

MEBLE NEWS NEWS NEWS

CREATED
MADE
IN POLAND



W NUMERZE

WYWIAD

Rynek wymaga weryfikacji / **str. 4**

Nowe wyzwania przed nowym prezesem / **str. 6**

INFORMACJE

Bolster-upll – meblarskie zawody w Europie / **str. 7**

Przyszłością produkcja mebli na zlecenie / **str. 8**

Niezaprzeczalnie wśród europejskich liderów / **str. 10**

STATYSTYKA

Eksport nadzieją / **str. 12**

WYDARZENIA

Biznes, wiedza, wydarzenia / **str. 14**



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

Maciej Formanowicz

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.wydawnictwoinwestor.pl

info@wydawnictwoinwestor.pl

Prezes

Zbigniew Owsiak

Wiceprezes

Rafat Sidor

Redakcja

Katarzyna Orlikowska

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



JAN SZYNAKA,
PREZES ZARZĄDU SPÓŁKI SZYNAKA MEBLE

WZAJEMNA WSPÓŁPRACA I POSZANOWANIE KLUCZEM DO BIZNESOWEGO BEZPIECZEŃSTWA

Gwałtownie zmieniająca się rzeczywistość wymusza rozwijanie nowych zdolności zarządczych i operacyjnych, na podstawie których buduje się bezprecedensowe strategie. Dziś o sukcesie firmy nie decydują tylko aktywa rzeczowe, ale również wartości niematerialne. Najważniejsze z nich to skuteczny pomysł na znalezienie się w nowej sytuacji i pozytywne nastawienie do zmian.

Zmiany są istotnym elementem funkcjonowania każdej organizacji. W naszej świadomości identyfikowane są nie tylko jako zagrożenie, ale przede wszystkim jako szansa. Zgodnie z koncepcją nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwo powinno dostrzegać zmiany, akceptować je i odpowiednio szybko na nie reagować. Rosnąca dynamika zmian społeczno-gospodarczych sprawia, że często najskuteczniejsze dotąd standardy i modele biznesowe dezaktualizują się i z mocy napędowej stają się barierą nie do pokonania, doprowadzając w skutkach do najbardziej dramatycznych konsekwencji – upadku przedsiębiorstw. Jest to najczarniejszy scenariusz, do którego nie należy dopuścić.

Świadomość klęski i strach przed poniesieniem porażki niech będzie dla nas motorem podejmowania odważnych decyzji. Do tej pory nie sformułowano uniwersalnej recepty na sukces. Kreatywność, otwartość na zmiany, a przede wszystkim wiara w siebie i w sukces nowych rozwiązań pozwolą nam sprostać wyzwaniom teraźniejszości i przyszłości.

To od nas, Producentów mebli, zależy, jaką drogę obierzemy dla naszej branży. Umiejętność kreowania własnej przestrzeni gospodarczej otwiera nam „nowe” drzwi do stworzenia dla siebie i innych „własnego” obszaru rynku. Każdy z nas musi znać swoje miejsce w branży i określić, jaką rolę pragnie w niej pełnić dzisiaj i w przyszłości. To odpowiedzialne zadanie, które stawia dziś przed nami rzeczywistość. Pamiętajmy, że prawdziwe partnerstwo doskonale sprawdza się w trudnych czasach. Przetrawanie w obliczu wyzwań, z jakimi stykamy się obecnie, bez współpracy i wzajemnego poszanowania, staje się wręcz niemożliwe. Biznesowe bezpieczeństwo i odporność na sytuacje kryzysowe opieramy na wzajemnym zrozumieniu i wsparciu.

Wszystkim Producentom życzę wytrwałości, pełnej skuteczności w dążeniu do postawionych celów. Z optymizmem patrzymy w przyszłość, nie bojąc się zmian. Niech nasze marzenia i plany przerodzą się w rzeczywistość, przynosząc nam i naszym bliskim satysfakcję oraz zadowolenie.

RYNEK WYMAGA WERYFIKACJI

Rozmowa z Wiesławem Kalinowskim, dyrektorem zarządzającym Kolekcji Mebli Klose

⊙ KATARZYNA ORLIKOWSKA

Meble News: Stanowisko dyrektora Klose objął pan we wrześniu ubiegłego roku. Czym może pan się pochwalić, jeśli chodzi o te kilka miesięcy „rządów”?

Wiesław Kalinowski: Do KMK przyszedłem oficjalnie 1 czerwca 2012 roku, co oznacza, że minął dokładnie rok. W branży meblarskiej to krótki okres, niemniej jednak udało nam się ustabilizować sprzedaż i nawet poprawić wynik finansowy. Jednak najbardziej zadowolony jestem z tego, że nie popełniłem kardynalnych błędów, jakimi są radykalne cięcia kosztów marketingowych i obniżanie ceny. Utrzymaliśmy sprzedaż bez promocji cenowych, które rzadko przynoszą efekty sprzedażowe, a już na pewno nie w sytuacji, gdy w salonach brakuje klientów. Tymczasem branża traci zyski, gdyż obniżanie cen bardziej odnosi się do marży niż do obrotu. W myśl wytycznych UOKiK – nikt nikomu niczego nie broni, no i dobrze, bo kto źle policzy, szybciej nie zda do następnej klasy, a rynek wymaga weryfikacji. Wystarczy spojrzeć na wskaźniki rentowności branży.

Meble News: Czy wspomniane utrzymanie cen wpłynęło pozytywnie na wyniki finansowe Klose?

W.K.: Budżetowo monitorujemy się od lipca do czerwca, więc najwygodniej jest mi się odnieść do tego okresu. Dodatkowo to jest ten rok, który samodzielnie analizuję w firmie Klose. Ubiegły rok to dla nas nałożona statystyka lat poprzednich. W zasadzie był on odbiciem statystyk rynkowych. Przy zanotowanym spadku nie odbiegaliśmy od uśrednionych wyników branży. 2013 rok zaczyna upominać się o meble skrzyniowe. Ten ostatni zakup w kolejce potrzeb konsumenckich już chyba nie może być odkładany w nieskończoność. Nawet jeżeli tendencja rynkowa nas nie wspomůže, to obronimy się pracą wykonaną na rynku: wymianą wielu ekspozycji,



– Można wygrać dzięki pracowitości i pomysłowości albo dzięki głupocie innych. Tylko, że ta głupota często wszystkich drogo kosztuje, a w dobie kryzysu nie liczą się wyniki operacyjne, ale wyłącznie cash flow – mówi Wiesław Kalinowski.



podniesieniem ich standardów i przede wszystkim wprowadzeniem kilku programów dywersyfikujących naszą ofertę cenowo, wzorniczo i funkcjonalnie. Do tego dodatkowa sieć dystrybucji na wyodrębnionej ofercie i powinno być wyłącznie lepiej.

Meble News: W całej branży meblarskiej powinno być już lepiej?

W.K.: Branżę możemy oceniać z perspektywy: dostawcy, producenta, salonu meblowego, konsumenta... Każda tak zdefiniowana perspektywa to inny obraz.

Wspomniałem o weryfikacji. Można wygrać dzięki pracowitości i pomysłowości albo dzięki głupocie innych. Tylko, że ta głupota często wszystkich drogo kosztuje, a w dobie kryzysu nie liczą się wyniki operacyjne, ale wyłącznie cash flow. Tak czy inaczej, nie jest ważne, kto to wytrzyma. Z punktu widzenia oceny przyszłości branży – dzięki takiej weryfikacji branża wzmocni się na pewno. Zauważmy, że wolumen eksportowy cały czas rośnie, import po raz pierwszy zmalał. Polska zaczyna się rozpychać meblami kosztami innych i to ci inni nie wytrzymują. Dziwi mnie tylko ciągły brak kooperacji, stowarzyszeń, grup współpracujących, klastrów, nie tylko lokalnych. Moim zdaniem jeszcze długo nie dojdzie do porozumienia niezależnych podmiotów między sobą. Potrzeba jest niezależnego koordynatora, który nie wywodzi się z grona uczestników grupy. Ale to jest temat na książkę. Same grupy zakupowe nic nie wnoszą, bo niczego nie oferują drugiej stronie, a wywalczone rabaty stanowią wyłącznie mechanizm oferowania kolejnej promocji cenowej. Zawężając ocenę wyłącznie do producenta mebli premium – bo tak pozycjonuje się Klose – ewidentnie brakuje mi punktów handlowych i handlowców, którzy potrafiliby skutecznie zaopiekować się taką ofertą. Walka o konsumenta w segmencie premium jest łatwiejsza niż w segmentach mainstream i economy. Ale dopóki meble niższych segmentów w salonach sieciowych będą starannie i efektywniej eksponowane od mebli bardziej przetworzonych – to zamożni konsumenci będą wybierać te tańsze. Na palcach jednej ręki mogę wymienić zdefiniowane galerie mebli premium.

