

Tarcica zgodna z parametrami • • •

Amerykańskie drewno, polskie wykonanie

Wśród mebli podbijających targi w Mediolanie czy Kolonii znajdują się także te produkowane w polskiej firmie Stolmach. Jednak produkcja designerskich wyrobów byłaby niemożliwa gdyby nie odpowiedni surowiec dostarczany przez firmę Holz Braun.

Bartosz Rief

Nowy Dwór Gdański, będący siedzibą firmy Stolmach, jest stolicą Żuław i Międzywiślanej. To właśnie w tym regionie znajduje się niedawno zbadany najniższy położony punkt pod poziomem morza w naszym kraju. Geograficzna depresja jednak nie przekłada się w żaden sposób na aktywność i kreatywność przemysłowców.

Na tej równinie z drzewami rosnącymi tylko wzdłuż dróg, swoją siedzibę ma firma Stolmach, która od przeszło 20 lat obrabia i tworzy wyroby z drewna litego. Firma znalazła swoją niszę i wyspecjalizowała się między innymi w produkcji elementów toczonej na potrzeby produkcji schodów, wyposażenia wnętrz, ale także ekskluzywnych mebli.

W tej ostatniej dziedzinie Stolmach stale współpracuje z firmą Vitra, uznanym szwajcarsko-niemieckim holdingiem, który jest wiodącym na świecie promotorem designu. To między innymi na potrzeby wyrobów tego wytwórcy Stolmach sięgnął po amerykańskie gatunki drewna takie jak orzech i biały dąb, doceniane za swoją strukturę i barwę.

Początkowo nowodworski producent zapatrywał się w surowiec u krajowych dostawców. Jednak w miarę wzrostu zapotrzebowania na tarcice importowane, taka współpraca nie była zadowalająca:

- Gdy zwiększała się nasza produkcja zaczęliśmy szukać dostawcy, który wygeneruje nam ofertę atrakcyjniejszą cenowo z gwarancją cyklicznych dostaw

o stałej jakości – mówi Piotr Łukasiuk, właściciel przedsiębiorstwa, wymieniając kluczowe czynniki, którymi kierowała się firma przeglądając kolejne oferty. Stolmach chcąc zachować ciągłość produkcji musiał zdecydować się na stałego dostawcę surowca. Po wybadaniu rynku, w trakcie wizyty na targach FURNICA rozpoczęte zostały rozmowy z firmą Holz Braun.

- Oferta firmy zwróciła naszą uwagę. Dzięki pracy krajowych agentów firmy, którzy wykazywali się rzetelnością i kompleksowością obsługi, nasza współpraca trwa już kilka lat i ciągle się rozwija – stwierdza Łukasiuk. - Ponadto pracownicy Firmy Holz Braun są w stanie podpowiedzieć, jaki surowiec będzie korzystniejszy w zastosowaniu do specyfiki zapotrzebowania klienta.

Tak przed laty rozpoczęło się partnerstwo, dzięki któremu amerykański surowiec jest przetwarzany w samym środku Żuław. Firma Holz Braun zapewnia nie tylko stałość jakości i ciągłość dostaw.

- Holz Braun dysponuje szerokim zakresem klas drewna, w wielu grubościach, co daje nam kompleksową obsługę w wykorzystywanych przez nas gatunkach – wskazuje Piotr Łukasiuk.

Z Nowego Dworu Gdańskiego na cały świat

Specyfika produkcyjna jest niezwykle istotna w wypadku działań firmy

Stolmach. Przedsiębiorstwo stawia na konkretne, zindywidualizowane zamówienia. Kooperuje z firmami mającymi w swojej ofercie nie tylko wyroby w pełni drewniane, ale także produkowane podzespoły do produkcji mebli tapicerowanych. W ostatnich latach były realizowane zamówienia na potrzeby firmy Sella z Bydgoszczy. Dzięki tej współpracy produkty firmy trafiły, jako wyposażenie sal koncertowych i teatralnych. Drewniane elementy foteli wykorzystano między innymi do aranżacji Filharmonii Świętokrzyskiej.

