9 366	869	899	1 009	867	838	780	657	711	806	792	785	615
		2023	8 887	805	724	812	679	737	727	656	719	808	823	791	588
w tym:															
płyty wiórowe i podobne płyty z drewna lub materiałów drewnopochodnych	dam ³	2022	4 880	437	460	530	432	406	381	302	359	421	391	410	350
		2023	4 654	419	369	424	344	383	376	331	382	431	441	426	328
w tym płyta wiórowa z drewna	dam ³	2022	3 970	341	342	401	342	357	337	252	297	348	323	338	291
		2023	3 696	331	305	354	285	309	298	254	297	326	349	330	259
płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	2022	564 000	52 077	51 553	55 703	50 543	50 502	48 768	37 730	41 555	45 104	47 017	47 268	36 180
		2023	524 909	48 999	45 513	49 278	39 679	43 854	42 671	32 686	43 342	45 776	47 507	46 074	36 513
	dam ³	2022	4 007	380	377	410	378	366	334	292	297	311	330	310	222
		2023	3564	332	293	320	275	294	293	270	289	319	327	313	222
pozostała sklejka, płyty fornirowane i podobne drewno warstwowe, z drewna drzew iglastych	dam ³	2022	208	17,7	19,9	20,7	17,4	19,4	20,3	16,2	15,2	16,1	16,7	15,6	12,5
		2023	443	35,3	39,0	40,9	40,6	39,1	36,8	35,4	33,8	39,9	37,6	36,5	27,7
Okleiny	tys. m ²	2022	14 524	1 333	1 678	1 523	1 763	1 496	1 433	772	506	1 124	987	875	1 034
		2023	12 200	1 317	1 156	1 670	1 384	953	1 004	868	962	940	898	651	397

BRANŻOWE CENTRUM UMIEJĘTNOŚCI

RUSZA KUŹNIA KADR DLA PRZEMYSŁU MEBLARSKIEGO NOWEJ ERY

Już niebawem powstanie długo wyczekiwane Branżowe Centrum Umiejętności (BCU) dla branży meblarskiej. Projekt, o realizację którego już od dłuższego czasu zabiegała Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli, daje nadzieję na stały dopływ wykwalifikowanych kadr dla polskiego przemysłu meblarskiego, którego tak bardzo potrzebują nasi producenci.

🗣️ O BCU OPOWIADA MICHAŁ STRZELECKI, DYREKTOR OIGPM

Meble News: Jakie korzyści przyniesie producentom mebli Branżowe Centrum Umiejętności?

Michał Strzelecki: Branżowe Centrum Umiejętności będzie stanowiło nowość w systemie oświaty. Nasz ośrodek wykroczy poza znane nam dotychczas, tradycyjne modele kształcenia czy sposoby doskonalenia zawodowego. Centrum powstanie przy istniejącej już Branżowej Szkole Specjalnej I stopnia i oczywiście będzie się specjalizowało w przemyśle meblarskim – głównie w zakresie stolarstwa i tapicerstwa.

Głównym celem BCU jest wsparcie i przygotowanie kadr tak, aby odpowiadały one na potrzeby nowoczesnej gospodarki w dziedzinie przemysłu meblarskiego. Zajęcia prowadzone będą dla młodzieży szkolnej i nauczycieli, studentów oraz wykładowców uczelni wyższych, a także dla osób dorosłych, które już pracują w branży meblarskiej i chcą zdobyć dodatkowe kwalifikacje lub rozpoczynają pracę w zakładzie produkcyjnym. Nasze Centrum z pewnością będzie spełniało światowe standardy i zapewni kształcenie odpowiadające potrzebom rynku pracy.

Meble News: W jaki sposób Izba angażuje się w ten projekt?

M.S.: Dotychczas Izba angażowała się głównie w działania mające na celu wzmocnienie kształcenia w już istniejących placówkach. Tym razem, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom branży, podjęliśmy współpracę z Towarzystwem Salezjańskim, wspólnie powołując zupełnie nowy typ ośrodka kształcenia. W mojej opinii, dzięki zaangażowaniu sektora meblarskiego, nasze Centrum zintegruje w większym stopniu biznes z edukacją zawodową i w perspektywie zapewni trwałą współpracę pomiędzy branżą, uczelniami, szkołami technicznymi i zawodowymi.

Meble News: Kiedy nastąpi otwarcie Branżowego Centrum Umiejętności?

M.S.: Prace nad samym projektem wystartowały na początku 2023 roku. Po otrzymaniu dofinansowania rozpoczęliśmy pierwszy etap



prac inwestycyjnych, które zakończymy do końca września 2024 roku (realizacja budowy infrastruktury BCU). Kolejnym etapem będzie wykonanie prac architektonicznych i konstrukcyjnych, wyposażenie hali, dostawa i montaż maszyn. Ten etap zostanie zrealizowany do końca listopada 2024 roku. Już po zakończeniu prac budowlanych i wyposażeniu BCU zostaną podjęte działania przewidziane w przepisach prawa, zmierzające do włączenia BCU do systemu oświaty, nie później niż do końca bieżącego roku.



BRANŻOWE CENTRUM UMIEJĘTNOŚCI BĘDZIE STANOWIŁO NOWOŚĆ W SYSTEMIE OŚWIATY. FOT. OIGPM

Meble News: Jakie są perspektywy rozwoju Branżowego Centrum Umiejętności w kontekście zmieniających się technologii w produkcji mebli?

M.S.: Nasze Centrum będzie miało charakter przekrojowy i uzupełni istniejącą ofertę kształcenia zawodowego na poziomie szkolnictwa ponadpodstawowego i szkolnictwa wyższego. Należy zwrócić uwagę na bardzo istotne funkcje, które mają pełnić wszystkie Branżowe Centra Umiejętności – będą one upowszechniać innowacje i nowe technologie w danej branży, tak by zapewniły szkołom i uczelniom dostęp do najnowszych

rozwiązań kluczowych dla dalszego rozwoju ery Przemysłu 4.0. Dzięki naszemu Centrum pracodawcy otrzymają pomoc w znalezieniu wykwalifikowanych specjalistów i – co ważne – będą mieć wpływ na proces ich kształcenia. Wreszcie przyjdzie ten moment, w którym szkoły i uczelnie nawiążą współpracę z biznesem. Jako dyrektor OIGPM, jestem dumny, że nasza organizacja jest częścią tak ważnego projektu, zarówno z punktu widzenia rozwoju szkolnictwa zawodowego, jak i gospodarki.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.



