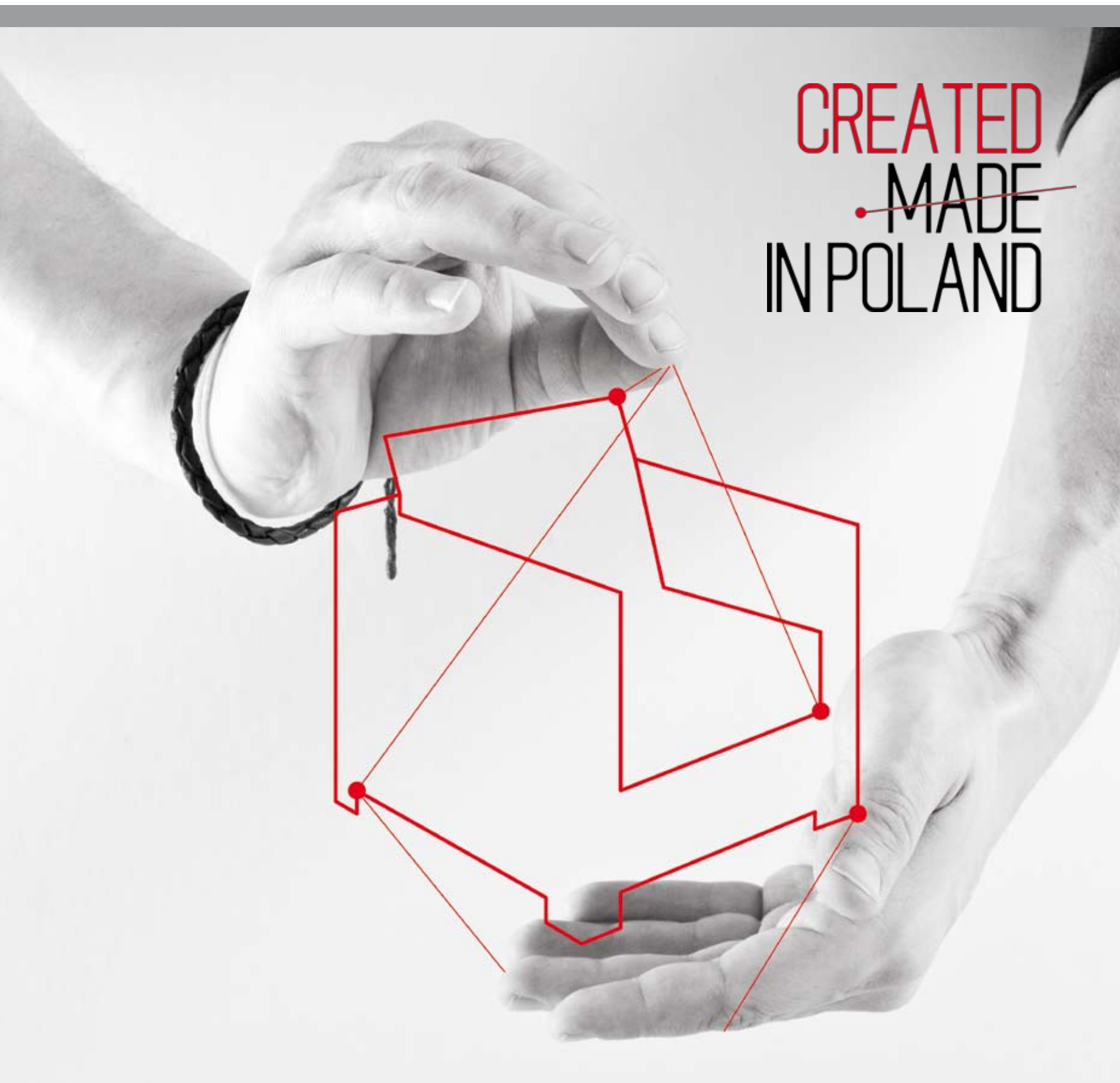


MEBLE NEWS NEWS NEWS

CREATED
MADE
IN POLAND



W NUMERZE

STATYSTYKA

Dobry rok za nami / **str. 4**

INFORMACJE

Jest jeszcze wiele do zrobienia / **str. 6**

Polacy kupują mniej mebli / **str. 7**

Nie uciekniemy od informatyzacji / **str. 8**

Nowe możliwości rozwoju dla każdego / **str. 10**

Ecodesign w meblarstwie / **str. 12**

Ekologiczne okleinowanie asymetryczne coraz bliżej realizacji / **str. 13**

Mebel dla seniorów / **str. 14**

WYDARZENIA

Meblowy świat na zakupach w Poznaniu / **str. 15**



str. 15



OGÓLNOPOLSKA
IZBA
GOSPODARCZA
PRODUCENTÓW
MEBLI

04-028 WARSZAWA

al. Stanów Zjednoczonych 51, pokój 614

tel. 22/517 78 39

fax 22/517 77 19

www.oigpm.org.pl

www.meble.org.pl

oigpm@oigpm.org.pl

Prezes

Jacek Twaróg

Wiceprezesa

Władysław Strykowski

Tadeusz Respondek

Wydawca:



INWESTOR
wydawnictwo

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

www.wydawnictwoinvestor.pl

info@wydawnictwoinvestor.pl

Prezes

Zbigniew Owsiak

Wiceprezes

Rafat Sidor

Redakcja

Małgorzata Gackowska

na podstawie materiałów OIGPM

Korekta

Sylwia Wojtanowska

Dział DTP

Katarzyna Łukowicz

Redakcja Meblarstwo - Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

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

531 30 23

www.meblarstwo24.pl



PROF. DR HAB. PIOTR BEER,
PRODZIEKAN DS. NAUKI I ROZWOJU
KIEROWNIK KATEDRY TECHNOLOGII
I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
W PRZEMYSŁE DRZEWNYM
SGGW W WARSZAWIE

Branża meblarska jest bardzo innowacyjna, ale nie lubi się tym chwalić. Rozmawiając na zajęciach ze studentami, otrzymuję opisy takich rozwiązań, o których trudno jest znaleźć informacje nawet „u Wujka Google”. Rozwiązania te nie są przedmiotem patentów czy wzorów użytkowych, stanowią natomiast rozwiązania konstrukcyjno-technologiczne służące codziennej pracy. Mogą one być przedmiotem wniosków o fundusze z różnych programów i projektów krajowych oraz Unii Europejskiej. Skala wniosków o finansowanie działań nie jest adekwatna do możliwości przemysłu meblarskiego. Jak to zwykle bywa, „proza życia” decyduje: brak czasu, złe doświadczenia czy problemy życia codziennego determinują możliwości działania firm. Z pomocą mogą przyjść instytucje, które na co dzień realizują projekty. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli, jak i Wydział Technologii Drewna Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie mają doświadczenie w działalności B+R+I. Spróbujmy razem jak najwięcej zrealizować i osiągnąć, gdyż mamy ku temu potrzebną wiedzę i możliwości.

KONIUNKTURA 2014 ROKU

DOBRY ROK ZA NAMI

W 2014 r. sytuacja w polskim sektorze drzewnym była dosyć stabilna. Po pesymistycznych ocenach ostatnich lat śmiało można powiedzieć, że zażegnaliśmy kryzys. Świadczy o tym fakt, iż wszystkie wskaźniki wciąż rosną.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Według danych prezentowanych przez GUS sytuacja w polskim sektorze drzewnym zmierza w dalszym ciągu w dobrą stronę, a wszystkie najważniejsze wskaźniki wciąż rosną. Znajdujemy się w czołówce krajów produkujących meble. Wartość produkcji sprzedanej (małe, średnie i duże firmy) w branży meblarskiej wzrosła o około 12 proc. i w okresie I-XII 2014 r. wynosiła prawie 33 mln PLN.

Półprodukty na plusie

W ubiegłym roku utrzymała się wzrostowa produkcja półproduktów. Zapotrzebowanie zwiększyło się najbardziej w przypadku płyt pilśniowych, których produkcja sprzedana wzrosła o 14,3 proc. Drugim produktem, na który znacznie wzrosło zapotrzebowanie są okleiny. Ich wyrób zwiększył się o 12,3 proc. Wytwarzanie sklejk wzrosło jedynie o 1,2 proc., a płyt wiórowych o 0,4 proc. Tak znaczący wzrost produkcji półproduktów wiąże się, naszym zdaniem, z coraz to większym zapotrzebowaniem na polskie meble.

