

fieramagasin

мебель/стиль/жизнь

осень '12 (10)

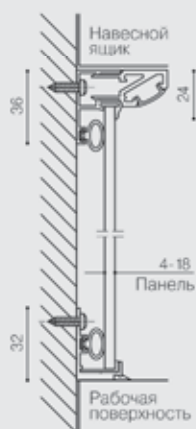


15 лет как часы

Профили для ниш

Новое слово в кухонном дизайне

Для стеклянных панелей разработана опция LED-подсветки в верхнем профиле, что создает потрясающий эффект. Профили предназначены для панелей из любого материала толщиной 4–18 мм.



Универсальная ручка

Поможет интерьеру раскрыться

Идеально вписывается в кромку фасада.
Длина ручек: 210, 320, 420 мм.
Различные варианты покрытий.





15 лет... Кто-то скажет, что в рамках жизни компании это небольшой срок, а в рамках человеческой жизни — возраст достойный. Мне посчастливилось наблюдать за ростом этого «человека» большую часть его жизни.

Сегодня мы спешим поделиться с вами его историей, этапами его развития, становления и поисков, познакомиться с людьми, которые стоят за обезличенными названиями филиалов, историями взлетов и... взлетов.

И да простит нас наш постоянный читатель, что в этом номере мы несколько отошли от традиционных канонов и тем нашего издания и сегодняшний выпуск чем-то напоминает фотоальманах нашей компании.

Знакомьтесь — 15-летняя компания «Фиера»!

Идея: **Андрей Новоселов**

Маркетинг: **Михаил Плотников**

Дизайн: **альбус.рф**

Телефон: **(343) 345 05 15**

E-mail: **magasin@fiera.ru**

Перепечатка материалов (фото и текстов) возможна только с разрешения редакции, ссылка на журнал FieraMagasin обязательна.
Отпечатано в «ПК Артикул».

Содержание

Если честно... 4

Интервью генерального директора группы компаний «Фиера» Андрея Новоселова

15 лет на коне 8

Фотоистория о том, как наша замечательная компания отмечала свое 15-летие

Альпийский вояж 10

Поездка наших сотрудников и клиентов на производство Blum и выставку Eurocucina 2012

Филиалы 12

18 филиалов Фиеры в лицах и фактах

Открытия 2012 28

Новые представительства компании в Магнитогорске и Пензе

Если честно...

Андрей Новоселов

Генеральный директор группы компаний «Фиера»



Андрей, вашей компании в текущем году исполнилось 15 лет. Насколько изменился рынок за это время?

Значительно. Сегодня это совершенно другой рынок. Если вначале на мебель российского производства вообще нельзя было смотреть без слез, то сейчас российские предприятия принимают участие в миланской мебельной выставке. Причем смотрятся там достаточно органично.

У нас не такая большая история. Большинство эффективных мебельных предприятий возникло после кризиса 1998 г. Многие из них были импортерами мебели и потому знают, как должно выглядеть настоящее качество. Когда не стало возможности продавать импортную мебель вследствие 4–5-кратного падения рубля, они стали производить свою.

Это был огромный скачок из советского времени во время российское, постиндустриальное, произошедший буквально за 2–3 года.

Следующим этапом стала селекция 2008 г. До кризиса никто не думал о себестоимости продукта, рынок рос сам по себе. После кризиса серьезно усилилась конкуренция, от заказов уже никто не отворачивался. Мебельный рынок хорошо «просеялся».

Для себя мы стабильно выделяем пятерку крупнейших заказчиков. Так, до 2010-го она обновлялась ежегодно: двое выпадали — двое добавлялись. В последние годы ситуация стабилизировалась. Растут запросы россиян, наших коллег и конкурентов. Хороший импортный товар всегда востребован в России.

В чем сильная сторона российского мебельщика?

Я думаю, что сильная черта русского народа — это креативность. Не обязательно в смысле дизайна, а вообще в подходе к бизнесу. У немцев есть «Квадратиш. Практиш. Гут», а у нас это может быть совсем не «квадратиш» и не «практиш», но при этом «вери гут».

