

Podsumowanie roku 2013

# Spadki czy wzrosty, sukcesy czy porażki?

Jaki był 2013 rok? Jakie wydarzenie lub sytuacja w branży drzewnej była najważniejszym momentem w minionym roku? Jakie rysują się oczekiwania związane z rokiem 2014? Co przyniesie on dla branży oraz poszczególnych zakładów i instytucji? Zapytaliśmy o to naszych rozmówców.

Alicja Bagnucka-Rief, Barbara Pridé, Bartosz Rief

## Damian Bizoń, prokurent Felder Group Polska Sp. z o.o.

Z naszej perspektywy rok 2013 był kontynuacją ostatnich 3 lat, nie odnotowaliśmy żadnych zmian zarówno w kierunku spadkowym, jak i wzrostowym, we wszystkich aspektach naszej działalności. Wśród naszych klientów widoczne było ostrożne podejście do inwestycji, co nazwalibyśmy zrównoważoną stagnacją. Miniony rok był jednak dla naszej firmy z wielu względów wyjątkowy. Momentem najciekawszym były tegoroczne targi LIGNA w Hanowerze, podczas których zaprezentowaliśmy kilkadziesiąt nowości. Wśród nich znalazły się zupełnie nowe typy maszyn oraz dotychczasowe obrabiarki w nowej odsłonie, unowocześnione, ulepszone, a to za sprawą ogromnego wysiłku naszego działu konstrukcyjnego w Austrii. Celem było wprowadzenie do naszej oferty maszyn, o które już od dawna pytali klienci, jak np. frezarki dolnowrzecionowe ze stołem żelaznym, pię-



ciosiowe centrum sterowane numerycznie czy też okleinarki do obróbki obrzeży w technologii laserowej. Nasze już sprawdzone obrabiarki otrzymały nie tylko nowy kolor i wygląd, ale przede wszystkim nowe rozwiązania techniczne, do których należy m.in. przy strugarkach nowy system przebrajania z wyrówniarki na grubiajkę czy zmodyfikowana osłona wału strugarskiego, a przy pilarsce z serii 700 od-

## Hubert Leboch, właściciel F.P.H. HUBERTUS

Wbrew powszechnym opiniom i wizerowaniu w negatywną moc cyfry 13, rok 2013 oceniamy raczej pozytywnie. Przez cały rok obserwowaliśmy wzrost zainteresowania naszym materiałem 'HUBERTUS SUPER POEYSK', który oferujemy zarówno w postaci płyt meblowych (sprzedawanych w formacie 2800 x 1300 mm), jak i frontów meblowych, produkowanych pod indywidualne zamówienie klienta. Na wzrost sprzedaży tego materiału miało też zapewne wpływy wprowadzenie w kwietniu nowej innowacji. Od tego miesiąca bowiem wszystkie płyty i fronty mają nową, „super twardą” powłokę, dzięki której są bardziej odporne na zarysowania i działanie promieniowania UV.

W tym roku wprowadziliśmy również do oferty kolekcję drzwi na wysoki połysk 'UMBERTO COBELI HIGH GLOSS DO-



OR SYSTEM', której popularność ciągle nas zaskakuje. Produkowanie czegoś, co podoba się innym i wnosi w ich życie nawet minimalną dawkę radości, ma dla nas ogromne znaczenie i dodaje nam dodatkowej energii do dalszych działań. Miłym zaskoczeniem dla nas były ostatnie targi MEBLE POLSKA 2013 w Poznaniu. Oprócz dużej ilości wystawców, nie brakowało również potencjalnych klien-

tychylane ramię z osłoną górną tarczy piły. Wiele z nich dostępnych było na rynku już w ubiegłym roku lub wejście do sprzedaży na początku tego roku.

Nie możemy również zapomnieć o jubileuszu 10-lecia istnienia Felder Group Polska, które świętowaliśmy wspólnie z naszymi klientami podczas listopadowych Dni Otwartych. Cieszymy się, że tak wielu z nich nas odwiedziło oraz jak zwykle atmosfera była bardzo pozytywna. Wychodzimy z założenia, że 2014 będzie rokiem umiarkowanej stabilizacji. Nasze działania pójdą w kierunku utrzymania sprzedaży na obecnym poziomie. Pod koniec tego roku ze strony klientów spotkaliśmy się z oznakami umiarkowanego optymizmu, co jest już dobrym sygnałem. W przyszłym roku chcemy kontynuować strategię zeszłych lat, przede wszystkim ciągle poprawiać strukturę działania, brać udział w ważnych targach, a poza tym obserwować rynek i stosownie reagować na to, co będzie się na nim działo.

tów, warto nadmienić, że wielu z nich przyjechało z zagranicy. Na razie trudno mówić o jakich wymiernych korzyściach, ale cieszy fakt, że pojawiają się nowe możliwości oraz to, że polskie meble stale cieszą się zainteresowaniem za granicą, i to nie tylko w krajach Unii Europejskiej. W przyszłym roku planujemy pokazać nasze wyroby przynajmniej na 3 imprezach targowych w Poznaniu. Już w lutym pokażemy najnowsze propozycje naszych mebli, szczególnie stołów i ław, na targach MEBLE POLSKA 2014 w Poznaniu, w kolejnym miesiącu wybieramy się na targi BUDMA 2014 z ofertą naszych drzwi na wysoki połysk, a we wrześniu planujemy udział w targach DREMA/FURNICA 2014.

Jeśli chodzi o nasze oczekiwania związane z rokiem 2014, to mamy nadzieję, że nie będzie gorzej. Planów i pomysłów nam nie brakuje, na pewne rzeczy nie mamy jednak wpływu. Czas pokaże, zobaczymy.

## Wojciech Marciniś, dyrektor ds. sprzedaży w firmie Logosol Polska Sp. z o.o.

Rok 2013 wypadł dla nas lepiej niż się spodziewaliśmy. Firma Logosol odnotowała wzrost sprzedaży na poziomie 30% w stosunku do roku 2012. W dalszym ciągu widzimy potencjał w rodzimym rynku i wygląda na to, że tendencja wzrostowa będzie utrzymywała się również w roku następnym.

Mamy też nadzieję, że prężny rozwój branży w roku 2014 zaowocuje dalszym wzrostem sprzedaży maszyn z naszej oferty. Nasza firma planuje w tym roku wprowadzić do oferty nowe modele maszyn, które w znacznym stopniu przy-



czynią się do zwiększenia wydajności i możliwości produkcyjnej firm, które zajmują się przerobem drewna.

## Bogusław Szkutnik, prezes PolishStyl

2013 to kolejny rok sukcesu dla PolishStyl, pozyskaliśmy kolejnych zadowolonych klientów w kraju i za granicą, wprowadziliśmy kolejne produkty na rynek, które znalazły uznanie u odbiorców.

Ważnym wydarzeniem w minionym roku były targi LIGNA 2013, gdzie nasze produkty spotkały się z dużym zainteresowaniem klientów z najdalszych zakątków globu. Skutkiem jest coraz większa rozpoznawalność marki PolishStyl i zaproszenia do udziału w targach m.in. w Kijowie, Istambule, Los Angeles, a także kolejne testy w świecie, potwierdzające jakość i wydajność naszych szczotek ściernych i wyższość nad konkurencją. Z miesiąca na miesiąc otwiera się przed nami rynek niemiecki (nasze taśmy ściernie podbijają kolejne duże zakłady meblowe).

Patrząc na koniec roku 2013, na rok 2014 spoglądamy z wielkim entuzjazmem. Nasi klienci planują duży i stabilny rozwój, mam nadzieję, że będziemy mogli w tym uczestni-



czyć i wspierać ich technologicznie oraz brać udział w tym wzrostowym trendzie sprzedaży i produkcji. Jeśli chodzi o plany na nadchodzący rok, to z całą pewnością wzrost sprzedaży wymusza na nas modernizację parku maszynowego i poszukiwanie nowych produktów, które możemy zaproponować naszym klientom. Planujemy zwiększyć zatrudnienie zarówno w zakładzie produkcyjnym, jak i w dziale sprzedaży. Mamy też kolejne marzenia spoglądając na rynek USA i Brazylii.

REKLAMA

**Panmar Wood** Producent litej podłogi dębowej oraz płyty klejonej

**NAWIĄŻĘ STAŁĄ WSPÓŁPRACĘ w zakresie dostaw**

<b>GRANIAK DĘBOWY</b> suchy lub mokry 50x50 w klasie: I; II i III	<b>TARCICA DĘBOWA</b> grubość: 50 mm w klasie: mix
<b>FRYZA DĘBOWA</b> sucha lub mokra 32x50 i 26x50 w klasie: III	<b>DESKA DĘBOWA</b> sucha lub mokra szer. 145; 175 i 220, dł. 600- 2400 w klasie: II; III i rustic

Dział Zakupów: tel. +48 13 43 737 48 | kom. +48 665 600 615 | mkl@panmar.pl  
**www.panmar.pl**

**PRODUCENT SYSTEMÓW ODPYLANIA**

**NOWOŚĆ!!!**  
regeneracja worków sprężonym powietrzem

- instalacje odpylania
- stanowiskowe odciąg wiórów i pyłu
- centralne urządzenia filtracyjne
- wentylatory transportowe
- worki filtracyjne i na odpady
- wygarniacze, łapacze klocków
- konstrukcje stalowe
- kształtki, opaski spinające i elementy wentylacyjne
- cyklony

**KOGI** tel./fax: 77 482 06 09, kom: 604 536 375 47-208 Reńska Wieś, ul. Fabryczna 1  
**www.kogi.pl**