Zbyt duży import

Wskaźniki dotyczące handlu ciągle rosną. Eksport wzrósł o 11,9 proc., a import aż o 26,3 proc., co nie wydaje się pozytywnym trendem. Rynek krajowy mebli jest bardzo bogaty, a produkowane towary są bardzo dobrej jakości, więc import powinien się stale obniżać. W trudnym okresie dla gospodarki naszego kraju należałoby kupować meble w Polsce, aby tym samym stwarzać możliwości generowania nowych miejsc pracy. Importowane do Polski meble pochodzą głównie z Chin, Niemiec i Włoch, a więc z państw, z którymi stale konkuruje polski przemysł meblarski.

Eksportowane meble w dalszym ciągu najczęściej są kupowane przez Niemców, Francuzów i mieszkańców Wielkiej Brytanii. Nie są to zaskakujące dane, gdyż Niemcy znajdują się w ścisłej czołówce krajów przeznaczających najwięcej pieniędzy na meble. Statystyczny Niemiec przeznaczają na meble rocznie 390 euro (w 2013 r. wg danych Związku Niemieckiego Przemysłu Meblarskiego). Statystyka w owych trzech krajach pokazuje nam, że wielkość sprzedaży na

WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW:

Półprodukt	Jednostka miary	I-XII 2013	I-XII 2014	I-XII 2014/2013
Sklejka, płyty fornirowe i podobne	dam ³	8 885,38	8 992,00	101,20
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam ³	4 770,92	4 790,00	100,40
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	542 573,05	620 161,00	114,3
Okleiny	tys. m ²	19 953,00	22 408,00	112,30

Więcej mebli na rynku

Dane przedstawiające wolumen produkcji mebli za rok 2014 są bardzo pozytywne. We wszystkich grupach mebli dane GUS raportują wzrost ilości wytworzonych sztuk w porównaniu z rokiem 2013. Zapotrzebowanie na meble drewniane sypialniane wzrosło aż o 42,7 proc., wskaźnik dotyczący mebli drewnianych stosowanych w kuchni wzrósł o 30,70 proc., w salonach o 16,3 proc., a dotyczący mebli do siedzenia przekształcanych w miejsca do spania – o 12 proc.

tych rynkach zmierza w kierunku stabilizacji. Nasze meble są kupowane także przez kraje na południu Europy. Najbardziej – przez Rumunów, Węgrów i Portugalczyków. Kraje te w przyszłości mogą stanowić ciekawy rynek eksportowy.

Wzrost zatrudnienia

Zatrudnienie w produkcji mebli w 2014 r. wzrosło aż o 6 proc. Stale

też rośnie liczba ofert dotyczących pracy na stanowiskach kierowniczych, co jest związane ze zwiększaniem się ilości miejsc pracy dla zwykłych pracowników, którzy muszą być pokierowani przez wykwalifikowany personel. Aktualnie pod względem możliwości produkcyjnych znajdujemy się na 7. miejscu na świecie (wg analiz B+R Studio), co wiąże się z ciągłym rozwojem branży i zapotrzebowaniem na nowych pracowników. Do liczby pracowników przedstawionej w tabeli należy jeszcze doliczyć około 25 000 osób, które są właścicielami, współwłaścicielami i rodziną pracującą w zakładach przemysłu drzewnego (wg danych „Biznes Meble”).

Pomimo wzrostu wszystkich wymienionych powyżej wskaźników optymizmu nie przejawiają handlowcy. W branży powstają wprawdzie nowe etaty, ale jedynie w przypadku osób pracujących na produkcji. W salonach meblowych w dalszym ciągu nie przybywa nowych miejsc pracy. Pozytywny jest jednak fakt stałego wzrostu

wynagrodzeń w branży. Przeciętne wynagrodzenie w produkcji wyrobów z drewna wzrosło o 4,2 proc., zaś w produkcji mebli o 5,8 proc.

Podsumowanie

Rok 2014 był bardzo dobrym rokiem dla polskiej branży meblarskiej. Zdecydowanie wzrosła produkcja polskich mebli każdego rodzaju, co spowodowało w efekcie również wzrost produkcji półproduktów. Zwiększenie produkcji odbiło się pozytywnie na poziomie zatrudnienia w branży meblarskiej, które rośnie wraz ze wzrostem przeciętnych wynagrodzeń pracowników. Zgodnie z prognozami wzrósł poziom eksportu polskich mebli w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. w stosunku do analogicznego okresu roku 2013 i wyniósł blisko 8 mld euro.

WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI:

Wyroby	Jednostka miary	I-XII 2013	I-XII 2014	I-XII 2014/2013
Meble do siedzenia przekształcane w miejsca do spania	tys. sztuk	2 942,86	3 296,00	112,00
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	2 411,63	3 152,54	130,70
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	3 179,40	4 537,00	142,7
Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. sztuk	19 396,39	22 558,00	116,30

DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO:

	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2013	I-IX 2014
	tys. PLN	tys. PLN	tys. EUR	tys. EUR
Eksport mebli	29 283 975,60	32 768 768,7	7 015 761,39	7 850 637,00
Import mebli	8 591 786,30	10 851 426,10	2 059 116,39	2 600 664,00

ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2014/I-IX 2013
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	86,39 tys.	87,6 tys.	101,40 tys.
Produkcja mebli	123,96 tys.	131,40 tys.	106,00 tys.

PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	I-IX 2013	I-IX 2014	I-IX 2014/I-VI 2013
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	2 808,55	2 926,51	104,20
Produkcja mebli	2 753,30	2 913,00	105,80

RAPORT „POLSKIE MEBLE OUTLOOK 2015”

JEST JESZCZE WIELE DO ZROBIENIA

Sukces polskiej branży meblarskiej osiągnięty na arenie międzynarodowej nie prowadzi producentów mebli do spoczywania na laurach, ale skłania ku działaniom i dalszemu rozwojowi.

 MILENA DOROZIŃSKA, TOMASZ WIKTORSKI, B+R STUDIO

Po raz kolejny eksperci B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego opracowali raport „Polskie Meble Outlook 2015” zawierający kompleksowe informacje na temat zmieniającej się branży meblarskiej w Polsce. „Polskie Meble Outlook 2015” to najlepsze źródło wiedzy na ten temat. Łącznie na 79 stronach przeanalizowano zagadnienia dotyczące produkcji i sprzedaży mebli w Polsce oraz handlu zagranicznego na przełomie ostatnich kilku lat. Oprócz tego analiza obejmuje podsumowania i prognozy produkcji, sprzedaży, importu i eksportu mebli na 2014 i 2015 r.

Po przeczytaniu lektury „Polskie Meble Outlook 2015” mogą Państwo dojść do wniosku, że polska branża meblarska rozwija się. Wynikać to może z kilku przedstawionych w raporcie faktów na temat zmian zachodzących w branży meblarskiej na przełomie kilkunastu lat.

Wartość rynku mebli klientów indywidualnych

Według szacunków B+R Studio w 2014 r. wartość rynku mebli wyniosła 4 mld 790 mln zł. Wartość ta wzrosła niemal 17-krotnie w ciągu kilkunastu lat. Dla porównania w 1990 r. wartość rynku mebli była równa 289 mln zł. Rekordowym rokiem pod tym względem był rok 2008, kiedy wartość ta wyniosła 6 mld 411 mln zł.

Wartość eksportowanych mebli

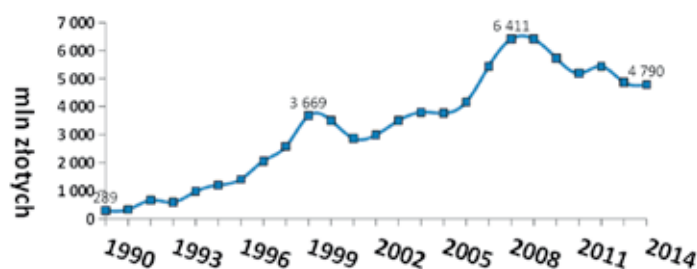
Rok 2014 to kolejny rekord w zakresie wartości eksportu mebli – taki wniosek wypływa z raportu „Polskie Meble Outlook 2015”. B+R Studio szacuje, że wartość eksportu wyniesie 33 mld 800 mln zł. W ostatnich 25 latach obserwujemy dynamiczny wzrost wartości eksportu, który wyniósł 20 000 proc. (wzrósł 200 razy!). Jednocześnie polski eksport rozwija się dwa razy szybciej niż polskie PKB. W 2014 r. PKB wyniósł 1 bln 686 mld 454 mln zł (wzrost o 3,1 proc. r/r). Na podstawie raportu „Polskie Meble Outlook 2015” stwierdza się, że rok 2014 był także dla Polski okresem dynamicznego wzrostu eksportu mebli zarówno do krajów europejskich, jak i spoza Europy. W 2014 r. wartość eksportu do Hiszpanii wyniosła 175 mln euro, co oznacza wzrost o 34 proc. w porównaniu do roku 2013. Odnotowano też wzrost wartości eksportu do Chin o 30 proc. (91 mln euro). Średni wzrost eksportu – na poziomie 14 proc. – miał miejsce w takich krajach, jak USA, Niemcy oraz Czechy. Z kolei wartość eksportowanych mebli do takich krajów, jak Rosja, Francja i Belgia charakteryzowała się niską dynamiką w 2014 r., ale wciąż pozytywną.