Если посмотреть на уровне российских бизнесменов, то у нас слово от директора — директору, от владельца — владельцу стоит гораздо выше, чем любые договоры. Морально-этические принципы, даже если они нигде не декларированы, являются регулятором рынка, на который можно действительно положиться. У нас это присутствует, на Западе же — совсем не обязательно.

У англичан есть такое выражение «To be honest» («если честно»). Если англоязычный бизнесмен сказал «To be honest...», значит, он сейчас соврет. Мне кажется, их еще в бизнес-школах учат, что если ты хочешь, чтобы тебя не поймали, говори так, и это нормально. Я не могу сказать, что они все врут, но фраза эта произносится достаточно часто и легко. У нас в России, слава богу, нет, и это плюс нашей ментальности.

Как европейцы оценивают российского производителя?

У россиян есть огромный плюс — один из самых лучших и молодых технических парков. По той простой причине, что сформирован совсем недавно. Другое дело, что он не настолько мощный, как у некоторых европейских гигантов.

Другой вопрос — качество сотрудников. Здесь ситуация иная. Если сектор ИТР (инженерно-технических работников) у нас еще со времен СССР высокого качества, то рабочий класс заметно отстает от европейского — частично из-за отсутствия качественного обучения, частично из-за другой ментальности.

Вы знаете, у меня состоялся такой диалог. На базе нашего партнера, компании BLUM в Австрии, есть учебный центр, который по всем советским признакам можно отнести к ПТУ. Там берут школьников, завершающих основное обучение, и параллельно в течение четырех лет учат азам профессии. Так вот, проводят нам экскурсию. Подходим к девушке, по возрасту лет пятнадцати, она показывает, как напильником обрабатывать какой-то болт. Девушка симпатичная. Я ее

спрашиваю: «Проводя здесь пять дней в неделю, ты собираешься достичь каких-то особых высот? Твои подруги наверняка ходят по дискотекам?». Та отвечает: «Я очень горжусь, что сюда попала». Я продолжаю: «А почему в институт тебе не пойти? Чем собираешься заниматься дальше?». «Нет, эта работа престижна. Я здесь живу, здесь живут мои родители, друзья».

Ее руководитель, послушав этот диалог, сказал: «Нам не нужны работники, которые на пяти языках не смогут сказать, почему станок не работает». И я понимаю, что это действительно престижно. Если у них квалифицированный менеджер не может найти себе работу, он идет в официанты. Это нормально. У нас же — пасть дальше некуда.

Кто должен менять ситуацию?

Думаю, она сама поменяется со временем. Мы еще не на 100 % рыночное государство, и не все процессы у нас формализовались. То же самое было в Европе лет 50–70 назад. Пока рынок труда позволяет находить и удовлетворять растущие потребности какого-то предприятия, все так и будет. Однако ситуация с каждым годом становится все сложнее, в первую очередь по профессиям, которые непосредственно связаны с производством и продажами. Я часто слышу от своих коллег из той же Ассоциации уральских мебельщиков, что многие задают вопрос, где взять грамотного станочника, да еще и сделать так, чтобы он не ушел.

Российский мебельщик имеет какие-то шансы быть услышанным на Западе?

Есть достаточно крупные российские мебельные предприятия, которые десятилетиями поставляют свою продукцию на Запад, но, как правило, это продукция не сложнее табуретки. Я считаю, что на сегодняшний день для нас более привлекательна та часть мебельной отрасли, которая ориентирована на внутренний спрос. Во-первых, она достаточно близка к деньгам, а во-вторых, пока еще позволяет получать сверхприбыль. Если российский, не избалованный выбором покупатель согласен заплатить за российский продукт, то немецкий никогда не заплатит.

Я не думаю, что высокотехнологичная российская мебель в ближайшее время будет широко востребована за пределами России. Может, с приходом

нанотехнологий мы начнем экспортировать наностолы, но вряд ли. И тому предпосылок несколько. Первая — традиции производства мебели в Европе гораздо более сильны, нежели у нас. Вторая — в России на мебельном рынке себестоимость своей же продукции очень высока во многом из-за объективных факторов экономической реальности. Газ, электричество, бюрократия, взятки — все накладывает свои отпечатки на конечную стоимость товара. Плюс «раздолбайство», к которому многие привыкли. Можно сказать, что по самым скромным подсчетам 30 % себестоимости приходится именно на «раздолбайство».

