Мебельщик Сибири

№11 август-сентябрь 2020

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Kapan
www.kapan.biz

вместе 15 лет с вами

Kapan www.kapan.biz является товарным знаком Kapan co.ltd. Все права защищены

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК:

Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Егорьевск (МО), Иваново, Казань, Калуга, Кострома, Красногорск (МО), Краснодар, Кузнецк, Курск, Липецк, Лобня (МО), Люберцы (МО), Москва, Муром, Новосибирск, Ногинск (МО), Омск, Отрадное, Пенза, Подольск (МО), Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Ульяновск, Уфа, Фрязино (МО), Химки (МО), Чебоксары,Череповец, Ярославль

32-я международная выставка «Мебель, фурнитура и обивочные материалы»

МЕБЕЛЬ

ИНТЕРЬЕР ДИЗАЙН

23–27 НОЯБРЯ 2020

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке: МИНПРОМТОРГ РОССИИ; РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР; ЭКСАР; РОСЭКСИМБАНК; СОЮЗ ТОРГОВЫХ ПАЛАТ РОССИИ

При содействии: Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России; Союз лесопромышленников и лесопромышленников России

Под патронатом: ТПП РФ

www.meb-expo.ru

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

Expo Rating

Реклама 12+

www.mebelsib.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» № 11 (299) август-сентябрь 2020 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01
E-mail: mebel@x1.ru

Главный редактор: Светлана Юрьевна Ширяева
моб. +7 913-912-4-333

Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ54-00876
от 02.11.2018 г.
Зарегистрировано Управлением Федеральной службы
по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Сибирскому федеральному
округу.

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-77, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 28.08.2020 г.
Дата выхода: 01.09.2020 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

Журнал распространяется бесплатно
по предприятиям мебельной отрасли.
Курьерскую доставку осуществляют:
г. Новосибирск, «БИС-Курьер»
ул. Герцена,12, тел.: +7 (383) 217-69-67

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

«КНИГА ИДЕЙ ДЛЯ ДОМА»
ОТ КОМПАНИИ HETTICH 7
НОВОСТИ 8
«ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ» —
НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ 14
СЪЕЗЖАТЬ ИЛИ НЕ СЪЕЗЖАТЬ,
ОТКРЫВАТЬСЯ ИЛИ НЕТ — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС .. 20
CATAS: НАСКОЛЬКО ЗАРАЖЕНЫ ВИРУСОМ
ПОВЕРХНОСТИ МЕБЕЛИ? 26
ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ
В КОМПАНИИ ЭГГЕР 28
РЫНОК ОБОРУДОВАНИЯ:
СПРОС И ПЕРСПЕКТИВЫ ОСЕНИ 32
LIGA И «БАЗИС-ЦЕНТР» ЗАПУСТИЛИ СЕЗОН
ОТКРЫТЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СЕМИНАРОВ 36
НАННА ДИТЦЕЛЬ:
ЗАКОНОДАТЕЛЬНИЦА ТРЕНДОВ 42
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ 50
«IMM COLOGNE» 52
СОСТОИТСЯ В 2021 ГОДУ 52
INTERZUM 2021: 53
НАЧИНАЕТСЯ ПЛАНИРОВАНИЕ 53

Менеджеры по рекламе:
Светлана Ширяева
моб.: +7 913-912-4-333

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

Ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламе, несут рекламодатели. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ 59

Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики, орогие друзья!

Если говорить о ситуации сегодня, просится фраза «в интересное время живем». Ещё недавно мы говорили о перспективах закрытия 70% компаний, о падении оборотов к концу года на 50% и больше. А теперь поставщики ЛДСП устанавливают лимиты на отгрузки плиты, периодически ощущается нехватка отдельных видов фурнитуры. Мебельные производства работают на полную мощность и все равно зашиваются. Показатели взлетели на 50-60% относительно прошлого года. С одной стороны, это здорово, с другой — все гадают, как скоро это закончится. Несмотря на то, что приводится множество аргументов, почему произошёл такой рост спроса, он все равно непрогнозируемый, а, соответственно малопрогнозируемо и наше мебельное завтра. Мне кажется, что и осенью продажи будут вполне бодрыми, не подвёл бы только курс валют.

За период пандемии у многих компаний произошли серьезные изменения: у кого-то прошли кадровые перестановки, открытие/закрытие торгово-складских площадей, производители мебели добились серьезных успехов в работе с маркетплейсами, кто-то вывел на рынок новые коллекции и франшизы.

В любом случае, пандемия заставила взглянуть каждого на свой бизнес или свою работу в компании по-новому, свежим взглядом. Закрытие всего привело к тому, что компании вытащили на поверхность и заставили работать такие внутренние ресурсы и возможности, о которых раньше и не подозревали.

Я желаю всем нам, чтобы спрос только рос, чтобы состоялись и продуктивно прошли традиционные осенние профильные выставки и семинары компаний. Чтобы люди надолго прониклись тем, насколько важно, чтобы всегда дома была уютная обстановка и красивая, удобная мебель.

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

FIERAMOSCA®
INDUSTRIA PER LA LAVORAZIONE DEL MOBILE

Распродажа

итальянских мебельных фасадов из ценных пород дерева

Ботичелли

Караваджио

Эльвина

Наполи

Тициано

Везувио

Квадра Венге

Квадра Дуб

Скидка 40% на всё!

Акция действует
с 13 июля по 30 сентября
на все модели FIERAMOSCA

г. Новосибирск
ул. Д. Ковальчук, 1 к4
+7 (383) 325-30-50
nois@nois.su

г. Новосибирск
ул. Ватутина, 99Н
+7 (383) 352-39-71
lb@nois.su

г. Бердск
ул. Ленина, 27
+7 (383) 311-00-77
berdsk@nois.su

ноис.рф

nois.su

Количество товара ограничено. Скидка распространяется на весь ассортимент FIERAMOSCA (фасады, декор, погонаж, дополнительные элементы). Скидка не суммируются с другими действующими акциями. Акция действует на территории Новосибирской области. Срок действия предложения: с 13 июля по 30 сентября 2020 года. Подробности акции уточняйте у менеджеров в офисах продаж компании «НОИС».

АЛДИ®
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
РОССИЙСКАЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОМПАНИЯ
г. Смоленск, тел.: +7 (4812) 42-24-29
info@aldi04.ru www.aldi04.ru

BLACK FOREVER

ВАЛМАКС®
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры
& SAGITTARIO®
DESIGN STUDIO

России
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Произведено компанией ООО "ВАЛМАКС", Россия, 456320, Челябинская обл., г. Миасс, а/я 919, Тургоякское шоссе 2/9, тел.: 8 (3513) 289-996 многоканальный
www.valmaks.ru

«КНИГА ИДЕЙ ДЛЯ ДОМА» ОТ КОМПАНИИ HETTICH

Производители и дизайнеры офисной мебели должны адаптироваться к меняющимся требованиям рынка. Офисы открытой планировки, которые до сих пор пользовались такой популярностью, сталкиваются с невообразимой конкуренцией. Пандемия отправила миллионы людей в домашний офис за одну ночь, работа из дома стала новой нормой. Самое время подумать о концепциях высококачественной мебели для ваших четырех стен. Книга идей нового домашнего офиса от Hettich показывает, как этого можно достичь с помощью практичных и простых в реализации решений, которые не только хорошо выглядят, но и функциональны.

При работе из дома все вращается вокруг вопроса о том, как грамотно интегрировать функциональное рабочее место в существующее жилое пространство. В конце концов, вы хотите иметь возможность комфортно и продуктивно работать из дома. Лучшее сочетание дома и офиса — в концепции Hettich. Производитель хорошо знает все сегменты рынка. На протяжении десятилетий Hettich представляла множество различных систем в офисном направлении, компания также регулярно разрабатывает свои инновационные концепции мебели для домашнего офиса, где функция «рабочего места» часто становится очевидной не с первого взгляда.

С книгой четких идей для домашнего офиса Hettich еще раз демонстрирует свой широкий диапазон творческих возможностей. Основное внимание уделяется удобной и хорошо продуманной домашней мебели, которая также отлично подходит и для домашнего офиса. Это создает идеальный симбиоз жизни и работы со множеством новых функций. Рабочее место дома варьируется от небольшого письменного стола в тихом уголке до разнообразной компактной многофункциональной мебели и «профессионально» оснащенного домашнего офиса в отдельной комнате. Все представленные концепции могут быть легко реализованы с использованием текущего ассортимента продукции. Будучи исследователем тенденций и источником идей, Hettich предлагает промышленности именно те функциональные решения, которые как сейчас необходимы в домашнем офисе, так и станут еще более важными в этой области в будущем.

Любой, кто ищет творческие решения, которые сделают работу дома заметно более непринужденной, найдет много вдохновения в книге идей для домашнего офиса.

Направляющие Quadro с грузоподъемностью до 75 или 130 кг теперь позволяют использовать деревянные ящики в тумбе Big Org@Tower

В Книге идей от Hettich представлены оригинальные решения на основе популярных продуктов немецкого производителя. Это выдвижные системы InnoTech Atira и ArciTech, система фурнитуры для раздвижных дверей SlideLine M, система фурнитуры для складных дверей WingLine L, направляющие Quadro и др.

В книге также есть некоторые продукты, которых нет в российском ассортименте Hettich, но которые можно привезти под заказ.

По материалам Hettich

В АНАПЕ ПОЯВИТСЯ ПРОМПАРК С ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ

В ближайшее время планируется решить вопрос подключения к инженерным сетям и приступить к следующему этапу реализации проекта

Новый индустриальный парк с экологически безопасными производствами мебели для отелей и мототехники будет создан на территории Анапы. Об этом говорится в сообщении на официальном сайте администрации Краснодарского края.

«На Кубани создадут индустриальный парк с экологически безопасными производствами. Создание промышленных зон для размещения производств началось в 2017 году по инициативе губернатора Вениамина Кондратьева», — говорится в сообщении.

Создать промпарк планируется в Анапе. Данный проект станет важным для развития санаторно-курортного комплекса, где в настоящее время есть спрос на товары и продукцию сферы индустрии гостеприимства.

«На территории индустриального парка планируется развивать производство вело- и мототехники, а также оборудования, текстиля и мебели для оснащения отелей и предприятий общепита. Это новая точка роста экономики курортного города», — привели в пресс-службе слова руководителя департамента промышленной политики края Ивана Куликова.

Кроме того, исполняющий обязанности главы Анапы Василий Швец отметил, что создание промышленного парка является одним из стратегических вопросов для города-курорта. «Анапа всегда ассоциировалась у россиян только с местом для отдыха, но у нас есть отдаленный от моря земельный участок площадью 136,5 га, переведенный в категорию «промышленность», есть инвестор, готовый создать индустриальный кластер с экологически безопасным производством. Создание промпарка даст новые рабочие места, а также поможет в развитии инфраструктуры сельских территорий», — приводятся в сообщении слова и. о. главы города.

Отмечается, что в ближайшее время планируется решить вопрос подключения к инженерным сетям и приступить к следующему этапу реализации проекта. Соглашение между департаментом и инвестором о реализации проекта создания индустриального парка было заключено в декабре 2018 года. Всего в крае на данный момент создано три индустриальных парка — два в Краснодаре и один в Усть-Лабинске. На их территории осуществляют деятельность 21 резидент, создано более двух тысяч рабочих мест.

tass.ru

В УДМУРТИИ ПРОКОНТРОЛИРОВАН ЭКСПОРТ ДЕРЕВЯННЫХ ЗАГОТОВОК МЕБЕЛИ В США

Управлением Россельхознадзора по Кировской области и Удмуртской Республике совместно со специалистами Удмуртского филиала подведомственного Россельхознадзору ФГБУ «Татарская МВЛ» 19 августа 2020 года осуществлен досмотр заготовок деревянной мебели, предназначенной к отправке в США.

На одном из деревообрабатывающих предприятий Можгинского района произведен осмотр продукции в количестве 9 250 шт. (28,56 куб. м) и отобраны образцы с целью определения карантинного фитосанитарного состояния подкарантинной продукции. Поддоны, на которых отправляется продукция, имеют маркировку по Стандарту санитарных фитосанитарных мер №15 (ISPM 15).

На основании лабораторных исследований карантинных вредных организмов не обнаружено, собственнику продукции выдан фитосанитарный сертификат в соответствии с требованиями страны-импортера.

С начала 2020 года предприятием отгружены на экспорт (Казахстан, Германия, США) деревянные заготовки мебели в количестве 241 тыс. шт. (481,337 куб.м).

По материалам Россельхознадзора

ФРАНШИЗА ДЕТСКОЙ МЕБЕЛИ MR.DOORS

Компания Mr.Doors вышла на рынок детской мебели с франшизой KidSpace. Компания позиционирует это предложение как уникальное на рынке мебельных франшиз. Это своеобразный сплав магазина стандартной мебели и мебели на заказ. Коллекция KidSpace проста в проектировании, но обладат широким размерным рядом и большим ассортиментом декоров.

Основными преимуществами данной франшизы в Mr.Doors считают возможность размещения салона KidSpace на небольшой площади — от 25 до 40 кв. м и довольно небольшие инвестиции — от 100 до 150 тыс. рублей. При этом маржинальный доход составит порядка 50%.

«В нашем понимании это очень перспективное и потенциально интересное направление, ведь на детях точно не экономят, и это очень хороший стимул, чтобы выйти на рынок и предложить хороший качественный продукт.

Мы ориентируем этот продукт на тех, кто уже работает в мебельном бизнесе и у кого нет данного направления. Мы сделали 4 мини-серии, которые ориентированы на разные возрастные категории. KidSpace — это уют, тепло и забота, это то, что нравится детям», — поделился в интервью FCProject **Андрей Исаев, руководитель партнерского отдела Mr.Doors.**

www.fcproject.ru

ВЫСТАВКА В КАЗАХСТАНЕ ПЕРЕНОСИТСЯ НА 2021 ГОД

Международная выставочная компания «Атакент-Экспо» сообщает, что в связи с продолжающимся запретом на проведение культурно-массовых мероприятий (включая выставки) в Республике Казахстан (Постановление Главного государственного санитарного врача Республики Казахстан от 26 июня 2020 года № 43 «О дальнейшем усилении мер по предупреждению заболеваний коронавирусной инфекцией») Международная выставка «Мебель. Интерьер. Деревообработка» переносится на 16-19 июня 2021 года. Организатор выражает надежду на дальнейшее сотрудничество в 2021 году!

На основании письма выставки

ДОК «ЖАРКОВСКИЙ» НАЧАЛ ВЫПУСК МОБИЛЬНЫХ ОФИСНЫХ ПЕРЕГОРОДОК

Открытию новой линии предшествовало обновление оборудования для проведения работ — появились фрезерный, сверлильный, раскроечный станки, а также машины для резки алюминиевого профиля и стекла.

Задачу развивать деревообрабатывающую промышленность в Верхневолжье поставил губернатор Тверской области Игорь Руденя.

Мобильные офисные перегородки в связи с санитарно-эпидемиологической обстановкой особенно востребованы различными организациями. Работодатели стремятся обеспечить безопасную рабочую среду для сотрудников. Перегородки используются также и в домашних условиях — они могут крепиться к любым поверхностям, в том числе к столешницам и стенам.

Спрос на перегородки уже не первый год держится на высоком уровне. Поставки осуществляются во многие регионы России и в страны СНГ. Именно поэтому компанией было принято решение расширить свое производство именно этой продукцией.

Кроме того, ДОК «Жарковский» начал производство защитных экранов. Они также предназначены для разграничения офисного пространства, установки между рабочими столами.

В настоящее время ДОК «Жарковский» входит в холдинг «Феликс», предприятие включено в список системообразующих в Тверской области.

Advis.ru

В РОССИИ РАЗРАБОТАЮТ НОВЫЙ ТЕХРЕГЛАМЕНТ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В России начинается работа над новым техрегламентом по безопасности мебельной продукции: соответствующий контракт Минпромторг рассчитывает заключить с профильной организацией. Сейчас российские требования отличаются от европейских, что ограничивает возможности для экспорта мебели из РФ. Участники рынка ждут, что гармонизация стандартов позволит увеличить поставки на иностранные рынки на 25% за год. Важной для бизнеса станет и возможность защитить российский рынок от импорта из Китая, указывают аналитики.

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) займется подготовкой материалов по стандартизации и классификации продукции лесопромышленного комплекса. Организация должна выполнить анализ применения техрегламента в РФ, актуализировать перечень мебельной продукции, которая подпадает под требования

документа, конкретизировать требования безопасности с учетом актуальных данных и прочее. В Минпромторге пояснили, что с момента принятия в 2012 году действующего техрегламента коррективы в него не вносились. А в ноябре 2017 года коллегия ЕЭК приняла новые перечни стандартов для соответствующих документов Таможенного союза. Измененный техрегламент планируется обсуждать в 2022 году.

Действующий техрегламент осложняет работу в России зарубежных производителей мебели. Руководитель направления по техническому регулированию IKEA Марина Качурина отмечает, что в России продается только 30% глобального ассортимента мягкой мебели компании из-за различных норм технического регулирования. «Допустимое содержание химических веществ в мебели в РФ регламентируется в конечном продукте, а в Европе и США — на уровне сырья. Следствие этого — обязательное покрытие всех краев мебели из древесно-стружечных материалов защитно-декоративным покрытием, в то время как за рубежом мебель собирается из древесных плит с изначально более низким уровнем формальдегида», — рассуждает она. Госпожа Качурина добавляет, что выводить на российский рынок продукты с новыми технологиями и материалами становится сложнее с каждым годом: требования уже не отражают современные реалии.

Вице-президент GR группы «Аскона» Алексей Говырин указывает на сложности с типоразмерами мебели.

В АМДПР основной проблемой действующего техрегламента называют ограничение возможностей для экспорта российской мебели. «Из-за различий систем сертификации в России и за рубежом предприятия, осваивающие внешние рынки, вынуждены дважды сертифицировать одну и ту же продукцию: сначала по российским стандартам, потом — по стандартам страны-партнера», — говорит президент Ассоциации Александр Шестаков. По его словам, повторная процедура занимает несколько месяцев и обходится в десятки миллионов рублей для одной номенклатурной единицы. По оценкам АМДПР, в 2018 году российские производители мебели экспортировали 12% собственной продукции, в 2019 — 17%. В денежном выражении за этот период показатель вырос на 16%, до $432 млн.

kommersant.ru

Посудосушитель «Альтернатива» для шкафов 450мм, 600мм, 800мм

Полупрозрачные матовые поддоны для посудосушителей

В комплекте:
комплект сушек металлических для кружек и тарелок (полимерное покрытие «зеркальный хром» - 1шт, поддон (матовый, полупрозрачный) - 2шт, крепление решетки посудосушителя и поддона (пластиковое, цвет серый) - 4шт, саморез 4х20 для крепления - 8шт

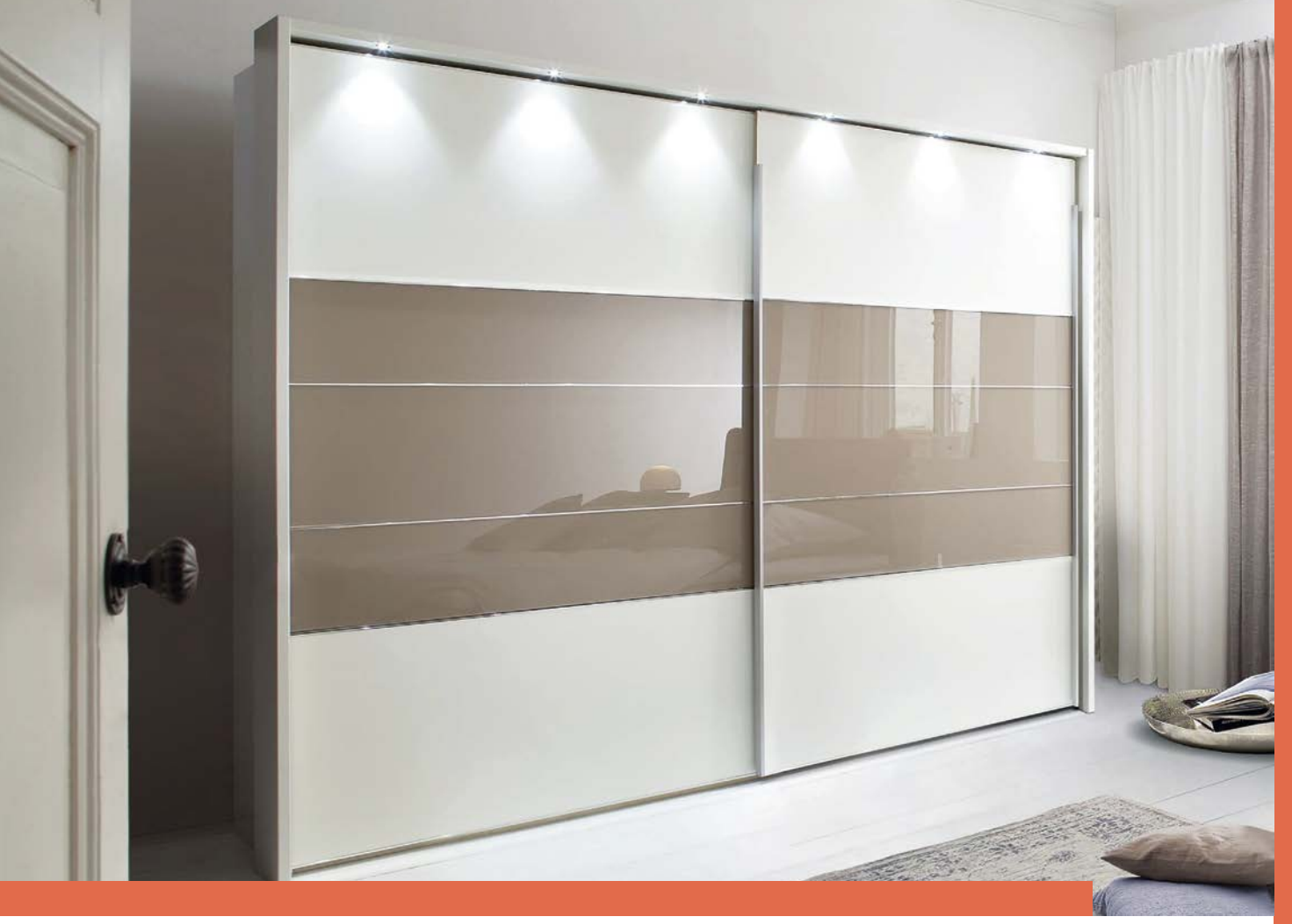
БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры

www.bynom.ru
(383) 243-54-69
(383) 224-58-44

Сушки кухонные
Поддоны
Ручки мебельные
Опоры
Заглушки, фланцы
Штанги
Крепежные элементы

630005, г. Новосибирск, ул. Журинская 80/1
E-mail: bynom@bynom.ru



СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для шкафов–купе

Комплектующие для шкафов–купе

MODERN COUPE

ФАБРИКА
РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

всего 10 mm

УЗКАЯ СИСТЕМА «ОПТИМА»

SOFT TOUCH

белый бежевый капучино шоколад

серебро сатин зерно чёрный

УЗКАЯ СИСТЕМА «ОПТИМА NEW»

серебро белый бежевый капучино шоколад чёрный

БЕСПЛАТНАЯ ЛИНИЯ **8-800-200-52-13**

г. Новосибирск:
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49/2
modern_kupe@inbox.ru
8 (383) 353-52-13
8 (383) 344-97-99

г. Кемерово:
пр-т Советский, 5
kemerovo@modern-coupe.ru
8 (3842) 452-352
8-951-581-78-57

НОВЫЙ ОФИС:
ул. Бетонная, 4
info@mk54.ru
+7 (383) 383-06-63

Весь ассортимент продукции представлен на нашем сайте
MODERN-COUPE.RU

Конструкторы фасадов шкафов-купе и кухонных фартуков: **КОНСТРУКТОР54.РФ**

«ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ» — НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ

Сегодня выступления руководителей мебельных компаний в прессе и на различных конференциях наполнены рассказами об успешной работе в период закрытой офлайн-розницы с помощью интернет-продаж. И, действительно, процент интернет-продаж в общем объеме вырос в разы. С открытием салонов продажи онлайн сократились, но все равно их число стало заметно выше, чем в допандемийный период.

Будут ли со временем интернет-продажи расти и как интенсивно, во многом зависит от того, насколько грамотно и успешно будут реализованы интернет-магазины и маркетплейсы по продаже мебели.

Как мне кажется, одной из главных вещей в этом процессе является приближенная к реальности визуализация. Ведь дистанционное приобретение мебели без «посидеть, пооткрывать и потрогать» — это всегда компромисс, поэтому чем визуально лучше будет потребитель представлять изделие, которое рассматривает на предмет покупки, тем выше вероятность, что он его купит и что при этом останется доволен покупкой, потому что приобретет именно то, что ему было нужно.

AR/VR-технологии могут дать возможность максимально приблизить к реальности представление онлайн-покупателя о товаре. О них и поговорим.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ VR И AR?

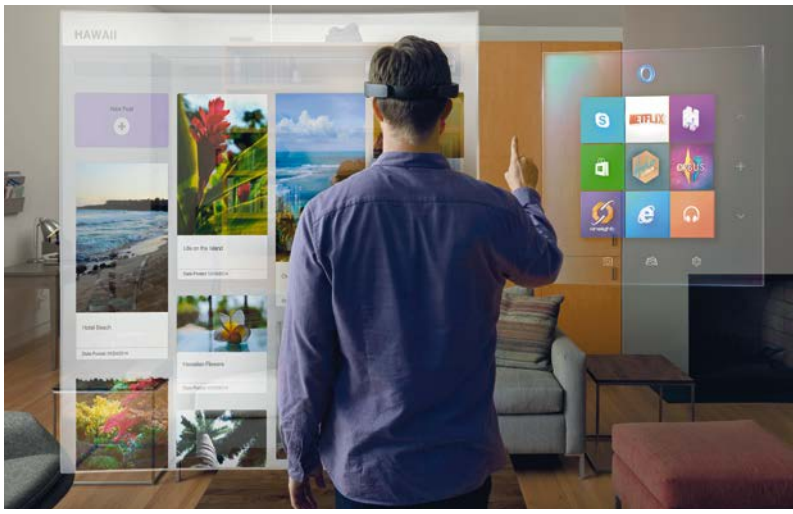
VR — виртуальная реальность — созданный техническими средствами мир, передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, обоняние, осязание и другие. Виртуальная реальность имитирует как воздействие, так и реакции на воздействие. VR блокирует реальный мир и погружает пользователя в цифровую вселенную.

AR — дополненная реальность (англ. augmented reality, AR — «расширенная реальность») — технологии, которые дополняют реальный мир, добавляя любые сенсорные данные. Несмотря на название, эти технологии могут как привносить в реальный мир виртуальные данные, так и устранять из него объекты. Возможности AR ограничиваются лишь возможностями устройств и программ. AR добавляет элементы цифрового мира в реальный.

VR-ТЕХНОЛОГИИ

Технологии VR достаточно специфичные и подойдут не любому бизнесу. В мебельном и интерьерном направлении VR можно использовать для демонстрации дизайна интерьера и индивидуального подбора предметов обстановки. Практически реальный будущий интерьер жилого пространства оставляет у клиента сильное впечатление и значительно увеличивает вероятность покупки. Но при этом есть ряд нюансов, которые пока препятствуют развитию VR-технологий как в продажах, так и в ряде других сфер.

«Что касается виртуальной реальности, здесь есть ограничения, которые упираются в дороговизну устройств, — отмечает **Александр Ильин, директор по развитию компании «ЭЛАРБИС-Вижн», которая давно специализируется на применении AR/VR-технологий в продажах мебели.** — *Чтобы человеку посмотреть на помещение в виртуальной реальности, нужны специальные VR-очки или кардборд,*



куда вставляется смартфон, и с помощью специальной программы можно посмотреть это объемное изображение.

Но создавать такой контент намного дороже, чем создать 3D-модель и использовать AR-технологии. Виртуальная реальность хорошо работает при продаже недвижимости: допустим, клиенту предлагается виртуальный тур по квартире или какому-то другому помещению. Либо это какие-то музеи, выставки, города и улицы, которые можно виртуально посетить. Я знаю, что VR использует Hoff на некоторых своих точках. Но сейчас добавился и еще один фактор, который препятствует использованию VR, — гигиенический: сегодня люди будут с опаской брать и надевать на лицо очки, если ими кто-то пользовался до них. Да и вообще многие люди консервативны и зачастую не хотят надевать какие-то очки и экспериментировать».

AR-ТЕХНОЛОГИИ

Зато AR-технологии можно успешно внедрить почти в каждой отрасли, в том числе и в мебельной.

ДОСТУПНОСТЬ «ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

«Технологии упростились, и теперь AR доступна всем. Мы можем добавлять маску котика на селфи или осыпать себя золотыми монетами, но гораздо увлекательнее примерять для себя реальные вещи — кроссовки на ноги, помаду на губы или кресло на балкон.

AR позволяет в реальной жизни попробовать товары, которые мы видим на сайте, и это дает невиданные возможности онлайн-ритейлу», — пишет vc.ru.

Технология, действительно, не просто прикольна и любопытна, но полезна и, главное, доступна как для покупателя, так и для продавца.

«В прошлом 2019 году произошла на самом деле революция в дополненной реальности: сейчас примерять мебель можно без мобильного приложения. Это очень важно. Раньше для многих наших клиентов мы выпускали приложение, а это достаточно серьезная работа программиста, длительный срок изготовления и высокая стоимость. Но в начале 2019 года компания Apple предложила технологию, которая позволяла примерять 3D-модели непосредственно с сайта. А в июле того же года подобное решение предложила для android-устройств компания Google. Это так называемый браузерный AR, который работает без скачивания мобильного приложения. Это удобно, множество крупных западных компаний сразу стали применять данную технологию и добавлять у себя функцию примерки. Это позволило минимизировать затраты компаний: к примеру, у нас стоимость одной AR-«примерялки» - 950 рублей. Это стало доступным. Те компании, у которых есть 3D-модели, могут внедрить это моментально, по сути, в течение дня. К примеру, у компании Anderssen, с которой работаем, уже были на тот момент созданные нами 3D-модели. В течение дня с их использованием были готовы «примерялки».

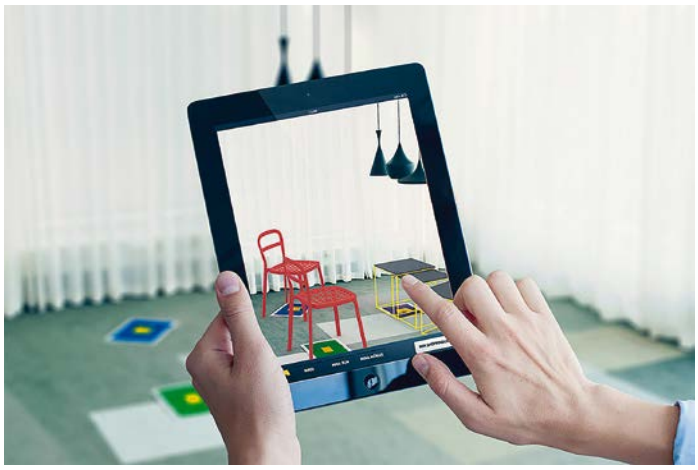
Это доступно стало не только компаниям большим и маленьким, но и самим покупателям. IPhone и IPad, начиная с модели 6s, современные смартфоны на Android поддерживают «браузерную» технологию дополненной реальности», — делится Александр Ильин.

«Развитие AR-индустрии, по прогнозам начала 2018 года, сдерживалось ограничениями смартфонов. У них часто не хватало вычислительной мощности, оперативной памяти, иногда был ограничен интерфейс или закончилось свободное место для еще одного мобильного приложения.

Но с конца 2018 года эти препятствия устранены. Теперь можно попробовать AR прямо в браузере благодаря новой технологии. И это стало тем стремительным драйвером, который быстро принесет AR в повседневную жизнь», — говорится на **vc.ru**.

Конечно, не все имеют современные гаджеты, но те, кто активен в Сети и готов использовать новые технологии, при этом готов покупать такие товары не первой необходимости, как мебель и предметы интерьера, как правило, имеют современные смартфоны. К тому же техника постоянно обновляется, функционал расширяется, и в недалеком будущем AR-возможности будут и в недорогих смартфонах.

«Технологии постоянно идут вперед. Теперь не надо тратить покупателю время на скачивание приложения, да и захочет ли он с этим возиться, можно просто на сайте возле каждого изделия иметь кнопочку «примерить». Клиент нажимает, примеряет изделие в интерьере и покупает. Ведь чем короче путь от примерки до принятия решения, тем выше конверсия. «Дополненная реальность» сегодня — это до-



вольно экономичный, простой в применении и наиболее доступный сервис как для продавцов, так и для потребителей. Эта технология уже становится массовой», — резюмирует Александр Ильин.

Технология постепенно настолько внедрится в окружающий мир, что станет его неотъемлемой частью.

СТАТИСТИКА И РЫНКИ

Статистические данные различных исследовательских компаний только подтверждают рост спроса на «дополненную реальность».

По сообщению vc.ru, совокупный объем рынка AR в 2018 году оценивался в $11 млрд, а к 2023 году он должен увеличиться в шесть раз — до $60 млрд. Считается, что основными двигателями AR-разработок станут здравоохранение и онлайн-ритейл.