Meble News: Podczas tegorocznej edycji targów Meble Polska jednym ze zdobywców złotego medalu była sypialnia Lima Klose. Proszę opowiedzieć o tym produkcie.

W.K.: Produkty Klose to głównie meble do jadalni i salonu. Sypialnia Lima jest dywersyfikacją naszej oferty. To też taki test, czy meble do sypialni mogą przekroczyć magiczną kwotę 5000 zł. Obecna wersja Limy to masyw i okleina orzechowa. Sypialnia bardzo szlachetna, a co za tym idzie – nie jest tania. Wzorniczo bardzo pozytywnie przyjęta. Ceny w tym wykonaniu nie można zmienić. Konsument to rozumie i akceptuje, ale test chcemy mimo wszystko dokończyć. Oczywiście za pomocą innego produktu.

Meble News: Jakie linie produktów obecnie rozwija Klose, na co stawia w kwestii jakości i wzornictwa produkowanych mebli?

W.K.: Już w samym pytaniu pojawia się słowo „jakość”. Ta cecha naszych mebli nie zmienia się od lat i jest głównym wyznacznikiem marki Klose. Można wprowadzać substytuty drewna, mniej się starać przy wykonywaniu elementów, których konsument nie widzi, ale wówczas nie będzie to Klose. Od strony materiałowej nieustannie rośnie udział mebli w 100 proc. wykonanych z drewna litego. Wzorniczo szukamy wyróżników, które są jedynym sposobem radzenia sobie z nadpodażą mebli na polskim rynku. Stąd elektrycznie wysuwane barki z oświetleniem RGB, szkło o ograniczonej transparent-

ności, zaskakujące rozwiązania zwiększające funkcjonalność mebli, układy modułowe dla sprzętu RTV. Pomysłów nam nie brakuje.

Meble News: W Nowem od jakiegoś czasu odbywają się targi wewnętrzne Klose. Jaki cel przyświeca tej imprezie?

W.K.: Cofnę się do mojej przeszłości, kiedy pracowałem w Grupie Schieder. Wówczas Ostróda była zamkniętymi targami grupy. Klienci przyjeżdżali na nie, aby przeprowadzić konkretne rozmowy targowe i dokonać zamkniętych transakcji. Obecne, duże i otwarte imprezy targowe to przede wszystkim zaznaczenie obecności w branży oraz otwarcie się na nowe rynki i nowych odbiorców. Dla stałych partnerów poświęcamy więcej serca i czasu, zapraszając ich do siebie. Nie oznacza to innej postawy z naszej strony – po prostu podczas targów otwartych nasze 200-metrowe stoisko pełne jest obecnych i potencjalnych klientów, jak i osób zwiedzających. Czasu brakuje nam i naszym targowym gościom. Targi wewnętrzne są jak spotkanie rodzinne. Na dodatek coraz częściej nie ograniczają się do ściśle określonej daty dla wszystkich naszych partnerów. Nasz salon fabryczny w Nowem to showroom, starannie przygotowany do prezentacji pełnej oferty w sposób nieodłączający od warunków funkcjonowania salonu meblowego.

Meble News: Czy mógłby się pan z nami podzielić informacjami na temat ostatnich ciekawych inwestycji w firmie Klose?

W.K.: Inwestowanie w wiedzę zawsze przynosi największe zyski. Nie mam tu na myśli wyłącznie szkolenia pracowników i szkoleń sprzedażowo-produktowych dla naszych partnerów handlowych. Chodzi nam o bezpośrednie dotarcie do konsumentów i przekazanie im wiedzy o sobie i naszych produktach. Stąd wyjście poza martwe obrazy i książkowe katalogi, więcej filmowej prezentacji i wykorzystanie wszystkiego, co może dać Internet. W sferze produkcji: jedna z fabryk do końca roku przenosi się do całkowicie nowej hali. Skraca się długość nowej linii produkcyjnej, wzrasta wydajność.

Meble News: A nad jakimi projektami trwają prace w Klose?

W.K.: Czasy mamy dynamiczne, a na rynku nadal można działać ekologicznie. „Dynamicznie” i „ekologicznie” to przenośnie, których znaczenie poznałem niedawno. Wytłumaczę: „dynamicznie” oznacza łapanie wszelkich szans i okazji za wszelką cenę i różnymi metodami. „ekologicznie”, czyli bez kosztów pracowniczych, prawnych i skarbowych. W takich warunkach dużym firmom jest najtrudniej. Trudno jest liczyć na ulgi i pomoc w utrzymaniu zatrudnienia, za to „godna podziwu” jest egzekucyjna wyrozumiałość wobec „ekologów”.

Pozostaje nam codzienne stawianie do wyścigu wg cytatu: „Każdego dnia na sawannie budzi się antylopa i wie, że musi być szybsza od lwa, w przeciwnym wypadku będzie zjedzona. Każdego dnia budzi się lew, który wie, że musi być szybszy od antylopy, inaczej zginie z głodu. Nieważne, czy jesteś antylopą, czy lwem – ważne, że każdego dnia, kiedy się tylko obudzisz, musisz być gotowy do biegu”. Planowanie na przyszłość to dbanie o kondycję, aby ten wyścig wygrywać, również za rok, za dwa i za wiele lat, ze świadomością, dokąd biegniemy. W obecnej sytuacji rynkowej będziemy skupiać się na tych czynnościach, które przynoszą najwięcej zysków i koncentrować się na najlepszych klientach.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.

NOWE WYZWANIA PRZED NOWYM PREZESEM

Rozmowa z Józefem Szyszką, prezesem Targów Lublin SA

⊙ MICHAŁ STRZELECKI

Meble News: Rozmawialiśmy ostatnio o sukcesie targów Meble Polska w 2012 roku i prognozach na 2013 rok. Wiemy już, że przewidywania z grudnia 2012 roku potwierdziły się. Dziś stoi pan na czele Targów Lublin.

Józef Szyszka: Edycja 2013 targów Meble Polska rzeczywiście okazała się wielkim sukcesem i zgodnie z prognozami dwukrotnie większa liczba wystawców potwierdza przypuszczenia, że branża meblarska, wbrew wszystkim doniesieniom o kryzysie, ma się całkiem nieźle. Jestem związany z branżą targową od ponad 10 lat, a poszukiwanie nowych wyzwań jest jej nieodłączną częścią. Tak więc możliwość zmierzenia się z nowym rynkiem, zarówno krajowym, jak i zza wschodniej granicy Polski, oraz z nowymi możliwościami, jakie niewątpliwie dają Targi Lublin, bardzo mnie cieszy. Nie pomijam również tematyki, z którą jestem równie silnie związany jak z targami – branży meblarskiej. W kalendarzu ośrodka lubelskiego mamy takie imprezy, jak: Targi Wyposażenia Wnętrz ARANŻACJE połączone z Jesiennym Salonem Meblowym, targi budowlane LUBDOM czy też Targi Obróbki Drewna LUBDREW.

Meble News: Jakie więc będą ARANŻACJE i Jesienny Salon Meblowy?

J.Sz.: ARANŻACJE to impreza skierowana do wszystkich osób zainteresowanych wykończeniem i wyposażeniem domu, mieszkania lub biura, projektantów, firm wykonawczych oraz każdego pasjonata aranżacji przestrzeni. ARANŻACJE to również doskonała okazja do spotkań biznesowych z partnerami z kraju i z zagranicy, a także możliwość poznania propozycji innych podmiotów z branży oraz szansa na bezpośredni kontakt z szeroką grupą klientów. Zakres tematyczny w skrócie obejmuje: wyposażenie np. łazienki i kuchni, meble, oświetlenie, tekstylia domowe, ambiente, inne elementy wystroju wnętrz, wyposażenie biur, instytucji i obiektów użyteczności publicznej, usługi i porady z zakresu projektowania, ubezpieczeń, finansów i outsourcingu oraz remonty i wykończenia.

Meble News: A pozostałe imprezy targowe, o których pan wspominał?