То есть в отличие от наших соседей будущее российской мебельной промышленности — это работа на внутренний рынок?

От наших восточных соседей — да. Но сосед соседу рознь. Есть Китай — самый большой в мире сосед, — который всю планету обшивает, телефонирует и мебелирует. Есть Германия и Италия, существенная часть экономики которых настроена на экспорт. В свое время Польша претендовала на роль главного экспортера мебели, но для них миссия оказалась невыполнимой.

Беларусь продвигается достаточно успешно вследствие двух причин: изначально развитого мебельного комплекса в советское время и во многом искусственно заниженной себестоимости продукции.

Украина. Посмотрите, насколько эта страна активно осваивает рынок Казахстана. Украинцы — уникальные ребята, они достаточно быстро сориентировались на изменение ситуации. Для меня это понятно — им с Россией сложнее работать из-за собственных опасений, что здесь полно своих производителей и на российском рынке все давно «попилено». В Казахстане же, по сути, нет структурированного рынка. Они нашли свою нишу и планомерно ее разрабатывают. У меня по бизнесу есть знакомые литовцы, которые достаточно успешно осваивают Украину. Она им ближе и понятнее, чем Россия.

Мебель — не самый технологически сложный продукт. Наши восточные соседи быстро это поняли и, я думаю, в поточной мебели составят российским производителям серьезную конкуренцию. Уже составляют, а будет еще заметнее.

Что вы думаете по поводу вступления России в ВТО?

ВТО является лейтмотивом многих интервью уже на протяжении полутора — двух лет. Мы слишком долго

туда вступали, вследствие чего и возник определенный шум. Ну, являемся мы членами ВТО уже третий месяц, и что? Да ничего! Все как было, так и есть, отрасль жива. Даже появились положительные моменты — снизилась пошлина на алюминий. Для нас уже хорошо. И слава богу!

Вот если ветер кризиса дунет в Европе посильнее, это повлияет на российский рынок намного быстрее. Можно сколько угодно говорить про «тихую нефтяную гавань» России, но мы являемся частью Единой экономической системы и не можем жить в отрыве от остального мира. При любом изменении конъюнктуры индикатор инвестиционной активности даст о себе знать.

Мне кажется, что изменения, которые произойдут вследствие вступления России в ВТО, не столь значимы по сравнению с возможным падением цен на нефть или в связи с каким-нибудь не очень удачно принятым экономическим решением Правительства. Вот что может явиться глобальной угрозой для российского мебельного рынка. А ВТО — это всего лишь еще один вызов, который, я думаю, мы переживем.

Как цена на нефть связана с мебельным рынком?

Мебельный рынок — это производная общей экономики страны. Несколько лет назад я очень удивился, узнав, что емкость нашего мебельного рынка в 2,5 раза меньше, чем рынка канцтоваров. По данным двухлетней давности, производство мебели в России стоило около 2 млрд евро, при этом рынок канцтоваров — порядка 7 млрд евро. Два миллиарда евро для страны со 145-миллионным населением — слишком мало. Потому хоть мебельный рынок и далек от нефти, его судьба, к сожалению, как и многое в нашей стране, привязана к ней очень сильно. Во всяком случае, от роста или снижения потребительского спроса мебельный рынок зависит существенно.

Насколько российский рынок интересен для западного инвестора?

Думаю, интересен, и именно сейчас. Вопрос — в каком виде выходить на рынок? Я знаю, что уже велись переговоры о покупке некоторых российских предприятий крупными западными концернами. Сейчас есть что покупать — наш рынок по числу жителей самый большой в Европе и далее будет развиваться. При любом правительстве люди постепенно начнут жить лучше и лучше. Обратите внимание на производителей ДСП: все западные мегамонстры уже имеют свои производства на территории России. Поскольку они здесь, значит, верят в российскую мебельную промышленность. А вот будут ли у нас строить новые фабрики — не знаю. Россия, в ее текущем виде, — не самое лучшее место

для выпуска чего-либо. Рынок интересный, но производить пока невыгодно, хотя и выпускают, и зарабатывают. Но если бы мне предложили выбрать место для размещения завода — в России, Китае или Германии, — я бы, наверное, выбрал Германию. Там меньше головной боли, все более-менее прогнозируемо.