Gatunki amerykańskie są wykorzystywane do przygotowywania produktów skierowanych na eksport. Produkty z orzecha lub dębu amerykańskiego są przygotowane pod kątem rynku niemieckiego i szwajcarskiego. Stamtąd, jako meble firmy Vitra trafiają na cały świat.

Stała wilgotność to konieczność

Firma Stolmach pracuje w drewnie liwym. Niezwykle istotne w wypadku tego typu produktów jest zapewnienie odpowiedniego wysuszenia drewna. Wilgotność tarcicy powinna zawierać się między 7 a 9 procent. Istotne jest by otrzymywać od dostawcy surowiec, gotowy do dalszej produkcji. Bez tego wykonanie elementów klejonych z drewna litego lub blatów do stołów, przygotowanych zgodnie z wyśrubowanymi parametrami, byłoby niemożliwe.

- To niezwykle istotny parametr koniecz-



Firma Holz Braun dostarcza do nowodworskiego odbiorcy surowiec o różnorodnych klasach, począwszy na klasie 1 Common i 2 Common, a skończywszy na EXTRA Prime.

Fot. Stolmach

ny do zachowywania przez naszych dostawców – podkreśla Łukasiuk.

Korzystając z możliwości, jakie niesie współpraca z dostawcą amerykańskiego drewna firma Stolmach zdecydowała się by sięgnąć po jeszcze wyższą jakość surowca, który na specjalne zamówienie znalazł się w ofercie firmy Holz Braun:

- Do ubiegłego roku kupowaliśmy surowiec, który był w pakiecie produkcyjnym oznaczony, jako standardowy. Korzystaliśmy z surowca od klas najwyższych, czyli FAS poprzez niższe klasy, czyli 1 Common i 2 Common. To były klasy, które zaspokajały nasze potrzeby. W zeszłym roku podejmując kontrakt na wykonanie blatów do stołów dla firmy Vitra szukaliśmy surowca bardzo wysokiej jakości. Pod nasze zapotrzebowanie firma Holz Braun korzystając ze swoich

kontaktów handlowych przygotowała nam ofertę na surowiec specjalnie selekcyjnowany o klasie EXTRA Prime – opisuje zmiany Piotr Łukasiuk.

Właściwie rozplanować harmonogram

Standardowy cykl dostaw jest planowany w harmonogramie rocznym. Dostawy materiału z rynku amerykańskiego muszą być oparte i spójne z planowaniem produkcji. Firma Stolmach planuje stany magazynowe niezbędne do wykonywania prognozowanej produkcji:

- Zamawiamy surowiec z małym buforem. Nasze zamówienia oscylują wokół 15-20 m³.

Termin dostawy jest zagwarantowany przez firmę Holz Braun i nie mamy zastrzeżeń, jeśli chodzi o punktualność w terminach dostaw. Mój klient składając zamówienie oczekuje, że wykonam produkcję na czas. W związku z tym sprawdzam czy w moim kwartalnym systemie dostaw mieści się taka ilość. Następnie ustnie lub drogą mailową wysyłamy do przedstawiciela w Polsce konkretne zapytanie. Otrzymujemy odpowiedź z terminem realizacji, potwierdzamy i czekamy na dostawę. - opisuje cały cykl Piotr Łukasiuk.

Pod sam dom

Cykl dostaw trwa między 4-6 tygodni. Surowiec trafia ze Stanów Zjednoczonych do portu w Niemczech. Stamtąd już drogą lądową transportowany jest do nowodworskiego producenta "pod sam



Z amerykańskich gatunków drewna produkowane są elementy wyposażenia wnętrz oraz ekskluzywne meble.

Fot. Stolmach



Firma Stolmach wykorzystuje gatunki amerykańskie w produkcji elementów toczonej.

