

**Polska**



# Kurs na USA - potencjał branży meblarskiej na rynku zza oceanu

2018-06-08 16:04:15



Położenie geograficzne, rosnąca jakość produktów, doceniany na całym świecie design, długoletnia tradycja i silna pozycja wśród odbiorców - to najważniejsze czynniki, które wpływają na doskonałą sytuację polskiej branży meblarskiej.



Na dzień dzisiejszy jesteśmy czwartą potęgą wśród światowych eksporterów. Wyprzedzają nas Chiny, Niemcy oraz Włochy. Warto podkreślić, że wśród tej czołówki jesteśmy już od 2010 roku, a zmiany, które mogą zajść w najbliższym czasie to skok z 4. miejsca na pozycję lidera wśród krajów europejskich. Wartość produkcji i eksportu w branży meblarskiej ciągle rośnie. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli podaje, że w 2017 r. sprzedaż wyniosła 46,1 mld zł (o 8 proc. więcej niż w 2016 r.). Cele, jakie stawia sobie branża meblarska na 2018 rok to obroty rzędu 50 mld zł i 3. pozycja w rankingu.

Na branżę meblarską składa się obecnie 400 dużych i średnich przedsiębiorstw oraz ponad 25 tys. mikro firm. Szacunkowo zatrudnienie znajduje 161 tys. osób. Z badań wynika, że Polacy najchętniej kupują meble do pokoju dziennego, kuchni oraz sypialni. W eksporcie dominują meble do samodzielnego montażu czy meble tapicerowane. Warto jednak podkreślić, że według specjalistów z Centrum Analiz Branżowych: "*Dobre wyniki eksportowe osiągają eksporterzy w każdym segmencie branży meblarskiej*". Polska jest 4-tym eksporterem mebli na świecie i 6-tym największym ich producentem. Polscy eksporterzy mebli to firmy działające w ponad 160 krajach na całym świecie - w 68 krajach wartość sprzedaży przekroczyła 1 mln EUR. Głównymi rynkami zbytu są dla nas rynki europejskie: Niemcy, Wielka Brytania, Czechy, Francja czy Holandia.

Mimo faktu, że najwięcej mebli z Polski trafia do krajów UE, to w pierwszej dwudziestce odbiorców naszej branży są także USA, Chiny czy Kanada.

Największym i najatrakcyjniejszym rynkiem zza oceanu będą Stany Zjednoczone. Zdobywanie odbiorców z tego regionu Polscy producenci mogą zacząć od wystawienia się na targach ICFF, które są jednym z ważniejszych wydarzeń w branży i cieszą się wielkim powodzeniem i zainteresowaniem. Ostatnia edycja miała miejsce 20-23 maja 2018 w Nowym Jorku.



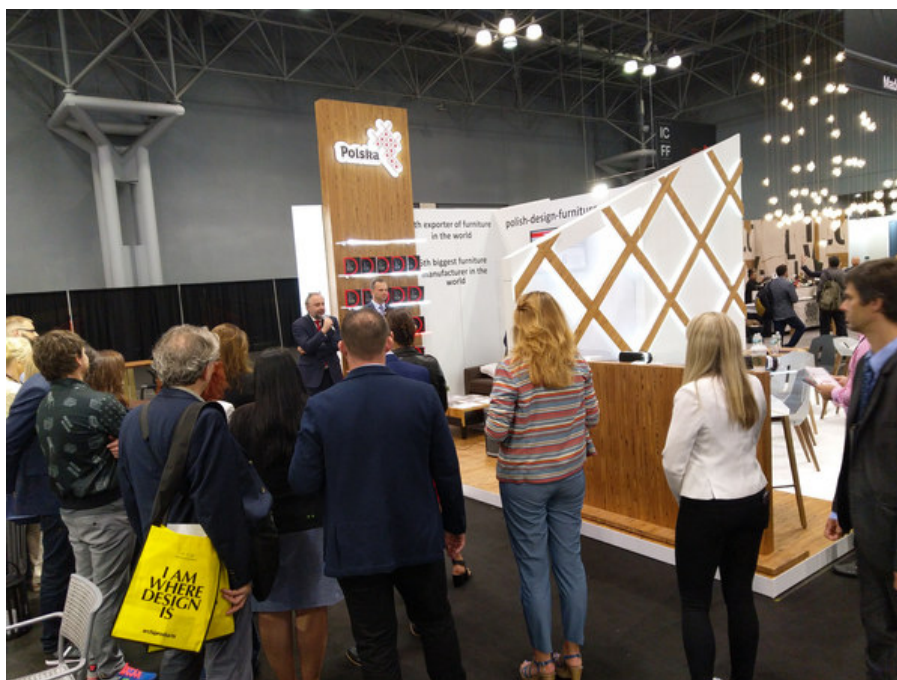
Fot. Konferencja prasowa, katalogi branży meblarskiej oraz polski firmy na ICFF 2018