ZAKOŃCZENIE PIERWSZEGO ETAPU PRAC INWESTYCYJNYCH ZAPLANOWANO DO KOŃCA WRZEŚNIA 2024 ROKU. FOT. OIGPM

CERTYFIKAT FSC

CO DALEJ Z FSC?

W ostatnim czasie znów bardzo dużo mówi się o FSC, tym razem w kontekście przywrócenia certyfikacji w Lasach Państwowych.

🕒 O TYM, CO SIĘ AKTUALNIE DZIEJE W RELACJI FSC Z LASAMI PAŃSTWOWYMI, OPOWIADA KAROLINA TYMOREK Z FSC POLSKA

Meble News: FSC i Lasy Państwowe współpracują ze sobą od ponad 25 lat. Jak aktualnie wygląda ta współpraca?

Karolina Tymorek: Jeszcze w połowie 2022 roku certyfikat FSC posiadało aż 15 regionalnych dyrekcji, a powierzchnia certyfikowana wynosiła 6,7 mln ha. Od tego czasu liczba certyfikatów FSC w Lasach Państwowych spadła do 4 dyrekcji regionalnych, a powierzchnia certyfikowana FSC do 2,3 mln ha. Bardzo cieszy nas zapowiedź dyrektora generalnego Lasów Państwowych o chęci kontynuacji rozmów z naszą organizacją oraz zapowiedź skorzystania przez dyrekcje regionalne w Katowicach i Szczecinie z odstępstwa wydanego przez FSC w listopadzie 2022 roku dla Lasów Państwowych. Obie te dyrekcje będą mogły podejść do audytu wznawiającego bez konieczności podpisywania z FSC nowej wersji umowy licencyjnej. Do czasu obowiązywania odstępstwa, a więc do końca sierpnia br., obie dyrekcje będą mogły posługiwać się dotychczasową umową licencyjną.

Pierwsze spotkanie między władzami FSC International i nowymi władzami Lasów Państwowych zaplanowaliśmy wspólnie już na 29 lutego. Doceniamy ostatnie zapowiedzi i działania DGLP, a ze swojej strony możemy zapewnić o naszej otwartej postawie i chęci kontynuacji wieloletniej współpracy.

Meble News: Jak długo może potrwać przywrócenie certyfikacji FSC w Lasach Państwowych?

K.T.: Na razie skupiamy się na najbliższych rozmowach z Dyrekcją Generalną. Jak już jednak wspomniałam, widzimy dobrą wolę z drugiej strony, mogę też zapewnić o otwartości do dialogu ze strony FSC.

Proces certyfikacji gospodarki leśnej wymaga czasu. Jego częścią, poza samym audytem pod kątem zgodności z wymogami FSC, są m.in. konsultacje społeczne, które muszą trwać co najmniej 6 tygodni. Z naszych rozmów z przedstawicielami firm certyfikujących wiemy, że absolutne minimum potrzebne na przeprowadzenie konsultacji i następnie audytu certyfikacyjnego, przygotowanie raportu i wydanie decyzji dotyczącej certyfikatu to 12 tygodni. Jest to okres przybliżony, zależny od różnych czynników, a w przypadku jakichkolwiek komplikacji ten czas się wydłuża.

Meble News: W ostatnich miesiącach, w obliczu wycofywania się LP z certyfikacji FSC, wiele firm alarmowało, że brak surowca certyfikowanego FSC zmniejszy ich konkurencyjność. Jakie są realne korzyści z certyfikacji FSC dla polskiego przemysłu drzewnego?

K.T.: Certyfikacja FSC ułatwia firmom wejście na rynki zagraniczne, m.in. Niemiec czy Wielkiej Brytanii, gdzie rozpoznawalność FSC przekracza 70



proc. Klienci na tych rynkach mogą nie znać marki konkretnego producenta z Polski, ale znają znak FSC i niesie on dla nich konkretną wartość. To szczególnie istotne dla branż, które skupiają się na eksporcie, czyli dla branży meblarskiej, ale też producentów okien, drzwi czy podłóg.

Zaufanie do FSC potwierdza badanie FSC consumer study 2022-23, wykonane przez Ipsos, z którego wynika, że aż 80 proc. konsumentów na całym świecie rozpoznających logo FSC twierdzi, że są bardziej skłonni zaufać marce, która oferuje produkty z certyfikatem FSC. W Polsce taką opinię podziela 75 proc. respondentów. Co więcej, na świecie 49 proc., a w Polsce niemal dwie piąte (38 proc.) rozpoznających logo FSC osób deklaruje, że są skłonne zapłacić więcej za produkt, jeśli posiada on certyfikat FSC. Dlatego firmy korzystające z certyfikatu FSC odnoszą korzyści wizerunkowe i otwierają się przed nimi nowe możliwości marketingowe.

Meble News: W gospodarce leśnej i branży drzewnej na całym świecie funkcjonują różne systemy certyfikacji. Czy FSC w jakiś znaczący sposób się od nich różni?

K.T.: Systemy certyfikacji lasów różnią się między sobą. Jak dowodzą wyniki badania przeprowadzonego przez Ipsos, FSC cieszy się największym zaufa-

niem wśród konsumentów spośród wszystkich tego typu systemów. FSC jest też systemem zdecydowanie najbardziej popularnym pod względem liczby certyfikatów dla przetwórców drewna, zarówno w skali kraju, Europy, jak i świata. Na całym świecie przyznano blisko 59 tys. aktywnych certyfikatów FSC dla łańcucha dostaw, a najwięcej z nich w Europie – ponad 22 tys. W Polsce wydano blisko 2,3 tys. certyfikatów. Pasuje to nasz kraj na trzecim miejscu na świecie pod względem liczby certyfikatów FSC dla łańcucha dostaw: w Europie wyprzedzają nas tylko Włochy, a na świecie Chiny. Za Polską znajdują się Niemcy, Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone.

FSC wyróżnia też transparentność, gdyż jako jedyny system tego typu przewiduje w audycie gospodarki leśnej udział strony trzeciej w roli obserwatora. FSC zwiększa uprawnienia lokalnej społeczności, której głos powinien być uwzględniony przez zarządcę lasu w planowanych działaniach. FSC wyróżnia również to, że jako jedyny system certyfikacji publikujemy obszernie podsumowania raportów z audytów gospodarki leśnej w naszej ogólnodostępnej internetowej bazie certyfikatów.

Meble News: Poza certyfikacją na działalność firm branży drzewnej w Polsce wpływ mają także nowe regulacje prawne. Co nowego wprowadza rozporządzenie Komisji Europejskiej przeciwko wylesianiu, czyli EUDR?