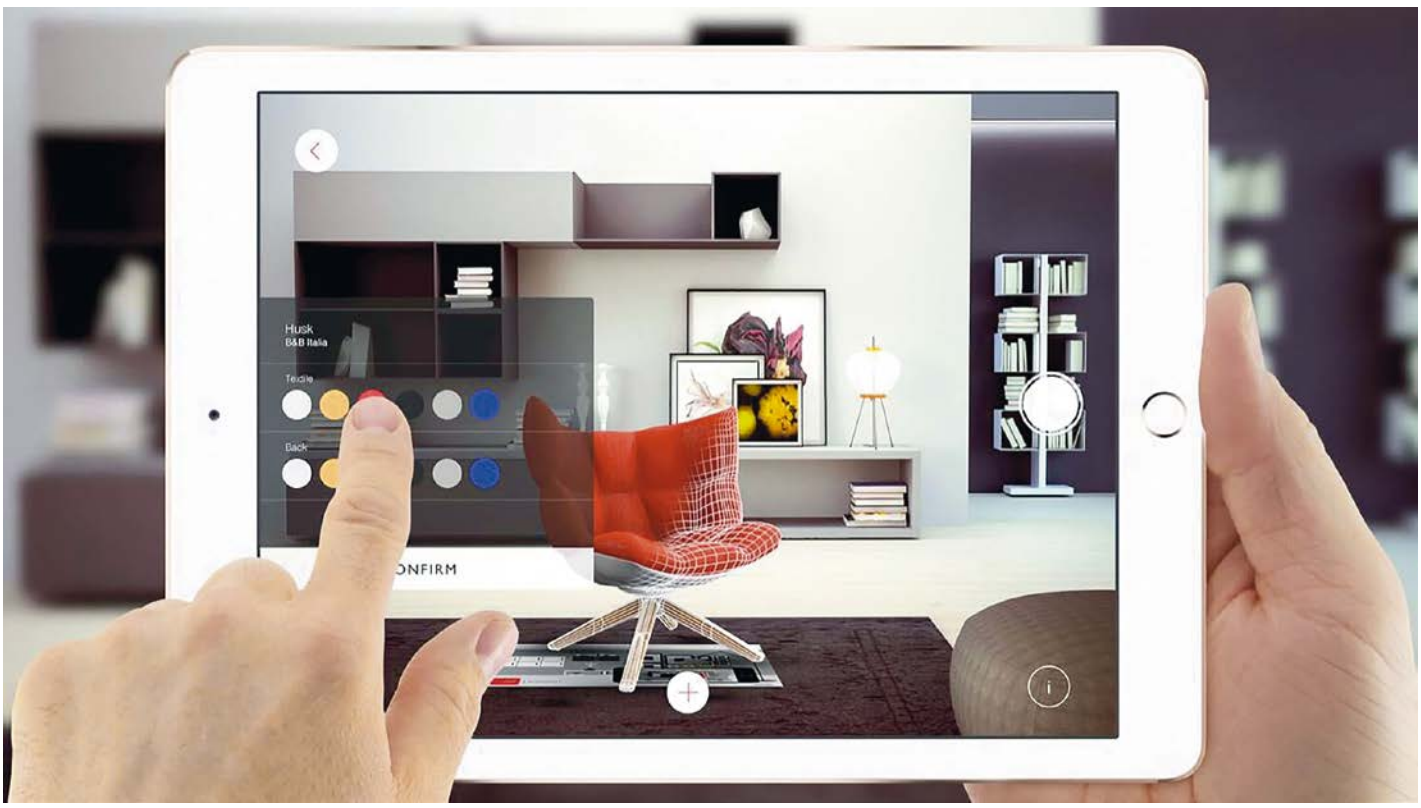
Также vc.ru сообщает, что, по оценкам аналитического агентства Gartner, к следующему году 100 млн человек будут покупать с помощью AR-технологий, а использовать их будут 120 тысяч магазинов. Предполагается, что основными заказчиками AR-разработок станут рынки США, Китая и Канады, а меньше всего AR будет востребован в странах Западной Европы.

«Европа очень консервативна, — рассказывает Александр Ильин. — Мы в 2013 году проехали всю Германию и частично Австрию — посещали мебельные фабрики. И мы удивились, насколько отстаёт Германия по развитию новых технологий в продажах мебели от России. Мы были на фабрике крупнейшего производителя мягкой мебели в Европе Himolla. Они модульные диваны продают следующим образом: доска наподобие шахматной и внутри деревянные модули, продавец покупателю, как пазл, составляет из этих деревянных модулей будущий диван. И когда мы показали, что в нашей программе можно сложить из модулей диван, назначить обивочное решение, и что это выглядит реалистично и близко к оригиналу, это их впечатлило. В принципе, как Россия в вопросе использования новых технологий в продажах мебели лет на 5 отстает от США, так и Европа лет на 5 отстает от России».

СОЗДАНИЕ 3D-КОНТЕНТА

Новые технологии начинают предъявлять новые требования и к созданию 3D-контента. Но есть некие правила и важные моменты в создании 3D-моделей, которые просто необходимо учитывать.

«Очень многие компании, которые планируют использовать 3D-контент на своих сайтах, — отмечает



НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ПО ВНЕДРЕНИЮ AR-ПРИМЕРКИ НА САЙТ

При внедрении на свой сайт сервиса примерки мебели к интерьеру, необходимо это делать максимально эффективно.

1. При посещении сайта покупатель должен сразу понимать, что вы можете предложить ему данный сервис. Для этого желательно на главной странице сделать анонс такой услуги, в специальном разделе разместить информацию о том, как это работает.

2. В общем каталоге лучше всего поставить значки «AR» на товарах, которые можно примерить у себя дома. Это упростит поиск и сэкономит время вашего покупателя.

3. При внедрении «AR-примерялок» нужно учитывать, что покупатель может зайти на ваш сайт как с мобильного устройства или планшета, так и со стационарного компьютера или ноутбука.

Поэтому на мобильной версии достаточно разместить кнопку «AR» в карточке товара. При нажатии на эту кнопку будет запускаться сервис примерки в AR. На версии сайта для компьютера тоже желательно разместить такую кнопку, при нажатии на которую будет открываться QR-код. Отсканировав его смартфоном, клиент попадает в сервис примерки в AR.

4. Также нелишним будет разместить информацию о возможностях AR-примерки не только на сайте, но и в оффлайн-салонах.

Александр Ильин, — *сталкиваются с тем, что у них, казалось бы, есть 3D-модели, но их использовать не получается, потому что они были сделаны в свое время, в основном, для дизайнеров интерьера, а это так называемые высокополигональные и «тяжелые» модели. Но для мобильных устройств, на которых сейчас люди смотрят 3D, модель должна иметь небольшой вес, с одной стороны, и, с другой стороны, она должна быть достаточно реалистичной. Этот компромисс необходимо всегда учитывать при создании 3D-контента.*

3D-модели должны сейчас создаваться с учетом того, что их можно использовать и дизайнеру интерьера, и в различных конфигураторах, и в планировщиках, и, в том числе, в таких сервисах, как AR и VR. Если будет у компаний грамотно созданный 3D-контент, это позволит рынку всему развиваться более динамично».

НЮАНСЫ

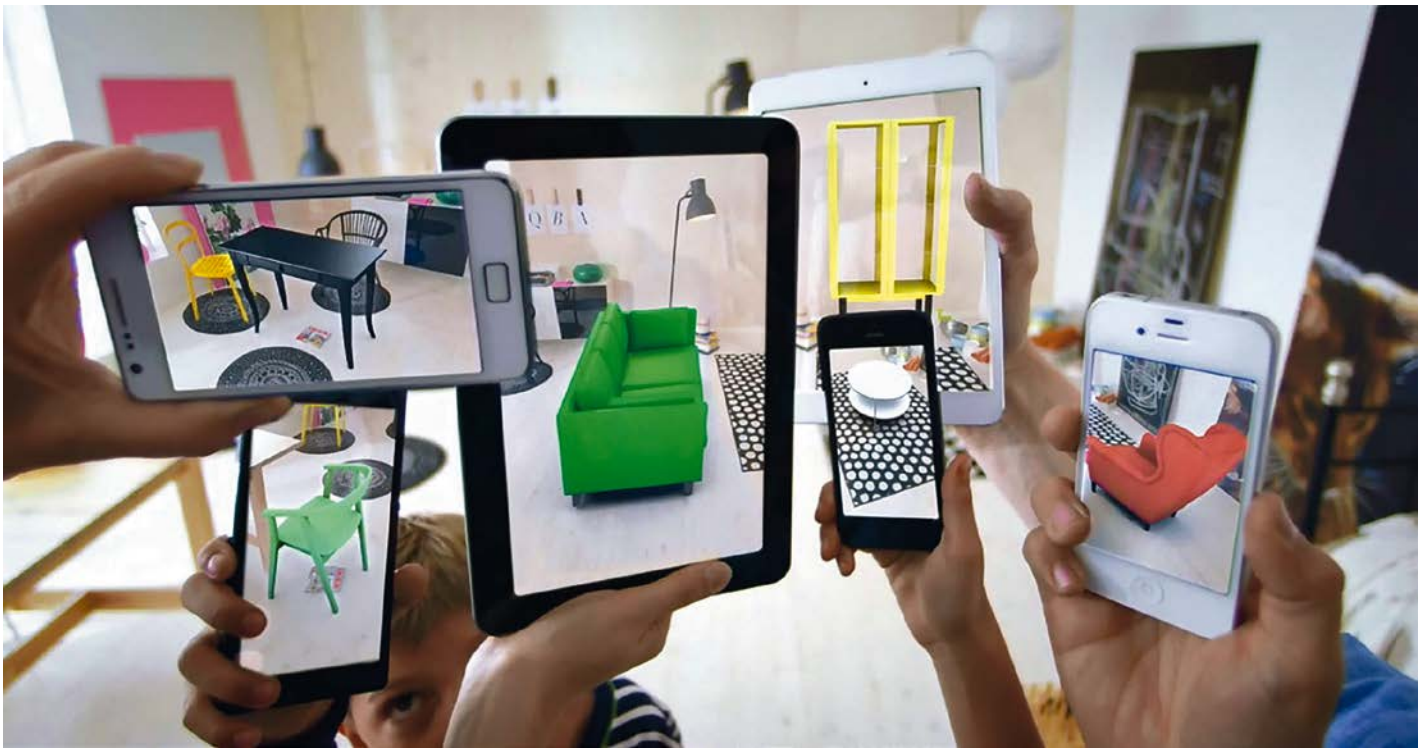
Безусловно, модель мебели, которую человек хочет примерить или посмотреть, должна быть правильных размеров и максимально передавать цветовое решение, текстуры и фактуры материала. Правда, люди иногда сталкиваются с тем, что оттенок отличается от реального цвета.

«Это происходит потому, что технология, к примеру, у IPhone учитывает цвет окружения, и добавляет его оттенок на модель, — поясняет Александр Ильин. — *Пока абсолютно идеального стопроцентного совпадения добиться невозможно. Смартфоны на android могут иметь разные характеристики экранов, так как производятся множеством компаний.*

В общем, сколько будет разных мониторов, экранов смартфонов и условий освещения, настолько везде по-разному может выглядеть один и тот же материал.

Здесь либо покупатель заранее соглашается с небольшим расхождением (что вполне нормально), либо он идет в салон и смотрит там товар «вживую» (убеждаясь в правильности своего выбора). Оба варианта вполне приемлемы».

Думаю, что часто, когда человек приобретает изделие чисто онлайн, он готов к тому, что некоторые детали не будут совпадать с его представлением, да и, скорее, для него это не так уж важно.



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ AR-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОДАЖАХ И РЕЗУЛЬТАТЫ

AR-технологии значительно расширяют возможности в онлайн-продажах.

«При покупке в онлайн у покупателя есть два сомнения. Первое — это как впишется мебель в его интерьер (по размеру, стилю, цвету). Второе — насколько качественный выбранный товар.

AR-примерка может легко снять сомнение №1. Что касается второго, то чем лучше будет визуальное представление товара на сайте (качественные фото, единая стилистика в подаче информации, возможность рассмотреть товар со всех сторон), тем выше будет казаться его качество (это уже на уровне подсознания).

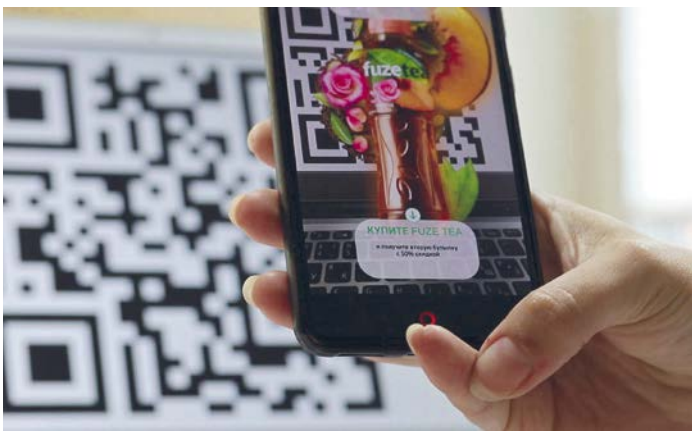
И тут на помощь могут прийти различные интерактивные сервисы», — говорит Александр Ильин.

По данным сайта Lowe's innovations labs, 95% покупателей предпочитают взаимодействовать с интерактивным 3D вместо видео. В отдельных товарах при наличии 3D-контента наблюдается рост конверсии от 10 до 50%.

Например, в компании Top Concept, предлагающей дизайнерскую мебель для дома, работы и отдыха (столы, стулья, кресла, диваны), после внедрения AR-примерки в карточку товара на сайте в 4 раза увеличилось время нахождения пользователя на странице сайта, и в 2,5 раза возросло количество просматриваемых страниц.

«Эти технологии, как и любые другие, не панацея, — считает Александр Ильин, — *но они являются хорошим дополнением к другим существующим инструментам. Говорить о том, что примерка мебели в «дополненной реальности» полностью заменит фотографии или видео, тоже нельзя. Человеку нужно предоставлять максимум информации, тогда складывается правильная картина. Все инструменты создаются с целью упростить принятие решения покупателем о покупке, то есть увеличить конверсию».*

Мы постарались рассмотреть в данной статье использование AR-технологий в онлайн-продажах, потому что сейчас именно это особо актуально, хотя в офлайн-точках с помощью AR можно также создать множество интересных фишек, которые привлекут покупателя, расширят его знание о продукте и повысят лояльность, но это уже тема еще для одной статьи.



Редакция журнала благодарит за помощь в подготовке материала компанию «ЭЛАРБИС-Вижн» и ее директора по развитию Александра Ильина.

Светлана Ширяева

СЪЕЗЖАТЬ ИЛИ НЕ СЪЕЗЖАТЬ, ОТКРЫВАТЬСЯ ИЛИ НЕТ — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Как гром среди ясного неба прогремела новая редакция правил пожарной безопасности СП 4.13130.2013, в которой запрещено размещение в многоквартирных домах магазинов по продаже мебели, синтетических ковровых изделий, автозапчастей, шин и автомобильных масел. Также в МКД не должно быть производств и складов, в том числе оптовой торговли. Речь идет о многоквартирных домах класса Ф1.3 (классификация указана в статье 32 Федерального закона от 22.07.2008 № 123-ФЗ).

Когда вышли изменения в правила 14.02.2020, оставалось еще полгода на решение данного вопроса. Причем, совершенно явно прозвучало, что новые магазины открывать нельзя, а старые имеют право работать. Конечно, и при таком раскладе все не очень замечательно, ведь кто-то инвестировал в строительство и готовился к открытию. К тому же арендованные магазины часто заключают договора на одно юрлицо, затем перезаключают на другое, при таком раскладе будет невозможно получить разрешение на работу.

Полгода пандемийной действительности, в которые было не до того, пролетели, и стало понятно, что при вступлении новых правил в силу не все так однозначно. Выяснилось, что нигде, в принципе, не указано, что уже открытые магазины смогут продолжать свою деятельность.

Юрист Калашников Владимир Валентинович на портале юридической социальной сети 9111.ru пишет следующее:

«Приказ МЧС России от 14.02.2020 № 89 «Об утверждении изменения № 1 к своду правил СП 4.13130.2013 не делает никаких исключений по поводу срока существования этих магазинов.

Если они в МКД (многоквартирных домах), то надо закрывать и открывать в другом месте.

Таковы изменения — с этим ничего не сделаете».

Юрист Парфенов Валерий Николаевич на том же портале юридической социальной сети 9111.ru пишет:

«В Приказе МЧС России от 14.02.2020 N 89 «Об утверждении изменения N 1 к своду правил СП 4.13130.2013 «Системы противопожарной защиты. Ограничение распространения пожара на объектах защиты. Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям», утвержденному приказом МЧС России от 24.04.2013 N 288, который вступил в силу с 14 августа, нет оговорки, о том, что действие Приказа распространяется на ранее функ-

ционирующие объекты торговли. Коль такой нормы в этом Приказе нет, то вам не нужно паковать вещи».

ММКЦ сообщают, что обратились за комментариями к своим партнерам, юридической компании «DEM Group» (demgroup.company), и получили следующий ответ:

«Приказом МЧС России от 14.02.2020 № 89 (далее – приказ № 89) внесены изменения в Приказ МЧС России от 24.04.2013 № 288, которым утвержден свод противопожарных правил (далее – свод правил).

В частности, изменения коснулись пункта 5.2.8. свода правил, который в новой редакции запрещает размещать в жилых зданиях класса функциональной пожарной опасности Ф1.3 магазины по продаже мебели.