Fot. Stolmach

importer i specjalista w zakresie amerykańskiego i europejskiego drewna liściastego obrzynanego i nieobrzynanego



klon kanadyjski
czereśnia amerykańska
orzech czarny • dąb biały
olcha czerwona • hackberry
willow • sap gum • peckan
klon europejski • buk • brzoza
jesion (& jesion obróbka termiczna)

dom". Koszt zakupu surowca obejmuje cenę frachtu, czyli odbiorca nie musi specjalnie troszczyć się o ten aspekt. Firma Holz Braun dostosowuje cenę transportu do zgłoszonego zapotrzebowania. Co istotne dla firm nieposiadających swojego taboru kołowego lub własnych ścieżek i sposobów dostaw, odbiorca nie musi martwić się o sprawy organizacyjne doręczenia surowca na miejsce. Taki system jest skrojony na miarę firmy Stolmach:

- Na rynku niemieckim kupujemy również inne gatunki nieeuropejskie. Wiem po współpracy z innymi dostawcami, że często jest kłopot ze zgromadzeniem odpowiedniej ilości ładunku, aby przewozić stał się dla kupującego opłacalny. Jeżeli kupuje się niepełne transporty, tak jak w naszym wypadku, przy tak dużych odległościach koszt przewozu odgrywa olbrzymią rolę w cenie surowca. Dlatego też, ograniczając te koszty, szukamy takich dostawców, którzy potrafią zorganizować samodzielnie transport i którzy nie obarczają nim boleśnie odbiorców. - wylicza plusy Piotr Łukasiuk - Na rynku oprócz wielkich fabryk są takie firmy jak nasza, gdzie miesięczne zużycie danego gatunku sięga 20-30 m³. Dzięki takiemu systemowi dostaw nie blokujemy sobie przestrzeni magazynowej i przestrzeni produkcyjnej. Co przecież także kosztuje - dodaje.

Niech zostanie na papierze

Proces reklamacji materiału, pomimo tego, że istnieje, to tylko funkcjonuje teoretycznie. Nigdy nie zdarzyła się sytuacja związana z niedosuszeniem surowca lub jego złą klasą. System jednak przewiduje, że w razie czego odbiorca ma gwarancję wymiany materiału w ciągu 2-4 tygodni na surowiec właściwy. - Ten system nie był testowany i niech tak zostanie - z uśmiechem podsumowuje Łukasiuk.

Stolmach przygotowując produkty dla

europejskiego odbiorcy wykorzystuje amerykański produkt sklasyfikowany zgodnie z normami z drugiej strony Atlantyki.

Pewny jak amerykańskiej klasy

Według nowodworskiego producenta klasyfikacja gatunków importowanych ze Stanów Zjednoczonych jest rzetelniejsza.

- Jeżeli klient wybiera klasę FAS czy 2common to precyzyjnie wie, że wydajność z tej tarcicy na dany produkt jest określona i taką gwarancję mamy - mówi Krzysztof Sieklucki, manager strategiczny firmy Stolmach. - W wypadku klas polskich i europejskich jest dużo większa przypadkowość jeśli chodzi o parametry, które powinny odpowiadać danej klasie. Niestety spotykamy się z tym, że kupując klasę AA dostajemy 3/4 produktu w tej klasie, a 1/4 jest już w klasie AB. Nad tym nie można zapanować i trzeba wziąć większy współczynnik odpadowości nawet przy kupowaniu lepszych klas. Ta problematyka dotyczy głównie gatunków typu dąb. Amerykańscy producenci także sprzedają biały dąb, ale klasyfikacja jego jest bardziej skrupulatna i rzetelna.

Poznać produkt pod kątem właściwości

Firma Holz Braun nie kończy współpracy na dostarczeniu samego produktu. Wraz z tarcicą przekazywane jest wsparcie merytoryczne. Do przedsiębiorcy z Żuław dostarczane są z wyprzedzeniem informatory, stworzone pod indywidualnego odbiorcę, opisujące charakterystykę i właściwości danego gatunku. Jak wskazują specjaliści z firmy Stolmach klienci nie tylko kierują się walorami wizualnymi produktu. Bardzo ważne jest by dokonać wyboru surowca także pod kątem własności technicznych, wytrzymałościowych. To istotne

by specjaliści pracujący na co dzień z gatunkami europejskimi mogli się zapoznać ze specyfiką, wymogami i rygorami gatunków amerykańskich.