J.Sz.: Targi budowlane LUBDOM to stały punkt w kalendarzu Targów Lublin od ponad 10 lat. Zakres tematyczny jest dość szeroki. Z jednej strony pozwala klientowi indywidualnemu na zapoznanie się z ofertą przedsiębiorców związanych z każdym etapem zakupu mieszkania i budowy domu oraz ich wykończenia. Z drugiej – tworzy pole dla profesjonalistów na wymianę doświadczeń i podjęcie korzystnej współpracy. Imprezą o zdecydowanie bardziej specjalistycznym charakterze jest LUBDREW, który gromadzi producen-



Józef Szyszka –
dotychczasowy dyrektor
targów Meble Polska
– objął w kwietniu
stanowisko prezesa
zarządu Targów Lublin.



tów maszyn i akcesoriów do obróbki drewna oraz podmioty wykorzystujące je później np. do produkcji mebli.

Meble News: Nawiązał pan też do nowych możliwości, jakie stwarzają Targi Lublin. Czy może pan powiedzieć coś więcej?

J.Sz.: Targi Lublin to ośrodek targowy, który systematycznie buduje swoją pozycję w branży targowej w Polsce. Przez ostatnie kilka lat bardzo poszerzył swoją ofertę – z 12 imprez w 2010 roku do 26 w 2013 roku, a plany są zdecydowanie szersze. Oczywiście na ten wzrost złożyło się wiele czynników – między innymi zakończony w 2012 roku drugi etap budowy Centrum Targowo-Wystawienniczego. Ta inwestycja pozwoliła na trzykrotne zwiększenie krytej powierzchni wystawienniczej (aktualnie 10 500 m²) oraz stworzenie innych elementów infrastruktury, które są niezbędne do realizowania imprez targowych na najwyższym poziomie. Nie można również zapomnieć o budowanym systematycznie zespole, do którego dołączyłem w kwietniu tego roku.

Meble News: Czy pana zdaniem Targi Lublin mają przyszłość również na mapie ośrodków międzynarodowych?

J.Sz.: Targi Lublin to najbardziej wysunięty na wschód ośrodek targowy w Polsce, co daje mu naturalną przewagę w ekspansji na rynki wschodnie, które stanowią wielką szansę dla wielu polskich przedsiębiorców. Jest to więc jeden z głównych punktów naszych zainteresowań i planów na najbliższe lata.

Meble News: Dziękuję za rozmowę.



PROGRAM PODNOSZENIA KWALIFIKACJI TAPICERÓW I STOLARZY

BOLSTER-UPII – MEBLARSKIE ZAWODY W EUROPIE

Europejski program podnoszenia kwalifikacji tapicerów i stolarzy Bolster-upII ma na celu doprowadzenie do rozwoju kompetencji w tych dwóch pokrewnych zawodach, które łącznie stanowią około 50 proc. wykwalifikowanych pracowników europejskich sektorów przemysłu drzewnego i meblarskiego.

OPRACOWANIE OIGPM

W związku z globalizacją i wzrostem wymagań dotyczących elastyczności, z rozwojem demograficznym i rosnącym zapotrzebowaniem rynku na wykwalifikowanych pracowników, jak również ze względu na potrzebę przejrzystości systemów edukacji i podnoszenia kwalifikacji, niezbędne jest włożenie istotnego wysiłku w to, aby wyjść poza ramy przeciętnych porównań krajowych systemów edukacyjnych i zdobywania kwalifikacji. Pomimo zauważalnych różnic w krajowych systemach kształcenia tapicerów i stolarzy, organizacja pracy i wymagania dotyczące kwalifikacji pracowników są wszędzie bardzo podobne. Założenia te są punktem wyjścia działań zmierzających do opracowania ogólnego profilu kształcenia pracowników branży meblarskiej i drzewnej, bazującego na podobieństwach systemów w poszczególnych państwach.

Odpowiedzią na opisany problem jest europejski projekt Bolster-upII, który rozpoczął się 1 października 2012 roku. W programie uczestniczą firmy i organizacje związane z przemysłem drzewnym z siedmiu krajów europejskich, tj. Niemiec, Belgii, Polski, Wielkiej Brytanii, Holandii, Rumunii i Bułgarii.

Celem projektu jest stworzenie przejrzystego systemu kwalifikacji tapicerów i stolarzy w europejskim przemyśle meblarskim. Tym samym ma on doprowadzić do rozwoju kompetencji w tych dwóch pokrewnych zawodach, które łącznie stanowią około 50 proc. wykwalifikowanych pracowników europejskich sektorów przemysłu drzewnego i meblarskiego.

Pierwsza faza projektu, która została podsumowana na spotkaniu we Frankfurcie w styczniu tego roku, miała za zadanie określić kwalifikacje tapicerów i stolarzy, które są podobne i różne dla poszczególnych krajów uczestniczących w projekcie.

W drugiej fazie (omówionej na spotkaniu w Brukseli w kwietniu bieżącego roku) zostały przedstawione pełne raporty, dotyczące sytuacji tapicerów i stolarzy pod względem zapotrzebowania krajów na te zawody, wraz z określeniem wymagań, jakie osoby podejmujące pracę powinny spełniać. Dodatkowo, zostały opracowane prognozy na temat przyszłego zatrudnienia w omawianych zawodach.

Faza trzecia, która ma się zakończyć jesienią 2013 roku, ma doprowadzić do określenia ogólnoeuropejskiego profilu stolarzy i tapicerów,

jak również międzynarodowych minimalnych wymagań stawianych w tych zawodach. Końcowym efektem podjętych działań ma być pełen opis zawodowego profilu kształcenia.

Końcowe rezultaty projektu zostaną przedstawione w ramach podjętego europejskiego dialogu społecznego oraz zaprezentowane w mediach publicznych i Internecie oraz na międzynarodowych targach branżowych pod koniec 2014 roku.




W PROGRAMIE UCZESTNICZĄ FIRMY I ORGANIZACJE ZWIĄZANE Z PRZEMYSŁEM DRZEWNYM Z SIĘDMIU KRAJÓW EUROPEJSKICH, T.J. NIEMIEC, BELGII, POLSKI, WIELKIEJ BRYTANII, HOLANDII, RUMUNII I BUŁGARII.

FOT. K. ORLIKOWSKA

TRANSFORMACJE W SYSTEMIE PRODUKCJI MEBLI NA ŚWIECIE I W POLSCE

PRZYSZŁOŚCIĄ PRODUKCJA MEBLI NA ZLECENIE

Na świecie, ale również i w Polsce, dobrze dzisiaj rozwijają się firmy wytwarzające meble na zlecenie, które po wyprodukowaniu są bezpośrednio sprzedawane. Myślę tu nie tylko o zakładach usługowych i małych firmach stolarskich, ale również o dużych zakładach, w których park maszynowy umożliwia prowadzenie takiej produkcji w sposób opłacalny. Przyszły czas na rezygnację z kosztownych magazynów, których szeroko rozumiane utrzymanie nie pozwala na sprzedaż mebli po cenach zapewniających godziwy zysk.

 PIOTR DOMAŃSKI, PREZES IMA POLSKA,
KTÓRA JEST SPÓŁKĄ NIEMIECKIEGO
PRODUCENTA MASZYN DLA PRZEMYSŁU
MEBLARSKIEGO IMA KLESSMANN



Co oznacza produkcja mebli na zlecenie?

Najpierw może zdefiniujemy, co znaczy, w tym systemie produkcji, zlecenie? Zlecenie obejmuje swoim zakresem dostawę mebli dla jednego określonego kontrahenta bez względu na jej wielkość – mogą to być dwie szafki, a również kilka tysięcy. Podstawą planowania produkcji jest termin wysyłki lub terminy wysyłek dla danego zlecenia. Tak, aby meble z danego zlecenia znalazły się w strefie załadunku samochodu w określonym dniu i o określonej godzinie, a nie musiały trafić do magazynu wyrobów gotowych. Magazynu tego po prostu nie ma.

Zorganizowanie tak funkcjonującej produkcji nie jest jednak proste. Wymaga to stosowania systemu ERP zarządzającego całym przedsiębiorstwem, dodatkowo systemu zarządzania produkcją, który łączy system ERP z liniami technologicznymi i maszynami wyposażonymi w odpowiednie systemy sterowania, które sterują maszyną – wybierają odpowiednie programy obróbcze, przejmują dane z systemu zarządzania produkcją oraz raportują do tego systemu informacje o wykonywanych lub wykonanych zleceniach.

Uważam, że obecnie przyszły czas inwestowania w systemy produkcyjne, które przynoszą określone efekty ekonomiczne, a powoli kończy się czas inwestycji odtworzeniowych lub inwestycji dotyczących zakupu pojedynczych maszyn. Wymaga to oczywiście stworzenia całej logistyki zaopatrzenia w materiały, elementy kooperacyjne oraz organizacji transportu produktu do klienta.

Konkurować kosztowo

W latach 90. niemiecki przemysł meblarski nie był w stanie konkurować z polskim. Polscy producenci mebli produkowali taniej. Wprowadzenie systemów produkcyjnych było reakcją na zaistniałą sytuację. Dzisiaj zachodni producenci mebli mogą skutecznie konkurować kosztowo z naszym przemysłem meblarskim. Wprowadzenie systemów produkcyj-

nych spowodowało znaczne zmniejszenie zatrudnienia (dzisiaj mówi się, że wydajność pracy w niemieckim zakładzie produkującym meble jest czterokrotnie mniejsza, chociaż moim zdaniem jest ona jeszcze większa). Produkcja zorganizowana jest na co najmniej dwukrotnie mniejszej powierzchni. Minimum 50 proc. powierzchni w polskich zakładach zajmują tzw. powierzchnie buforowe, na których składuje się tysiące elementów. Do tego dochodzą jeszcze olbrzymie magazyny wyrobów gotowych, w których pracują również dziesiątki osób.

W systemie produkcyjnym przygotowanie zleceń wykonywane jest automatycznie przez program komputerowy pod nadzorem pracownika, tj. przygotowanie konstrukcyjne mebli, przygotowanie technologiczne, planowanie produkcji, zamawianie materiałów i organizacja transportu wykonanej produkcji. Tym samym przygotowanie zlecenia produkcyjnego i jego wykonanie zajmuje w zasadzie kilka do kilkunastu godzin w zależności od wielkości produkcji lub też rodzaju produktu. Tym samym nie trzeba magazynów wyrobów gotowych, aby szybko wykonać zlecenie. A jaka obniżka kosztów (szybki obrót mniejszym kapitałem obrotowym, ale kilkakrotnie większa ilość cykli w roku, niewielkie zatrudnienie w administracji – a więc mała powierzchnia biur). Do tego dodajmy jeszcze bardzo wysoką jakość wyrobów.

Systemy produkcji

Musimy sobie jednak zdawać sprawę, że nic nie przychodzi za darmo. Wdrażając system produkcyjny, zmniejszamy znacznie wydatki na zakup działki, budynku, ale na pewno wzrasta znacznie koszt zakupu systemu zarządzającego oraz maszyn. Krótko mówiąc, jest to system zarządzający i maszyny zarabiają pieniądze, a nie budynki. Podsumowując – inwestowanie w system produkcyjny kosztuje mniej i na pewno daje większą gwarancję zwrotu zainwestowanych pieniędzy.

<p>Teoretyczne podstawowe koszty produkcji w systemie produkcji mebli na magazyn (bez materiałów):</p> <p>Roczny koszt zatrudnienia w produkcji – ok. 100 osób na 2 zmiany x 1 000 €/miesiąc x 12 miesięcy = <u>1 200 000 €</u></p> <p>Roczny koszt zatrudnienia w magazynie kompletacji dostaw – ok. 30 osób x 2 zmiany x 1.000 € x 12 miesięcy = <u>720 000 €</u></p> <p>Koszt zaangażowanego kapitału obrotowego (koszt kredytu ok. 6 proc.) = 950.000 € x 6 proc. = 57.000 €</p> <p>Magazyn materiałów: ok. 500 000 zł (ok. 125 000 €)</p> <p>Materiały w toku produkcji: ok. 300 000 zł (ok. 75 000 €)</p> <p>Magazyn mebli: ok. 3 000 000 zł (ok. 750 000 €)</p> <p><u>Podsumowując = 1 977 000 €</u></p> <p>Różnica na minus wynosi 821 460 €/rok</p>	<p>Teoretyczne podstawowe koszty produkcji w systemie produkcji mebli na zlecenie (bez materiałów):</p> <p>Roczny koszt zatrudnienia – ok. 40 osób x 2 zmiany x 1 200 € x 12 miesięcy = <u>1 152 000 €</u></p> <p>Koszt zaangażowanego kapitału obrotowego (koszt kredytu ok. 6 proc.) = 59 000 € x 6 proc. = <u>3 540 €</u></p> <p>Magazyn materiałów: ok. 100 000 zł (ok. 34 000 €)</p> <p>Materiały w toku produkcji: ok. 100 000 zł (ok. 25 000 €)</p> <p>Magazyn mebli: 0 zł i 0 €</p> <p><u>Podsumowując roczny koszt ww. pozycji = 1 155 540 €</u></p>
--	---

Obliczenie to nie uwzględnia: większego o ok. 50 proc. podatku gruntowego, większego o ok. 50 proc. kosztu eksploatacji budynków (media, naprawy itp.), ryzyka, że część mebli zostanie uszkodzona w magazynie lub w ogóle nie będzie sprzedana. Poza tym w przypadku produkcji mebli na magazyn obracamy w ciągu roku co najmniej trzykrotnie szybciej kapitałem obrotowym, za każdym razem biorąc porównywalną albo większą marżę ze sprzedaży mebli.



IMA jest moim zdaniem liderem w sprzedaży systemów produkcyjnych na świecie i w zasadzie każdy z tych systemów różni się od siebie.

Od kilku lat IMA Polska stara się o zmianę mentalności inwestorów w naszym kraju. W tym czasie sprzedała na rynek polski trzy systemy, tzw. minifabryki. Bardzo różne opinie krążą na ich temat w Polsce. Muszę powiedzieć jedno: jednym inwestorom udało się wdrożyć ten system z większym powodzeniem, innym z mniejszym. Problem nie leży w efektywności tego systemu, tylko w zrozumieniu jego możliwości oraz w organizacji systemu sprzedaży mebli. Jest to na małą skalę system usługowej produkcji mebli i wymaga on odpowiedniej, właściwej dla niego organizacji sprzedaży.

W 2012 roku IMA we współpracy z firmami Schelling i 3TEC zorganizowała system produkcyjny w firmie FORTE w Ostrowi Mazowieckiej, tzn. wydział produkcji jednostkowej mebli. Firma 3TEC dostarczyła i wdrożyła system zarządzania produkcją współpracujący z systemem ERP oraz z następującymi maszynami i urządzeniami: magazyn płyt, pilarka panelowa, sterowana komputerowo linia Performance One do okleinowania wąskich płaszczyzn. W 2012 roku IMA dostarczyła również do tej firmy dwustronną linię do okleinowania wąskich płaszczyzn sterowaną całkowicie komputerowo za pomocą kodów kreskowych. Obecnie w zakładzie w Hajnówce montowana jest również automatyczna linia sterowana komputerowo do okleinowania wąskich płaszczyzn. Wszystkie te linie zarządzane są i będą za pomocą systemu firmy 3TEC.

Podobna linia do okleinowania wąskich płaszczyzn będzie dostarczona w sierpniu 2013 roku do firmy IDŹCZAK w Kępnie.

Dla mnie osobiście jest to duża satysfakcja, że coraz więcej inwestorów zaczyna rozumieć znaczenie systemów produkcyjnych i ciągów technologicznych zarządzanych systemem komputerowym.

Utrzymać się na rynku

Co mają zrobić producenci mebli, aby utrzymać się na rynku? Rozwiązaniem jest kilka. Wielkie koncerny, jak np. IKEA, same utworzyły własne salony sprzedaży mebli na całym świecie, zainwestowały częściowo w swoje zakłady produkcji mebli i utworzyły również na całym świecie sieć niezależnych kapitałowo poddostawców mebli. Producenci mebli znajdujący się w tym układzie mogli sobie pozwolić na prowadzenie produkcji mebli w długich seriach po niskich kosztach, nie ponosząc przy tym kosztów magazynowania i sprzedaży mebli. Kiedy około pięciu lat temu rozpoczęła się recesja gospodarcza, IKEA po prostu zmniejszyła zamówienia najpierw u swoich poddostawców, czasami nawet rezygnując ze współpracy, i zamknęła lub sprzedała kilka swoich zakładów w Europie. Koncern ten, zdając sobie sprawę, że recesja nie będzie trwała wiecznie, rozpoczął inwestowanie w nowe zakłady produkcji mebli, szczególnie

w Chinach, jednak w taki sposób, aby ograniczyć zatrudnienie i wielkość magazynów.

Z kolei mniejsi od IKEA, ale mimo to duzi producenci mebli w Polsce, jak np. BRW, Forte, Meble Wajnert, Bodzio itp., zaczęły na wzór szwedzkiego koncernu tworzyć własną sieć salonów mebli w różnych miastach w Polsce i czasami również za granicą. Producenci ci stworzyli własne olbrzymie magazyny umiejscowione w zakładach produkcyjnych, z których codziennie wysyłają meble bezpośrednio do klientów. Natomiast salony sprzedaży mebli pełnią raczej funkcję ekspozycji, a klient zamawia meble i otrzymuje je w ciągu kilku dni z dostawą do domu.

Niestety, średni i mniejsi producenci mebli nie mogą sobie pozwolić na zainwestowanie we własną sieć sprzedaży, stąd też dostarczają meble do większych sieci sprzedaży lub małych sklepów meblowych zgodnie z ich zamówieniami. Przejmują na siebie koszty magazynowania, kompletacji i transportu mebli. Natomiast bardzo dobrze rozwijającymi się zakładami w Polsce są te, które produkują meble jednostkowo na zlecenie.

Należy jednak pamiętać, że ogólnoswiatowa recesja spowodowała znaczne zmniejszenie sprzedaży mebli, a to z kolei sytuację, w której wielu polskich producentów ma dzisiaj pełne magazyny i nie wie, kiedy je sprzeda i zamieni na pieniądze, które są niezbędne do istnienia firmy. Producenci ci zdają sobie również sprawę ze zmniejszenia swoich zysków wynikającego z ciągłych promocji cenowych oraz z tego, że część mebli znajdujących się obecnie w magazynie jest już towarem niepełnowartościowym lub nie zostanie w ogóle sprzedana. Firmy te od kilku lat znacznie ograniczyły inwestycje oraz produkcję mebli. Do czego doprowadzą te działania – zobaczymy w najbliższym czasie.



W FABRYCE FORTE W OSTROWI MAZOWIECKIEJ IMA WE WSPÓŁPRACY Z FIRMAMI SCHELLING, 3TEC ZORGANIZOWAŁA WYDZIAŁ PRODUKCJI JEDNOSTKOWEJ MEBLI. FOT. IMA

RAPORTY B+R STUDIO I OIGPM

NIEZAPRZECZALNIE WŚRÓD EUROPEJSKICH LIDERÓW

Pojawiły się dwa nowe raporty opracowane przez ekspertów B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego w ramach współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli. Są to: „Polaków wydatki na meble. Raport rynkowy 2013” oraz „Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce”.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Ogólnopolskie badania rynku meblarskiego

„Polaków wydatki na meble. Raport rynkowy 2013” przygotowany przez ekspertów B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego wraz z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą jest raportem składającym się z wyników własnych badań, które zostały zrealizowane na reprezentatywnej grupie mieszkańców Polski. Ogólnopolskie badania rynku meblarskiego to istotne wydarzenie, gdyż wykonuje się je niezwykle rzadko. W tym przypadku badanie zostało przeprowadzone na zlecenie OIGPM przez sopocką PBS. Raport jest źródłem wiedzy na tematy dotyczące m.in.: dynamiki i wartości rynku meblarskiego klientów indywidualnych w Polsce w 2013 roku, procentowej sprzedaży w poszczególnych województwach, typów mebli kupowanych

przez Polaków, jak i kwot wydawanych przez naszych rodaków na poszczególne rodzaje mebli. Z raportu dowiemy się także, czy lokowanie sklepu w centrum handlowym jest opłacalne, jak i dodatkowo znajdziemy wskazówki przydatne do optymalnego przygotowania oferty różnych typów mebli pod kątem cenowym.

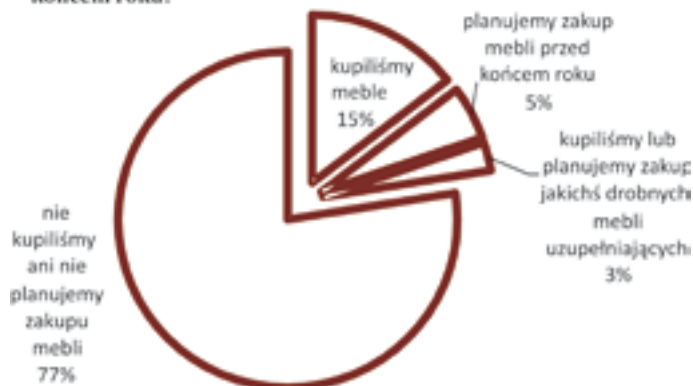
„Polaków wydatki na meble. Raport rynkowy 2013” obejmuje nie tylko rynek mebli. W raporcie tym przedstawiono również informacje z oficjalnych źródeł na temat produktów służących do wyposażenia mieszkań. Są to informacje, które z pewnością zainteresują handlowców, jak i producentów. Tak więc w drugiej części raportu omówiono zmieniające się w ostatnich latach wydatki na AGD, RTV, szkło, materiały włókiennicze, jak i meble oraz zawarto infor-



RYS.1. ODSETEK RESPONDENTÓW DEKLARUJĄCYCH ZAKUPY MEBLI W 2012 R. (BADANIA WŁASNE, LISTOPAD 2012).

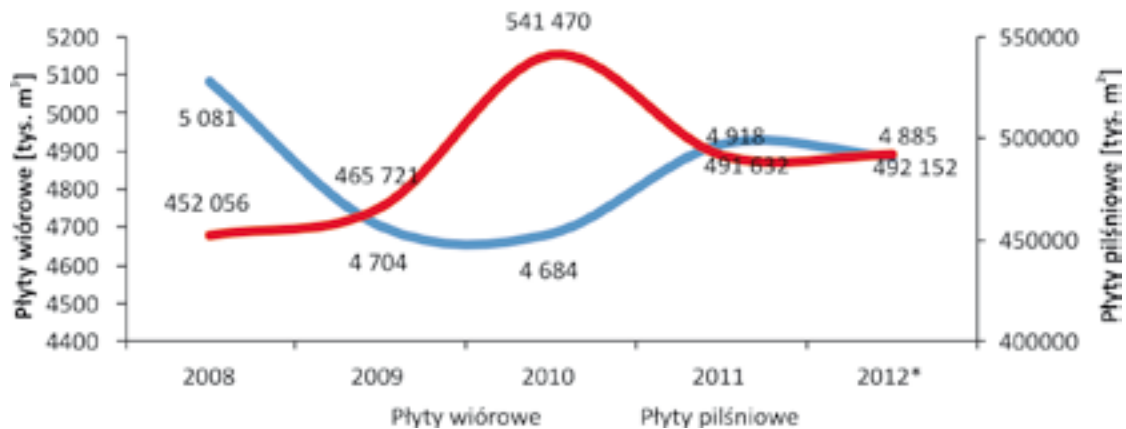
ŁĄCZNIE 23 PROC. RESPONDENTÓW ZADEKLAROWAŁO ZAKUPY MEBLI W 2012 ROKU, PRZY CZYM 15 PROC. STANOWILI RESPONDENCI DEKLARUJĄCY ZAKUPY W OKRESIE PIERWSZYCH 10 MIESIĘCY ROKU, 5 PROC. – DEKLARUJĄCY ZAKUPY W OSTATNICH DWÓCH MIESIĄCACH ROKU, A 3 PROC. RESPONDENTÓW DEKLAROWAŁO ZAKUP DROBNYCH MEBLI UZUPEŁNIAJĄCYCH.

Czy w 2012 r. kupili Państwo do swojego mieszkania jakieś meble albo planują Państwo zakup jakichś mebli jeszcze przed końcem roku?



kupiliśmy meble	155,9568
planujemy zakup mebli przed końcem roku	55,30606
kupiliśmy lub planujemy zakup jakichś drobnych mebli uzupełniających	29,42015
nie kupiliśmy ani nie planujemy zakupu mebli	824,3169

Rys.2. WOLUMEN PRODUKCJI PŁYT WIÓROWYCH I PIŁŚNIOWYCH W POLSCE



macje dotyczące wielkości wydatków osób pracujących na własny rachunek, pracowników, rolników, emerytów i rencistów na wyżej wymienione artykuły wyposażenia mieszkań.

Raport ten jest narzędziem profesjonalnym, ze szczegółowo dopracowanym kompletem wyników badań w postaci źródłowej, których wykorzystanie do własnych dalszych analiz w programach SPSS, MATLAB czy Excel jest w pełni możliwe. Dane zawarte w raporcie przedstawione są z komentarzem branżowym wskazującym na istotne wnioski płynące z liczb.