Статья 32 Федерального закона от 22.07.2008 N 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» относит к категории Ф1.3 многоквартирные жилые дома.

Согласно пункту 1.1. раздела 1 («Область применения») ранее действовавшей редакции свода правил его положения применяются при проектировании и строительстве вновь строящихся и реконструируемых зданий и сооружений в части принятия объемно-планировочных и конструктивных решений, обеспечивающих ограничение распространения пожара.

Таким образом, положения свода касались только вновь создаваемых зданий и сооружений.

Однако приказом № 89 были внесены изменения и в пункт 1.1. свода правил, который теперь сформулирован в следующей редакции: «Настоящий свод правил устанавливает требования пожарной безопасности к объемно-планировочным и конструктивным решениям, обеспечивающим ограничение распространения пожара при проектировании, строительстве и эксплуатации зданий и сооружений».

Новая редакция свода предусматривает, что его положения применяются и к зданиям, которые уже построены и эксплуатируются.

Согласно тексту приказа № 89 вносимые изменения вступают в действие через 6 месяцев с момента его издания, то есть 14.08.2020.

В связи с этим действительно возникает риск того, что продолжение использования помещений в многоквартирных домах (Ф1.3) в качестве магазинов по продаже мебели будет расцениваться как незаконное.

Отмечаем, что согласно пункту 1.2. свода (в этот пункт не вносятся изменения приказом № 89, он остался неизменным) его положения не распространяются на здания и сооружения класса функциональной пожарной опасности Ф1.3 высотой более 75 м и здания и сооружения других классов функциональной пожарной опасности высотой более 50 м.

Потому положения о запрете размещать магазины мебели в многоквартирных жилых домах не распространяются на такие дома высотой более 75 м».

Насколько я уточнила, высота 75 метров приравнивается к МКД в 25 этажей: получается, в домах до 25 этажей размещать магазин нельзя, а свыше — уже можно. Возможно, на сегодня юридически так оно и есть, но, думаю, если что, доказывать это придется в суде. Да и такие нюансы очень быстро устраняются изменением одного-двух пунктов.

В принципе, многие юристы склоняются к тому, что постановление фактически запрещает мебельным магазинам работать в МКД.

Журнал «Мебельный бизнес» на своем аккаунте в Facebook опубликовал ответ от пресс-службы МЧС на свой официальный запрос о том, на какие мебельные точки в МКД с 14.08.2020 будет распространяться запрет, а на какие нет, согласно новой редакции правил пожарной безопасности: «В соответствии с требованиями п. 5.2.8 СП 4.13130.2013 Изменения №1 в жилых зданиях не допускается размещение магазинов по продаже мебели, если они относятся исключительно к специализированным предприятиям торговли типа «Мебель» по ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли». Указанное обстоятельство обусловлено их повышенной пожарной опасностью в связи с наличием складских помещений с большим количеством горючих материалов, включая синтетические. На организации дизайн-студий и офисов, занимающихся оформлением заказов на изготовление или покупку мебели без осуществления процессов непосредственной продажи, хранения и отгрузки готовой продукции, требования п. 5.2.8 СП 4.13130.2013 не распространяются.

Также сообщаем, что в отношении объектов, которые были введены в эксплуатацию до момента утверждения новых нормативных требований пожарной безопасности, следует руководствоваться положениями части 4 статьи 4 Федерального закона № 123-ФЗ от 22 июля 2008 г. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности».

Выглядит действительно очень обнадеживающе для небольших точек, где только принимают заказы, но не выдают и не хранят. Также и действующие магазины вроде как не пострадают. Но буква закона — вещь упрямая, и насколько можно будет апеллировать в суде официальным ответом пресс-службы МЧС мебельному изданию, когда магазину вынесут предписание о закрытии и выпишут штрафы, неизвестно.

Думаю, что только время покажет, как на практике в отношении мебельных магазинов в МКД будут применяться новые правила. А мы будем следить за развитием событий и собирать информацию о тех, кто эти новые правила на себе почувствовал и испытал.

Светлана Ширяева

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

Людмила
пластик LEMARK, MELATONE
клей красный МИРА, 54а
г. Новосибирск, офис-склад: ул.Мира, 54а, тел. (383) 353-39-39, 353-39-70, e-mail: 3533939@gmail.com
офис: ул. Станционная 2/4, тел. (383) 353-75-75 e-mail: 3600772@gmail.com

Людмила
пластик ABET, ARPA
клей красный МИРА, 54а
г. Новосибирск, офис-склад: ул.Мира, 54а, тел. (383) 353-39-39, 353-39-70, e-mail: 3533939@gmail.com
офис: ул. Станционная 2/4, тел. (383) 353-75-75 e-mail: 3600772@gmail.com

Комплект декоративных элементов
9 Серии

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

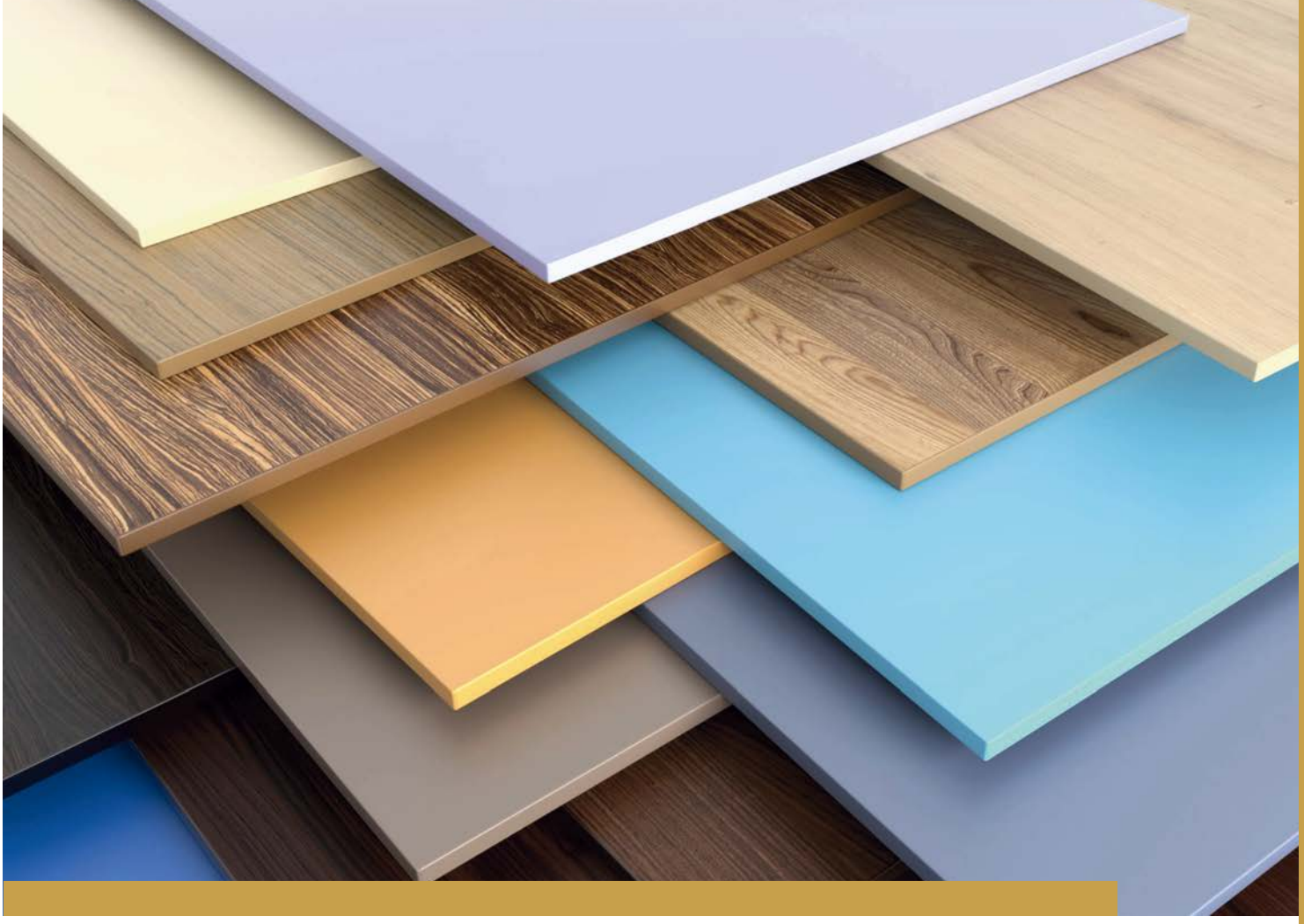
г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 545-150
fasad@tomskfasad.ru www.tmf70.ru

г. Ростов-на-Дону, ул. В. Черевичкина, 64
Тел./факс (863) 333-01-01
E-mail: info@ibavet.com

г. Москва, ул. Амурская, 2, стр. 11
Тел. +7 (495) 137-79-49
E-mail: msk@eurostil.su

г. Пенза, проезд Германа Титова, 1а
Тел. +7 (928) 129-08-59
E-mail: pmz@eurostil.su

ibavet.rus



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

CATAS: НАСКОЛЬКО ЗАРАЖЕНЫ ВИРУСОМ ПОВЕРХНОСТИ МЕБЕЛИ?

Свойства поверхностей с точки зрения вероятности загрязнения никогда не были такой горячей темой, как в наши дни. Если бы интерес в прошлом был сосредоточен на антибактериальных свойствах поверхностей, это свойство могло бы даже установить новый глобальный стандарт. В мире, который подвергся воздействию пандемии Covid 19, это стало значимо и актуально.

Антибактериальный или антимикробный эффект поверхностей может стать новой характеристикой на рынке. Но как мебельная индустрия будет работать с материалами, обладающими таким новым потенциалом? Техников и специалистов из Catas, одной из самых важных европейских лабораторий в секторе деревянной мебели, все больше и больше спрашивают об этой теме. Именно поэтому учреждение организовало два специальных онлайн-семинара по этой теме в июне. Это включало, например, антибактериальные эффекты, дезинфекцию широкого спектра поверхностей, методы испытаний и их результаты, а также правовую базу для такого защитного оборудования для поверхностей, как, например, европейская норма биоцидов.

Франко Булиан, заместитель директора итальянского предприятия, уже собрал некоторые факты о роли поверхностей в качестве возможных источников загрязнения:

«Фактически, простое прикосновение к поверхности может быть источником многих инфекций: так некоторые исследования показали, например, что дверные ручки или кнопки лифта в людных местах являются основными причинами передачи многих вирусов.

Фактически, эти маленькие «биологические единицы» могут легко переходить от поверхностей, к которым мы прикасаемся, к нашим рукам, а от рук — ко рту и глазам. Рот и глаза — это открытые двери, через которые вирусы могут проникнуть в наш организм.

Передача вируса через поверхности, по-видимому, основана на первоначальном контакте с инфицированным человеком, обычно через капли слюны, вызванные чиханием, кашлем или просто разговором, с последующей способностью вируса выживать на загрязненной поверхности.

Недавние исследования Covid-19 показали, что вирус выживает до 72 часов на пластмассах и 48 часов на стали, а срок службы на картоне и меди короче. Применяя эти результаты к нашей среде обитания, поразительно, что пластик доминирует в виде ламинатов или других материалов на основе полимеров, которые являются основными компонентами пластмасс. Многие поверхности покрыты таким способом.

Помимо этих теоретических фактов, практические вещи изменились в нашей повседневной жизни из-за пандемии Covid 19, и мы узнали что-то новое: безопасное расстояние до других людей, гигиена наших рук и поверхностей вокруг нас имеет решающее значение в распространении инфекций.

Эти новые выводы и требования также имеют последствия для мира мебели и поверхностей. Уже существует растущий спрос на антибактериальные поверхности, и, с другой стороны, способность поверхностей мебели выдерживать частые процессы очистки и дезинфекции считается фундаментальной. Catas недавно начал исследование в сотрудничестве с различными партнерами из отрасли.

Антибактериальный эффект поверхностей мебели обычно достигается путем добавления определенных

компонентов, таких как материалы на основе серебра, которые оказывают биоцидное и / или ингибирующее рост действие. Catas проводит тесты для проверки антибактериального действия пластмасс и других непористых материалов путем загрязнения исследуемых поверхностей и проверки влияния на выживание бактерий. Процедура соответствует методике, описанной в «ISO 22196» и «JIS Z2801». Кроме того, Catas разработала свои собственные методы для адаптации испытания к материалам, которые из-за их специфических свойств не могут быть испытаны в соответствии со стандартизованными методами. Эти тесты не предназначены специально для вирусов и особенно Covid-19.

Как уже упоминалось, частая очистка и дезинфекция поверхностей являются рекомендованными мерами противодействия распространению Covid-19. Среди продуктов, которые были объявлены эффективными против вируса, есть препараты на основе спирта и те, которые содержат окислители, такие как гипохлорит натрия или перекись водорода.

Спирт является агентом, который нужно применять с осторожностью, поскольку он имеет тенденцию смягчать некоторые покрывающие пленки. С другой стороны, окислители могут быть причиной обесцвечивания или выцветания, даже если в настоящее время недостаточно данных, или существуют конкретные исследования. Наконец, следует обратить внимание на красители, которые часто добавляются к этим чистящим средствам: если эти вещества проникают глубоко в поверхности, их может быть трудно удалить. В худшем случае, это может привести к обесцвечиванию отдельных участков.

В связи с этим Catas разработала специальный протокол испытаний, основанный на «EN 12720», чтобы проверить способность поверхностей противостоять контакту с чистящими средствами и часто используемыми дезинфицирующими жидкостями.

В дополнение к оценке контакта жидкости с поверхностью, подлежащей испытанию, Catas также разработала метод испытаний для оценки комбинированного воздействия контакта и трения, который имитирует реалистичный процесс очистки. Комбинированный эффект может быть очень вредным и вызывать различные виды дефектов на поверхности мебели».

Инструменты экспертизы, предоставляемые Catas, могут стать помощью для всего рынка. В надежде, что мир стандартизации начнется, эти новые потребности и текущие проблемы будут приняты во внимание и решены как можно быстрее.

По материалам moebelfertigung.com

ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ В КОМПАНИИ ЭГГЕР: СТАБИЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2019-2020 ФИНАНСОВОМ ГОДУ И ОПТИМИСТИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Завершение финансового года Группы ЭГГЕР 30 апреля 2020 года выпало на особенно сложное время. Тем не менее, компания по производству древесных материалов сообщает об одиннадцати успешных месяцах работы и, следовательно, об общей стабильной динамике развития бизнеса в 2019/2020 финансовом году: Товарооборот Группы ЭГГЕР составил 2 831,5 млн евро (– 0,4 % по сравнению с предыдущим годом), а уровень прибыли до уплаты процентов, налогов и амортизации (EBITDA) – 424,4 млн евро (– 0,1% по сравнению с предыдущим годом). Маржа EBITDA, составившая 15%, находится на уровне прошлого года. Доля собственного капитала в размере 37,9% превзошла показатели прошлого года (36,8%).

В прошедшем финансовом году около 10 100 сотрудников (по состоянию на 30.04.2020) внесли свой вклад в эти результаты и в новый максимальный объем производства, составивший 8,9 млн м3 древесных материалов и пиломатериалов. Кроме того, Группа ЭГГЕР продолжает находиться в фазе очень высокой инвестиционной активности и инвестировала рекордные 531,4 млн евро в 2019/2020 финансовом году.

После очень положительной динамики развития бизнеса, которая наблюдалась в течение первых одиннадцати месяцев, последствия пандемии коронавируса немного ослабили ее. Из-за различий в распространении вируса и национальных контрмер существуют региональные различия в экономических последствиях: В то время как – с учетом показателей всего 2019/2020 финансового года – в Западной Европе наблюдалось снижение объемов продаж, в Центральной Европе удалось немного увеличить их, а в некоторых случаях на рынках Восточной Европы, Америки и стран трансатлантического региона и существенно повысить их по сравнению с предыдущим годом.

Товарооборот дивизионального подразделения ЭГГЕР Декоративные материалы (Центральная Европа) в прошедшем финансовом году вырос на 2,8 % по сравнению с прошлым годом и составил 886,6 млн евро. Товарооборот дивизионального подразделения ЭГГЕР Декоративные материалы (Западная Европа) с

заводами в Великобритании и Франции упал на 7,1% по сравнению с предыдущим годом и составил 663,2 млн евро. Товарооборот дивизионального подразделения ЭГГЕР Декоративные материалы (Восточная Европа) увеличился на 5,8 % и достиг суммы 886,5 млн евро. Товарооборот нашего самого молодого дивизионального подразделения ЭГГЕР Декоративные материалы (Северная и Южная Америка) вырос на 14,2 % и составил 137,3 млн евро. Сюда наряду с нашим аргентинским заводом в Конкордии уже включены мероприятия по формированию рынка в Северной Америке в связи со строительством нашего завода в Лексингтоне, штат Северная Каролина. Товарооборот дивизионального подразделения ЭГГЕР Напольные покрытия находится чуть ниже показателя предыдущего года (- 1,3 %) и составляет 441,0 млн евро. Товарооборот сегмента «Прочее», в который входит лесопильный завод в Брилоне (Германия), небольшие самостоятельные подразделения и отделы на уровне Группы, составил 173,7 млн евро.