K.T.: Wylesianie i degradacja lasów na całym świecie to jedno z największych zagrożeń XXI wieku, w dużej mierze ze względu na wpływ tych działań na zmianę klimatu czy utratę bioróżnorodności. Aby przeciwdziałać tym zjawiskom, Komisja Europejska zapoczątkowała proces, którego efektem końcowym jest EUDR, czyli unijne rozporządzenie przeciwko wylesianiu. Jego celem jest zmniejszenie tempa wylesiania na świecie poprzez zakaz wprowadzania na rynki UE lub eksportowania z nich produktów niespełniających wymogów w zakresie legalności czy zrównoważonego rozwoju.

Zgodnie z EUDR przedsiębiorstwa, które wprowadzają na rynek UE lub eksportują towary wytworzone z soi, wołowiny, oleju palmowego, kauczuku, kakao, kawy lub drewna, są zobowiązane, aby dochować należytej staranności. Oznacza to zapewnienie, że produkty te zostały wytworzone zgodnie z przepisami kraju pochodzenia i nie przyczyniły się do wylesiania. W przypadku produktów z drewna firmy będą dodatkowo zobowiązane, aby wykazać, że nie pochodzą one z obszarów zdegradowanych po 31 grudnia 2020 roku. Rozporządzenie weszło w życie w czerwcu 2023 roku, a okres przejściowy na wdrożenie przepisów mija 30 grudnia 2024 roku.

Meble News: Czy certyfikacja FSC może pomóc we wdrożeniu wymogów EUDR?

K.T.: FSC wspierało Komisję Europejską swoją wiedzą i doświadczeniem w pracach związanych z przygotowaniem nowych regulacji. Nasza organizacja już od 30 lat podejmuje działania przeciwko nielegalnemu pozyskiwaniu drewna, wylesianiu czy degradacji terenów leśnych. Wiarygodne systemy certyfikacji mogą pomóc firmom spełnić wymogi EUDR. Jako jedno z najbardziej zaufanych rozwiązań dla odpowiedzialnej gospodarki leśnej, FSC jest w dużym stopniu kompatybilne z EUDR w zakresie wymogów związanych z legalnością i zrównoważonym rozwojem.

FSC aktualnie pracuje nad pakietem narzędzi dla posiadaczy certyfikatu, który pomoże im we wdrożeniu wymogów EUDR. Wśród tych narzędzi są: nowy, opcjonalny standard o nazwie FSC Regulatory Module, który będzie można stosować jako dodatek do bieżących wymagań certyfikacyjnych FSC w celu wsparcia wykazania zgodności z EUDR; technologia blockchain, która usprawni zarządzanie danymi o transakcjach; oraz nowa generacja ocen ryzyka, które obejmą wszystkie wymogi EUDR, zapewniając jedną, znormalizowaną ocenę ryzyka dla każdego kraju. Polska jest w grupie 20 krajów, dla których FSC przygotowuje nowe oceny ryzyka w pierwszej kolejności. Cały pakiet narzędzi pod nazwą FSC EUDR Aligned zostanie udostępniony posiadaczom



Od 25 lat w Polsce FSC skutecznie działa na rzecz ochrony lasów oraz przeciwdziałania nielegalnemu pozyskiwaniu drewna czy degradacji lasów.

FOT. MAŁGORZATA GACKOWSKA

certyfikatu w czerwcu tego roku, a oceny ryzyka nowej generacji – w pierwszym kwartale 2025 roku.

Meble News: Zmiany klimatu, zmiany społeczne, nowe, wymagające regulacje na poziomie unijnym, zmieniające się postawy konsumentów, różne oczekiwania względem gospodarki leśnej – to wszystko wpływa na sektor leśno-drzewny. Jak Pani widzi perspektywy rozwoju FSC w bliższej i dalszej przyszłości?

K.T.: Od 30 lat na świecie, a od 25 lat w Polsce, FSC skutecznie działa na rzecz ochrony lasów oraz przeciwdziałania nielegalnemu pozyskiwaniu drewna czy degradacji lasów. Przez cały ten czas współpracujemy z zarządcami lasów, przedsiębiorcami z branży drzewnej, organizacjami pozarządowymi i innymi interesariuszami, tak aby jak najlepiej dbać o lasy. System FSC od samego początku oparty jest na dialogu i uwzględnieniu zarówno potrzeby ochrony przyrody, praw społeczności lokalnych, czy pracowników leśnych, jak i uwzględnieniu przepisów prawa obowiązujących w danym kraju. Naszą misją jest bowiem promowanie odpowiedzialnej gospodarki leśnej, tak abyśmy i my, i kolejne pokolenia mogli mądrze korzystać z lasów, m.in. z drewna – pięknego, ekologicznego surowca, który ma tysiące zastosowań.

Jeśli chodzi o rozwój systemu FSC – udaje nam się realizować naszą misję i coraz więcej lasów na świecie spełnia standardy FSC. Przez ostatnie 20 lat w Europie powierzchnia certyfikowana FSC stabilnie rosła. Łącznie certyfikacja FSC obejmuje 55 mln ha w całej Europie oraz 160 mln ha na świecie. W Holandii w minionym roku udało się zwiększyć powierzchnię certyfikowanych lasów o 32 proc., na Słowacji o 38 proc., w Turcji o 25 proc., a we Francji o 65 proc. Istotne zwiększenie arealów lasów poddawanych certyfikacji w naszym systemie obserwujemy także w innych częściach świata, np. w Malezji powierzchnia certyfikowana wzrosła ponad czterokrotnie, a na Tajwanie czy w Kamerunie nawet o 100 proc. – to wszystko wzrosty w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy. Sytuacja w Polsce była bez precedensu, jednakże wierzę, że uda się nam z nowymi władzami LP wyjaśnić wszelkie kwestie i przywrócić standardy FSC w polskich lasach. Będzie to z korzyścią zarówno dla przyrody, społeczeństwa, jak i przemysłu drzewnego, a zarządcom lasów pozwoli na jeszcze większą transparentność.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

SYSTEMY PIM

OPANUJ CHAOS W INFORMACJACH PRODUKTOWYCH

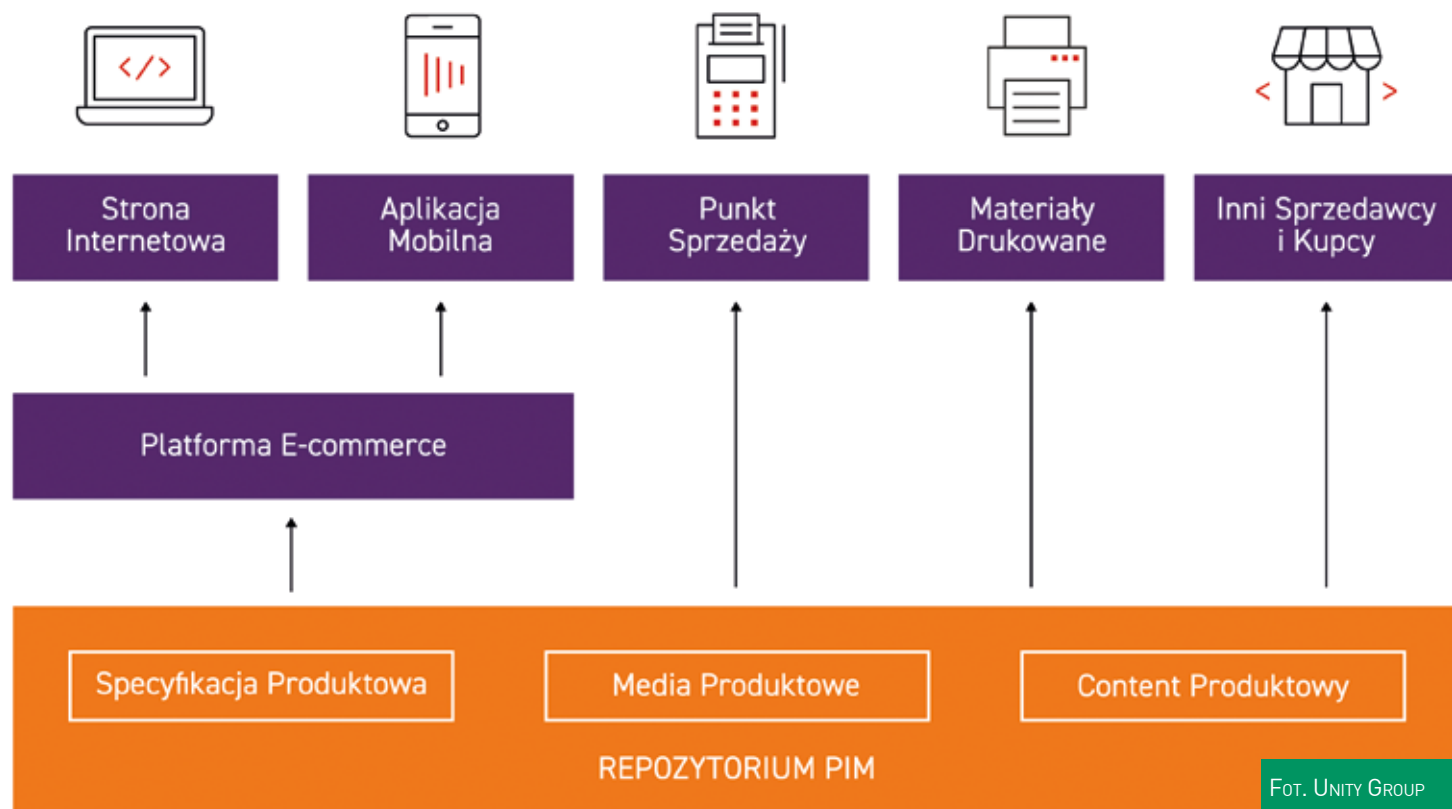
Z uwagi na dynamiczny rozwój nowych modeli sprzedaży i szybkie zmiany trendów przedsiębiorcy branży meblarskiej stają przed wieloma wyzwaniami związanymi z efektywnym zarządzaniem informacjami produktowymi. W obliczu tych wyzwań coraz więcej firm zwraca uwagę na korzyści płynące z wdrożenia systemu PIM (Product Information Management) jako rozwiązania optymalizującego procesy zarządzania danymi produktowymi.

WOJCIECH MIŁEK, UNITY GROUP



Głównym zadaniem systemów PIM jest centralizacja i zarządzanie informacjami produktowymi w firmach. Obejmuje to przede wszystkim opisy produktowe, specyfikacje techniczne, materiały multimedialne (zdjęcia, filmy) oraz inne istotne szczegóły. Narzę-

dzie PIM odpowiada za dostarczanie odpowiednich, kompletnych i aktualnych informacji o produkcie do wszystkich kanałów sprzedaży online i offline (e-commerce, aplikacje mobilne, print, social media, POS itp.).



FOT. UNITY GROUP

Przy wprowadzaniu nowych produktów do oferty lub zmianie informacji o istniejących, wystarczy zaktualizować te dane w PIM-ie, a następnie przesłać zmiany do wszystkich wskazanych przez nas miejsc, w których te informacje są wykorzystywane.

Wyzwania branży meblarskiej w zarządzaniu informacjami produktowymi

Firmy działające w sektorze meblarskim mogą napotkać liczne wyzwania związane z zarządzaniem informacjami produktowymi. Jednym z głównych wyzwań jest **złożoność samej oferty produktowej**. Firmy meblarskie często oferują szeroką gamę asortymentu, która obejmuje meble, dodatki i akcesoria w różnorodnym stylu, rozmiarze, materiale i o różnych parametrach. Manualne zarządzanie informacjami (w tym także aktualizacja, klasyfikacja i prezentacja danych) dotyczącymi każdego z tych produktów, uwzględniając ich unikalne cechy, jest trudne i prowadzi do błędów, skutkujących brakiem spójności marki oraz dezorientacją klientów, a także opóźnieniami we wprowadzaniu nowych produktów na rynek.

Klienci korzystają z różnych kanałów zakupowych, kierując się przede wszystkim wygodą, dlatego bardzo istotne jest skuteczne przesyłanie odpowiednich danych produktowych do każdego miejsca. Firmy meblarskie sprzedają swoje produkty zarówno w tradycyjnych sklepach stacjonarnych, jak i poprzez platformy online czy marketplace.

Bez narzędzi do kontroli jakości dane mogą stać się nieprecyzyjne, nieaktualne, niepełne lub nawet nieprawdziwe, co może prowadzić do błędnych decyzji zakupowych klientów, a w efekcie zwrotów. Konieczność ręcznego monitorowania i poprawiania błędów obniża także efektywność operacyjną firmy.

PIM może szybko dystrybuować dane do partnerów, co jest niezbędne w szybko zmieniającym się środowisku biznesowym. Jeśli ważna jest dla Ciebie różnorodność opisów, możliwe jest dostosowanie treści do konkretnego kanału dystrybucji, co pozwala na zwiększenie atrakcyjności produktu dla różnych grup klientów.

Kiedy warto pomyśleć o wdrożeniu systemu PIM?

Gdy zauważasz, że zarządzanie informacjami o produktach staje się coraz trudniejsze i bardziej czasochłonne (pracownicy zajęci są manualnym wprowadzaniem danych), a pojawiające się błędy wpływają na efektywność procesów, warto rozważyć wsparcie.

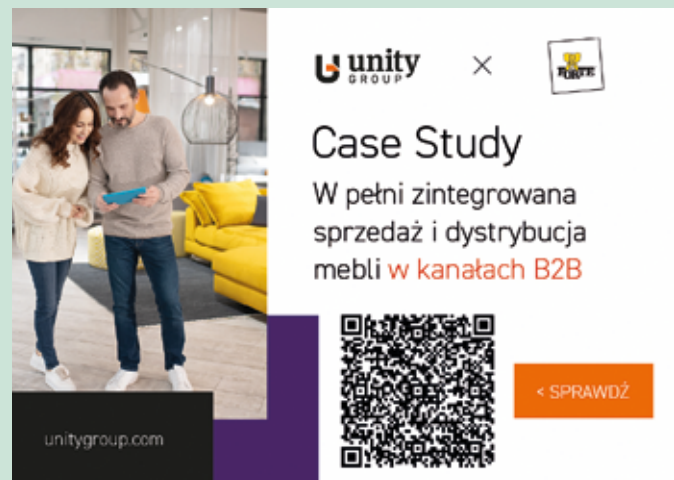
Szukając odpowiedzi na pytanie, czy to dobry moment na wdrożenie systemu PIM, polecamy rozważyć następujące kwestie:

1. Brak centralnego miejsca do zarządzania informacją produktową w firmie

Dzięki temu, że informacje w systemie PIM przechowywane są w jednym, centralnym repozytorium, dane z różnych źródeł są połączone. W efekcie masz łatwy dostęp do wszystkich danych, niezależnie od tego, czy są to opisy, multimedia, parametry czy ceny, i w prosty sposób możesz przekazywać je wszędzie tam, gdzie są niezbędne, dostosowując w razie potrzeby informacje do konkretnego kanału.

2. Rozproszone dane, w wielu miejscach i systemach, o różnym stopniu aktualności

Kiedy dane są rozproszone w różnych miejscach i nie są aktualne, pojawia się ryzyko niewłaściwej komunikacji informacji o produkcie do klientów. Dodatkowo zarządzanie danymi w wielu lokalizacjach



Wdrożenie systemu e-commerce i optymalizacja PIM

Celem współpracy Unity Group z firmą FABRYKI MEBLI „FORTE” SA było wzmocnienie działalności marki w kanale online. W wyniku tego wdrożona została platforma handlowa B2B oraz nowa strona internetowa wraz z katalogiem produktów i pełnym zestawem informacji dla klientów detalicznych.

Istotną była także optymalizacja wdrożonego przez innego dostawcę narzędzia PIM: stworzenie modelu danych, dostosowanie PIM-a do nowej platformy e-commerce, usprawnienie zarządzania i dystrybuowania informacji produktowych. Firma Meble Forte chciała ograniczyć konieczność ręcznej pracy przy aktualizowaniu danych w różnych systemach, aby oszczędzić czas i zminimalizować ryzyko potencjalnych problemów i braku spójności danych.

System PIM Pimcore został zoptymalizowany pod kątem szybszego wprowadzania danych, jakościowych opisów produktów i możliwości efektywnej dystrybucji informacji do wszystkich sklepów partnerskich.

Zaawansowane grupowanie produktów (podział na rodzaj wnętrza, kolekcje, bardzo rozbudowany moduł filtrowania) i możliwość zapisania atrybutów na koncie ułatwia wyszukiwanie konkretnego asortymentu.

Ponadto zaktualizowane dane są automatycznie przesyłane między systemami, eliminując powtarzalne lub zbędne zadania, które mogłyby wpłynąć na wydajność systemu.



System PIM jako centralne repozytorium informacji produktowych

W miarę rozwijania asortymentu firmy Black Red White zarządzanie danymi produktowymi stawało się trudne i czasochłonne. Pojawiła się zatem potrzeba wdrożenia systemu umożliwiającego łatwą edycję, aktualizację i publikację informacji o produktach w wielu kanałach.

Przy stale rosnącej ofercie konieczne stało się skrócenie czasu wprowadzania nowych produktów na rynek, uwzględniając różne kanały, takie jak własny e-commerce i marketplace.

W celu efektywnego zarządzania informacjami produktowymi zespół Unity Group wdrożył system klasy PIM – Pimcore. Funkcjonalności narzędzia PIM obejmują m.in. automatyczne grupowanie produktów w spójne struktury. Dzięki temu można w łatwy sposób powiązywać ze sobą artykuły – np. prezentowane komody w różnych kolorach będą widoczne jako warianty tego samego produktu, które można konfigurować z poziomu jednej karty, co znacznie przyspiesza pracę.

Dla zapewnienia bezproblemowego przepływu danych pomiędzy systemem PIM a marketplace wykonano odpowiednie integracje. W rezultacie PIM wysyła model danych do platformy marketplace, gdzie dostawcy uzupełniają informacje o produktach. Następnie narzędzie pobiera zaktualizowane dane i przekazuje je do e-commerce, gdzie prezentowane są klientom końcowym.

wymaga więcej czasu i wysiłku zespołu, co nie jest efektywne i może prowadzić do błędów.

3. Brak spójności w zarządzaniu informacją produktową

Spójność danych produktowych pomaga budować i utrzymać zaufanie klienta do firmy, a także usprawnić procesy biznesowe, takie jak zarządzanie zapasami, realizacja zamówień czy obsługa klienta.

4. Ograniczone możliwości dotyczące jakości informacji

Łatwa kontrola jakości informacji jest kluczowym elementem dla każdej firmy. Jeśli Twoja organizacja posiada ograniczone możliwości w zakresie typów danych, kontroli i spójności, system PIM może przynieść wiele korzyści. Pozwala użytkownikom zarządzać i aktualizować każdy aspekt danych produktu, w tym hierarchię, strukturę, atrybuty, wersję, a także sprawdzać ich poprawność i obserwować zmiany w czasie rzeczywistym.

5. Wymogi zewnętrzne

Firmy często muszą dostosowywać się do określonych norm i przepisów dotyczących informacji produktowych. W niektórych branżach istnieją surowe wymogi co do dokładności, przejrzystości i kompletności informacji na temat produktów. Sektor meblarski nie jest tutaj wyjątkiem.

Korzyści płynące z wdrożenia systemu PIM w branży meblarskiej

W poradzeniu sobie z licznymi wyzwaniami pomóc mogą zaawansowane narzędzia, takie jak systemy PIM, które umożliwiają centralizację, standaryzację i efektywne zarządzanie informacjami produktowymi, nawet w warunkach dużej różnorodności oferty branży meblarskiej.

Systemy PIM zapewniają:

- Centralne źródło aktualnych informacji produktowych
- Szybką aktualizację asortymentu i skrócenie czasu wprowadzania nowości do sklepu
- Spójność informacji we wszystkich kanałach dystrybucji treści
- Usprawnienie procesów marketingowych i komunikacji
- Łatwą dystrybucję informacji produktowych do wszystkich partnerów
- Usprawnienie procesów wewnętrznych
- Oszczędność czasu w zarządzaniu informacjami o produktach
- Minimalizację ryzyka błędów i pomyłek

Podsumowując: zasadność wdrożenia systemu PIM w sektorze meblarskim staje się coraz bardziej oczywista. Kluczowe korzyści, takie jak jednolite źródło danych, oszczędności czy zwiększenie konkurencyjności sprawiają, że inwestycja ta może przynieść wymierne korzyści dla przedsiębiorstw w tej branży. Perspektywy rozwoju i innowacji w zarządzaniu informacjami produktowymi wskazują jednoznacznie na rosnące znaczenie systemów PIM dla firm meblarskich.

RAPORT „POLSKIE MEBLE OUTLOOK 2024”

JAK ZAKOŃCZYŁ SIĘ 2023 ROK DLA POLSKIEJ BRANŻY MEBLARSKIEJ?

Obserwując oficjalne dane w 2023 r., z każdym miesiącem wyłaniał się coraz wyraźniejszy obraz polskiego meblarstwa. Dzisiaj z całą pewnością możemy powiedzieć, że rok 2023 był rokiem wyraźnych spadków, i znamy ich wymiar.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW B+R STUDIO

W ostatnich latach byliśmy świadkami wydarzeń, które z pewnością trafią do podręczników historii. Niestety, były one zdecydowanie negatywne, a ich skutki w mniejszym lub większym stopniu odczuwamy nawet dziś i będziemy odczuwać jeszcze w kolejnych latach. Pandemia, lockdowny, kryzys gospodarczy i energetyczny na skalę światową, inflacja, wybuch wojny na Ukrainie itd. To tylko bardzo skrótowe podsumowanie tego, co się działo na przestrzeni zaledwie 3 lat.

W tamtych wyjątkowo trudnych czasach, gdy niemal wszystkie gałęzie gospodarki pikowały w dół, polska branża meblarska wykazała się niespotykaną odpornością i utrzymywała się na ścieżce wzrostów (w 2022 r. nawet dwucyfrowych). Ten stan jednak nie mógł trwać wiecznie i także ona musiała w końcu ulec. Już na początku 2022 r. było wiadomo, że w 2023 r. przyjdzie nieunikniona korekta i jedynym pytaniem, które pozostawało bez dokładnej odpowiedzi było: „Jak duża ona będzie?”

Obserwując oficjalne dane w 2023 r., z każdym miesiącem wyłaniał się przed nami coraz wyraźniejszy obraz, jednakże ostateczną odpowiedź znaleźliśmy podczas prac nad najnowszą edycją flagowego raportu „Polskie Meble Outlook 2024”. Dzisiaj z całą pewnością możemy powiedzieć, że 2023 r. był rokiem wyraźnych spadków, i znamy ich wymiar.

Zacznijmy zatem od najważniejszego, czyli wartości produkcji sprzedanej mebli, będącej sumą przychodów wszystkich firm w Polsce, deklarujących się jako producenci mebli (PKD 311). Na podstawie danych GUS-u oszacowaliśmy, że wartość ta dla całej zbiorowości firm (mikro, małe, średnie i duże) wyniosła 64,0 mld zł. To oczywiście nadal bardzo dużo, ale o 5 mld zł (7 proc.) mniej niż w 2022 r. Nie można również zapomnieć, że temu spadkowi towarzyszyła inflacja, a zatem realnie był on jeszcze większy.

Trochę lepiej wyglądała sytuacja w przypadku eksportu mebli w 2023 r. Ten, owszem, również spadł, ale wyraźnie mniej, bo zaledwie o 3 proc. (1 proc. w EUR) w stosunku do 2022 r. i wyniósł 62,3 mld zł, co jest dość zaskakujące, biorąc pod uwagę oczywistą korelację pomiędzy produkcją a eksportem. Dlaczego tak się stało? Jak pokazało badanie koniunktury przemysłowej, przedsiębiorstwa z branży meblarskiej od początku II kwartału 2022 r. do końca 2022 gromadziły w swoich magazynach znaczne ilości zapasów wyrobów gotowych. W 2023 r. zapotrzebowanie zagranicznych partnerów, zwłaszcza tych największych i najbliższych geograficznie (Niemcy, Czechy i Francja), było nadal wysokie. Aby je zaspokoić, polscy producenci eksportowali nie tylko meble produkowane na bieżąco, ale również te zmagazynowane w 2022 r. Dodatkowo były one sprzeda-

wane za granicę w znacznie wyższej cenie – średnio o 11 proc. drożej niż w 2022 r., w przeliczeniu EUR/tona. To wszystko doprowadziło do sytuacji, w której pomimo bardzo wyraźnego spadku wartości produkcji, eksport utrzymał się na bardzo zbliżonym poziomie do tego z 2022 r.

Wracając do przedstawionych powyżej najważniejszych partnerów zagranicznych, analizy przeprowadzone na potrzeby raportu „Polskie Meble Outlook 2024” ujawniły może niezbyt zaskakujące, ale nadal bardzo interesujące i godne odnotowania zjawisko. Jak wspomniano wcześniej, wartość eksportu mebli z Polski w 2023 r. spadła o 1 proc. (w EUR) w stosunku do 2022 r. Jeśli jednak przyjrzymy się największym odbiorcom polskich mebli, zaobserwujemy wzrosty wartości eksportu, i to bardzo wyraźne. Na podstawie cząstkowych danych miesięcznych B+R Studio oszacowało, że wartość eksportu do trzech największych partnerów zagranicznych polskiej branży meblarskiej, tj. Niemiec, Czech i Francji, w 2023 r. wzrosła odpowiednio o 4 proc., 11 proc. i 5 proc. Takie wyniki jasno pokazują, że w trudnych czasach branża meblarska zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców szuka „bezpiecznej przystani” i mocno skupia swoją uwagę na największych, wieloletnich, sprawdzonych i geograficznie bliskich partnerach. Jest to oczywiście bardzo dobre, rozsądne i bezpieczne rozwiązanie, ale może w przyszłości doprowadzić do pozostania w tyle wobec tych, którzy nie boją się podjąć ryzyka w poszukiwaniu nowych, perspektywicznych rynków właśnie dziś.