- Targi ICFF, które odbyły się w Nowym Jorku w mojej ocenie były udane i dobrze zorganizowane - ocenia ekspert Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli oraz PAIH, Michał Strzelecki. - Całość powierzchni wystawienniczej zlokalizowana jest w nowoczesnym centrum wystawienniczym zlokalizowanym na Manhattanie - dodaje ekspert.



Fot. Wywiad Michała Strzeleckiego z HOUSEtipster na polskim stanowisku

Według danych organizatora w targach ICFF wzięło udział ponad 800 wystawców z całego świata. - Polska reprezentowana była przez 21 firm (głównie firm małych i średnich) co dało bardzo dobrą reprezentację naszej branży na targach zagranicznych, zwłaszcza w kontekście, że targi te odbywały się poza Europą, na rynku znacznie trudniejszym do obsługi chociażby od strony logistycznej - podkreśla ekspert Izby i PAIH. - Jednocześnie tak silna reprezentacja firm z Polski dowodzi, iż USA traktowane są przez naszych producentów mebli jako rynek perspektywiczny, mogący stanowić alternatywę dla najważniejszych obecnie rynków europejskich - zaznacza ekspert.



Fot. Polskie stoisko narodowe na targach ICFF w Nowym Jorku

Specyfikacją targów było nastawienie na produkty wykonane ręcznie, z własną historią. - *Targi ICFF zdecydowanie nastawione są jednak na produkty niszowe - z ciekawym designem, produkowane na indywidualne zamówienia, lokowane w segmencie mebli premium - wyjaśnia Strzelecki. - Takie ukierunkowanie imprezy miało też swoje odzwierciedlenie w postaci licznie odwiedzających klientów, wśród których dominowali projektanci czy architekci szukający mebli nietuzinkowych, produkowanych na indywidualne zamówienia. Fakt ten może stanowić pewnego rodzaju ograniczenie dla firm wystawiających się na tych targach gdyż klienci targów ICFF raczej myśleli o zamówieniach jednostkowych niż "hurtowych". - podpowiada Michał Strzelecki i radzi - Dla firm zainteresowanych klientami hurtowymi zdecydowanie lepsze w mojej ocenie mogą być targi odbywające się np. na jesieni w HIGH POINT. Ponadto wg mnie kluczem do "wejścia" na ten rynek jest posiadanie partnera biznesowego w USA, który dysponowałby swoim magazynem, z którego to miejsca następowałaby dystrybucja mebli.*

W związku z realizacją programu promocji branży meblarskiej w ramach poddziałania 3.3.2: Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój Polska Agencja Inwestycji i Handlu zorganizowała stoisko narodowe.



Fot. Wizyta Konsula Generalnego Macieja Golubiewskiego z żoną Agatą Golubiewską

W ramach stoiska narodowego wydzielone zostało miejsce do spotkań B2B dla przedstawicieli polskich firm oraz potencjalnych kontrahentów. W strefie stoiska odbywały się spotkania biznesowe z udziałem polskich przedsiębiorców oraz ich obecnych i przyszłych kontrahentów. Wystawcy oraz inne firmy z Polski mogły

skorzystać z możliwości darmowej dystrybucji materiałów informacyjnych - katalogi, ulotki czy wyświetlania filmów promocyjnych (z czego chętnie korzystano). Dodatkowo obsługa stoiska narodowego udzielała zwiedzającym informacji o lokalizacji stoisk polskich firm.

Tego rodzaju stoisko jest atrakcyjną wizytówką dla zagranicznych kontrahentów, którzy mogą zapoznać się ze wszystkimi firmami dostępnymi na targach czy dla samych przedsiębiorców, którzy nie posiadając jeszcze własnego stoiska mogą korzystać z infrastruktury i oferowanych możliwości promocji.

*- Rozmowy z polskimi przedsiębiorcami, z zagranicznymi kontrahentami i dziennikarzami wskazują na konieczność kontynuacji działań promocyjnych w USA. - podsumowuje Strzelecki.*



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego