

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

МЕБЕЛЬ, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

В новом выпуске нашей рубрики мы расскажем о пути к успеху крупной тверской мебельной фабрики «FOREST», которая на протяжении уже 29 лет обеспечивает российского потребителя красивейшими и высококачественными кухнями, обеденными группами и другими мебельными изделиями. О становлении компании, трудностях и планах на будущее мы поговорили с начальником производства фабрики Александром Зеленовым.



- Александр, расскажите, когда была основана компания?

- Само производство и деятельность компании берет свое начало еще в 1991 году. Тогда по сути она и была образована. За все это время менялись только названия, а место, руководство и принципы работы оставались неизменными.

- Производство какой мебели было востребовано тогда и почему? Что требовал рынок в те годы?

- В самом начале, как мне рассказывал основатель и руководитель компании, были популярны переделки, копии и подобию Югославских стенок, так любимых и популярных у людей в советское время. Брались наши отечественные материалы,

добавлялись акценты, декоры и «изюминка», и мебель превращалась из обычной советской в дорогую и эксклюзивную, подобие зарубежной. Чуть позже уже началась мода на итальянские фасады, которые наша компания также с успехом могла повторить и сделать лучше. Люди пытались выделиться, был большой спрос на классические модели и дизайны, морилки, золотые патины и т.п.

- Насколько сильной была конкуренция, когда компания только открывалась?

- Когда только компания была образована конкуренция была, но не такая большая, как сейчас. Раньше было сложно найти хороший материал, оборудование, инструмент. Не все владели технологией, которую сейчас можно найти в ин-

тернете и других источниках. Сейчас же открыть свое производство достаточно легко, если у тебя есть небольшой опыт и знания, другой вопрос как это производство будет жить....

- Где и как Вы искали заказы, когда только открылись?

- В самом начале основным источником заказов было «сарафанное радио». Люди узнавали друг от друга об интересной мебели, обменивались информацией, ну и постепенно появлялись салоны и мебельные магазины, в которых мы выставляли свою продукцию. Сейчас же с появлением интернета, методов и средств поиска база клиентов увеличилась. Однако основными все равно являются продажи через розничные салоны.

- Как сейчас обстоят дела с конкуренцией? И за счет чего, на Ваш взгляд, вы выделяетесь на мебельном рынке?

- Сейчас конкуренция на рынке мебели очень высокая, много кто пытается заниматься производством, хотя это и не так легко. Многие пытаются пробиться на рынок за счет своей низкой цены, пренебрегая качеством. Мы же, за все время существования компании, на первое место ставим качество и только потом уже время и цену. Но в понятие «качество» мы включаем не только качество нашего продукта как мебель, но и сервис, условия и свое отношение к работе. Одна из приоритетных задач нашей компании - это просуществовать минимум 100 лет, а без должного уровня качества это невозможно.

- Раньше и сейчас: поговорим о трендах?

- Раньше в тренде была классика, морилки, патина, а-ля Италия, «дорого-богато». Сейчас же у нас преобладает неоклассический стиль, модерн, элементы лофта. Люди стараются идти в ногу со временем, смотрят на модные тренды из Европы. Ну а мы в свою очередь стараемся вовремя перестроиться, а иногда и предугадать желания клиентов.

- У Вас бывают трудности с поиском сотрудников? Что, на Ваш взгляд, сейчас является главной проблемой на рынке труда?

- Квалифицированные и высококлассные сотрудники - это, наверное, одна из самых больших проблем нашего времени. Найти хорошего сотрудника стало очень тяжело, их либо нет в принципе, либо они уже все разобраны. Поэтому зачастую приходится обучать сотрудников с нуля. У нас же практически нигде не готовят специалистов в сфере производства мебели... Ну и лояльность, менталитет и жизненный подход у русского человека не всегда располагают к высокой производительности.

- У Вас очень непростая работа, как Вы отвлекаетесь от неё? Чем увлекаетесь в свободное время?

- Да, работа не всегда приносит радость, бывают и сложные, стрессовые ситуации. Отвлекаться от работы стараюсь разными методами, это и тихая вечерняя прогулка, и посиделки с друзьями, походы в развлекательные учреждения, а иногда можно просто выпустить пар в какой-нибудь компьютерной игре.

- Какой бы совет Вы бы дали себе, в тот момент, когда только пришли в этот бизнес?

- Какой совет бы дал себе? Да их на самом деле много, но главный, наверное, это то, что нет ничего невозможного, все реально, было бы желание.

- Есть ли у Вас план развития на 2020/2021 год? Чему хотели бы уделить максимальное внимание?

- Планы на эти годы безусловно есть, это и развитие дилерской сети, и выход на более премиальный рынок, расширение ассортимента, модернизация производства, всего и не перечислить... Главной на текущий момент задачей является развитие компании, поиск и продвижение своего уникального продукта, который бы дарил людям положительные и незабываемые эмоции. Сейчас мы работаем по Москве, Московской области и Санкт-Петербургу, но открыты к сотрудничеству и с другими городами, был опыт работы и удаленными салонами (Якутск, Владивосток). Есть как крупные, так и мелкие дилеры. Некоторые из них кстати очень популярны в инстаграм. Мы - фабрика, которая готова подстраиваться под своего клиента и выполнять его пожелания, которые в наших силах. Мы работаем только с

Тверская фабрика мебели «FOREST» — это современная, соответствующее всем требованиям динамично развивающаяся компания, успешно работающая на рынке производства кухонной мебели уже 29 лет.

- **Общая площадь производства:** 1500 м²;
- **Используемые ЛКМ:** Sayerlack, Renner, ILVA;
- **Абразивы:** MIRKA, 3M, SIA
- **Оборудование на производстве:** SCM, Griggio (Италия); Weining, Homag, Altendorf (Германия), но есть и отечественные станки, такие как «Камея»;
- **Общая численность сотрудников фабрики:** более 50 человек;
- **Фурнитура:** Hettich, Blum.

качественными и зарекомендовавшими себя на рынке поставщиками. А главной миссией компании является стремление радовать своих клиентов!

- Александр, благодарим Вас за интервью. Желаем фабрике процветания и благодарных клиентов!