Opowiedzieliśmy nieco o produkcji mebli i trochę więcej o ich eksporcie, ale co z importem do Polski? W skrócie – spadł najbardziej. Wartość importu mebli do Polski w 2023 r. spadła aż o 12 proc. (10 proc. w EUR) w stosunku do 2022 r. Jest to w zasadzie konsekwencja tego, co zaobserwowaliśmy przy produkcji i eksporcie. Spadek produkcji i eksportu siłą rzeczy ograniczyły import, którego notabene ponad 45 proc. w ujęciu wartościowym stanowią elementy mebli wykorzystywane właśnie do produkcji. Podsumowując, tak w pigułce prezentują się najważniejsze wyniki polskiej branży meblarskiej w 2023 r. Był to zdecydowanie trudny rok, którego wiele firm, zwłaszcza tych najmniejszych, niestety, nie przetrwało. A co czeka branżę w 2024 r.? Prognozy przygotowane na potrzeby raportu „Polskie Meble Outlook 2024” wskazują, że nagłego zwrotu o 180 stopni nie będzie i branżę czeka przede wszystkim stabilizacja i wyhamowanie spadków. Nawet jeśli pojawią się pojedyncze wzrosty, to będą one niewielkie. Na solidne odbicie i powrót na ścieżkę wzrostu w pełnym tego słowa znaczeniu przyjdzie nam poczekać do 2025 r.

PRODUKTY

SKLEJKA EUKALIPTUSOWA ALTERNATYWĄ DLA SKLEJKI BRZozOWEJ

Hybrydowy klon eukaliptusa K7 lekarstwem na deficyt sklejk brzożowej w przemyśle meblarskim.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW BURAPHA AGRO-FORESTRY

Na rynku europejskim brakuje ponad 1 mln m³ sklejk brzożowej rocznie, która przed rozpoczęciem wojny była eksportowana z Rosji. Wiele firm próbuje obejść obowiązujące sankcje, sprowadzając sklejki rosyjską poprzez firmy działające na terytorium Kazachstanu i Turcji, co – jak wiemy – jest niedopuszczalne. Alternatywą dla tych nielegalnych i nieetycznych działań może być zastąpienie sklejk brzożowej sklejką eukaliptusową. Doskonałą opcją, dostępną na rynku polskim, jak i europejskim, jest produkowana przez firmę Burapha z Laosu sklejka eukaliptusowa o nazwie ElefantPly, wytwarzana ze specjalnie „zaprojektowanego” przez to przedsiębiorstwo klonu K7 (jest to mieszanka odmian camaldulensis i deglupta), co przy jednoczesnym zaprojektowaniu i prowadzeniu procesu produkcji według standardów europejskich, daje produkt zastępujący sklejki brzożową. Sklejka ta jest produkowana typowo z „twardego drewna” – klonu K7, co sprawia, że produkt końcowy charakteryzuje się identycznymi parametrami gęstościowymi i wytrzymałościowymi jak sklejka brzożowa. Dodatkowo posiada ona certyfikację FSC w całym łańcuchu dostaw oraz zgodność z przepisami EUDR – już potwierdzoną przez klientów Burapha z Europy. To wszystko sprawia, że ElefantPly wykonana z K7 jest doskonałym wyborem do zastosowań, w których ważna jest wytrzymałość i trwałość, takich jak budownictwo i produkcja mebli tapicerowanych.

System produkcji, o którym opowiemy więcej w dalszej części artykułu, powoduje, że świetne parametry techniczne klonu K7 stanowią bazę do wytworzenia sklejk strukturalnej, która z łatwością zastępuje sklejki brzożową w zastosowaniach konstrukcyjnych, gdzie liczą się parametry mechaniczne zastosowanego materiału.

Trzeba podkreślić, że sklejka ElefantPly, produkowana przez Burapha, z powodu braku wysokich klas obłogów zewnętrznych nie może mieć zastosowania w typowym meblarstwie, w którym wizualna powierzchnia sklejk ma znaczenie dla klienta końcowego. Z tego powodu główne zastosowanie sklejk ElefantPly to obszar mebli tapicerowanych (elementy konstrukcyjne), podkłady do desek podłogowych, branża opakowania techniczne oraz branża budowlana, gdzie nie jest wymagana wysoka klasa powierzchni.

Jak powstaje sklejka eukaliptusowa w fabryce Burapha?

Tym, co odróżnia firmę Burapha od konkurencji azjatyckiej, oprócz zaprojektowanego przez nią klonu K7, jest specjalnie opracowany proces wytwarzania sklejk ElefantPly. Został on przygotowany przez specjalistów z fińskiej firmy Raute, jednej z najbardziej liczących się korporacji w branży sklejk i LVL, która jednocześnie dostarczyła główne maszyny produkcyjne, tj. łuszczarki oraz nowoczesną suszarnię.

W ten sposób fabryka wytwarza łuszczkę, a następnie produkt gotowy, według standardów i norm europejskich. Co to oznacza? Przy produkcji używa się tylko łuszczonek o pełnych wymiarach, nie tworzy się „układanki” z mniejszych elementów, co doprowadziłoby do diametralnego obniżenia mechaniki sklejk. W efekcie obłogi zewnętrzne są zawsze pełnowymiarowe – 2,5 x 1,25 m. Używanie pełnych arkuszy łuszczki i prowadzenie procesu zgodnie z certyfikacjami EPA/CARB oraz BSI (certyfikacja sklejk strukturalnej na rynku australijskim) gwa-



SKLEJKA WYKONANA Z EUKALIPTUSA K7 MA WIELE ZALET W PORÓWNANIU Z INNYMI RODZAJAMI SKLEJKI. JEJ WYTRZYMAŁOŚĆ, SZTYWNOŚĆ I GĘSTOŚĆ SPRAWIAJĄ, ŻE JEST TO BARDZO DOBRA ALTERNATYWA DLA SKLEJKI BRZozOWEJ. FOT. BURAPHA AGRO-FORESTRY

rantuje produktowi Burapha uzyskanie zbliżonych parametrów mechanicznych do sklejki brzozonej.

