„Nie boimy się wdrażać nietuzinkowych rozwiązań i mamy śmiałe pomysły dotyczące najbliższej przyszłości.”

W rozmowie z Elżbietą Badowską Kierownikiem Działu Akcesoriów Meblowych w firmie ELCAVO POLSKA oraz Product Managerem w Firmie VOLPATO POLSKA rozmawiamy o tym jak kształtują się trendy w roku 2023 i gdzie należy spoglądać, by nie przespać swojej okazji na sukces.

Branża meblowa zmienia się dynamicznie podążając za trendami i gustami klientów. Dostosowuje produkty do potrzeb, które kreuje często nowa i nieprzewidywalna sytuacja na świecie. Otwartość na nowe możliwości to niewątpliwie atut firm, które wzbogacają swoją ofertę i nieustannie wsłuchują się w rynek, który choć wciąż nieśmiało, jednak chętnie, podpowiada jak być zauważalnym.

**Wioletta Stern: Dwa stanowiska za którymi stoi kobieta i świat pełen akcesoriów, które są początkiem każdej historii o meblu. Opowiedz nam jak to się stało, że branża meblarska pochłonęłaa Cię w pełni?**

**Elżbieta Badowska:** Dla mnie meble to coś, co tworzy przestrzeń, ale też sposób wyrażania siebie. W moim przypadku branża meblarska pojawiła się zupełnie przypadkiem, był to w zasadzie splot różnych zdarzeń, które doprowadziły mnie do tego miejsca, w którym jestem. I nagle to czym przyszło mi się zajmować, wypełniło cały świat, pokazując, że mogę i potrafię, że mam pewne cechy, które ułatwiają mi pracę i są moim atutem oraz że mogę łączyć na co dzień przyjemne z pożytecznym i to, co jest moją pasją z tym, czym się zajmuję. Ale nie będę mydlić oczu, że początki były łatwe, bo nie były. Musiałam włożyć ogrom pracy w to, aby poznać branżę od podszewki i nauczyć się wszystkiego, co z nią związane. Teraz, z perspektywy czasu, widzę, że było warto i że los miał na mnie jakiś plan :-)

**W.S.: A co spowodowało, że postawiłaś na firmy Elcavo i Volpato ?**

**E.B:** VOLPATO to marka znana na całym świecie od ponad 40 lat. To już nie tylko jeden produkt, czyli plastikowa nóżka meblowa, ale całe przedsiębiorstwo, zajmujące się produkcją elementów z tworzyw sztucznych oraz aluminium, pracujące nad ciągłym ulepszaniem jakości technicznej i estetycznej swoich produktów. Na całym świecie, a dzięki nam również w Polsce, produkty VOLPATO proponuje się jako „naturalny wybór” w branży meblarskiej, szerząc kulturę firmy inspirowaną szacunkiem dla potrzeb klientów, współpracowników i całego otoczenia, w którym działa firma. Na tej bazie, od prawie 30 lat, rozwijamy naszą drugą firmę, ELCAVO, która skupia się już na bezpośrednim zaopatrywaniu hurtowni, salonów meblowych, producentów, zakładów stolarskich, jak i Klientów indywidualnych we wszystkie materiały potrzebne do produkcji mebli czy wyposażenia wnętrz. Jako anegdotę, mogę przytoczyć historię nazwy firmy, doskonale obrazującą, skąd się wzięliśmy: pochodzi ona bowiem od pierwszych liter trzech firm, z którymi rozpoczynaliśmy współpracę, czyli EL (od Elletipi), CA (od Casa Vera - już nieistniejąca) oraz VO (od naszego ulubionego Volpato).

**W.S.: Jak budować markę meblową w obecnym czasie? Jak dotrzeć do klienta?**

**E.B:** Obecny czas jest dość specyficzny - to wynikowa zdarzeń z ostatnich lat. Pandemia wprowadziła duże zmiany w naszej branży: przede wszystkim nauczyła nas szukania nowych ścieżek dotarcia do Klienta. Rozwinęła się działalność on-line, Klienci dostali możliwość składania zamówień za pośrednictwem internetu. Uruchomiliśmy sklep internetowy, jesteśmy obecni na czołowych platformach sprzedażowych. Cały czas kontynuujemy działalność w sieci na równi ze sprzedażą stacjonarną. Słuchamy Klientów, odpowiadamy na ich potrzeby rozszerzając ofertę o innowacyjne rozwiązania, których poszukują. Postawiliśmy również na reklamę w internecie i obecność w social-mediach. Widzimy, jak wielką moc ma taka forma promocji. Nie boimy się wdrażać nietuzinkowych rozwiązań i mamy śmiałe pomysły dotyczące najbliższej przyszłości.

**W.S.: Czy praca w przemyśle meblarskim wymaga śledzenia trendów dotyczących wzornictwa i dodatków?**

**E.B:** Tak, śledzenie trendów jest ważne - zawsze warto wiedzieć, co będzie modne i jak trendy wpłyną na meble i akcesoria, które pojawią się w najbliższym czasie.

**W.S.: Jaki w Twoim odczuciu trend zostanie z nami na dłużej? Za czym powinien podążać przemysł meblowy?**

**E.B:** Obecnie przemysł meblarski wraca do natury - sięgamy po więcej naturalnych materiałów i łączymy zarówno w meblach, jak i we wnętrzach, różne elementy, nierzadko nadając drugie życie starym sprzętom. Stare meble w odświeżonej formie? Fotel babci Józi po renowacji w salonie? A może całkiem nowe meble, wyprodukowane z materiałów ekologicznych? To bez wątpienia coś wyjątkowego, co nawiązuje do tradycji przy jednoczesnym zachowaniu ducha nowoczesności w przemyśle meblarskim.

**W.S.:Jaki styl jest Ci najbliższy we wnętrzu?**

**E.B.:** Zdecydowanie indywidualny: każdy musi znaleźć swój własny styl i wykreować wnętrze odpowiadające jego gustom, w którym będzie czuł się po prostu dobrze. W moich wnętrzach dominuje połączenie tradycji z nowoczesnością: mocne kolory czy orientalne wzory podkreślone naturalnym pięknem drewna oraz klasyczna biel i szarość przełamana ciemnymi akcentami.

**W.S.: Czy twój osobisty styl jest wyznacznikiem wyborów jakich dokonujesz wprowadzając nowe produkty w**

**biznesie? Czy jednak tradycyjnie „klient nasz Pan”?**

**E.B:** Myślę, że w dużym stopniu indywidualny styl wpływa na wybory produktowe, na to, co pojawia się w sprzedaży: dużo łatwiej sprzedaje się rzeczy, które nam się podobają i do których mamy stosunek powiedzmy osobisty. Jednak lata pracy z Klientem nauczyły mnie, że o gustach się nie dyskutuje i często to, co podoba się nam, nie podoba się Klientowi i odwrotnie i to, na co my nie zwrócilibyśmy uwagi, jest numerem jeden wśród Klientów. Dlatego trzeba nauczyć się dobierania oferty pod odbiorcę. W naszej hurtowni Klient znajdzie szeroki wybór artykułów: od klasycznych uchwytów w kolorze patynowanego mosiądzu po nowoczesne okucia do szuflad czy szaf. Ale jeśli zgłosi się do nas z indywidualnym zapotrzebowaniem na jakiś produkt, potraktujemy to jak wyzwanie i również nie zostawimy go bez pomocy :-)

**W.S.: Jakich mebli Twoim zdaniem będzie szukać klient za 5 lat?**

**E.B.:** Kompaktowych, wielofunkcyjnych - świat się zmienia, zmienia się gospodarka i zmienia się podejście do przestrzeni. Nie każdy chce i może mieć olbrzymi dom, już obserwujemy raczej zmniejszenie metraży mieszkań kosztem podniesienia komfortu, dlatego będzie się liczył każdy centymetr wykorzystanego miejsca. Idealnie sprawdzą się wtedy inteligentne meble, dzięki którym w łatwy sposób stworzymy dowolny funkcjonalny układ tak, aby dopasować przestrzeń do własnych potrzeb.

**W.S.: Ludzie kupują obrazki, w jakie obrazy ubieracie Waszą historie?**

**E.B.:** Ubieramy naszą firmową historię w codzienność: nie zawsze piękną, nie zawsze kolorową, ale zawsze prawdziwą. Bywają lepsze i gorsze dni, ludzie czasem nie dają rady, czasem zawodzi system, a czasem przypadek decyduje o tym, co istotne. Nie zawsze można być super-bohaterem. Takie jest życie. Mamy jednak nadzieję, że ten zwykły obraz przemawia do tych, z którymi staramy się budować relacje: ze współpracownikami, z partnerami, z Klientami.

**W.S.: W czasie pandemii z map świata zniknęło wiele wydarzeń targowych, które od lat kreowały i wyznaczały trendy. Dziś wszystko pomału wraca do normy. Powiedź bez jakich wydarzeń nie wyobrażasz sobie przemysłu meblowego?**

**E.B.:** Dla nas, jako firmy, najważniejsza impreza branżową są targi SICAM we włoskim Pordenone, odbywające się corocznie jesienią - to tutaj narodziła się filozofia marki VOLPATO i jej historia w Polsce - tutaj wracamy zawsze z sentymentem, aby śledzić bieżące trendy, odkrywać nowości na rynkach europejskich i poszerzać kręgi sprzedażowe. Dla mnie zaś osobiście, z racji upodobań podróżniczych, najważniejszym wiosennym wydarzeniem są targi w Mediolanie - Salone Del Mobile. To tutaj uczę się stylu, odkrywam nowe rozwiązania i poznaję trendy, które do nas docierają z lekkim opóźnieniem - nad czym bardzo ubolewam. Nie możemy też zapomnieć o niemieckich targach interzum, gdzie spotyka się branża oraz o naszych rodzimych imprezach: w Poznaniu Meble Polska, w Warszawie Warsaw Home i w Katowicach 4DD - te trzy imprezy z roku na rok cieszą się niesłabnącą popularnością i pozwalają nam, jako wystawcom, zaprezentować się szerokiemu gronu odbiorców, ale też, jako gościom, śledzić aktualne zmiany w branży i do nich dostosowywać swoją ofertę.

**W.S.: Gdybyś dziś miała powiedzieć co Cię ukształtowało, to co by to było?**

**E.B.:** Ludzie i podróże :-) Jestem tzw. „zwierzęciem stadnym”, co znaczy, że aby funkcjonować i czuć się dobrze, muszę mieć obok siebie ludzi. Rozmowy, otwartość, chęć pomocy, empatia, a czasem gniew lub złość to to, co kształtuje mnie, jako człowieka i uwrażliwia na drugą osobę. To dzięki temu mogę też wyrazić siebie, poznać swoje mocne i słabe strony czy zwrócić uwagę na to, co aktualnie jest potrzebne. To ludzie są motorem napędowym moich działań. A podróże… cóż… są tego wynikiem… Ci, którzy mnie lepiej znają wiedzą, jak ważną rolę ogrywają one w procesie inspirowania. Czasem przychodzi moment tzw. „przesytu”, kiedy wszystkiego jest za dużo i wtedy po prostu pakuję plecak, kupuję bilet i lecę. Każda z tych podróży wywiera ogromny wpływ na mnie, jako na człowieka, ale też na mój sposób postrzegania świata, na podejmowanie niektórych decyzji, weryfikuje poglądy i zawsze pokazuje, jak jesteśmy mali wobec ogromu świata. Zgiełk wielkiego miasta, majestat budowli, szum morza, zachód słońca w górach czy spokój maleńkiej wioski - wszystko to może stanowić element inspiracji. Z każdej podróży wracam odmieniona, z głową pełną pomysłów, starając się przenosić obrazy z podróży do codziennego życia. I jestem za to wdzięczna losowi.

**W.S.: Co sprawia Ci przyjemność po ciężkim dniu w pracy?**

**E.B.:** Małe przyjemności są najlepsze - kubek dobrej kawy, komplement, odwzajemniony uśmiech, czy po prostu zwykła ludzka życzliwości sprawiają mi dużo radości!

**W.S.: I oby tych przyjemności w życiu było jak najwięcej.**

**Dziękujemy Ci za przemiłą rozmowę i życzymy dalszych sukcesów zarówno w świecie zawodowym jak i tym, który tworzy wokół nas piękną codzienność 😊**

**Zdjęcia**

**Podpisy pod zdjęciem**

Elżbieta Badowska

**IMG-0730**

O Hettich

Firma Hettich, założona w 1888 roku, jest jednym z największych producentów okuć meblowych na świecie. Od ponad 125 lat pozostajemy firmą rodzinną i dostarczamy produkty, które są zalążkiem nowych trendów w meblarstwie. Badamy trendy i wdrażamy rozwiązania, które w najlepszy z możliwych sposobów na nie odpowiadają. W prawie 80 krajach wraz z 7400 współpracownikami wspólnie dążymy do jednego celu: rozwoju inteligentnej techniki do mebli. Bo technika do mebli to nasza pasja. Fascynujemy i inspirujemy nią ludzi na całym świecie.