Specjalność: tokarstwo

Pod kątem produkcyjnym firma bazuje na różnorodnych rozwiązaniach technologicznych. W procesie obróbkowym stosowane są uniwersalne metody, jakie stosuje się przy gatunkach z pokrewnymi parametrami. Pracownicy zanim rozpoczną produkcję analizują parametry techniczne, podpierając się doświadczeniem w pracy z gatunkami amerykańskimi.

Firma specjalizuje się w tokarstwie i także na to ma ukierunkowany park maszynowy i rozwój firmy. Podstawą parku maszynowego są tokarki firmy Intorex, oraz frezarki włoskie, polskie. Ciekawostką znajdującą się w hali produkcyjnej jest numeryczna piła taśmowa włoskiej firmy MZ Project. Urządzenie wycina kształty na bazie programu CNC i jest wyposażona w wielowrzeciono frezarsko-wiertnicze.

Ustalić trendy na przyszłość

Firma Stolmach dalej rozwija swoją produkcję i zastanawia się nad coraz częstszym wprowadzaniem innych gatunków takich jak biały jesion czy też klon amerykański. Firma także coraz częściej obserwuje wzrost zainteresowania dębem. Zainteresowanie gatunkami amerykańskimi w najbliższych latach nie będzie słabnąć.

Wybór gatunków, z których produkuje firma Stolmach jest ściśle powiązany z trendami prezentowanymi na największych światowych targach meblowych. Firma Vitra, z którą współpracuje polski producent jest trendsetterem w dziedzinie mebli.

- To oni powodują, że rynki otwierają się na dany gatunek drewna. To oni zaszczepiają i zarażają rynek meblowy,

Na pytania dotyczące palety gatunków dostępnych w ofercie Holz Braun oraz tego w jaki sposób realizowane są zamówienia opowiada Wojciech Lewicki, przedstawiciel firmy na Polskę.

Bartosz Rief: Jakimi firmami są odbiorcami surowca dostarczanego przez Państwa?

Wojciech Lewicki: Naszymi odbiorcami są firmy produkcyjne i handlowe. Współpracujemy z pełną gamą klientów. Od małych zakładów stolarskich zatrudniających kilka osób, fabryki zatrudniające setki pracowników aż po firmy handlowe. Z naszych tarcic produkowane są: stoły, krzesła, płyty i panele meblowe, meble skrzyniowe oraz tapicerowane, schody, drzwi, fronty meblowe, akcesoria meblowe, podłogi, listwy podłogowe, deski tarasowe i elewacyjne, różne elementy wyposażenia wnętrz oraz gadżety reklamowe...

Bartosz Rief: Jak wyglądało zainteresowanie u polskich producentów gatunkami drewna amerykańskiego na przestrzeni ostatnich lat? Jakimi gatunkami są najbardziej popularne w naszym kraju?

Wojciech Lewicki: Największym zainteresowaniem polskich klientów cieszy się orzech amerykański (Black Walnut). Zapotrzebowanie na ten gatunek systematycznie rośnie. Mamy stabilną sprzedaż dębu amerykańskiego (White Oak), jesionu (Ash) oraz olchy amerykańskiej (Red Alder). Rosnącym zainteresowaniem cieszy się także wiązowiec zachodni (Hackberry).

Bartosz Rief: Jak wygląda obsługa odbiorców? W jaki sposób, stopień przygotowania surowca do dalszej obróbki można się u Państwa zaopatrzyć?