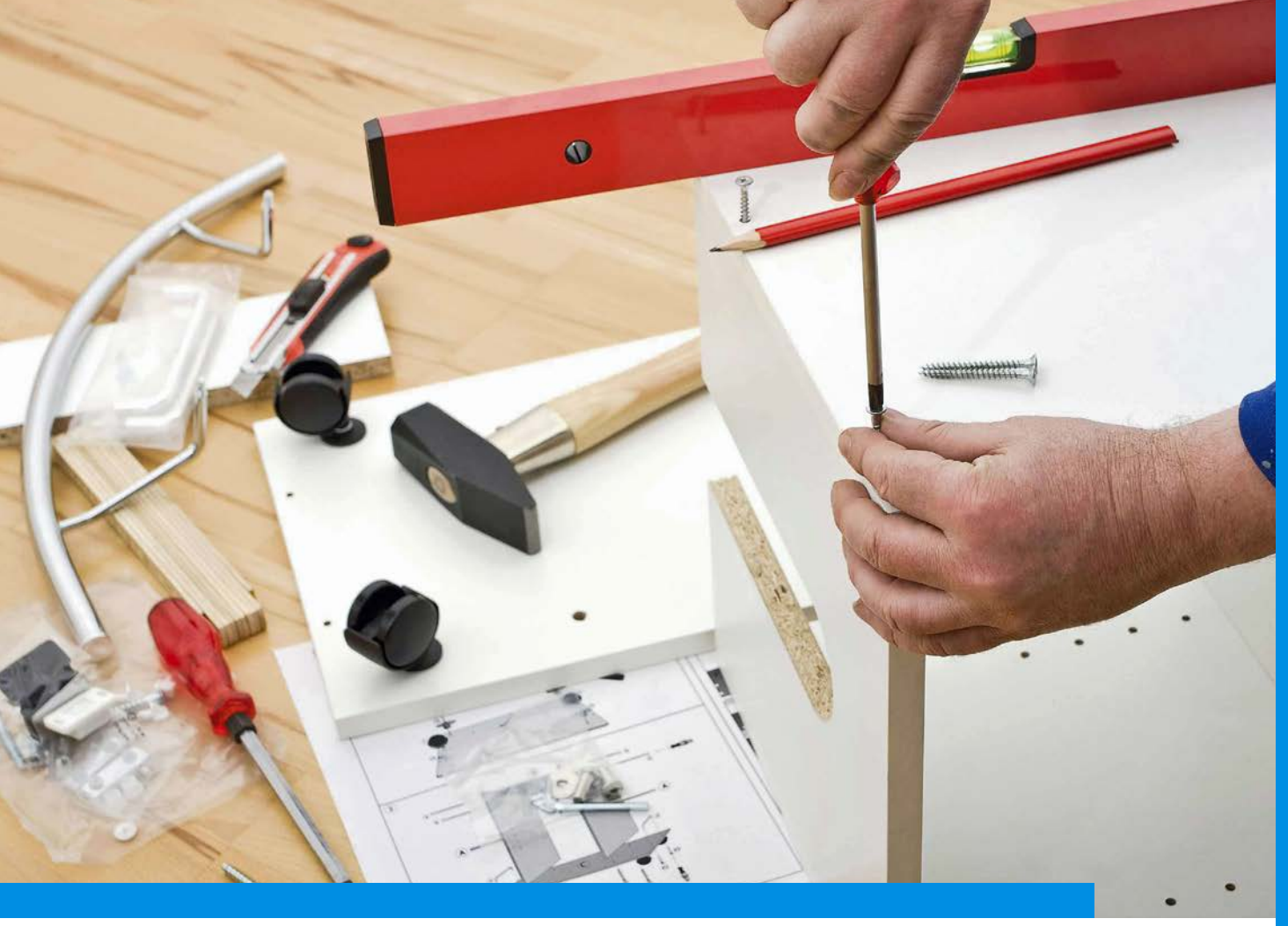
ОТЧЕТ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ЗА 2019/2020 ГОД

Одновременно с годовым финансовым отчетом компания обнародовала также годовой отчет по устойчивому развитию (заявление нефинансового характера). Он содержит информацию о стратегии Группы ЭГГЕР, ее целях и результатах в сфере экономического, экологического и социального устойчивого развития. Отчет впервые появляется в интерактивном формате PDF, в котором сведения структурированы по-новому, что обеспечивает еще более высокую степень прозрачности и доступности информации. Компания ЭГГЕР также открыто сообщает о своих стратегических целях в области устойчивого развития, подчеркивая тем самым свою четкую приверженность принципам экологичного ведения своей деятельности, ориентированной на будущие поколения.

ОПТИМИСТИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2020/2021 ГОД

Несмотря на неопределенность в прогнозах в отношении развития пандемии и возможных дополнительных ограничительных мер, компания ЭГГЕР ожидает стабильное развитие в 2020/2021 финансовом году. Значительный вклад в это вносят выведенная на рынок в феврале 2020 года Коллекция декоров компании ЭГГЕР для дилеров, создание дополнительных мощностей по отделке древесных материалов, дальнейшее увеличение мощностей завода в Бискупце (Польша) и запуск завода в Лексингтоне, штат Северная Каролина (США), до конца 2020 года. Хотя некоторые из рынков производства и сбыта в настоящее время все еще находятся в кризисе, на большинстве ключевых рынков уже отмечаются положительные изменения, что означает, что продажи и финансовые результаты в значительной степени стабилизируются практически на всех европейских рынках и во всех категориях продукции. Серьезным вызовом для компании ЭГГЕР стали достаточно медленное восстановление экономики в Великобритании, а также высокая инфляция и падение курса аргентинского песо для завода в Конкордии.

По материалам компании ЭГГЕР



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

БАЗИС

БАЗИС Мебельщик

БАЗИС Раскрой

БАЗИС Упаковка

БАЗИС Шкаф

БАЗИС Смета

БАЗИС ЧПУ

БАЗИС Склад

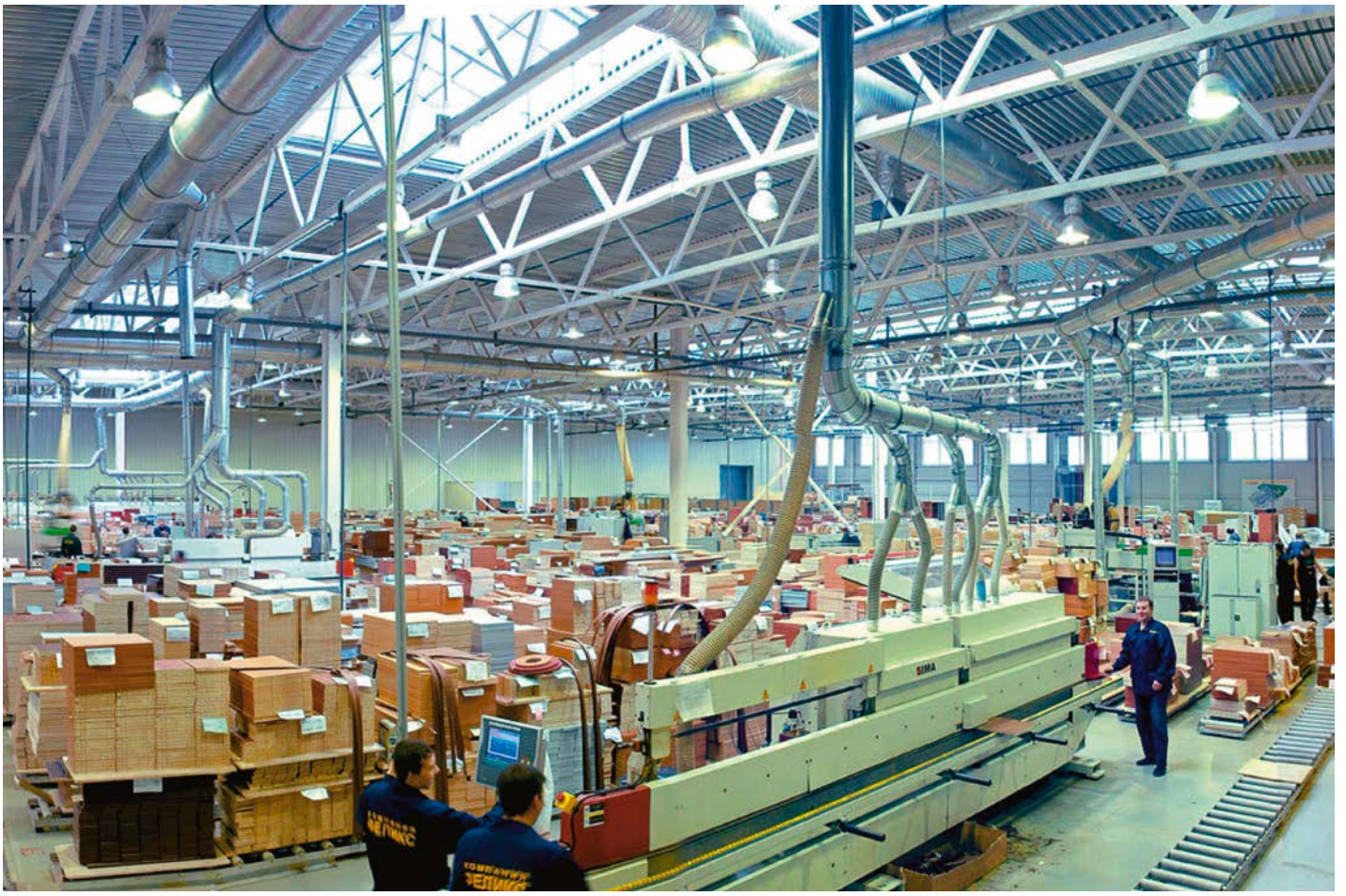
БАЗИС Салон

Обновления системы БАЗИС 11 смотрите на сайте

+7 (496) 623-09-90

www.bazissoft.ru

РЫНОК ОБОРУДОВАНИЯ: СПРОС И ПЕРСПЕКТИВЫ ОСЕНИ



Взрыв спроса на мебельном рынке захватил летние месяцы. Проблемой стало не «как обеспечить трафик в продажах», а «где взять рабочие часы и руки, плиту и некоторые комплектующие». И если потребительский спрос напрямую говорит об общем росте продаж у поставщиков материалов и фурнитуры, то с продажами оборудования дела могут обстоять совершенно по-другому. Например, о модернизации оборудования и изменениях на производстве, возможно, фабрики начнут задумываться, когда работы станет меньше, а деньги появятся.

Так Ассоциация итальянских производителей машин и аксессуаров для деревообработки Acimall в июле месяце говорит о неутешительных месяцах второго квартала и значительном сокращении заказов на деревообрабатывающие станки и инструменты.

«Такой исход был неизбежен, учитывая закрытие заводов в апреле и медленное, постепенное восстановление производственных операций в мае.

Даже сильный июнь не смог спасти чистую прибыль за квартал, на что негативно повлияли массовые увольнения и удаленная работа. Во второй половине года в итальянской промышленности ожидается рост спроса», — сообщают в Acimall.

Ежеквартальный обзор Acimall зафиксировал снижение заказов на 39,2 % по сравнению с тем же периодом прошлого года, что обусловлено падением международного спроса на 34,2 % и ужасающим падением внутреннего спроса на 59,2 %.

Семь процентов опрошенных указали на положительную производственную тенденцию (по сравнению с 12 % в первом квартале), в то время как 86 % указали на снижение производства (по сравнению с 69 % в первом квартале), а оставшиеся 7 % указали на стабильную ситуацию (по сравнению с 19 %).

В конце первого квартала 2020 года 69 % компаний ожидали сокращения занятости, теперь это чис-

ло упало до 47 %, а 53 % считают, что тенденция к занятости будет стабильной (по сравнению с 75 % три месяца назад). Никто не ожидает положительной динамики в сфере занятости.

Такие показатели говорят не только о снижении продаж оборудования в Италии или в Европе, а, в принципе, о серьезном мировом снижении потребления деревообрабатывающего оборудования.

В мае мы писали о том, как пережили период самоизоляции поставщики оборудования для деревообработки и производства мебели на российский рынок. Все говорили о серьезном снижении продаж до 50% и более и о беспрецедентном падении продаж у их заказчиков. Все ждали открытия салонов и увеличения спроса на мебель.

Что же принесли летние месяцы, и как оценивают перспективы осени основные игроки рынка?

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПРОДАЖИ НА РЫНКЕ ОБОРУДОВАНИЯ СЕГОДНЯ? РАССКАЖИТЕ О ПРОДАЖАХ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД?

Андрей Евшинцев, генеральный директор Altendorf Competence Centre

Начиная с момента частичного снятия ограничений после режима самоизоляции мы наблюдаем рост спроса на новое оборудование. Заказы, которые мы получили в июне-июле, показывают, что производители мебели работают. Да, не все могут сказать, что есть заказы и производство загружено. Некоторые предприятия, к сожалению, закрываются. Но есть и те, кто проводит модернизацию своих производств, занимается обновлением и дооснащением имеющихся станков. А еще к нам поступали запросы на организацию новых производств, которые ориентированы на работу по индивидуальным заказам. Интересно, что большинство запросов начинаются с фразы «у нас есть программа для проектирования мебели, расскажите, как ваш станок работает с программой оптимизации, где можно посмотреть?». В общем, после режима самоизоляции рынок оживился, что очень радует.

Одна из подмеченных нами тенденций этого лета — рост запросов на оборудование, которое работает с программами оптимизации, в частности, к модели F45 ElmoDrive с управляющими программами из «Базис Раскрой» и bCut. Этот станок представлен в нашем демонстрационном зале и пользуется сейчас повышенным интересом со стороны заказчиков. Мы всегда рады встрече с гостями, которые наглядно захотели посмотреть, как работает F45 ElmoDrive с интегрированной программой оптимизации. Также заказчики активно спрашивают, какие есть дополнительные опции для станков Altendorf, для выполнения каких операций они предназначены, как их использовать. В период самоизоляции производственники по-другому взглянули на возможности форматных станков Altendorf. Управление, ряд дополнительных опций здорово расширяют их возможности и делают более универсальными и гибкими для выполнения нестандартных задач на производстве. Те машины, что мы продали за последние месяцы — это станки с прицелом на индивидуальность, да, собственно, это всегда отличало станки Altendorf.

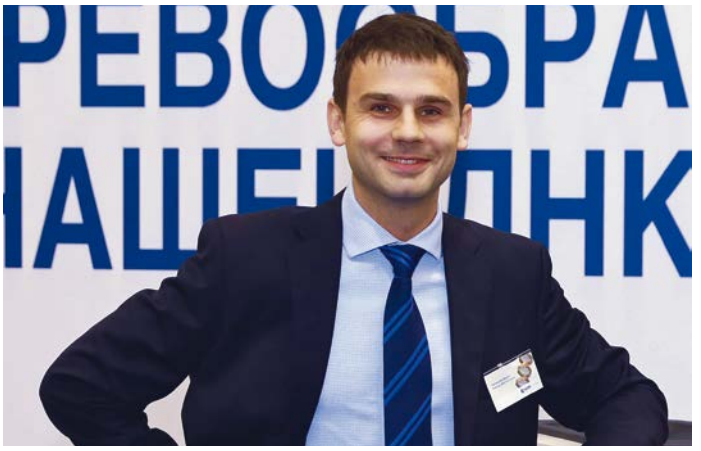
Андрей Самсонов, генеральный директор «Felder Group Россия»

Если рассматривать рынок оборудования в целом, то мы фиксировали общее падение спроса, которое отражает непростую ситуацию в деревообрабатывающей индустрии. На сегодняшний день положение отрасли все еще довольно тревожное. Несмотря на сложный период, наша компания добилась выдающихся результатов за первое полугодие; третий квартал также проходит согласно ранее запланированным, ещё докризисным, показателям.

Значительные результаты стали возможны не только благодаря слаженной работе нашей команды, подготовленной организационной структуре, но, прежде всего, высочайшему уровню доверия, которое оказали наши клиенты, в тяжелейших для отрасли условиях, делая выбор в пользу оборудования FELDER. Мы понимаем высокую цену такого доверия: я лично, вся наша команда, сделаем все возможное, чтобы оправдывать его и предвосхищать ожидания.

Борис Чернышев, глава представительства SCM в России и странах СНГ

По моему прогнозу, показатели общих итогов продаж 2020 года будут ниже, чем в 2019, пожалуй, у всех главных игроков нашего рынка.



Апрель и май, в связи с карантином, стали провальными. Но уже в июле мы смогли вновь выйти на уровень продаж в соответствии с нашим годовым бюджетом. Широчайшая гамма оборудования SCM даёт нам значительное преимущество, позволяя предлагать оборудование любого типа. Так, в последние 3-4 месяца особенно хорошо продаются кромкооблицовочные станки и, как все последнее время, оборудование по шлифовке и покраске.