Один из моментов, пугающих западных инвесторов, — это отсутствие «прозрачности» российского рынка. Насколько российской компании сложно работать полностью открыто?

Работать официально не сложно. Думаю, лидеры мебельного и фурнитурного рынков в 99% случаев работают, что называется, полностью «в белую». Иначе нельзя. Когда становишься крупным производителем, понимаешь, что тебе есть что терять.

Относительно коррупции. Мне кажется, что рынок коррупционных денег во многом связан с объемом официальных налоговых платежей. То есть чем один больше, тем другой меньше. И наоборот. Если бы налоги было необременительно платить, не было бы постоянного прессинга. Я думаю, что коррупционность рынка соответствующим образом снизилась бы.

Если вас поставить у руля страны, сколько понадобилось бы времени для выправления ситуации и какие, допустим, пять первых действий были бы вами предприняты?

Точно не знаю, потому что никогда не примерял эту шапку на себя. Но первое, что я бы утвердил как собственник — это незыблемость прав. Потому что ответственность, и это не секрет, у нас могут отнять самыми разными способами. С точки зрения руководителя, мне бы хотелось, чтобы экономикой занимались гораздо больше, и здесь пятью решениями не обойтись.

Популизм — основная беда наших властей. Это неприятно. Да, есть Сколково, Сочи, Дальний Восток — тоже шаги, уже хорошо. Деньги потрачены, их бы все равно как-то использовали. Но можно было бы направить на что-нибудь более полезное.

Жалко, если эти шесть лет с Путиным пройдут точно так же, как предыдущие четыре, то есть в ожидании следующих шести. Слава богу, ситуация не катастрофическая. В 2008–2009 гг. нашим Правительством были приняты хорошие решения, которые помогли выйти из кризиса: снижение налога на прибыль, уплата НДС по факту, отсутствие авансовых платежей по налогу на прибыль. Вопрос — почему тогда это можно было сделать, а сейчас нет?

Если в двух словах охарактеризовать перспективы развития российского мебельщика — это все-таки уход в заказной рынок?

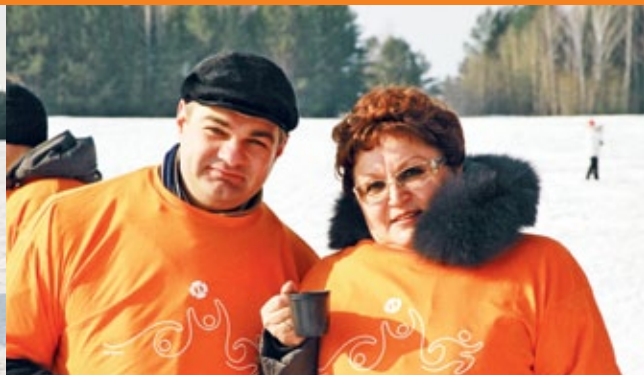
У нас очень хороший рынок, и я считаю, что основной путь отечественного мебельщика — ориентироваться на местного покупателя, его пожелания. Ну, не специализировалась Россия ни на производстве мебели, ни на производстве фурнитуры. Есть мировое разделение труда. Для Германии очень важна экспортная составляющая — страна на ней специализируется. Что мы раньше делали всерьез и на экспорт, кроме, может быть, пушнины? Автомобили? Да, делали: они продавались и во Франции, и в Финляндии, и в Японии. Но только в рекламе был такой нюанс: «Новый автомобиль по цене старого». В таком смысле — да, продавали. Если наши мебельщики грезят выйти на европейский рынок с таким рекламным слоганом и такая маркетинговая позиция их устраивает, — я не против.

Российский потребительский рынок по своей сути самодостаточен. Будет тяжело. Пока еще не ощущается сильного давления со стороны импорта, но все впереди. Я считаю, не надо нам грезить желанием быть поставщиком мебели для всего мира, не наше это. Пусть мы будем газовым и нефтяным гигантом, пока еще у нас это есть.