Jesteśmy na czele rankingów światowych

W raporcie „Polskie Meble Outlook 2015” omówiono również znaczenie polskiej branży meblarskiej w kontekście światowym. Zajmuje ona wysokie miejsce w rankingu wartości eksportowanych mebli oraz w rankingu producentów mebli na świecie. Należy wspomnieć, że Polska na przestrzeni ostatnich lat awansowała z 10. na 7. miejsce w globalnym rankingu producentów. Wyprzedzają nas tacy giganci, jak m.in. Chiny, USA, Niemcy, Włochy, Indie, Japonia. Z kolei wypracowany wynik w eksporcie plasuje Polskę na 4. miejscu w ujęciu wartościowym. W eksporcie mebli wyprzedzają nas jedynie Chiny, Niemcy i Włochy.

Sukces polskiej branży meblarskiej osiągnięty na arenie międzynarodowej nie prowadzi producentów mebli do spoczywania na laurach, ale skłania ku działaniom i dalszemu rozwojowi. W kolejnych latach ważne będzie prowadzenie takiej polityki, aby meblarstwo uznano za ważną część sektora kreatywnego, a także uwzględnienie jego potrzeb przy tworzeniu polityki Unii Europejskiej. Wyzwaniem będzie również tworzenie wartości dodanej do mebli, walka na krajowym rynku o konsumenta, a wszystko to ma prowadzić do wyczerpanej pracy nad wzornictwem i wydajnością pracy. Według prognoz ekspertów B+R Studio w latach 2014-2015 utrzyma się wysoka wartość produkcji sprzedanej i malejący popyt na meble mieszkaniowe. Jeśli chcą Państwo dowiedzieć się więcej na temat zmian zachodzących na rynku i na temat tego, co czeka handel meblami, koniecznie zamówcie raport B+R Studio.

WARTOŚĆ RYNKU MEBLI KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH



Źródła: GUS, (e) dane szacunkowe B+R Studio

RAPORT „POLAKÓW WYDATKI NA MEBLE 2015”

POLACY KUPUJĄ MNIEJ MEBLI

Według badań B+R Studio w latach 2014-2015 zmniejszy się popyt krajowy na meble mieszkaniowe.

📍 MILENA DOROZIŃSKA, TOMASZ WIKTORSKI, B+R STUDIO

„Polaków wydatki na meble 2015” to raport z badań na temat zwyczajów zakupowych Polaków dotyczących mebli na przestrzeni lat 2012-2015, a także prognozy na temat wartości rynku meblarskiego w 2014 i 2015 r. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone metodą face-to-face wspieraną komputerem (CAPI) na grupie 3065 dorosłych mieszkańców Polski. Realizowano je 3 lata. Tegoroczne wydanie raportu „Polaków wydatki na meble” rozszerzone zostało o preferencje estetyczne Polaków w zakresie mebli, określone na podstawie oceny materiału zdjęciowego i postaw zakupowych.

Eksperti B+R Studio przeanalizowali wyniki badań, które zostały zaprezentowane na 134 stronach raportu. Zawiera on autorskie prognozy na temat sytuacji na rynku mebli.

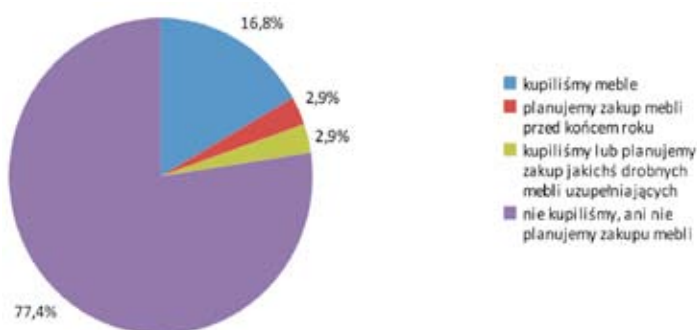
Na podstawie przeprowadzonego badania B+R Studio przeanalizowało i scharakteryzowało zwyczaje zakupowe Polaków dotyczące mebli na przestrzeni lat 2012-2015. „Jakiego rodzaju meble kupują Polacy?”, „Gdzie zakupili meble?”, „Czy preferują meble masywne czy lekkie?”, „Czy Polacy preferują odważne czy stonowane kolory mebli?” – na te i inne zagadnienia znajdzie Państwo odpowiedź w raporcie „Polaków wydatki na meble 2015”.

Ponadto na podstawie badań wtórnych B+R Studio przedstawiło wy-



W 2014 roku 22,6% respondentów
zadeklarowało zakup mebli
FOT. MAŁGORZATA GACKOWSKA

CZY W 2014 ROKU KUPILI PAŃSTWO DO SWOJEGO MIESZKANIA JAKIŚ MEBLE ALBO PLANUJĄ PAŃSTWO ZAKUP JAKICHŚ MEBLI JESZCZE PRZED KOŃCEM ROKU?



Rys. Odsetek respondentów deklarujących zakupy mebli w 2014 r.
Badania własne, N=1000, listopad 2014 r.

datki na wyposażenie wnętrz w latach 2012-2014 oraz ich szacunkową wartość w 2015 r. Dopelnieniem tak szerokiego obrazu są dane na temat prognoz makroekonomicznych, zasobów mieszkaniowych oraz dochodów i wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, które zostały zawarte w aneksie do raportu.

Jak wynika z badań przeprowadzonych na potrzeby B+R Studio, łącznie 22,6 proc. respondentów zadeklarowało zakupy mebli w 2014 r., przy czym 16,8 proc. stanowili respondenci deklarujący zakupy w okresie pierwszych 10 miesięcy roku, 2,9 proc. deklarujący zakupy w ostatnich dwóch miesiącach roku, a 2,9 proc. respondentów planowało zakup drobnych mebli uzupełniających. Z kolei w 2013 r. odsetek gospodarstw deklarujących zakup mebli wynosił 26 proc., z czego 16 proc. deklaracji przypadało na pierwsze 10 miesięcy, a blisko 5 proc. dotyczyło zakupów pod koniec roku. Również deklaracje na temat zakupu mebli uzupełniających złożyło 5 proc. ogółu badanych. Według badań B+R Studio w latach 2014-2015 zmniejszy się popyt krajowy na meble mieszkaniowe. Czy chcą Państwo wiedzieć, co wydarzy się na polskim rynku mebli klientów indywidualnych? Jeśli tak, to zapraszamy do zakupu raportu „Polaków wydatki na meble 2015”.

INFORMATYZACJA PRZEDSIĘBIORSTW MEBLARSKICH

NIE UCIEKNIEMY OD INFORMATYZACJI

Efektywne i tanie zarządzanie przedsiębiorstwem nie może odbywać się bez zintegrowanego systemu informatycznego.

 PIOTR KUBOSZEK, AKADEMIA TECHNOLOGII

Mam dla Państwa ważną informację. Sam nie wiem, czy jest ona dobra czy zła – o tym za chwilę. W takim razie co to za tak ważna informacja, że należy ją przekazać w tak istotnym dla rynku medium jak „Biuletyn OIGPM”? Spieszę z odpowiedzią: polski przemysł meblarski czeka nieunikniona informatyzacja, bez względu na to, czy odbędzie się ona przy okazji wdrażania projektów współfinansowanych z funduszy europejskich Horyzont 2014-2020, czy też niezależnie od tych projektów. Nie da się konkurencyjnie produkować i świadczyć usług przy tak wysokim koszcie pośrednim, jakim jest pozyskanie, kalkulacja, przygotowanie i rozliczenie zlecenia od klienta. Nie da się dalej tak nieefektywnie wykorzystywać parku maszynowego, a tym samym produkować drogo, bez zastosowania informatycznych narzędzi, które przyspieszą produkcję i ograniczą liczbę reklamacji. Co z tego, że jesteśmy w ścisłej czołówce światowych producentów i eksporterów mebli, a wartość produkcji przekroczyła wg nieoficjalnych jeszcze danych 40 mld zł, skoro faktyczny koszt wytworzenia jest w Polsce 3-6 razy wyższy niż w krajach zachodnich, wydajność maszyn jest na poziomie 40 proc., średnia marża w branży meblarskiej to zaledwie 3 proc., a cena eksportu polskich mebli wynosi 340 dol. za 100 kg mebli. Dla kontrastu tylko podam, że Niemcy i Czesi eksportują meble w kwocie 655 dol., Francuzi za 756 dol., a Anglicy – 1115 dol. za 100 kg mebli!