Оборудование сейчас покупают клиенты, имеющие явную текущую потребность. Это либо локальное увеличение объемов, либо новые технологические решения, которые сейчас им актуальны. Большинство крупных проектов с долгим сроком окупаемости пока все же «стоят на паузе», так как заказчикам требуется понимать перспективы сбыта продукции с учетом пока еще совсем нестабильной ситуации с COVID-19.

Виталий Кривошеев, генеральный директор компании LIGA

Прошлый год был у нас довольно успешным — мы его закончили с ростом по отношению к 2018 году на 50%. На 2020 год было принято решение с бренд-менеджером не закладывать высокие планы. С директором по продажам также оговорили, что у нас в приоритете будет не рост оборотов, а отработка качественных показателей, таких как выработка на человека, повышение маржинальности, а также развитие новых групп направлений и, соответственно, новых поставщиков. Рост мы заложили где-то 25% по отношению к 2019 году. Несмотря на это, январь показал рост в 50%. Мы посчитали, что это, скорее всего, контракты, которые перешли с декабря прошлого года, но и февраль, и март дали прирост в 50%.

Ну а потом пришел неожиданно апрель и заставил пересмотреть полностью отношение к работе. Мы быстро переключились на удаленную работу, практически не сидели ни дня, но новых заказов за апрель было всего три, хотя по поступлению денег мы прошли без убытков, потому что было поступление оборудования, контракты по которому были заключены еще до пандемии. У нас в апреле поступило рекордное количество контейнеров, порядка 40, и за счет доплат апрель мы прошли нормально.

В апреле мы активно занимались поиском клиентов, которые не останавливали свое производство, а успешно работали. В принципе, это было две группы клиентов. Первая — те, кто производил мебель для медицинских учреждений, у них заказов было много. Именно так одним из трех заказчиков апреля стала крупная подмосковная компания «Лабромед», которая специализируется на мебели для медицинских учреждений. Вторая группа — это те, у кого еще до истории с коронавирусом были хорошо развиты интернет-продажи. У них, как оказалось, всё хорошо, заказов идет много, и доставка работает на полную мощность. В этот период мы заключили договора с двумя компаниями, у которых онлайн-продажи составляют практически 95%, — это «Бэст-мебель» и divan.ru.

Стратегически мы прорабатывали различные варианты развития событий вплоть до самых пессимистичных, но май закончили с увеличением оборотов в 2 раза относительно мая 2019 года.

Уже в мае мы ездили к клиентам на производства, а с конца мая и летали к клиентам в те города, которые были открыты. Уже во второй половине мая многие клиенты стали говорить, что поступает большое количество заказов, и загрузка стала становиться близко к той, что была на пике в ноябре и декабре 2019 года. Многие это связывали с отложенным спросом и неистраченными на отдых накоплениями. По Пензе и Кузнецку на фабриках был высокий всплеск заказов на кухни — их доля в общем объеме доходила до 80% (а ранее была — не более 40%). Возможно, это связано с ростом строительства недвижимости. Фабрики Пензы работают сейчас на полную мощность, и больше всего страдают от нехватки квалифицированных кадров.

В июне мы поставили рекорд по продажам, а июль вообще превзошел все наши самые смелые ожидания. На середину августа план августа был уже выполнен, а к 1 сентября мы с высокой долей вероятности выполним уже наш годовой план, который на 25% выше оборотов прошлого года.

Думаю, что активная позиция на рынке, серия семинаров в 2019 году, хорошие отзывы по сервису, в который мы серьезно вкладываемся, также сыграли в этом немаловажную роль.

Сейчас для нас самое больное место — это сроки. Мы не успели среагировать на повышенный спрос на оборудование, и перевыполнение плана спровоцировало увеличение сроков поставки.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У РЫНКА ОБОРУДОВАНИЯ ДО КОНЦА ЭТОГО ГОДА? ЧТО БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПРОСОМ?

Андрей Евшинцев, генеральный директор Altendorf Competence Centre

Предполагаю, продажи оборудования во второй половине года будут расти. У многих запланирована покупка оборудования, модернизация производств. Рост будет не резкий, так сказать, волнообразный. На продажи, как и ранее, будет влиять изменение курса валют. Мы к этому уже привыкли и, конечно, идем навстречу нашим покупателям. Ходят разные слухи — как позитивные, так и негативные.... Но будем смотреть с оптимизмом.

Я считаю, что спросом будет пользоваться функциональное, высокотехнологичное, надежное, производительное оборудование, которое позволит мебельщикам предложить своим покупателям что-то особенное, позволит выполнять заказы в срок и не потерять покупателей. Уникальность, вариативность и скорость производства наравне с качеством будут обязательными критериями конкурентоспособности мебельной фабрики. Да, способствующее этому оборудование будет дороже, но затраты окупятся в процессе эксплуатации. Кроме этого, будет востребовано оборудование, которое работает в связке с программным обеспечением «Базис» или bCad, чтобы обеспечить автоматизацию на всех участках производства, минимизировать перенастройки с одного материала на другой и оптимально выстроить весь технологический процесс.

Андрей Самсонов, генеральный директор «Felder Group Россия»

Объем рынка оборудования по сравнению с прошлым годом значительно уменьшится. Полагаю, что многим станкоторгующим компаниям придется непросто. Говоря о компании FELDER, мы работаем в разных сегментах рынка оборудования, и для нас это дополнительный фактор стабильности. Вижу точки роста, которые позволят увеличить нашу долю рынка по итогам года. Мы сделаем акцент на технических решениях, которые позволят увеличить эффективность работы наших клиентов, предоставят им дополнительные конкурентные преимущества, снизят расходы на обслуживание станков. В частности, в решениях с ЧПУ.

Борис Чернышев, глава представительства SCM в России и странах СНГ

Очень хорошо в этом году себя чувствуют все клиенты, занимающиеся услугами для третьих лиц. У многих — серьезный рост по сравнению с прошлым годом, открывается много новых подобных производств. Этому поспособствовал и карантин, когда крупные фабрики и розница были закрыты, многие частные мастера получили очень большой объем работы. Мы прогнозируем дальнейший рост в этой нише бизнеса.

Виталий Кривошеев, генеральный директор компании LIGA

Сложно прогнозировать возможности рынка, даже на осень. Некоторые наши клиенты, которые с рынком с начала 90-х, считают, что может быть не просто снижение спроса, а серьезный обвал рынка или в октябре, или в начале 2021 года. Но, тем не менее, сейчас идет высокий спрос и, скорее всего, он сохранится и в сентябре.

У нас сейчас, как никогда, оказался востребован проектный отдел. Причем, к нам часто обращаются не новые компании, а те, кто просит пересмотреть кардинально расстановку оборудования и обеспечить его хотя бы каким-то элементарным уровнем механизации. Все хотят сейчас с использованием того же оборудования и тех же площадей достичь более высокой производительности производства. Использование различных средств механизации и роботов позволяет это сделать. Все хотят выводить производство на принципиально новый, более высокий, уровень. В летние месяцы у нас были хорошие заказы на автоматизацию участков упаковки, где у многих и сейчас много ручного труда. Это связано и с экономией фонда оплаты труда, и с требованиями крупных сетевых игроков и зарубежных партнеров, если фабрика развивает экспорт.

Если говорить о перспективах осени и зимы, то любые пессимистичные и оптимистичные предположения, это, по сути, только догадки, потому что никто точно не может сказать, откуда пришел такой высокий спрос на мебель, и абсолютно реально, что он может закончиться в любой момент. Но также, как люди захотели в период самоизоляции создать уют и порядок дома, мебельные фабрики в период высокого спроса захотели оптимизировать и расширить собственные производства, а это тоже не быстро, так что второе полугодие, думаю, будет довольно активным.

Светлана Ширяева

LIGA И «БАЗИС-ЦЕНТР» ЗАПУСТИЛИ СЕЗОН ОТКРЫТЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СЕМИНАРОВ

После всех ограничений, которые еще не закончились, только-только начинает появляться информация о запланированных на конец августа-начало сентября семинарах. Свой очередной семинар, уже снискавший популярность у мебельщиков, LIGA и «БАЗИС-Центр» при участии компании «Древиз» и других партнеров провели уже в середине августа. Открытый практический мебельный форум «Современное цифровое мебельное предприятие и эффективное производство» состоялся 12-13 августа 2020 г. в г. Щелково Московской области.

«Отклик от семинара получился выше, чем мы ожидали. Людей зарегистрировалось намного больше, чем мы планировали, а приехало — еще больше, чем зарегистрировалось. Но главное — это география посетителей: были люди из Красноярска, Миасса, Перми, Сыктывкара, Пятигорска, Ставрополя. Многие сейчас задумываются об автоматизации производства, а у БАЗИСа появились новые продукты. BOAS — наш новый партнер, работающий в сфере автоматизации бизнес-процессов, продукты которого продвигаем, провел презентацию. Компания «Древиз», семинар с которой у нас был впервые, рассказала о решениях для фасадов, о панелях AGT», — отмечает **Виталий Кривошеев, генеральный директор компании LIGA.**

Мы побеседовали с Алексеем Филяевым, директором по продажам компании «Базис-Центр», по итогам прошедшего мероприятия

Алексей, насколько продуктивен такой формат совместных семинаров на сегодня? Что кардинально отличает его от онлайн-презентаций и обычных семинаров?

Подобный формат общения с мебельщиками, когда на одной площадке собираются разработчики программного обеспечения, поставщики оборудования, материалов и комплектующих, мы практикуем уже второй год. В прошлом году с аншлагом провели весеннюю и осеннюю серию региональных семинаров. Планировали в аналогичном формате отработать и в этом году, но все карты спутала пандемия. Этот семинар стал первым после снятия ограничений. О его востребованности среди мебельщиков говорит даже количество участников – более 200 человек.

Продуктивность совместных семинаров исключительно высокая, как для организаторов, так и для участников. Современный тренд развития мебельных предприятий — это комплексная механизация и автоматизация всех сфер деятельности и всех участников, начиная от менеджера, принимающего заказ в салоне, и заканчивая упаковщиком готовой продукции. Время экстенсивного развития в мебельной промышленности, да и не только в ней, закончилось. На горизонте полная цифровизация и Индустрия 4.0, и здесь важно не опоздать и не отстать от конкурентов. На подобных семинарах мы с партнерами как раз и показываем на живых примерах в реальном времени, как можно эффективно интегрировать различные бизнес-процессы, например, проектирование и производство, технологическую подготовку и экономические расчеты.

Кардинальное отличие от обычных семинаров, которые мы организовывали ранее, — в мультисистемности. Посмотрите на организаторов и партнеров этого семинары. Мы и LIGA, понятно: автоматизация и станки. Далее, ДРЕВИЗ — материалы для фасадных решений, пластики и пленки ПВХ, а также другие современные мебельные материалы; ABB — роботизированные производственные линии; REKANA — онлайн-инструменты для выстраивания отношений с покупателями; BOAS – мониторинг производства; мебельный закупочный союз АТЛАНТМЗС — площадка b2b. Это говорит о том, что одном месте мебельщики могут получить ответы на все вопросы по организации эффективного мебельного производства на базе самых современных программных решений и передового оборудования.

С онлайн-презентациями сравнивать даже не буду, поскольку одно дело – смотреть на экране, и совсем другое дело – побывать, по сути, на реально работающем цифровом мебельном предприятии.

Что презентовали участникам мероприятия?

Основная наша новинка, о которой нас давно просили мебельщики, и к которой мы шли несколько лет, — система 1С–БАЗИС: Производство. Скажу так, не боясь громких слов, — она объединила в себе два

лидирующих в своих сегментах решения. Это полная интеграция проектирования, производства и управления. В систему входят следующие модули:

1. Оперативное управление производством с формированием сменных заданий для рабочих мест с учётом параметров технологического процесса. Особо отмечу, что рабочие планы создаются в автоматическом режиме.

2. Оперативное управление взаимодействием с клиентами. Это означает, что начиная с момента приема заказа и до отгрузки готовой продукции, его состояние отслеживается по каждому производственному этапу. Кроме того, отслеживаются все взаиморасчеты с клиентом.

3. Материально-техническое снабжение. Данный модуль позволяет организовать эффективное обеспечение производства материалами, комплектующими и полуфабрикатами. Модуль работает с точной информацией о материалоемкости изделий,

получаемой из конструкторско-технологических модулей системы БАЗИС. Соответственно, никаких задержек с комплектацией и никаких лишних складских запасов. Естественно, все счета от поставщиков регистрируются.

4. Логистика. В этом модуле формируются точные планы поездок и своевременной доставки материалов собственным транспортом или транспортом поставщика.

5. Складской учет. Здесь полный набор стандартных возможностей для организации четкой работы материального склада: регистрация прихода, перемещение товаров, отпуск на производство, инвентаризация остатков и так далее.

6. Формирование отчетов для анализа фактических, текущих и прогнозируемых показателей экономической деятельности.

Особо хочу отметить автоматический планировщик заданий с элементами искусственного интеллекта, чего нет ни в одной известной системе. Суть его работы в следующем. Если на каком-либо этапе технологического процесса произойдет сбой, то планировщик автоматически откорректирует рабочие планы, сместив график работ и даты завершения всех последующих этапов обработки заказа. Его интеллектуальные возможности заключаются в том, что оперативно будут выданы прогнозы по вариантам дальнейшего развития ситуации, что поможет руководству быстро и с минимальными потерями решить возникшие проблемы.

Кроме этого, мы показали большое количество новинок, появившихся во всех модулях системы БАЗИС. Особенно много их в наших облачных сервисах, но это отдельный большой разговор.

Какой получили отклик, удалось ли уже на мероприятии договориться о дальнейшем взаимодействии с потенциальными клиентами?

У нас есть два варианта продвижения наших программ: новые клиенты и оказание услуг пользователям. По обоим вариантам мы получили отличный отклик. Сейчас ситуация такова, что большинство участников уже работают с теми или иными нашими модулями. Им интересны новые возможности, новые модули, обучение, обновления, техническая поддержка, а нам интересно их мнение о системе и пожелания по развитию. На семинаре мы очень продуктивно побеседовали со многими «старыми» пользователями и заинтересовали их нашими новыми проектами. Нашли и перспективных потенциальных клиентов.

Вообще, я считаю, что семинары обладают синергетическим эффектом. Столько новых идей и проектов не возникает при индивидуальном общении

с отдельными специалистами. Да и потенциальные пользователи имеют возможность общаться с теми, кто уже оценил мощь системы БАЗИС и имеет большой опыт работы с ней. Это наша лучшая реклама.

В чем интересней профильные выставки, а в чем такие корпоративные семинары?

На мой взгляд, формат корпоративных семинаров эффективнее мебельных выставок, где для получения нужной информации надо обойти несколько стендов и на каждом дождаться еще своей очереди. Здесь же все вопросы решаются оперативно. В любом месте доклада или практической демонстрации можно задать вопрос и получить исчерпывающий ответ. Кроме того, участники общаются между собой, что также очень продуктивно.

Представьте себе, что на мебельной выставке у посетителя нашего стенда возник вопрос о совместимости наших управляющих программ с некоторым оборудованием. Что мы можем ответить? Если оно представлено на выставке, то предложить сходить на соответствующий стенд и попросить загрузить ее в станок, если, конечно, он работает. Если же оборудования нет на выставке, то мы можем только дать честное слово. На семинаре же всё рядом, всё работает, всё можно «потрогать» своими руками.

Если же говорить о финансовой стороне участия, то затраты на участие в одной, например, московской выставке эквивалентны нескольким семинарам. Обратите внимание, многие поставщики оборудования осторожнее стали относиться к выставкам: уменьшают площади, количество демонстрируемого оборудования, а то и вообще обходятся ресепшеном или просто игнорируют.

В русле последних событий: как вы считаете, какие процессы в мебельном бизнесе, возникшие в период пандемии, сохранятся и будут развиваться, а какие сойдут на нет?

Безусловно, будут развиваться облачные и мобильные технологии, а также дистанционные курсы обучения. Мы активно работаем по всем этим направлениям, и уже сейчас предлагаем ряд интересных облачных сервисов. Допустим, вам нужна мебель. Есть карантин, или нет его, вы онлайн оформляете и оплачиваете заказ. Если для его изготовления нужно распилить ДСП в сторонней организации, то производитель также онлайн оформляет соответствующий заказ, и так далее по всем технологическим операциям. Бесконтактное производство. Я, конечно, немного утрирую, но суть именно в этом. Кстати, за время пандемии количество пользователей нашего облачного сервиса коммерческого раскроя увеличилось почти на 400 организаций.

Еще пример. Сборщикам мебели при установке заказа понадобилась дополнительная информация. На смартфоне открывается приложение, в котором можно посмотреть модель изделия в любом ракурсе, а также чертежи всех деталей.

Сойдет на нет, или, по крайней мере, сократится количество мебельщиков, работающих с нелицензионными программами. Стоимость аренды облачных сервисов настолько ничтожна на фоне стоимости мебельных изделий, что любой уважающий себя мебельщик просто не станет рисковать и связываться с «ломаными» программами.