Kolejny etap produkcji – proces suszenia odbywa się w najnowocześniejszej suszarni Raute, gdzie klimat wewnętrzny jest optymalizowany na podstawie bieżących parametrów surowca, monitorowanych na wejściu i wyjściu z suszarni. Dzięki temu producent jest w stanie zagwarantować stabilność i powtarzalność poziomu wilgotności surowca wysuszonego.

Kolejny proces to automatyczna linia nakładania mieszanki klejowej, gdzie stosowana jest głównie żywica fenolowa, która połączona jest z prasą zimną, a następnie z prasą gorącą. Trzy samodzielne „kuchnie klejowe”, dedykowane do każdego z walców klejowych, pozwalają na wysoką elastyczność produkcji i szybkie reagowanie na potrzeby klientów.

Końcowy etap to automatyczna linia do obrzynania, na której otrzymujemy zadany rozmiar sklejki, zgodny z zamówieniem klienta. Następnie produkt jest kierowany na linię do szlifowania, gdzie uzyskujemy odpowiednią jakość powierzchni i oczywiście wymaganą, ściśle monitorowaną, grubość produktu końcowego.

Czym charakteryzuje się klon K7?

Eukaliptus o nazwie K7 (klon) to główny gatunek uprawiany przez Burapha. Jest to drzewo hybrydowe, będące krzyżówką dwóch gatunków, tj. Eukaliptus camaldulensis i Eukaliptus deglupta. Jednym z powodów, dla których klon K7 dobrze nadaje się do ponownego zalesiania obszarów silnie zdegradowanych, jest jego wysoka tolerancja na suszę i nieprzyjazne warunki glebowe. Dzięki temu idealnie nadaje się do sadzenia w miejscach, gdzie inne gatunki drzew mogłyby mieć trudności z odpowiednim wzrostem.

Klon eukaliptusa K7 stanowi znaczące osiągnięcie w hodowli drzew, łącząc szybki wzrost E. deglupta z mocnymi cechami E. camaldulensis. Rozwój klonu K7 rozpoczął się od nasion zebranych w 1985 r. z drzewa matecznego E. camaldulensis o wyjątkowych cechach wzrostu. Rozwój skupiał się na selekcji fenotypowej w celu wyizolowania osobników o wyjątkowych cechach wzrostu. Po pierwszych próbach genetycznych w szkółkach drzewnych, nastąpił okres szeroko zakrojonych testów produkcyjnych, trwający do 2001 r., co pozwoliło na skrupulatną ocenę wydajności K7, potwierdzając jego opłacalność w zastosowaniach komercyjnych.

Wysoka wydajność klonu i zdolność przystosowania się do monsunowych warunków tropikalnych sprawiają, że idealnie nadaje się on do zrównoważonej gospodarki leśnej w Laosie. Jego zdolność do przetrwania w zróżnicowanym środowisku, odporność na szkodniki i choroby predestynuje go do wykorzystania w leśnictwie komercyjnym, zapewniając jednocześnie możliwość dalszej produkcji wysokiej jakości produktów drewnianych.

Klon K7 wyróżnia się godnymi pochwały cechami technicznymi, kluczowymi dla jego zastosowania przemysłowego: moduł sprężystości: 9600-12550 MPa; moduł wytrzymałości na rozerwanie: 75-105 MPa; twardość: 3,5-4,1 MPa.

Specyfikacje te podkreślają przydatność K7 do różnych zastosowań, w tym takich, jak: produkcja mebli i wyrobów papierowych, budownictwo, oferując imponującą wytrzymałość, trwałość i jakość przetwarzania.

Rozwój K7 stanowi udane połączenie badań genetycznych i zrównoważonego zarządzania zasobami, zapewniając odnawialne rozwiązanie spełniające potrzeby przemysłu drzewnego, przy jednoczesnym zachowaniu integralności środowiskowej. Wykorzystanie klonu K7 jako gatunku do szybkiego zalesiania obszarów zdegradowanych przez człowieka wspiera wzrost gospodarzy w Laosie, oferując jednocześnie zrównoważone źródło drewna zarówno do konsumpcji krajowej, jak i na eksport.

Co jest ważne z punktu widzenia prowadzenia zrównoważonego biznesu leśnego przez Burapha, klon K7 idealnie pasuje do 7-letniego systemu rotacyjnego firmy, który stosuje ona na swych plantacjach komercyjnych (gdzie posadziła już ponad 10 mln drzew).



7-letni cykl uprawy Burapha

- W pierwszym roku rotacji sadzonki trafiają na plantacje firmy, a ich sadzeniem zajmują się lokalni rolnicy.
- W drugim roku drzewa przycina się w celu usunięcia gałęzi, które znajdują się zbyt nisko nad ziemią. Przekłada się to na poprawę klasy drewna i – co z tego wynika – lepszą końcową klasę pozyskanej tuszczki (wyższa klasa z powodu braku sęków).
- W trzecim i czwartym roku drzewa są przerzedzane, aby zapewnić im wystarczającą przestrzeń do wzrostu i dojrzwania.
- W piątym roku drzewa przycina się ponownie, usuwając gałęzie, które znajdują się zbyt nisko nad ziemią. W szóstym roku drzewa są ponownie przerzedzane.

Warto wspomnieć, że w latach pomiędzy 3. a 7. rokiem wzrostu, lokalni farmerzy mogą swobodnie wypasać bydło na plantacjach Burapha. W ten sposób firma jeszcze bardziej wspiera lokalne obszary wiejskie i zamieszkujące je osoby.

- Wreszcie, w siódmym roku, drzewa są ścinane po osiągnięciu założonej średnicy 18 cm oraz następuje ponowne zasadzenie przy użyciu nowych sadzonek, cykl rozpoczyna się od nowa.

Ten system rotacji pozwala na ciągłe dostarczanie drewna, jednocześnie gwarantując, że las pozostaje zdrowy i produktywny. Dzięki selektywnemu pozyskiwaniu drzew pod koniec rotacji, pozostałe drzewa mogą dalej rosnąć i dojrzewać, utrzymując ogólną produktywność lasu.

B+R STUDIO
Tomasz Wiktorski

Polskie Meble Outlook

RAPORT 2024

Zamów i dowiedz się, co
czeka branżę meblarską
w 2024 roku.

Zamówienia:

👤 Mateusz Strzelczyk
☎ 792 731 201
✉ mateusz.strzelczyk@brstudio.eu
🌐 www.brstudio.eu