Długoterminowa inwestycja

Zła strona wiadomości o nieuniknionej informatyzacji wynika z faktu, iż większość przedsiębiorstw działających w branży meblarskiej i przerobu drewna jest kompletnie do informatyzacji nieprzygotowana. Choć tu uczciwie należy przyznać, iż przez ostatnie 5 lat nastąpiło przełamanie negatywnego trendu i wiele firm, również dzięki dotacjom z transzy 2007-2013, kupiło różnego rodzaju oprogramowanie klasy CAD/CAM, ERP, PPS czy B2B/B2C. Brak przygotowania i chęci do inwestycji w rozwiązania informatyczne wynika z wielu przyczyn, a podstawową z nich jest brak wiedzy w zakresie technologii IT właścicieli i kadry zarządzającej, niewystarczająca edukacja personelu czy niechęć do zmian. Ciągłe pokutuje

również przeświadczenie, że oprogramowanie jest zawsze za drogie, i za co „tyle” trzeba płacić, przecież „raz napisany system może być kopiowany bezkosztowo”. Systemy informatyczne postrzegane są wyłącznie w kategoriach wydatku, a nie jako długoterminowej inwestycji. A przecież tak samo jak np. maszyny czy samochody, licencje oprogramowania stanowią środek trwały przedsiębiorstwa (wartości niematerialne i prawne), budując wartość firmy i będąc amortyzowane przez okres 3-5 lat. Nie bez przyczyny negatywnego podejścia do informatyzacji branży meblarskiej należy upatrywać również po stronie firm dostarczających oprogramowanie. Często same systemy nie są dopasowane do realiów branży, konsultanci firm nie mają wiedzy biznesowej z zakresu meblarstwa, a posługując się językiem informatycznym, nie mogą nawiązać właściwej komunikacji i doprowadzić do zrozumienia stron na etapie analizy i wdrożenia systemu. Do tego dochodzi brak integracji wdrażanych systemów, które zamiast usprawnić pracę przedsiębiorstwa, wymagają ręcznego przepisywania danych pomiędzy posiadanymi systemami. Wtedy zakończenie inwestycji przeciąga się poza założony harmonogram lub też kończy porażką.

Znaczne oszczędności

Dobra strona informatyzacji sprowadza się przede wszystkim do oszczędności. Jak już wspominałem, dobrze wybrany, a następnie wdrożony i zintegrowany system buduje wartość przedsiębiorstwa i obniża prędkość realizacji procesów biznesowych. Czy jesteście sobie Państwo w stanie wyobrazić własne przedsiębiorstwo w ten sposób, iż jest koniec dnia, stolarnia zamknięta, dokumenty ruchów magazynowych odłożone do właściwej szufladki, odciąg wyłączony, szum kompresora ustępuje wieczornej ciszy. Parking pustoszeje, a za ostatnim samochodem zamyka się automatycznie sterowana brama. I tylko cichy dźwięk serwera i kilka kolorowo migających lampek na urządzeniach sieciowych świadczy o tym, że firma, choć uśpiona, funkcjonuje. Po spokojnej nocy nastaje nowy dzień. Fabryka zaczyna nowe życie, pomieszczenia wypełniają się personelem i klientami, maszyny z pełną wydajnością realizują

zlecenie za zleceniem, a ciężarówki odbierają je w zaplanowanym czasie. Czy coś tu nie zostało pominięte? A gdzie wycena? A gdzie kolejki? A gdzie dźwięk drukarek wypluwających zadrukowane zamówienia, które przy biurku obok są wprowadzane ręcznie do Excela w celu kalkulacji cenowych czy wyliczeń technologicznych? A gdzie stukot klawiatury pani księgowej z mozołem tworzącej faktury sprzedaży?

A może inaczej – czy jesteście Państwo w stanie wyobrazić sobie, ile kosztuje to wszystko, co zostało pominięte? Stosy kartek, wyczerpane tonery, reklamacje wynikające z pomyłek manualnych, czas pracowników nieefektywnie (!) spędzony na ręcznych obliczeniach i wycenach, wprowadzanie danych na maszynach, których efektywność spada do 30-40 proc. ich wydajności, koszty utraconych korzyści... To nie są grosze, to nie są nawet tysiące, lecz dziesiątki tysięcy złotych miesięcznie. Wystarczy policzyć: tysiące złotych dziennie pomnożone przez ilość dni roboczych dają sporą kwotę, która nie tylko mogłaby powiększyć zysk przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim umożliwiłaby wzrost konkurencyjności zarówno w aspekcie kosztu realizacji zleceń, jak i czasu ich wykonania.

Realna możliwość

Dziś zarządzanie przedsiębiorstwem meblarskim w oparciu o zintegrowane systemy informatyczne, niezależnie od tego, czy jest to hurtownia świadcząca usługi cięcia, okleinowania lub CNC, czy też jest to zakład produkcji mebli, to realna możliwość, a nie odległa przyszłość. Praktycznie nie ma obszaru działania przedsiębiorstwa, który nie mógłby zostać wsparty rozwiązaniami informatycznymi. Zlecenia na usługi stolarskie dotyczące produkcji mebli mogą być składane drogą elektroniczną, z wykorzystaniem przeglądarki internetowej. Standardem takiej obsługi jest najpopularniejszy na rynku system neron eRozrys, a także coraz częściej wdrażane systemy neron Produkcja 3D czy też neron Konfigurator Mebli. Systemy tej klasy pozwalają na prezentację klientowi on-line w czasie rzeczywistym pełnego katalogu produktów, dając jeszcze jedną, nie do przecenienia możliwość – konfigurowania mebla pod indywidualne potrzeby. Wraz ze zmianą dostępnych parametrów automatycznie kalkulowana jest cena, a także definiowana jest lista złożeniowa (BOM) oraz technologia produkcji. Obsługa klienta w kanale internetowym jest bezpłatna, całodobowa, nie wymaga udziału pracowników. Co więcej, złożone przez klienta zlecenie tworzy automatycznie fakturę, która może być zaimportowana przez system księgowy, dokument wydania magazynowego lub zamówienia płyty, jeśli jej nie ma w magazynie. Moduł płatności elektronicznych zapewni, aby zlecenie zostało opłacone, a wyciąg bankowy powiąże wpłatę z właśnie co wystawioną fakturą, wysłaną automatycznie na skrzynkę e-mailową klienta.

Jeszcze ciekawiej rzecz wygląda w obszarze produkcyjnym. Zlecenie internetowe tworzy listy rozkrojów oraz pliki sterujące centrami obróbkowymi i wiertarskimi. A wszystko to bazuje na systemie kodów kreskowych – jeden kod na etykiecie formatki nie tylko wczyta program na CNC, ale również przestawi okleinarkę, dobierając z magazynka właściwe obrzeże i ustawi sterowane osiami agregaty. Zbiór zleceń produkcyjnych w oparciu o wydajności maszyn tworzy harmonogram produkcji na poszczególne gniazda. Każde uruchomione zlecenie jest śledzone w systemie, a jego zakończenie generuje listę załadunkową, a także SMS bądź e-mail z powiadomieniem klienta o dacie dostawy czy możliwości odbioru osobistego.

Liczy się innowacyjność

Wielokrotnie na łamach różnych czasopism pisałem o tym, iż dofinansowanie w ramach projektów Horyzontu 2014-2020 będzie opierało się na wykazaniu innowacyjności wnioskowanego projektu. Zakup maszyny nie jest rozwiązaniem innowacyjnym. Natomiast z całą pewnością należy stwierdzić, iż innowacyjny w rozumieniu technologicznym, procesowym i/lub organizacyjnym jest zakup maszyny sterowanej systemem informatycznym CAM (ang. Computer Aided Manufacturing – komputerowo wspomagane wytwarzanie), który otrzymuje dane z systemu CAD (ang. Computer Aided Design – komputerowo wspomagane projektowanie) automatycznie przygotowane na podstawie zleceń złożonych w kanale internetowym B2B (ang. Business-to-Business – obsługa zleceń od firm) lub B2C (ang. Business-to-Customer – obsługa zleceń od klientów indywidualnych). Jeśli do tego dołożymy możliwość sterowania przepływem produkcji w oparciu o system klasy PPS (niem. Produktionsplanungs-und Steuerungssystem – system planowania i zarządzania produkcją), a także powiązemy z systemem ERP (ang. Enterprise Resources Planning – zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa), choćby w zakresie automatycznie generowanych zleceń, faktur, wydań magazynowych czy zamawiania towarów pod zlecenia drogą elektroniczną, to będziemy mogli mówić o dobrze zorganizowanym przedsiębiorstwie.

Na rynku funkcjonuje kilka firm specjalizujących się w doradztwie informatycznym związanym z inwestycjami i rozwojem przedsiębiorstw meblarskich. Biorąc pod uwagę argumenty, które przytoczyłem w akapicie poświęconym złej wiadomości o informatyzacji, warto zasięgnąć rady ekspertów, aby dobrze zaplanować i przeprowadzić projekt informatyzacji przedsiębiorstwa. Bo to, że informatyzacja musi nastąpić, jest już faktem.



NOWOCZESNY PARK MASZYNOWY MUSI
BYĆ ZINTEGROWANY Z TECHNOLOGIĄ INFORMATYCZNĄ.
FOT. IRENA MUSZAŁOWSKA

DOTACJE NA LATA 2014-2020

NOWE MOŻLIWOŚCI ROZWOJU DLA KAŻDEGO



W przededniu otwarcia nowego budżetu na lata 2014-2020, kiedy nadal nie rozpoczęto dystrybucji środków dla przedsiębiorstw, warto zastanowić się i dobrze przemyśleć potrzeby i planowane inwestycje na kolejne lata. Pierwsze konkursy powinny zostać ogłoszone już pod koniec drugiego kwartału br. Czy warto? Zdecydowanie tak.

 JOANNA BOBOWSKA, EXECUTIVE HOUSE

Dotacje bezzwrotne na rozwój to temat, który powinien zainteresować i zapewne interesuje wszystkich właścicieli firm i tych, którzy planują własny biznes. Pierwsze konkursy, jak informują odpowiednie instytucje, powinny zostać ogłoszone już pod koniec drugiego kwartału br. Warto w nich wystartować z wielu powodów.

W prosty sposób, bazując na danych historycznych naszego biznesu, możemy stwierdzić, ile lat musielibyśmy pracować, i to przy założeniu wysokiej efektywności biznesowej, żeby utworzyć stosowny budżet na inwestycje. Nie bez znaczenia pozostaje czas: te same inwestycje realizowane na przestrzeni kilku lat pozwolą nam na poprawę pozycji konkurencyjnej w mniejszym stopniu niż ten sam projekt zrealizowany przy wsparciu dotacji np. w ciągu roku. Na pewno praca nad samym „wnioskiem”, wdrożenie projektu i jego rozliczenie nie jest sprawą prostą, ale z drugiej strony – możemy znacznie przyspieszyć rozwój swojej działalności, może nawet bardziej niż mogłoby nam się wydawać. Poza tym zawsze pozostaje świadomość, że bierność w zakresie pozyskiwania preferencyjnych środków daje szansę naszym rynkowym konkurentom, którzy takich obaw mogą nie mieć i mogą być w tym skuteczni.

Gdzie szukać informacji?

Na pewno warto zacząć od Internetu i wyszukać najbliższy punkt konsultacyjny, najczęściej przy urzędzie marszałkowskim lub urzędzie miasta, gdzie bezpłatnie otrzymamy podstawowe informacje, które ukierunkują nasze dalsze działania i pozwolą przygotować się do aplikowania o unijne środki. Dokumentacja, z którą trzeba się przy tej okazji zmierzyć, na pewno nie należy do łatwych, a i jej objętość nie pozostawia złudzeń, że czeka nas sporo pracy. Zawsze możemy posilkować się w tej kwestii profesjonalną firmą doradczą, która za odpowiednie wynagrodzenie, w znacznej części rozliczane po uzyskaniu dofinansowania, przygotuje nam kompletną dokumentację, pomoże w komunikacji z instytucjami udzielającymi wsparcia i – co równie ważne – pomoże w rozliczaniu i przejściu przez procedurę kontrolną projektu. Ale bądźmy ostrożni. Na rynku można paść ofiarą nieuczciwych praktyk w postaci odsprzedaczy rzekomo obiecujących poradników aż po firmy doradcze deklarujące niezawodną skuteczność i często nieistniejące możliwości ubiegania się o fundusze. Rozczarowanie może nastąpić bardzo szybko, zaraz po wpłacie zaliczki. Zawsze warto poprosić o wskazanie oficjalnego ogłoszenia i źródła informacji dotyczących dotacji, której pozyskanie nam zaproponowano. Poza tym jeśli firma doradcza działa profesjonalnie, na pewno sama będzie dążyła do podpisania stosownej umowy dotyczącej współpracy, zabezpieczającej również nasze interesy. W celu weryfikacji warto także zadzwonić do znanego nam już punktu konsultacyjnego albo innej oficjalnej instytucji wsparcia biznesu.



JOANNA BOBOWSKA – WŁAŚCICIEL FIRMY DORADZCZEJ
EXECUTIVE HOUSE, SPECJALIZUJĄCEJ SIĘ W PROWADZENIU
PROJEKTÓW POZYSKANIA FUNDUSZY NA ROZWÓJ FIRM
FOT. M. BŁOCH-BEDNARCYK

Jeśli chcemy zwiększyć pewność i przyspieszyć czas, w jakim otrzymamy potrzebne nam na rozwój środki finansowe, warto zainteresować się preferencyjnymi pożyczkami, np. w ramach inicjatywy JEREMIE. Dotąd, nierzadko bez jakichkolwiek kosztów

dotatkowych, można było otrzymać nawet do pięciuset i więcej tysięcy złotych na niezauważalny prawie procent, a nawet mniej. Co ważne, pożyczka, nawet preferencyjna, nie wyklucza możliwości pozyskiwania dotacji, a jedna dotacja nie wyklucza kolejnej, pod warunkiem, że nie dotyczą tych samych wydatków. W Polsce nie brakuje przykładów firm, które właśnie w oparciu o środki przyznane w postaci dotacji i innych preferencyjnych form finansowania stały się innowacyjną potęgą i to na skalę ponad europejską. Sam proces przygotowania siebie i organizacji do pozyskiwania dotacji to także finansowe zabezpieczenie realizacji projektu. Pewnym paradoksem jest fakt, iż musimy wylegitymować się zdolnością do realizacji projektu z własnych środków – czasami w niepełnym zakresie kosztów, ale jednak. Tak więc warto mierzyć siły na zamiary i być może swoje strategiczne plany podzielić na kilka mniejszych i zrealizować krok po kroku poprzez udział w różnych konkursach dotyczących dotacji. Pewnym rozwiązaniem może być także program preferencyjnych poręczeń finansowych – to kolejny obszar wspierający nasz rozwój, dość powszechnie dostępny.

Dotacje również na start

Często poruszaną kwestią jest to, czy nowa lub względnie nowa firma ma szansę na dołączenie do grona beneficjentów środków z dotacji. Odpowiedź jest twierdząca. W przypadku konkretnych konkursów dotyczących dotacji jest to wręcz warunek. Oczywiście firma z długoletnią i finansowo dobrą historią ma relatywnie większe szanse na otrzymanie wyższych kwot dofinansowania, ale traktujemy to jako rodzaj prawidłowości niewykluczający „nowicjuszy” w wyścigu po środki. Warto nadmienić, dlatego celowo nie używamy sformułowania „dotacje ze środków Unii Europejskiej”, że istnieją także inne, mniej znane i popularne budżety, z których możemy korzystać. Dla przykładu dotacje, które dystrybuuje Zakład Ubezpieczeń Społecznych na poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy, i to w kwotach kilkuset tysięcy (!), czy też tzw. fundusze norweskie – wspierające m.in. ekologię i innowacyjne technologie, np. w przemyśle.

Efekt dźwigni jest niewspółmierny

Reasumując – inwestując swoje własne wolne środki (ich deficyt jest, niestety, typowy dla większości polskich firm), oczywiście z założenia podążamy ścieżką rozwoju. Jednak efekt dźwigni – wzmocnienie przewagi konkurencyjnej i innowacyjność, jaką możemy osiągnąć dzięki środkom z dotacji i innych preferencyjnych form finansowania – jest niewspółmierny. Warto próbować i nie zrażać się ewentualnymi trudnościami w staraniu się o tego rodzaju pomoc. Większość firm napotyka na drodze do funduszy przeszkody formalne, boryka się z procedurami, stosem koniecznej dokumentacji i sprawozdawczości. Prędzej czy później, w miarę nabywania doświadczenia, w wyniku konsekwentnych i systematycznych starań firma, którą kierujemy może zmienić się nie do poznania. Zauważy to z pewnością konkurencja, a i klienci z pewnością docenią, wybierając ofertę naszej firmy i polecając innym, dając nam tym samym bodziec do stałych działań w tym zakresie. Ponad wszystko ważne jest to, aby nie kierować się stereotypami i obiegowymi opiniami, także w zakresie tego, czy firma, jaką reprezentujemy, nasza koncepcja biznesu, planowane zakupy mają szansę na dofinansowanie. Jak pokazuje doświadczenie poprzedniej perspektywy finansowej, i tak zapewne będzie w obecnej, zmienne charakterystyki i warunki brzegowe poszczególnych konkursów dotyczących dotacji i innych instrumentów preferencyjnego finansowania otwierają nowe możliwości dla każdego. Trzeba tylko dobrze poszukać... , czasem odczekać... albo w nieznanym stopniu zmodyfikować naszą koncepcję.

Dotacje w praktyce

Zamiast wylizywania nazw poszczególnych programów unijnych, priorytetów i opisywania, jak podzielono kolejny budżet unijny, posłużmy się przykładem, jak możemy zmienić sytuację i wykorzystać potencjał firmy produkcyjnej z branży meblarskiej. Nazwijmy ją po prostu: Meblo.

Meblo ma status małej firmy, tj. zatrudnia mniej niż 50 pracowników i ma obrót mniejszy niż 10 mln EUR rocznie. Nie jest spółką (tu akurat forma prowadzenia działalności prawie nie ma znaczenia), tylko jednoosobową działalnością gospodarczą. Meblo działa na rynku od 6 lat. Ma stosunkowo stałe dochody i prawie niezmienną grupę

odbiorców. Oferta Meblo jest dość klasyczna i stanowi proste, ale solidne meble biurowe w kilku wzorach. Na tle rynku oferta Meblo to korzystna relacja ceny do jakości. Firma posiada własną halę produkcyjną o pow. 1000 m², ale brak środków finansowych oraz – co gorsza – ograniczenia dotyczące terenu, na jakim zlokalizowano halę, nie dają szans na rozbudowę.

Meblo zostało zauważone na targach branżowych i otrzymało intratną propozycję współpracy z dużą siecią handlową na skalę międzynarodową. Pojawiła się szansa na ulokowanie Meblo zupełnie na innym poziomie w branży meblarskiej. Pojawił się jednak dylemat: braki zasobów kompetentnych pracowników versus wolumen zamówień wymagający pracy praktycznie na trzy zmiany oraz utworzenia wielu stanowisk pracy, na które nie ma miejsca. Do tego dochodzi kwestia ekonomii – zatrudnienie kolejnych osób determinuje zbyt duży spadek opłacalności na jednej sztuce wyrobu gotowego. Firma musi sprostać wysokim wymogom co do jakości i powtarzalności wyrobów, których sieć handlowa bezwzględnie wymaga. Natłok pracowników, wysocce powtarzalna praca i specyfika produkcji nakładają jeszcze wyższe standardy BHP. Do tego nie wiadomo, czy nie będzie potrzeby rezygnacji z dotychczasowych lojalnych klientów, co nie jest zazwyczaj stosowaną praktyką.

Czy jest to sytuacja patowa: mamy szansę, ale nie możemy jej wykorzystać? Niekoniecznie. Postanawiamy zainwestować w roboty przemysłowe, które z powodzeniem mogą zastąpić najbardziej precyzyjnych pracowników przy określonych czynnościach. Polska, jak dotąd, niespecjalnie dostrzega tego rodzaju narzędzia produkcji, a dla przykładu w znacznie mniejszych Czechach robotów jest 10-krotnie więcej niż u nas. Roboty są niemal bezbłędne, nie męczą się, mogą pracować w trudnych warunkach i teoretycznie mogą wykonywać swoją pracę bez przerwy przez 7 lat – z przerwą na serwis raz na jakiś czas. Możemy więc „zlecić” naszym robotom pracę 24 h/7 dni w tygodniu, a pracowników dotąd wykonujących te zadania zaprosić do nowych, mniej uciążliwych zajęć (BHP!). Po zatrudnieniu dodatkowych – ale już w granicach rozsądku – pracowników, ograniczeniu konieczności rozbudowy zakładu i zachowaniu dobrych marży możemy wykorzystać swój potencjał i szansę rynkową. Co ciekawe, jak deklarują przedstawiciele polskich przedsiębiorstw, które zdecydowały się na robotyzację, roboty pozytywnie wpływają na zatrudnienie. Przy zwiększonej wydajności pracy potrzebni są ludzie, którzy nadzorują procesy oraz obsługują wielokrotnie wolumen produkcji.

Czy łatwo znaleźć taką ofertę i czy zakup robota mnie nie zrujnuje? Z odpowiedzią spieszy nam Krzysztof Sulikowski, ekspert ds. robotyzacji przemysłu i założyciel firmy Roboty Przemysłowe Sp. z o.o., reprezentujący autoryzowanego producenta robotów przemysłowych firmy Fanuc.

– Koszt zakupu robota oczywiście zależy – jak przy zakupie każdego przemysłowego urządzenia – od jego rodzaju, oprzyrządowania, przeznaczenia. I choć cena podstawowego, nowego funkcjonalnego stanowiska oscyluje w granicach od 500 000 PLN, szacujemy, że jeden taki robot jest w stanie w ciągu roku wygenerować oszczędności w wysokości prawie 40 proc. tej kwoty poprzez ograniczenie samych tylko kosztów pracy. Sam robot natomiast gwarantuje pełną niezawodność, precyzję i skuteczną powtarzalność zadanego procesu, co wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstwa, wydajność i zmniejszenie liczby reklamacji. Nie zapominajmy o systematycznie rosnących wymogach BHP i minimalnych kwotach wynagrodzenia. Pamiętajmy też, że roboty zastępują ludzi w pracach powtarzalnych, monotonicznych i niebezpiecznych – zatem pracownicy, którzy zostają przesunięci do innych, bardziej wymagających prac, nie tracą zatrudnienia, a ich czas może być wykorzystywany efektywnie, co także przekłada się na rentowność przedsiębiorstwa. Każde stanowisko ma swoje dedykowane oprogramowanie, gwarantujemy pełen serwis i przeszkolenie załogi. Z powodzeniem uczestniczyliśmy już we wdrożeniu kilkudziesięciu aplikacji z wykorzystaniem robotów przemysłowych – nasi klienci chętnie dzielą się informacją o korzyściach wynikających z poczynionych inwestycji.

To zapewne dobra informacja, ale skąd na to środki? I tu odsyłamy Państwa do pierwszej części artykułu i zachęcamy do rozpoznania tematu dostępnych programów dotacji i preferencyjnego finansowania.

Zapraszamy także do kontaktu: www.exehouse.com / dotacje@exehouse.com

PROJEKT ECO4VET

ECODESIGN W MEBLARSTWIE

Coraz większe wymagania związane z ochroną środowiska naturalnego skłaniają przedsiębiorców z branży meblarskiej do działania w ramach „gospodarki ekologicznej”.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Na początku lutego rozpoczęła się rekrutacja dotycząca uczestnictwa w otwartym szkoleniu pilotażowym z zakresu ecodesignu oraz zrównoważonej produkcji dla przemysłu meblarskiego w ramach projektu ECO4VET. W testowym szkoleniu pilotażowym będzie brało udział 50 osób z różnych krajów, o różnych specjalizacjach i z różnym wykształceniem. Uczestnictwo w nim jest bezpłatne, a o udziale będzie decydowała kolejność nadchodzących zgłoszeń.

Projekt ECO4VET oparty jest na kursie internetowym i będzie obejmował tematy związane z ecodesignem i zrównoważoną produkcją. Jest skierowany do specjalistów z branży meblarskiej obejmujących takie stanowiska, jak: dyrektor generalny, dyrektor produkcji i projektanci.

Tematyka kursu została tak opracowana, aby przedstawić aktualną wiedzę, umiejętności i kompetencje w odniesieniu do zagadnień związanych z ochroną środowiska i zrównoważoną produkcją dla powyższych profili zawodowych. Wyżej wymienione potrzeby zostały zdefiniowane w czasie pierwszej fazy projektu, poprzez badania rynku, wywiady z ekspertami oraz badania kwestionariuszowe, które zostały zrealizowane wśród specjalistów przemysłu meblarskiego z różnych krajów europejskich.

W związku z tym szkolenia zawodowe i kursy mają na celu przygotowanie specjalistów z branży meblarskiej do działania w ramach „gospodarki ekologicznej” i do sprostania przyszłym wyzwaniom pochodzącym z rynków oraz wsparcie firm meblarskich w rozwoju ich konkurencyjności. Coraz większe wymagania związane z ochroną środowiska naturalnego coraz częściej pochodzą także z rynków rozwijających się.

Specjaliści z branży meblarskiej, studenci i bezrobotni z całej Europy mają teraz szansę wziąć udział w internetowym otwartym szkoleniu pilotażowym. Szkolenie będzie dostępne w pięciu europejskich językach: angielskim, hiszpańskim, polskim, tureckim i rumuńskim. W ramach kursu pilotażowego dostępnych jest po dziesięć miejsc dla uczestników ze znajomością każdego wspomnianego wyżej języka. Będą one przyznawane zgodnie z kolejnością przesyłanych zgłoszeń.

Uczestnicy szkolenia będą je testować w celu sprawdzenia, czy jego wyniki spełniają założenia projektowe. Z drugiej strony będą oni monitorowani, a także będą przekazywali swoje opinie



PROJEKT ECO4VET

- Poprawa poziomu edukacji i procesu szkolenia w zakresie ecodesignu i zrównoważonej produkcji w przemyśle meblarskim, gdzie Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli jest uczestnikiem, został stworzony przez Komisję Europejską (program Leonardo da Vinci) w celu poprawy konkurencyjności pracowników europejskich oraz firm poprzez nabywanie kompetencji w ecodesignie i zrównoważonej produkcji. Projekt obejmuje analizę potrzeb szkoleniowych w przemyśle meblarskim, zdefiniowanie ścieżki szkoleń oraz ich zakresu, jak również rozwój i wprowadzenie platform e-learningu i kilku pilotażowych szkoleń w różnych krajach i językach. Realizując wymienione etapy działania, projekt ECO4VET będzie rozwijał i wdrażał nowe narzędzia oraz materiały edukacyjne w celu poprawy jakości i efektywności szkoleń w całej branży. Projekt jest realizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej.

i sugestie w celu poprawy tematyki oraz struktury i funkcjonalności samego kursu internetowego.

Formularz zgłoszeniowy dla kandydatów jest już aktywny. Rekrutacja zostanie zakończona w maju 2015 r. Przewiduje się, że szkolenie testowe rozpocznie się w czerwcu 2015 r.

Aby zapisać się na szkolenie, należy wejść na stronę projektu www.eco4vet.com.



NAUKA W SŁUŻBIE PRZEMYSŁU

EKOLOGICZNE OKLEINOWANIE ASYMETRYCZNE CORAZ BLIŻEJ REALIZACJI

Badania dotyczące innowacyjnej technologii ekoklejenia materiałów kompozytowych okleinowanych asymetrycznie pozwolą na praktyczne wdrożenie tej metody w polskich zakładach meblarskich.

 PIOTR BEER, SYLWIA OLEŃSKA, WYDZIAŁ TECHNOLOGII DREWNA SGGW W WARSZAWIE

4 lutego 2015 r. Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz Narodowe Centrum Nauki ogłosiły wyniki pierwszego konkursu TANGO. Program uruchomiony został z inicjatywy Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w celu ułatwienia jednostkom naukowym i uczelniom wprowadzania na rynek nowoczesnych technologii, produktów i usług oraz wzmocnienia współpracy naukowców z przedsiębiorcami.

W ramach programu sfinansowane zostaną badania dotyczące wdrożenia innowacyjnej technologii ekoklejenia materiałów kompozytowych okleinowanych asymetrycznie stosowanych w meblarstwie. Projekt będzie kontynuacją badań wykonanych w ramach projektu współfinansowanego przez NCN pt. „Analiza mechanizmu podatnego klejenia materiałów kompozytowych stosowanych w meblarstwie”. Wykonanie zaproponowanych w projekcie badań pozwoli na praktyczne wdrożenie technologii okleinowania asymetrycznego w polskich zakładach meblarskich.

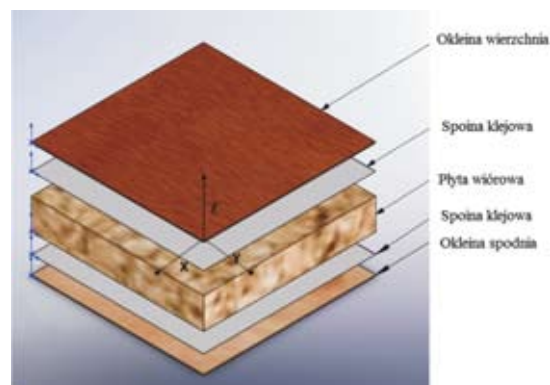
Pierwszy etap projektu, tzw. faza koncepcyjna, realizowany będzie przez półtora roku. W ramach tego etapu wykonane zostaną analizy rynkowe wśród przedsiębiorców, a także zorganizowane zostaną spotkania promocyjne dla przedstawicieli firm, umożliwiające ewentualne korekty podjętych założeń. Wszystkie postępy dokonywanych prac przedstawiane będą regularnie w artykułach wydawanych w czasopiśmie branżowych. Faza koncepcyjna projektu finansowana jest w całości ze środków Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Drugi etap projektu, tzw. faza badawcza, realizowany będzie po zakończeniu prac pierwszego etapu, po pozytywnym zaopiniowaniu przez NCBR fazy koncepcyjnej projektu. Trwać on będzie przez 20 miesięcy. Etap ten obejmować będzie badania przemysłowe i rozwojowe. W fazie tej prace skoncentrowane będą nad opracowaniem kleju do okleinowania asymetrycznego, spełniającego wysokie normy ekologiczne oraz nad dostosowaniem istniejących parków maszynowych zakładów do proponowanej technologii.

Pracami podsumowującymi realizację projektu będą prace implementacyjne w wybranych, zainteresowanych przedsiębiorstwach meblarskich.

Faza badawcza projektu finansowana jest przy 85 proc. wsparciu NCBR i 15-proc. wsparciu zakładów zainteresowanych wprowadzeniem do produkcji elementów okleinowanych asymetrycznie.

Jednostką kierującą projektem jest Wydział Technologii Drewna Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Projekt napisany został we współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli, Akademią Technologii oraz firmą meblarską Kredens. Dobór partnerów pozwala na zagwarantowanie opracowania proponowanej technologii pod względem naukowym i przemysłowym, jak również umożliwiała komercjalizację wyników w środowisku meblarskim i produkcji płyt drewnopochodnych. Kierownikiem projektu jest prof. dr hab. inż. Piotr Beer z Katedry Technologii i Przedsiębiorczości w Przemśle Drzewnym, który nadzorował prace dziesięcioosobowego zespołu badawczego WTD i koordynował działania zaangażowanych instytucji. Biorąc pod uwagę fakt, iż z grupy 210 projektów opisana tematyka badań związana z meblarstwem uzyskała 3. miejsce, a przemysł meblarski ma statut branży strategicznej, można optymistycznie brać udział w działalności B+R+I, jako działalności w pełni zasługującej na poparcie oraz współpracę.



Rys. Schemat płyty okleinowanej asymetrycznie dwustronnie

ROZWÓJ KWALIFIKACJI



MEBLE DLA SENIORÓW

We współczesnym myśleniu o projektowaniu pewne zjawiska, jak starzenie się społeczeństw, już zostały zdiagnozowane i zaczynają pojawiać się firmy i projektanci, którzy zauważają potrzeby starszego pokolenia i projektują z myślą o tym, by ułatwić mu życie. Rozwój kwalifikacji przedstawicieli branży meblarskiej jest niezbędny, aby na rynek trafiły meble służące do opieki i wsparcia dla osób starszych i niepełnosprawnych.

PIOTR BEER – WYDZIAŁ TECHNOLOGII DREWNA SGGW W WARSZAWIE
SYLWIA OLEŃSKA – OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI



SPOŁECZEŃSTWA STARZEJĄ SIĘ, JEST CORAZ WIĘCEJ UŻYTKOWNIKÓW
W STARSZYM WIEKU I ICH POTRZEBY SĄ JUŻ NIECO INNE.

W PROJEKTOWANIU NAJWAŻNIEJSZY STAJE SIĘ UŻYTKOWNIK, JEGO
POTRZEBY. JEDNĄ Z FIRM, KTÓRE HOŁDUJĄ TEJ ZASADZIE JEST
L&W, CZYLI PROJEKTANCKI DUET FRANCESCA LANZAVECCHIA
I HUNN WAI. STWORZYLI ONI KOLEKCJĘ MEBLI POD ZNACZĄCĄ
NAZWĄ „NO COUNTRY FOR OLD MAN”.