„Polaków wydatki na meble. Raport rynkowy 2013” to zarówno proste, jak i wyszukane, rozbudowane i tym samym ulepszone narzędzie przydatne w codziennej pracy menedżera branży meblarskiej. Niewątpliwie każdy jego użytkownik znajdzie coś dla siebie. Raport krok po kroku objaśnia niuanse procesów bezpośrednio oddziałujących na biznes. Bycie na bieżąco z wiadomościami z rynku meblarskiego dziś bardziej niż kiedykolwiek warunkuje podejmowanie trafnych decyzji, dlatego dobrze mieć ów raport na swoim biurku lub w swoim tablecie.

Rynek płyt drewnopochodnych

Wreszcie pojawiła się także publikacja, która pozwala kompleksowo spojrzeć na przemysł płytowy w Polsce. „Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce” to najnowszy raport opracowany przez ekspertów B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego w ramach współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli. Z pewnością rynek płyt drewnopochodnych w Polsce to specyficzny obszar o dwóch biegunach: po jednej stronie mamy skoncentrowaną grupę producentów, a po drugiej – wielotysięczną grupę odbiorców. Blisko 67 proc. produkcji zarówno płyty wiórowej, jak i pilśniowej trafia do branży meblarskiej, a około 30 proc. do przemysłu drzewnego. Z kolei zaledwie niewielki odsetek znajduje zastosowanie w innych branżach, np. w budownictwie, transporcie, przy produkcji opakowań.

Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce pod względem wolumenu produkcji jest jednym z liderów w Europie i na świecie. Wolumen produkcji płyty wiórowej i płyty pilśniowej w Polsce stanowią odpowiednio 13,5 proc. i blisko 30 proc. całkowitej produkcji Unii Eu-

ropejskiej. Dla polskiego przemysłu ma to istotne znaczenie w tworzeniu gospodarki europejskiej i ściśle z nią powiązanie.

Raport „Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce” składa się z trzech części, w których przedstawione informacje dla producentów płyt, jak i mebli, stolarki czy budownictwa są strategiczną wiedzą. W pierwszej części znajdują się informacje o podaży płyt – wartości produkcji, wolumenie produkcji oraz dane o imporcie płyt do Polski. Autorzy sprawdzili między innymi sezonowość produkcji, przeciętne ceny płyt importowanych do Polski oraz przedstawili kierunki importu płyt drewnopochodnych. W tej części umieszczone zostały informacje o obrotach najważniejszych producentów i importerów płyt. Bez wątplenia dane o podaży płyt powinny być skonfrontowane z danymi o ich popycie, dlatego też w drugiej części opracowane zostały dane o eksporcie płyt drewnopochodnych. Ich szczegółowa analiza dotyczy m.in. wartości produkcji, wolumenu i przeciętnych cen, a także kierunków eksportu według ich typu. Ponadto, w tej części raportu przedstawiono bilans popytu na płyty i strukturę konsumpcji według branż oraz zużycie materiałów płytowych w podziale na województwa. Z uwagi na dynamicznie zmieniający się obraz rynku płyt w Europie, mający wpływ na kształtowanie się cen płyt drewnopochodnych również na krajowym rynku, w trzeciej części zwrócono uwagę na zmiany potencjału produkcyjnego w poszczególnych krajach europejskich. Komentarzem eksperckim opatrzone informacje o przewidywanych zmianach w regulacjach prawnych.

Raport „Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce” został przygotowany na podstawie oficjalnych danych z Głównego Urzędu Statystycznego i Eurostatu, opatrzone komentarzami autorów i wnioskami z przeprowadzonych rozmów z producentami mebli. Takie podejście pozwoliło autorom przybliżyć i rozwiązać szereg wątpliwości, z którymi borykają się zarówno nabywcy, jak i sprzedawcy płyt. Wartość merytoryczna płynąca z tego raportu pozwoli wyciągnąć właściwe wnioski, poznać niuanse procesów zachodzących na rynku płyt, a następnie przygotować się do negocjacji handlowych. Zatem raport „Rynek płyt drewnopochodnych w Polsce” to optymalne rozwiązanie dla wytrawnego, jak i początkującego gracza, który dopiero stawia pierwsze kroki na tym rynku.

KONIUNKTURA 2012/2013

EKSPORT NADZIEJĄ

W pierwszych czterech miesiącach bieżącego roku dość pesymistycznie wygląda sytuacja w polskim sektorze drzewnym. Optymizmem napawa stały wzrost eksportu mebli za granicę (w tym głównie do Niemiec), który w 2012 roku wyniósł ogółem ponad 6,6 mld euro i tym samym wzrósł o około 5 proc. w stosunku do roku poprzedniego.

OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Surowiec drzewny w postaci drewna okrągłego trafia corocznie w mln m³ z polskich lasów na rynek przetwórstwa przemysłowego. Dzieleny jest on na wiele grup asortymentowych. Przemysł tartaczny odgrywa w nim znaczącą rolę, a wartość jego zakupów stanowi znaczącą wartość przychodów ze sprzedaży drewna przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe. Ilość pozyskiwanego surowca drzewnego w Polsce wiąże się nieodłącznie z produkcją wyrobów drzewnych i odzwierciedla zarówno możliwości produkcyjne lasów, jak i potrzeby producentów przemysłu drzewnego.

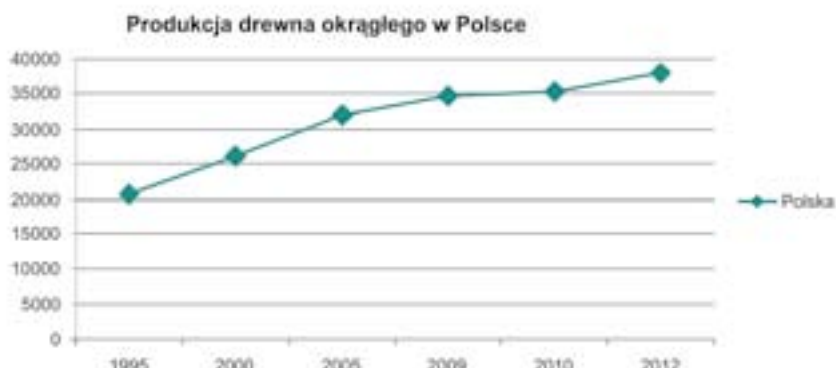
Za pozytywny uznaje się fakt stałego wzrostu pozyskiwania drewna okrągłego w Polsce, które od 1995 roku wzrosło o ponad 83 proc.

Niestety, dane dotyczące produkcji półproduktów do mebli pokazują, że obecnie ilość surowca okrągłego nie koreluje bezpośrednio z ilością wytwarzanych w Polsce półproduktów. Jest to spowodowane między innymi eksportem surowca drzewnego. Dane statystyczne z pierwszych czterech miesięcy 2013 roku pokazują, że rynek meblarski ogranicza zapotrzebowanie na półprodukty meblarskie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Skutkiem tego jest zmniejszenie produkcji płyt wiórowych oraz oklein, które są podstawowymi materiałami do produkcji mebli. Jedynie produkcja sklejki i płyt fornirowanych utrzymała się w stosunku do ubiegłego roku na podobnym poziomie.

Według danych zawartych w raporcie Outlook 2013, wykonanym przez B+R Studio, produkcja sprzedana polskich fabryk mebli przekroczyła w 2011 roku wartość 31 mld zł. Według raportów GUS-u najczęściej produkowanych jest mebli stosowanych w pokojach stołowych i salonach, potem w sypialniach, kuchniach oraz mebli przekształcalnych w meble do spania.

Jednakże spadek produkcji półproduktów jest bezpośrednim skutkiem obniżenia się zapotrzebowania na produkcję mebli. W związku z tym analiza pierwszych dwóch miesięcy roku 2013 w porównaniu z tym samym okresem roku 2012 pokazuje, że w większości rodzajów mebli nastąpił spadek produkcji (największy dla mebli do siedzenia przekształcalnych w miejsca do spania – o około 18 proc.). Wyjątkiem są jedynie meble drewniane stosowane w sypialniach, których produkcja wzrosła o blisko 5 proc.

Po dobrych wynikach z 2011 roku, wolumen produkcji mebli monitorowanych przez GUS w 2012 roku wygląda dość pesymistycznie. Całkowita produkcja mebli w tym okresie spadła o około 5 proc. Natomiast bardzo optymistycznie wyglądają dane dla produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny. Wolumen ich produkcji w 2012 roku wzrósł o blisko 9 proc. w porównaniu do roku poprzedniego.



Według danych Eurostat

Podobnie jak w poprzednich latach, dość imponująco przedstawia się dynamika eksportu i importu. Wstępne dane GUS, dotyczące wartości eksportowanych mebli w 2012 roku, mówią o wartości ponad 26,5 mld zł (około 6,6 mld euro). W związku z tym w porównaniu do poprzedniego roku, dynamika eksportu wynosiła 1,05 w złotych i była niższa o 2 proc., jeśli chodzi o porównanie wartości w euro. Oznacza to, że podobnie jak w roku poprzednim, tak i w tym wpływ kursów walut na wynik w PLN był raczej marginalny.

Wysoką dynamikę wzrostu obserwujemy również w przypadku importu. Import w złotych w 2012 roku wyniósł 4 mld zł i wzrósł o 3 proc. w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego. Dynamika w euro była o nieco ponad 1 proc. niższa niż w złotych.

Dynamika eksportu i importu

Zestawienie dynamiki i sald produkcji, eksportu i importu wskazuje na wzrost obrotów na rynku krajowym w 2012 roku o 1,347 mld zł w porównaniu z rokiem 2011. Należy jednak podkreślić, że dynamika eksportu i importu uległa znacznemu spadkowi procentowemu w porównaniu do dynamiki 2011/2010.

Dodatkowo, fakt obniżenia produkcji mebli spowodował również spadek zatrudnienia w sektorze drzewnym. Dane z pierwszych czterech miesięcy 2012 roku pokazują, że w porównaniu do analogicznego okresu 2011 roku nastąpił spadek zatrudnienia zarówno w produkcji mebli, jak i w produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny. Zatrudnienie w polskim przemyśle meblarskim obniżyło się w tym czasie o ponad 4 proc., zaś w przypadku innych przemysłów – o ponad 3 proc. Jednocześnie wraz ze spadkiem ilościowym zatrudnienia nastąpił wzrost średnich wynagrodzeń pracowników z branż meblarskiej i drzewnej. W branży meblarskiej średnie wynagrodzenie od stycznia do kwietnia 2012 wynosiło około 2669 zł i wzrosło w porównaniu do tego samego okresu z 2011 roku o prawie 4 proc. Jeśli chodzi o produkcję wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny, to porównując analogiczne okresy, wynagrodzenia w 2012 roku wzrosły o ponad 5 proc. i wynosiły około 2670 zł.

Stały wzrost eksportu

Ogólny klimat koniunktury w przemyśle drzewnym nie jest pozytywny już od kilku lat. Stały spadek ilościowy produkcji półproduktów meblarskich i mebli powoduje systematyczny spadek zatrudnienia w polskim sektorze drzewnym. W ostatnich czterech miesiącach (styczeń-kwiecień) dość pesymistycznie wygląda sytuacja w polskim sektorze drzew-

nym. Efektem jest ogólna społeczna, zła ocena sytuacji branży i opinia o nadejściu kryzysu gospodarczego, również w sektorze drzewnym. Optyzmem napawa stały wzrost eksportu mebli za granicę (w tym głównie do Niemiec), który w 2012 roku wyniósł ogółem ponad 6,6 mld euro i tym samym wzrósł o około 5 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Jednocześnie wzrost importu mebli do Polski świadczy o ciągłym zainteresowaniu polskich konsumentów, poza meblami rodzimymi, także meblami z zagranicy.

WOLUMEN PRODUKCJI PÓŁPRODUKTÓW DO PRODUKCJI MEBLI:

Półprodukt	Jednostka miary	I-IV 2012	I-IV 2013	I-IV 2013/2012
Sklejka, płyty fornirowane i podobne	dam ³	2.731	2.742	1,004
Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna	dam ³	1.599	1.578	0,987
Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych	tys. m ²	173.989	166.334	0,956
Okleiny	tys. m ²	7.672	6.751	0,880

WOLUMEN PRODUKCJI WYBRANYCH GRUP MEBLI W MIESIĄCACH STYCZEŃ-LUTY 2013:

Wyroby	Jednostka miary	I-II 2012	I-II 2013	I-II 2013/2012
Mebel do siedzenia przekształcalne w miejsca do spania	tys. sztuk	421	347	0,824
Mebel drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni	tys. sztuk	461	396	0,859
Mebel drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni	tys. sztuk	429	431	1,005
Mebel drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach	tys. sztuk	3.592	3.107	0,865

DYNAMIKA PRODUKCJI W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	2011	2012	2012/2011
	w mln PLN	w mln PLN	
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	29.908,3	32.559,1	1,089
Produkcja mebli	31.923,8	30.385,5	0,952

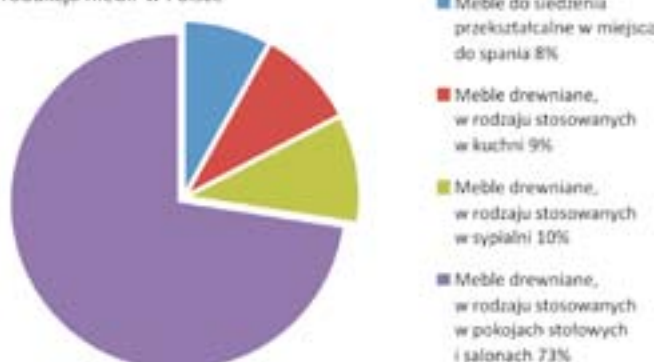
DYNAMIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO:

	2011	2012	2012/2011	2011	2012	2012/2011
	mln PLN	mln PLN		mln EUR	mln EUR	
Eksport mebli	26.563	27.787	1,05	6.448	6.637	1,03
Import mebli	4.003	4.126	1,03	972	987	1,02

ZATRUDNIENIE W BRANŻY MEBLARSKIEJ I DRZEWNEJ:

Rodzaj produkcji	Jednostka miary	I-IV 2011	I-IV 2012	I-IV 2012/2011
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	tys. osób	90,2	87,2	0,967
Produkcja mebli	tys. osób	132,5	126,7	0,956

Produkcja mebli w Polsce



Według danych GUS

TARGI DREMA I FURNICA 2013

BIZNES, WIEDZA, WYDARZENIA

Blisko 21 tys. profesjonalnych zwiedzających, 525 wystawców na terenie 7 pawilonów wystawienniczych o powierzchni ekspozycyjnej ponad 23 000 m². Linie technologiczne i maszyny w ruchu. Ponad 10 wydarzeń specjalnych, z czego prawie wszystkie całodniowe, 2 pełnozakresowe fabryki mebli na terenie ekspozycji, ponad 200 tirów ze sprzętem i maszynami... tak w skrócie podsumować można targi Drema i Furnica 2013.

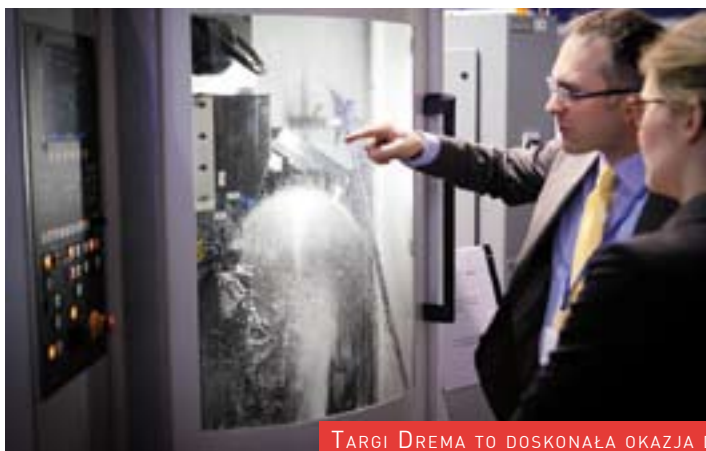
 OPRACOWANIE MTP

Tegoroczne targi Drema i Furnica odwiedzili przedstawiciele największych firm branży meblarskiej i tartacznej oraz szerokie grono przedstawicieli małych i średnich firm przemysłu drzewnego i meblarskiego. Wśród targowych gości spotkać można było także projektantów mebli.

Już od pierwszego dnia targów wystawcy nie mogli narzekać na brak zajęć. Na każdym stoisku napotkać można było zainteresowanych ofertą zwiedzających oraz posłuchać profesjonalnych rozmów o konkretnych technologiach, maszynach i komponentach.