Wojciech Lewicki: Naszym podstawowym produktem jest sucha tarcica obrzynana i nieobrzynana w pełnym zakresie grubości, szerokości i długości. Klasyfikowana jest zgodnie ze standardami amerykańskimi: Prime, FAS, 1Com i 2Com. Dobór wszystkich parametrów ma miejsce podczas rozmowy z klientem na temat gotowego produktu - jego rozmiaru, wymagań jakościowych itp. Najczęściej przy wprowadzaniu nowych produktów przez naszych odbiorców oferujemy partię testową

surowca, który naszym zdaniem zapewni największą efektywność. Daje to możliwość podjęcia ostatecznej decyzji opierając się na konkretnych danych.

Bartosz Rief: Czy realizujecie Państwo zamówienia z magazynów europejskich czy też każda partia jest ściągana bezpośrednio od dostawców amerykańskich? Jaki jest czas dostawy gatunków europejskich i amerykańskich?

Wojciech Lewicki: Staramy się realizować zamówienia magazynów kontrahentów z zapasów magazynowych - tak, aby czas realizacji zamówień był jak naj-

krótszy. Dobry kontakt z naszymi klientami pozwala nam na rozpoznanie ich przyszłych potrzeb i zabezpieczenie magazynu. Czas realizacji zamówień to z reguły kilka dni roboczych.

Bartosz Rief: Jak wygląda realizacja zamówień nietypowych, wykraczających poza standardowe potrzeby klientów. Jakimi są warunki i okres realizacji?

Wojciech Lewicki: W ostatnim czasie obserwujemy coraz większe zainteresowanie tarcicą w najlepszej jakości (EXTRA Prime) i większość zamówień specjalnych to właśnie taka tarcica w różnych grubościach lub cięta na wymiar. Wszystkie zamówienia specjalne, z oczywistych względów, obciążone są dłuższym czasem realizacji i ustalane są zawsze indywidualnie.

Bartosz Rief: Firma Stolmach korzysta z dostaw surowca pod sam zakład. Jak to wygląda u innych odbiorców?

Wojciech Lewicki: W kwestii transportu jesteśmy elastyczni. Istnieje możliwość odbioru towaru w jednym z dwóch magazynów w Niemczech. Z takiej możliwości korzystają klienci, którzy eksportują swoje wyroby i mają ładunki powrotne. Jednak większość dostaw organizowana jest przez Holz Braun pod wskazany przez klienta adres.

Bartosz Rief: Jakimi jest minimalne zamówienie, które mogą składać firmy?

Wojciech Lewicki: Nie ma minimalnych zamówień. Staramy się sprostać każdej potrzebie klienta.

Bartosz Rief: Dziękuję za rozmowę.



Stolmach tworzy meble z orzecha czy też białego dębu. Gatunki dostarczane przez firmę Holz Braun doceniane są za swoją strukturę i barwę. Fot. Bartosz Rief



W procesie obróbkowym gatunków amerykańskich stosowane są uniwersalne metody, jakie stosuje się przy gatunkach z pokrewnymi parametrami. Fot. Bartosz Rief



Gatunki amerykańskie są wykorzystywane do przygotowywania produktów, które przez firmę Vitra trafiają na cały świat. Fot. Bartosz Rief

Najpierw musi pojawić się tendencja u projektantów, którzy wymyślają swoją wizję, albo odkrywają nowe gatunki, które przez nawet kilka czy kilkanaście lat są modne - wskazuje Łukasiuk.

Przyszłość firmy właściciel widzi jednak w coraz mocniejszym ugruntowaniu swojej pozycji na rynku i rozwijaniu własnych pomysłów:

- Prowadzimy działania w kierunku zaistnienia naszej własnej marki. Rozpoczynamy kontakty z projektantami polskimi i zagranicznymi, którzy byli-

by w stanie stworzyć rzeczy, które będą unikalnie stworzone dla naszej firmy. Chcemy wystartować produkcję wykorzystując ciekawe gatunki szlachetne i niepowtarzalne formy.

Dalszy rozwój firma widzi także w oparciu o rynek europejski. - Chcemy nasze pomysły przekuć na rynek bardziej nastawiony na ciekawe formy. Potencjał na zagranicznym rynku jest większy - podkreśla swoje zainteresowanie zagranicznymi rynkami Piotr Łukasiuk.