FOT. DAVIDE FARABEGOLI, WWW.LANZAVECCHIA-WAI.COM

Realizacja projektu międzynarodowego w ramach LIFELONG LEARNING PROGRAMME Leonardo da Vinci rozpoczęła się w październiku 2013 r. Idea projektu powstała na bazie zjawiska, o którym jak dotąd dużo się mówi, ale nie podejmuje się działań zmierzających do przygotowania się i do reakcji na nie lub działania realizowane są pobieżnie bez pogłębionej wiedzy i doświadczenia. Tym zjawiskiem jest starzenie się społeczeństw, czyli coraz wyższa średnia wieku. Zjawisko to postępuje bardzo szybko. Jeszcze nie tak dawno mówiono o wieku 50+, potem 60+, a teraz granice wyznacza wiek 70+ czy wręcz 80+. Stąd zintegrowane systemy opieki nad osobami starszymi. Takie następstwa podeszłego wieku jak osłabienie możliwości rucho-

wych czy ostrości zmysłów powinny być uwzględnione w projektowaniu środowiska życia, które w dużej części stanowią meble i elementy wyposażenia wnętrz. W tym wypadku kompleksowe spojrzenie na zagadnienie jest konieczne. Meble z pewnymi udogodnieniami, takimi jak podstawka pod napój czy podnózek nie mogą być w pełni traktowane jak meble AAL (AMBIENT ASSISTED LIVING). Nie ma pewności, iż osoba starsza, do której adresowany byłby taki mebel, będzie w stanie sama położyć i oprzeć na nim nogi. Brak jest pogłębionych studiów dotyczących osób starszych, ich możliwości ruchowych i rejestracji otoczenia. Analiza ergonomiczna środowiska pracy, realizowana w oparciu o badania antropometryczne, nie może być bezpośrednio zaaplikowana do potrzeb ludzi starszych, nawet jeśli dotyczy ona osób niepełnosprawnych, gdyż jest realizowana niezależnie od wieku. Na przykład zasięg boczny w chwycie nie odpowiada możliwości rzeczywistego zasięgu osoby starszej.

Głównym celem projektu jest zwrócenie uwagi na kształcenie zawodowe osób zajmujących się zintegrowanymi systemami AAL poprzez stworzenie specjalistycznych narzędzi w obszarze wzornictwa i produkcji mebli geriatrycznych. Oczywiście, najważniejszym innowacyjnym aspektem projektu jest zintegrowanie aspektów AAL oraz uwagi B+R na poziomie europejskim. Pozwoli to na stworzenie ważnego narzędzia wsparcia dla osób starszych i opieki nad nimi. Projekt jest realizowany przez dziesięć jednostek naukowych i z otoczenia przemysłu z sześciu krajów europejskich: Polski, Hiszpanii, Słowenii, Austrii, Włoch i Wielkiej Brytanii. Jednostki biorące udział w projekcie zajmują się zagadnieniami obejmującymi techniki i wiedzę z zakresu wzornictwa, psychologii wieku i ergonomii. Z Polski w projekcie biorą udział Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli oraz Wydział Technologii Drewna SGGW w Warszawie. Jednostką koordynującą projekt jest Centro Tecnológico del Mueble y la Madera de la Región de Murcia (CETEM) z Hiszpanii. Zaproponowane zagadnienia będące przedmiotem projektu oczywiście nie rozwiążą wszystkich kwestii związanych z meblami AAL. Są kolejnym krokiem do realizacji celu, jakim jest wykreowanie czy tworzenie mebli, które opiekują się swoim właścicielem.

TARGI MEBLE POLSKA 2015

MEBLOWY ŚWIAT NA ZAKUPACH W POZNANIU

Ponad 20 000 kupców meblowych z kilkudziesięciu krajów wzięło udział w kolejnej edycji targów Meble Polska – największych kontraktacji meblowych w Europie Środkowo-Wschodniej, które odbyły się w Poznaniu od 17-20 lutego 2015 r. To o około 15 proc. więcej niż podczas ubiegłorocznej rekordowej edycji.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW MTP

O ile dokładnie liczba zwiedzających przekroczy granicę 20 000, będzie wiadomo już za kilka dni (po wprowadzeniu do systemu danych ze wszystkich bram wejściowych i wjazdowych). Podobnie jak podczas poprzedniej edycji, i tym razem co czwarty zwiedzający pochodził z zagranicy. To efekt szeroko zakrojonej kampanii promocyjnej oraz bezpośrednich działań skierowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie do zagranicznych dystrybutorów mebli, dla których targi Meble Polska są prawdziwym oknem wystawowym prezentującym potencjał trzeciego eksportera mebli w Europie i czwartego na świecie.

Według wstępnych danych targi Meble Polska 2015 odwiedzili zwiedzający z co najmniej 45 krajów. Oprócz polskich gości najliczniej reprezentowani byli kupcy meblowi z Niemiec, Czech i Wielkiej Brytanii. Spore grupy profesjonalnych zwiedzających przyjechały także z Francji, Litwy, Belgii, Ukrainy, Słowacji, Holandii, Hiszpanii, Włoch, Łotwy, Szwecji i Rosji. Tradycyjnie już nie zabrakło hurtowych odbiorców mebli z tak egzotycznych rynków, jak Tanzania, Izrael, Mongolia, Algieria czy Uzbekistan.

Polskie okno na świat

Targi Meble Polska to największa na świecie prezentacja potencjału polskiego przemysłu meblarskiego. Podczas czterodniowych targów meblowych swoją ekspozycję na powierzchni 42 000 mkw. zaprezentowało w Poznaniu 240 wystawców (łącznie z targami Home Decor i arena Design około 500 wystawców) z 9 krajów: Białoruś, Dania, Holandia, Litwa, Niemcy, Polska, Słowacja, Ukraina, Włochy. W zasadzie w komplecie pojawili się na targach najwięksi polscy producenci mebli. Wśród wiodących polskich firm meblarskich uczestniczących w targach Meble Polska 2015 były m.in.: Bydgoskie Fabryki Mebli, DĄB Meblarska Spółdzielnia Pracy, Fameg, Fabryka Mebli Bravo, FORTE Fabryki Mebli, Gala Collezione, Gała Meble, Gawin Group, Hilding Anders Polska, IMS Polska, IMS Sofa, Jafra, Janpol, KLOSE Kolekcja Mebli, Libro, Ludwik Styl, M&K Foam, Mebin, Meble Krysiak, Meble VOX, Meblomak, PAGED Meble, Poldem, Rameta, Recticel, ROM AG, Szynaka Meble, Taranko,



CO CZWARTY ZWIEDZAJĄCY TARGI
MEBLE POLSKA 2015 POCHODZIŁ Z ZAGRANICY.
FOT. MTP

Telex, Vero, Wajnert Meble, Wągrowieckie Fabryki Mebli, Wer-Sal czy Wójcik Fabryka Mebli. Podczas tegorocznych targów wyjątkowo szeroko eksponowana była oferta producentów materacy. Znacznie bogatsza, niż podczas poprzednich edycji, była także oferta mebli kuchennych i mebli do pomieszczeń użyteczności publicznej.

Design, szkolenia, debaty

Tak jak w roku ubiegłym, targom Meble Polska 2015 towarzyszyły Targi Wnętrz Home Decor o podobnym, kontraktacyjnym profilu oraz wydarzenie dedykowane wzornictwu przemysłowemu arena Design, podczas którego odbywają się wykłady światowych gwiazd wzornictwa i projektowania. Tym razem gościem specjalnym arena Design był słynny brytyjski designer Edward Barber.

W ramach targów Meble Polska odbywały się także liczne branżowe wydarzenia, konferencje, szkolenia, prezentacje i debaty. Jednym ze szczególnie interesujących wydarzeń był panel dyskusyjny z udziałem ekspertów w dziedzinie produkcji mebli i wzornictwa „Design i innowacje – sposób na rynkowy sukces i budowanie wizerunku w meblarstwie”. Uczestnicy debaty podkreślali, że jeśli skupimy się wyłącznie na tym, by być tanim dostawcą dla zagranicznych sieci, nigdy nie stworzymy polskiej marki. Ich zdaniem musimy stawiać na design i innowacyjność. Branża meblarska potrzebuje bowiem spójnego programu rozwoju i wsparcia. Tylko tak możemy budować polską markę na świecie. Z kolei producenci muszą zrozumieć, że bez inwestycji w badania i rozwój będą skazani na niższe marże. Według uczestników debaty, by osiągnąć sukces na Zachodzie, nie można myśleć w kategorii zysku tu i teraz, ale mieć długofalowy plan rozwoju.

TARGI MEBLE POLSKA W SPRAWDZONEJ FORMULE B2B
SPRZYJAJĄ NAWIĄZYWANIU NOWYCH KONTAKTÓW HANDLOWYCH.
FOT. MTP

W TYM ROKU ZNACZNIE BOGATSZA, NIŻ PODCZAS POPRZEDNICH
EDYCJI, BYŁA OFERTA MEBLI KUCHENNYCH.
FOT. MTP