Targi zostały oficjalnie zainaugurowane galą w Alei Lipowej, której towa-

rzyszyło wręczenie jedenastu Złotych Medali oraz nagród Acanthus Aureus. Złote Medale MTP otrzymało trzech wystawców targów Furnica oraz ośmiu wystawców targów Drema. Listy nagrodzonych znaleźć można na stronach internetowych targów. Na jedenaście produktów nagrodzonych prestiżowym wyróżnieniem, jakim jest Złoty Medal MTP, można głosować jeszcze do miesiąca po targach na stronie internetowej. Wszystko po to, aby spośród laureatów wyłonić jednego, który otrzyma Złoty Medal – Wybór Konsumenta.



TARGI DREMA TO DOSKONAŁA OKAZJA DO ZAPOZNANIA SIĘ Z PRACĄ MASZYN I LINII TECHNOLOGICZNYCH. Fot. MTP



W kręgu iluzji

Pod tajemniczą nazwą „W kręgu iluzji” ukryto w tym roku specjalną przestrzeń targów Furnica – Urok Detalu. To na jej obszarze można było zapoznać się z niecodziennymi wzorami, które po zastosowaniu na meblach dawały uludę trójwymiarowości, złudzenie stojącego tuż obok terrarium z paprociami czy też faktury prawdziwego drewna. Partnerami wystawy były firmy: IMPRESS DECOR, INTERPRINT, SCHATTDECOR oraz SÜDDEKOR. Celem wystawy było zainspirowanie projektantów ciekawymi efektami. Najwięcej emocji wzbudzały wzory: Firewood prezentujący sztabę drewna przy kominku, wzór Type z rozmieszczonymi przestrzennie literami oraz wzór Lightboard imitujący płytę komórkową.

Strefa Wiedzy

Przez cztery dni targów nie zabrakło również wielu ciekawych prelekcji, które odbywały się w Strefie Wiedzy ulokowanej na wystawie Urok Detalu. Były to między innymi wykłady na temat aktualnych tendencji i wzornictwa czy ciekawe wystąpienie organizowane przez Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Producentów Mebli oraz Business Centre Club pt.: „Liderzy zmian sektora meblarskiego. Spotkanie branżowe przedsiębiorców kreujących zmiany w branży”. Drugiego dnia miał miejsce cały cykl wykładów dr. Marka Borowińskiego, który przedstawił skuteczne strategie i metody sprzedaży, poruszył zagadnienie e-visual merchandisingu oraz mówił o tym, w jaki sposób tworzyć narzędzia sprzedażowe w branży meblarskiej. Jak co roku, prezentowana tematyka przyciągnęła tłumy chętnych, którzy nie tylko słuchali, ale również pytali i dyskutowali ze sobą na poruszane na prelekcjach tematy.

W czwartek 18 kwietnia Wydawnictwo Publikator zorganizowało galę rankingową „Hurtownia z rekomendacją Produkcji Mebli 2012”, w której przyznało zaszczytne tytuły 16 hurtowniom z terenu całego kraju.

W ostatnim dniu targów ciężar wydarzeń przeniósł się do pawilonu nr 5, gdzie Wydawnictwo Inwestor przeprowadziło finał Mistrzostw Polski we Wbijaniu Gwoździ oraz wręczyło nagrody w konkursie „Wyczarowane z drewna”. Mistrzem wbijania gwoździ został Piotr Nowicki, natomiast nagrodę dla siebie oraz Technikum Drzewnego w Garbatce-Letnisku zdobył Krzysztof Rogulski, który wyczarował z drewna motocykl typu ścigacz.

Dwie fabryki mebli

Niezwykłym zainteresowaniem na targach cieszyły się dwie przestrzenie specjalne: Polska Fabryka Mebli oraz Fabryka Mebli na Żywo. Na pierwszej ekspozycji, dzięki firmom zrzeszonym w stowarzyszeniu DROMA, wyprodukowany został zestaw kuchenny: stół i kredens z drewna sosnowego. W ramach Fabryki Mebli na Żywo, dzięki firmom, które udostępniły maszyny, urządzenia, technologie, a także komponenty oraz dzięki studentom wydziału technologii drewna powstały dwa designerskie biurka. W gronie partnerów tegorocznej Fabryki Mebli na Żywo znalazły się: projektowanie



NA STOISKACH TARGÓW FURNICA PREZENTOWANO WIELE CIEKAWYCH KOMPONENTÓW DO PRODUKCJI MEBLI. FOT. MTP

fabryki – Akademia Sztuk Pięknych w Gdańsku, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Trehus Design, Top Solid Wood, Międzynarodowe Targi Poznańskie, formatowanie elementów – Striebig/Schelling, Jaroma, okleinywanie elementów – Cehisa, wiercenie elementów – SCM Group Polska, Homag, montaż – Famad, Tech-Fa-Miler, odpylanie – Nestro, załadunek – AHS, dostawcy materiałów i komponentów – Trehus Design, Classic Veneer, Jowat, Häfele, Agencja AMK.

Również Warsztaty Parkieciarskie przygotowane przez Stowarzyszenie Parkieciarze Polscy oraz Poligon Umiejętności tworzone z wydawcą pisma „Lakiernictwo Przemysłowe” przyciągały tłumy zwiedzających, którzy mogli nie tylko zapoznać się z technologią czy działaniem maszyn i urządzeń, ale również spróbować własnych sił w lakierowaniu elementów czy uzyskać odpowiedzi na nurtujące ich pytania.

Z bardzo pozytywnym odbiorem spotkały się i dużą popularnością cieszyły się dwie przestrzenie „Pokazów wózków widłowych”, umiejscowione w pawilonie 3A oraz na Placu Marka. Firma Still zaprezentowała wózki z efektywnym napędem elektrycznym, który gwarantuje wysoką wydajność przeładunkową przy niskich kosztach użytkowania. Jedną z głównych atrakcji był program FleetManager 4.X, który jest zautomatyzowanym systemem kontroli eksploatacji floty. Pokaz wózków widłowych firmy Toolmex Truck skupiał się na zaprezentowaniu najważniejszych cech prezentowanych urządzeń, takich jak: przyspieszanie i hamowanie, zwrotność podczas pokonywania slalomów i ostrych zakrętów, moc hydrauliki podczas podnoszenia i przekazywania z wózka na wózek bali drewna.

Targi Drema i Furnica potwierdziły po raz kolejny swoją przynależność do największych wystaw w Europie Środkowo-Wschodniej, a biorąc pod uwagę fakt, iż Polska jest czwartym na świecie eksporterem mebli – targi te mają jeszcze szerokie możliwości rozwoju. Już dziś zapraszamy wszystkich na kolejną edycję, która odbędzie się w zmienionym terminie: w dniach 16-19 września 2014 roku.

16 lat na rynku

GPD

Gazeta Przemysłu Drzewnego

„Wszędzie tam, gdzie przerabia się drewno...”



Giełda maszyn

Giełda maszyn to prosty i skuteczny sposób, by dotrzeć do tysięcy przedsiębiorców poszukujących nowych i używanych maszyn w przystępnej cenie.

Nasi handlowcy są do Państwa dyspozycji i chętnie pomogą w przygotowaniu Państwa ogłoszeń.



Zadzwoń

58 531 27 53

Skontaktuj się z działem ogłoszeń,
a twoja maszyna znajdzie nowego właściciela.



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur

Zakład Zakład Zakład
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość
☎ 48 123 2323, 48 522 52 52
🌐 jankowalski@fima.com

Moduł GM1
51 mm x 59 mm

59,-*



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor.

Zakład Zakład Zakład
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość
☎ 48 123 2323, 48 522 52 52
🌐 jankowalski@fima.com

Moduł GM2
51 mm x 71 mm

79,-*



Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor. Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit lectus felis, malesuada ultricies. Curabitur et ligula. Ut molestie a, ultricies porta urna. Vestibulum commodo volutpat a, convallis ac, laoreet enim. Phasellus fermentum in, dolor.

Lorem ipsum dolor sit amet enim. Etiam ullamcorper. Suspendisse a pellentesque dui, non felis. Maecenas malesuada elit

Zakład Zakład Zakład
ul. Krakowska 140, 00-000 Miejscowość
☎ 48 123 2323, 48 522 52 52
🌐 jankowalski@fima.com

Moduł GM3
51 mm x 105 mm

99,-*

*Większa liczba ogłoszeń upoważnia do upustów.