Мероприятие прошло продуктивно, на позитиве, при большом количестве участников и их высоком интересе к представленным продуктам.

Виталий Кривошеев делится:

«Живое общение никогда ничем не заменишь. Мы, конечно, все больше в работе используем различные онлайн-форматы, но те же самые переговоры проходят наиболее эффективно в живой беседе. Также более эффективно проходят и продажи, если люди видят станки в работе, видят изделия, которые обработаны на станке.

Мы стараемся сконцентрироваться на конкретных темах, и наши посетители понимают уже заранее, какая информация будет даваться. Большие выставки, как правило, перегружены информацией, и часто не хватает времени ни чтобы впитать информацию, ни чтобы после выставки изучить полученные материалы. А мебельщики получают на наших семинарах за короткий срок не только развернутую информацию по оборудованию, но и по каким-то новым технологиям. На каждом станке мы стараемся показать реализацию каких-то новых решений, которые посетители уже завтра могут использовать на своих предприятиях».

Наша статья еще не ушла в печать, а специалисты «БАЗИС-Центр» и LIGA уже выехали на очередной семинар в Кузнецк, где соберется более двухсот человек не только из Пензы и Кузнецка, но и из Самары, Саратова, Казани, Ставрополя, Москвы и других городов.

Светлана Ширяева

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни
Диваны
Стили
Тренды

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА ВЕСТА

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

Готовые и модульные кухонные гарнитуры

• шкафы • комоды • тумбы
• прихожие • другая корпусная мебель

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

• персональный подход
• гибкая система скидок • низкие цены

Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели

г. Новосибирск, ул. Долинная, 2а
+7 (383) 295-62-65, 295-62-64
мебельвеста.рф

8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08, 8 901 900 50 36, 8 901 900 50 36
www.mkmeridian.com

Торговый Дом Меридиан

Торговый дом МЕРИДИАН — это качество, проверенное временем!

НАННА ДИТЦЕЛЬ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНИЦА ТРЕНДОВ

Нанна Дитцель (Nanna Ditzel, 06. 10. 1923 — 17. 06. 2005) по праву считается «первой леди датского дизайна». Ее талант был настолько ярким, что ей почти не пришлось бороться с гендерными предрассудками в профессии. Она восставала против традиций, была чрезвычайно разносторонним дизайнером, создавала корпусную мебель и текстиль, предметы декора и украшения. Королева датского дизайна обожала говорить: «Три шага вперед и два назад всё еще означают, что я иду в правильном направлении!»

Она всегда вдохновлялась исследованиями новых материалов и технологий: Нанна была пионером в области использования стекловолокна и поролона. Для компании Kvadrat Дитцель разработала популярнейший мебельный текстиль Hallingdal. А ювелирные произведения для Georg Jensen стали эталоном современного стиля. Часто ее работы были субъективны и противоречили тем задачам, которые должен был решать дизайн по мнению коллег. Тем не менее, она обладала уникальной способностью превращать свои художественные мечты в функциональные и энергичные вещи.

Нанна Дитцель родилась в Копенгагене. В ранней юности она обучалась столярному мастерству, и это повлияло на выбор будущей профессии. Образование получила в Датской школе искусств и ремесел и в Королевской датской академии изящных искусств, где учились художники Виктор Исбранд, Петер Хвидт и Кааре Клинт. Там же она встретилась со своим будущем мужем — Йоргеном Дитцелем, который был старше ее на два года. Они познакомились осенью 1943 года, а сразу после окончания Академии в 1946 году основали совместную студию.

Период с 1946 по 1961 год (год, когда Йорген в возрасте 40 лет скоропостижно скончался), был невероятно плодотворным для молодой пары. Они создавали мебель, текстиль, ювелирные украшения, изделия из стекла, участвовали в конкурсах. В 1956 году они выиграли престижный Lunning Prize. Тремя годами позже появилось одно из знаковых для пары произведений: яйцеобразное сиденье Hanging Egg.

Hanging Egg запустили в производство в 1959 году: эта игривая вещь предназначена для использования

С мужем Йоргеном Дитцелем, 1950-е годы

Кресло Sausage, созданное в сотрудничестве с мужем Йоргеном Дитцелем, 1958

внутри помещений и снаружи. Ее можно подвесить на цепочке или прикрепить к подставке. Органическая форма и глубокое сиденье были созданы специально для того, чтобы чувствовать себя как можно уютней: чтобы можно было свернуться калачиком. Для своего времени это был совершенно нетрадиционный взгляд на домашние вещи: Дитцель была уверена, что одна вещь может интерпретировать весь интерьер. Она создала «космическое кресло» еще до многих других аналогов, выполненных из пластика другими дизайнерами. Кресло было возвращено в производство в 2014 году и производится Sika Design и компанией Yawakama в Японии. Одним из самых ярких примеров их совместной работы стал стул Sausage (Pølsestolen): в его спинке применялась технология формовки пены, и при этом соблюдался баланс между тонкими и массивными деталями.

У Дитцелей родились три дочери: старшая Дэнни и близнецы Лулу и Вита. Фотографии дочерей часто можно увидеть в рекламе их мебели: именно для них были созданы колыбели и детские столики с круглыми столешницами. Нанна Дитцель вообще много времени посвящала мебели для детей: она с удовольствием создавала для них среду, в которой по ее мнению они

Кресло Basket, Kettal, 2014. Переиздание классической модели Дитцель

Культовая модель Hanging Egg Chair, 1959

Близнецы Лулу и Вита в детских стульях, спроектированных матерью

Нанна Дитцель демонстрирует колыбель Lulu и табурет Trisse, 1963

Старшая дочь Нанны Дитцль в кресле Hanging Egg Chair

Ювелирные изделия для Georg Jensen

будут развиваться наилучшим образом. Колыбели, детская мебель (стулья и столы), модульные блоки, которыми можно было пользоваться по усмотрению детей — сейчас эти вещи считаются классикой.

Самым известным ее проектом, созданных для детей, считается детская игровая площадка, которую возвели в рамках выставки детских игрушек на форуме в Копенгагене в 1963 году. Вместо того, чтобы использовать уже готовые игрушки, Дитцель решила предоставить детям использовать свое воображение, чтобы устроить это пространство так, как они хотят.

То, как Дитцель использовала пространство, цвет и простые формы для создания творческой игры, явилось настоящей революцией. Ее усилия были замечены профессиональным сообществом. Знаменитый световой дизайнер Поул Хеннингсен написал: «В своей детской комнате Нанна Дитцель представила нечто необычное и захватывающее, как третье измерение в жизни детей. Возможно, кто-то из играющих, кто карабкался на эту пирамидальную структуру, станет архитектором, настолько она необычная. Возможно, он вспомнит свои богатые впечатления от своей встречи с «третьим измерением» и продолжит представлять его в домах для нас, взрослых»(журнал Mobilia № 94, май 1963 г.). Дитцель продолжит традицию создания подобных игровых площадок уже на постоянной основе: одна из самых известных — в Детской библиотеке в Люнгбю, которая появилась в 1968 году.

С 1954 года Нанна Дитцель начала долгое и плодотворное сотрудничество с ювелирным брендом Georg Jensen, создав для них множество ставших классикой

Йорген и Нанна Дитцель тестируют ткань по своему дизайну, 1950-е

Нанна Дитцель на модульном табурете Trisse

марки колец, браслетов, ожерелий и брошей. Ее работа отличалась тяготением к скульптурным решениям и довольно большими размерами; украшения были оригинальными и минималистскими. Больше всего ей нравились выразительные кривые линии и «непрерывность» частей в украшениях. Тот же принцип она использовала впоследствии в своей мебели.

В 1968 году судьба Нанны Дитцель круто изменилась: она вышла замуж за мебельного дилера Курта Хейде (Kurt Heide) и перехала в Лондон, где они основали компанию Interspace, быстро получившую международное признание. В их шоуруме продавалась итальянская мебель, а также вещи и текстиль по проектам Нанны. Направление ее поисков заметно изменилось: если раньше ее интересовали преимущественно природные материалы, сочетание дерева и плетеных деталей, то сейчас она переключилась на эксперименты со стекловолокном.

В 1984 году супруги продают Interspace, а в 1985 Курт умирает, и Нанна решает вернуться в Данию. Она вновь основала дизайнерскую студию, которая в последующие 20 лет стала прогрессивным центром, где датский дизайн получил новое дыхание. За это время появились настоящие шедевры. В том числе и стул Trinidad, самая коммерчески успешная работа Нанны Дитцель, которая родилась в 50-е, но так и не увидела свет.

В первоначальной версии Trinidad были изогнутые ножки, придававшие предмету причудливый вид — однако их было невозможно изготавливать массово. Позже Дитцель совместно с Эйнаром Педерсеном и компанией Fredericia доработали модель: создали гладкую стальную основу и упростили ножки. Сейчас этот яркий декоративный стул, вдохновленный формой домов Карибского бассейна, сочетает причудливый дизайн и передовые технологии лазерной резки. Модель стала отправной точкой многолетнего

Стул Arkade, Brdr Kr ger, 2020. Проект был создан в Дитцель в 1983 году, но до нынешнего времени не выпускался

Стул Trinidad, Fredericia, 1993. Выпускается в трех цветовых вариантах

сотрудничества Дитцель и Fredericia: по сути она стала для компании вторым по значимости дизайнером после Берге Могенсена.

«Скамейка для двоих» (Bench for Two), 1990

Еще один объект позднего периода — это «Скамья для двоих» (гибрид двухместного дивана и скамейки), награжденная золотой медалью в Асахикаве, Япония, в 1990. Замысловатые концентрические круги в стиле ар-деко и оптическая иллюзия, похожая на полотна Бриджит Райли, превращают утилитарный предмет в арт-объект. Скамья изготовлена из клена, с трафаретной печатью для рисунка. Создавая его, Дитцель следовала заветам Ханса Вегнера, фанатично относившегося к деталям и говорившего, что «у стула не должно быть обратной стороны».

С 1995 года, когда Нанне уже было 72 года, она стала привлекать к работе в студии свою старшую дочь Дэнни. Она и возглавила студию после смерти матери, а младшие дочери Дитцель вошли в состав управления компании Fredericia, с которой их мать сотрудничала много лет. В 1996 году Дитцель была избрана почетным королевским дизайнером в Королевском обществе искусств в Лондоне, а в 1998 году была награждена грантом Министерства культуры Дании за художественные достижения.

www.interior.ru

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События
и экспозиции
мебельной отрасли

Екатеринбург

15-18 сентября 2020

Стратегический партнер по деловой программе:

REKAND
МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ

Международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства

НЕДЕЛЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК

GRAND EXPO URAL

180 компаний-участниц,
более 10 стран мира,
6000 профессиональных посетителей

grandexpoural.com

Международная специализированная выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

LESPROM-URAL

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

24 – 27 августа
АРХ МОСКВА — 2020
Москва, Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4
Международная выставка архитектуры и дизайна
www.archmoscow.ru

09 – 11 сентября
SIBWOODEXPO 2020
Иркутск, СибЭкспоЦентр
Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения
www.sibexpo.ru

09 – 12 сентября
МЕБЕЛЬ — 2020
Минск, Футбольный манеж
Международная специализированная выставка-ярмарка
www.belexpo.by

15 – 17 сентября 2020 г.
HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2020 (ОНЛАЙН ФОРМАТ)
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера
www.heimtextil-russia.ru

24 – 26 сентября 2020 г.
ДАЛЬЭКСПОМЕБЕЛЬ. ФУРНИТУРА. ИНТЕРЬЕР — 2020. ТЕХНОДРЕВ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК — 2020
Хабаровск, Хабаровская международная ярмарка
Выставка мебели и комплектующих для ее производства
www.khabexpo.ru

30 сентября – 02 октября 2020 г.
ЭКСПОДРЕВ — 2020
Красноярск, МВДЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»
Деревообрабатывающая специализированная выставка
www.krasfair.ru

3 – 6 октября 2020 г.
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА — 2020
Белгород, ВК «Белэкспоцентр»
Межрегиональная специализированная выставка
www.belexpocentr.ru

06 – 08 октября 2020 г.
ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2020
Екатеринбург, ЦМТ «Екатеринбург»
Ведущая в Уральском регионе международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.
www.expoural.com

10 – 14 октября
INTERMOB – 2020
Турция, Стамбул
Международная выставка компонентов для мебели
www.intermobistanbul.com

14 – 17 октября
МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2020
ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2020
Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»
Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности
www.mebelexpo.kz

5 – 17 октября
МВМК — 2020
Ялта, Крым, Хрустальный зал отеля «Ялта-интурист»
Специализированная выставка мебели и дизайна
www.expocrimea.com

19 – 22 октября
ЛЕСДРЕВМАШ — 2020
Москва, Экспоцентр
18-я международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели
www.lesdrevmash-expo.ru

23 – 25 октября
BALTIC FURNITURE — 2020. DESIGN ISLE — 2020
Латвия, Рига, Baltic Furniture
Международная выставка мебели, интерьера и освещения
www.bt1.lv/mebelesundizains/rus

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2020 г.

23 – 27 ноября
МЕБЕЛЬ — 2020
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка
www.meb-expo.ru

18 – 24 января 2021 г.
IMM COLOGNE – 2021, КЁЛЬН, ГЕРМАНИЯ
Международная выставка мебели
www.imm-cologne.com

26 – 31 января 2021 г.
I MOB – 2021. ISTANBUL FURNITURE FAIR
Турция, Стамбул
Международная выставка мебели
www.cnrimob.com

16 – 19 февраля 2021 г.
SIBBUILD — 2021. FORUM RUSSIA — 2021
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири
www.novosibexpo.ru

30 марта – 02 апреля 2021 г.
MOSBUILD – 2021
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка строительных и отделочных материалов
www.mosbuild.com

07 – 10 апреля 2021 г.
UMIDS — 2021
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»
Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства
www.umids.ru

13 – 18 апреля 2021 г.
ISALONI — 2021
Италия, Милан, Fiera Milano
Международная выставка мебели, дизайна, освещения
www.salonemilano.it

13 – 15 апреля 2021 г.
MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2021
Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»
Международная выставка «Мебель и технологии производства»
www.mebelexpo.uz

13 – 15 апреля 2021 г.
МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2021
Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум»
Международная выставка мебели и интерьера
www.expoforum.by

15 – 18 апреля 2021 г.
СВОЙ ДОМ — 2021
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома
www.sibhouseexpo.ru

21 – 24 апреля 2021 г.
IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021
Челябинск, ДС «Юность»
Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке
www.uralbuild.com

27 – 29 мая 2021 г.
КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2021
Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»
Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих
www.expoforum.biz

07 – 10 июня 2021 г.
МИР СТЕКЛА — 2021
Москва, Экспоцентр
Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудывания для изготовления и обработки стекла
www.mirstekla-expo.ru

«IMM COLOGNE» СОСТОИТСЯ В 2021 ГОДУ

Koelnmesse убежден, что выставка Imm Cologne состоится в следующем году: «Мы хотим смело идти по пути к новым нормам вместе с отраслью, — говорит Маттиас Поллманн, глава отдела управления выставками Koelnmesse. — Важно предложить отрасли безопасную платформу, чтобы сохранить свои позиции на международном рынке и не отставать от актуальных трендов в интерьере».

18 января 2021 года Imm Cologne распахнет свои двери вместе с LivingKitchen. На данный момент 70 % площадей уже занято. «Учитывая текущую ситуацию, мы можем оценить это как действительно хорошее количество регистраций, — объясняет Маттиас Поллманн. — В настоящее время наблюдается общий рост интереса к проведению очных ярмарок по сравнению с предыдущими месяцами. Осознание того, что настоящие встречи между людьми необходимы для установления и расширения деловых отношений, становится все более популярным».

Еще один плюс — жилищный вопрос вышел победителем из кризиса. Подобно жилым зонам кемпинга, домашнего офиса, а также всему, что связано с меблировкой для жизни на открытом воздухе, с приготовлением пищи, домашняя мебель является одним из сегментов, значение которого для людей снова возросло в результате пандемии, в связи с чем спрос на мебель значительно возрос.

«Экспоненты могут рассчитывать на выставку с высокими стандартами безопасности для всех участников, высокий уровень обращения через средства массовой информации к публике и цифровые альтернативы, чтобы привлечь тех посетителей, которые не могут участвовать сами, — прогнозирует Маттиас Поллманн. — *К сожалению, в отрасли все еще существует неопределенность из-за неоднократных вспышек коронавируса в Европе. Вот почему я твердо убежден, что теперь мы должны начать жить по «новым правилам». Мы не должны ждать возвращения старых времен, мы должны вместе смело строить будущее»,* — сказал руководитель бизнес-подразделения.

Команда Imm Cologne продолжает с большой уверенностью принимать посетителей. «Конечно, количество посетителей зависит от ситуации с воздушным, железнодорожным и общественным транспортом, а также от того, насколько будут сняты ограничения на поездки. Однако, несмотря на текущие ограничения, мы уже достигаем порядка 90 % наших профессиональных посетителей».

В частности, за последние три года мероприятие смогло постепенно увеличить свою долю международных посетителей, например, из Китая, США и других развивающихся рынков, благодаря обширной маркетинговой деятельности. Тем не менее, Imm Cologne — это, по сути, торговая ярмарка с сильной европейской атмосферой. Поэтому не следует ожидать резкого изменения структуры посетителей. «В частности, немецкая мебельная промышленность, которая в значительной степени ориентирует свой зарубежный бизнес на европейских клиентов, может ожидать высокой посещаемости и от своих экспортных клиентов во время Imm Cologne 2021», — говорит Поллманн.

«Не только традиционно высокая доля европейских заинтересованных сторон питает наши надежды на удовлетворительную частоту торговых посетителей, — резюмирует Клэр Штайнбрюк. — *После того, как Orgatec был отменен, мы также ожидаем, что архитекторы, в частности, которые хотели посетить эту выставку, теперь обратятся к Imm Cologne в качестве альтернативы».*

Команда, состоящая из Маттиаса Поллманна и Клэр Штайнбрюк, целенаправленно работает над тем, чтобы дать отрасли наилучшие впечатления от ярмарки в январе. Они также полагаются на желание отрасли снова вести бизнес — и здесь мебельная промышленность, безусловно, является одной из тех отраслей промышленности, которой необходимо проведение выставок.

По материалам moebelfertigung.com

INTERZUM 2021: НАЧИНАЕТСЯ ПЛАНИРОВАНИЕ

«В настоящее время мы находимся на пути к новой норме, — говорит Майк Фишер, директор Interzum, о подготовке к крупнейшей в мире выставке поставщиков комплектующих и материалов для мебели. — Мы хотим изменить будущее вместе с индустрией, это наша цель и наша задача».

На следующей выставке Interzum, которая состоится с 4 по 7 мая, Koelnmesse предлагает мировому мебельному рынку первое глобально значимое отраслевое мероприятие с начала пандемии и, таким образом, желаемую платформу для демонстрации инновационных продуктов и обсуждения текущих проблем, чтобы снова стимулировать бизнес, разумеется, в соответствии с установленными правилами гигиены и безопасности.

«Мы не должны ждать возвращения старых времен, а должны уверенно и смело начинать будущее, — говорит Майк Фишер, комментируя текущие события, — *потому что Interzum 2021 имеет важное значение для мировой мебельной промышленности и профессионалов интерьера. Здесь они получают новые импульсы, открывают для себя инновационные продукты и таким образом могут снова развивать и расширять свой собственный бизнес».*

Для безопасности экспонентов и посетителей Koelnmesse разработала концепцию с B-SAFE4busines, в которой учтены все гигиенические, медицинские и организационные меры, и согласовала ее с властями. Экспонентов ожидает выставка с высоким уровнем безопасности для всех участников.

На сегодня количество регистраций почти на том же уровне, что и в сопоставимый момент времени для исторического Interzum 2019. *«Это очень положительное количество регистраций в эти трудные времена подтверждает нам, что экспоненты жаждут Interzum 2021 для глобального перезапуска своего бизнеса»,* — отмечает Майк Фишер.

На момент начала планирования уже забронировано более двух третей планируемой выставочной площади. Помимо многих известных участников, от лидеров рынка до небольших аналитических центров, команда Майка Фишера также приветствует важных участников, вернувшихся в Кельн в следующем году. К ним относятся, например, группа Kastamonu и компании Yildiz Entegre и Financiera Maderera (Finsa). Ориентация на цифровую печать и напольные покрытия, а также на стартовую площадку обеспечивают дополнительную привлекательность и гарантируют дальнейший потенциал в притоке экспонентов в оставшиеся месяцы. Компании, еще не зарегистрировавшиеся на Interzum 2021, могут зарезервировать свои стенды по льготной цене до 30 сентября 2020 года.

«Конечно, на данный момент мы изучаем и будущий поток посетителей, но в наших беседах с посетителями мы чувствуем, что они не только видят необходимость приехать на ярмарку, но и с нетерпением ждут Interzum, — сказал Фишер. — *Однако все зависит от того, насколько будут сняты ограничения на поездки. Несмотря на текущие ограничения, мы уже охватываем около 70 % посетителей-специалистов.*

В то же время команда параллельно разрабатывает гибридный формат мероприятий для посетителей, которые не смогут поехать в Кельн. Мы построим устойчивую и постоянную цифровую экспансию Interzum и будем учиться на наших цифровых форматах Gamescom и Dmexco предстоящей осенью, но будем применять также на Imm Cologne и Living Kitchen 2021. Таким образом, мы даем экспонентам возможность представить себя и свои продукты в цифровом виде, обменяться идеями с виртуальными посетителями и, таким образом, увеличить общий охват своего присутствия на Interzum. В дополнение к нашим возможностям цифрового поиска партнеров мы не только расширяем деловые возможности наших экспонентов, но и охватываем более широкий круг посетителей».

По материалам пресс-службы Koelnmesse

СВОЙ ДОМ

15 – 18 АПРЕЛЯ'21

0+

ВСЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОБУСТРОЙСТВА ВАШЕГО ДОМА!

Уникальная возможность познакомиться с широким ассортиментом инженерного оборудования и строительных материалов

Профессиональная помощь в создании неповторимого стиля собственного дома

svoidom-expo.ru

+7 (383) 363 00 63

info@centrexpo.su

ЦЕНТР ЭКСПО

НОВОСИБИРСК ЭКСПО ЦЕНТР

Siberian Building Week

Сибирская строительная неделя

18+

16 - 19 ФЕВРАЛЯ 2021

Более
200
компаний-экспонентов из России, стран СНГ, Европы, Восточной Азии!

Свыше
10000
профессиональных посетителей!

Событие года –
IV Международный форум дизайнеров и архитекторов Сибири!

Международный интерьерный фестиваль **HomeFest.**

sbweek.ru

SIBERIAN_BUILDING_WEEK

+7 (383) 363 00 63

ЦЕНТР ЭКСПО

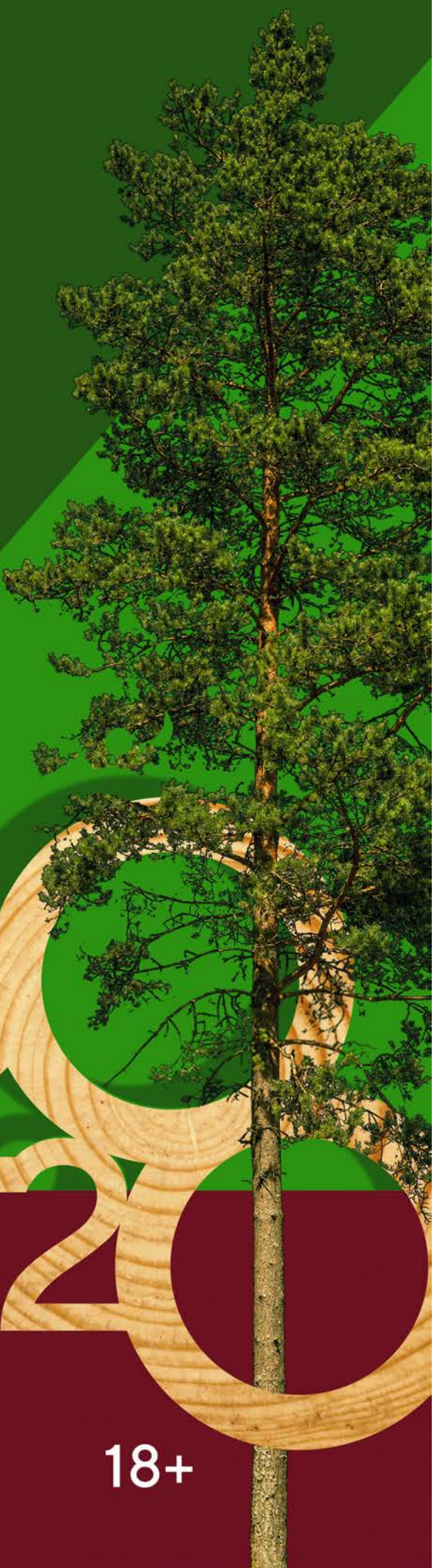
НОВОСИБИРСК ЭКСПО ЦЕНТР

9/11 СЕНТЯБРЯ

XXVII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

SibWood Expo

27-я международная выставка оборудования, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения.



ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ, БРАТСК
ТЕЛ.: 8 (3952) 25-99-30

WWW.SIBEXPO.RU

СибЭкспоЦентр

18+

7-9 октября 2020

Минеральные Воды
МВЦ «МинводыЭКСПО»

Мебель & Декор

Выставка мебели и предметов интерьера

Организатор

Международная Выставочная Компания

+7 (861) 200-12-50
+7 (861) 200-12-70
mebel-decor@mvk.ru

Забронируйте стенд

www.mebelmv.ru

ОСЕННИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ 2020 EXPO-URAL

Екатеринбург
6-8 октября 2020

grandexpoural.com

LESPROM-URAL

---

www.expoural.com

10-12 сентября 2020 Екатеринбург

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ

ДЕРЕВО + Дом. Коттедж. Дача

ЛАНДШАФТная архитектура и дизайн
БЛАГОУСТРОЙСТВО и озеленение

Стратегические партнеры:

Департамент лесного хозяйства по УФО
Уральский союз лесопромышленников
Уральский государственный лесотехнический университет

Место проведения:

ДИЗАЙН-ЦЕНТР
Екатеринбург, ул. Горького 4а

Организатор выставки:

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

— по предприятиям и частным лицам, занятым в производстве, поставках, оптовой и розничной торговле мебелью, комплектующими, сырьем и материалами в Новосибирске и городах Сибирского региона. Система специализированной доставки в городах: Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк, Хабаровск,Владивосток, Тюмень,Челябинск, Екатеринбург, Иркутск.

— на ITE «Сибирская Ярмарка» и мебельных ярмарках городов Сибири, Урала и Дальнего Востока;

— в Новосибирске журнал выкладывается для бесплатного распространения более чем на 60 предприятиях, специализирующихся на производстве и продаже фурнитуры, комплектующих, материалов и мебели.

Система специализированной доставки в г. Новосибирске: «БИС-Курьер» ул. Герцена, 12, тел.: (383) 217-69-67

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2020 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	84 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	42 000
3-я полоса (обложка)	29 500
4-я полоса (последняя обложка)	48 000
вкладка — 1 полоса	29 000
вкладка — 1/2 полосы	14 800
вкладка — 1/4 полосы	8 900
Эксклюзивный блок перед содержанием 1полоса	32 000
Фиксированное место	+10%

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию тел./факс (383) 352-35-05, e-mail: mebel@x1.ru
Тел. редактора (383) 21-44-333 (мобильный), e-mail: sveta@x1.ru

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

Макеты подаются в файлах CorelDraw 9.0 (5.0-13.0 — допускаются), Adobe Illustrator 5.0-11.0, *.EPS, *.AI, шрифты переведены в кривые (Convert to curves), разрешение импортированных изображений не ниже 240 dpi для цвета (не ниже 240 dpi для ч/б), верхняя граница 400 dpi (редуцируйте — resample — при ее превышении).

Для макетов в цвете — все импортированные изображения до импорта в файл Corel Draw должны иметь формат CMYK.

При подаче макетов в TIFF, PSD — формат CMYK, разрешение — для цветных макетов — 300 dpi, для черно-белых — 400 dpi (допускается не ниже 300 dpi). Для макетов в формате JPG устанавливайте минимальную степень сжатия.

Вы можете отправить макет на наш e-mail или FTP-сервер.

Последний срок подачи рекламы в номер — до 18:00 за 10 дней до дня выхода номера.

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223*303
1/1 — 213*303 верт.
1/2 — 213*150 гориз.
1/2 — 303*105 верт.
1/4 — 105*150 верт.

ВАЖНО: в цветных макетах на расстоянии 8–10 мм от каждого края — не включать текст и существенные элементы изображения (под обрез уходит 5–3 мм).

Для справки:

В статьях (1 полоса) примерно 4500–5000 знаков без пробелов (2–10 абзацев); 5200–5800 (2–10 абзацев) знаков с пробелами.

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

В городах Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк доставка журнала курьерской службой осуществляется бесплатно.

Бланк необходимо выслать по факсу (383) 352-77-29 или на e-mail: mebel@x1.ru

Стоимость одного экземпляра журнала 180 руб. (НДС вкл.)

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

Monticelli-sib	Мира,54	335-12-03
Аристо Сибирь	Владимировская, 11а, к. 2	363 78 15
Бином, ООО	Журинская, 80/1	223-85-77
Борисов, ИП	1-я Ельцовка, 1	225-19-59
Глобал, ГК	Фабричная, 41/1	303-42-90
Глобал, ГК	Ватутина, 99/2, блок В1	230-20-25
Джокер	Сибиряков-Гвардейцев, 51/3	335-73-77
Командор	Оловозаводская, 25 (территория ДОК)	22-77-961
Ламитекс	Петухова, 69, к. 10	335-82-99
Макмарт	ул. Немировича-Данченко, 130/1	314-79-99
Мастерсиб, ООО	Большая, 278	364 44 93
МДМ-Комплект	Большая, 256-б	227-79-38
Мебельная фурнитура-Н	С.-Гвардейцев, 49/6	357-24-64
Мир кухни	Серебренниковская, 23	218-11-27
Модерн-купе	Сибиряков-Гвардейцев, 49/2	353-52-13
МТФ	Кривощековская, 15	363-98-16
Ноис	Дуси Ковальчук, 1, к. 4	230-21-80
Ноис	Ватутина, 99Н6	352-39-57
Первая фабрика фасадов, ООО	Бетонная, 4	328-00-79
Пласетас, ООО	Мира, 54а, корп. 2.	328-38-51
Рауфф	2-я Станционная, 46Г	362-18-99
Сибирский партнер	Ватутина, 38	352-87-30
Сибирь, МФ	Бетонная, 6	353-05-05
Т.Б.М.-Сибирь	Б. Хмельницкого, 113	363-55-05
ТД "Томлес"	2-я Станционная, 44	362-20-62
Томские мебельные фасады	Бетонная, 12	362-17-69
Торговый мир	Сибиряков-Гвардейцев, 49/3, к. 6	291-87-65
Торгсиб, ООО	Тайгинская, 3	272-22-25
Улгран ТД	Бетонная, 12	235 98 98
Уралплит, ООО	Толмачёвское шоссе, 47А, корп. 2	209-59-59
Фортуна, ООО	Мира, 54а, корп. 2.	344-97-06
Хеттих Рус	Петухова, 69, к.1	342-24-34
Центр мебельной фурнитуры	Советская, 64	236-25-97
Центр мебельной фурнитуры	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Эжва-Сибирь	Тюменская, 18	399-00-50
Хеттих Рус	Петухова, 69, к.1	342-24-34
Центр мебельной фурнитуры	Советская, 64	236-25-97
Центр мебельной фурнитуры	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Эжва-Сибирь	Тюменская, 18	399-00-50
Кемерово (3842)		
Monticelli-sib	Баумана, 6 - 12 яч., 2 эт.	38-07-44, 8-913-298-43-33
Аристо Сибирь	Абызова, 12а	49-65-95
Модерн-купе	Володарского, 18	452-352
Мелькин Ю. Ф., ИП	Угловая, 129	75-38-77
Центр мебельной фурнитуры	Карболитовская, 1/1, 1 эт.	39-61-86
Барнаул (3852)		
АрсеналПлит	Петухова, 35/а	275-54-24
Комплекс-Барнаул	Автотранспортная, 49/1	46-76-86
МДМ-Комплект	Северо-Западная, 15	77-99-39
Стайлком, ООО	Красный Текстильщик, 12	37-96-86
Центр мебельной фурнитуры	Малахова, 177Е	504-150
Томск (3822)		
Комплекс-Томск	Пролетарская, 38В	900-699
Томлесдрев	2-ой поселок ЛПК, д. 111, стр. 16	723-071
Томские мебельные фасады	пр-т Фрунзе, 119 "е"	545-150
Иркутск (3952)		
Фурнитура Люкс	Челябинская, д. 26, к. 5	50-33-77
Красноярск (391)		
МакМарт	Шахтеров, 61, стр. 3	234-70-20

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ!

Разгрузка / погрузка оборудования за счет организатора*

ЛЕС ДРЕВ МАШ

www.lesdrevmash-expo.ru

18-я международная выставка «Машины, оборудование, технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»

Организатор:

ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке:

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

ЦЕНТРЛЕСЭКСПО

12+ Реклама

19 – 22 октября 2020

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

*Подробности уточняйте у менеджера:
+7 (499) 795-29-06, ldm@expocentr.ru

Kronodesign®

Городской облик Барселоны, наполненный креативом, позитивом и теплом, воодушевляет нас на создание коллекции из существующих и экспрессивных декоров для ламинированных плит. Здесь заключены репродукции дерева с характерными древесными порами, изысканный серый мрамор и городские декоры с текстурой изношенного бетона и металла.

Вдохновляющая

БАРСЕЛОНА

Kronodesign® App

Download on the App Store

Google play

kronospan

kronospan-express.com