15 лет на коне

23 февраля Фиера праздновала свое 15-летие, организовав массовый выезд за город с веселыми катаниями на тройке и верхом. В программе были бублики и ледянки, каток, снегоходы, пейнтбол, баня, банкет,

боулинг, дискотека и фейерверк. Пели группа «Нелегалы», Фернандо Торрес, ведущий — известный шоумен Павел Немытов.





Альпийский вояж

Интерес наших заказчиков к продукции Блюм традиционно остается высоким.

В середине апреля делегация из 30 представителей различных мебельных производств из разных уголков РФ (преимущественно с Поволжья) в сопровождении сотрудников фирмы Фиера совершили европейский вояж: посетили производственные площадки на различных заводах Blum, поучаствовали в «тест-драйве» кухни в демонстрационном зале DYNAMIC SPACE в городе Дорнбирне, испытали продукцию Блюм в реальных условиях применения на кухне, в ванной комнате и в корпусной мебели. Особый интерес российской делегации вызвала презентация нового поколения систем выдвижения — ящика Legrabox. Насы-

щенная культурная программа включала в себя также поездку в горы, посещение Швейцарии и Италии.

Время посещения фирмы Blum заранее было спланировано таким образом, чтобы совпало с проведением крупнейшего события в мире мебели — выставки EUROCUCINA в Милане. Наши клиенты смогли своими глазами увидеть и оценить масштабы и блеск одного из главных мебельных событий года, почувствовать новые тренды и веяния в кухонной промышленности. Теплая дружественная атмосфера сопровождала наших путешественников весь путь. В результате — компания Фиера и фирма Блюм решили сделать такое мероприятие традиционным.





Презентация ящика Legrabox



Зал Dynamic Space



Завод Blum

Выставка Eurocucina



Выставка Eurocucina

Екатеринбург

Год основания
1997

Численность населения города
1 350,1 тыс. чел.

Екатеринбург — колыбель нашей компании. Именно здесь однажды Андрей Новоселов решил познакомить местные мебельные производства с качественной европейской фурнитурой.

Здесь сосредоточена наша основная материально-техническая база: главный распределительный склад, производство фасадов, наш учебный центр и дочерняя фирма «Фиера Про», занимающаяся капитальным ремонтом и строительством наших зданий. Здесь же базируются бухгалтерия, администрация и руководство компании.

Екатеринбург — наш исторически старейший и самый продающий филиал, обслуживающий интересы

мебельщиков среднего Урала. В Екатеринбурге были разработаны и ежедневно применяются на практике индивидуальные программы обучения для дизайнеров, сборщиков, технологов и снабженцев мебельных производств. Сегодня такая практика с успехом применяется во всех наших филиалах.

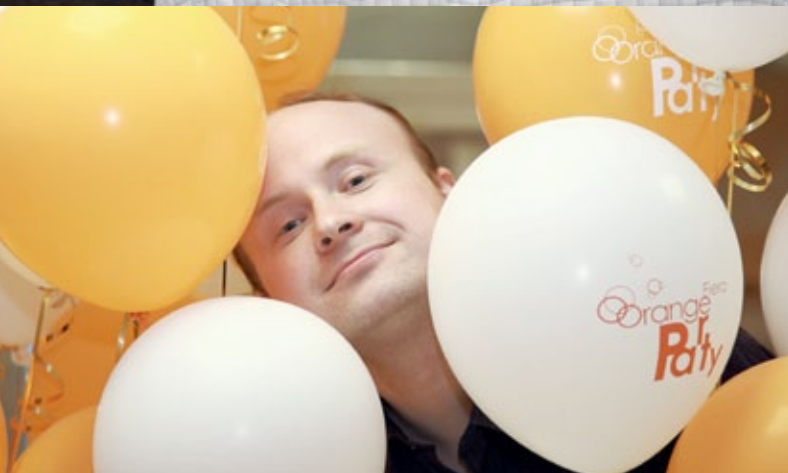
Кстати, у екатеринбургского филиала есть своя маленькая традиция — отмечать каждое десятикратное увеличение объемов продаж дружным походом в ресторан.

Поэтому Екатеринбург сегодня занимает два развора нашего номера :-)









Москва

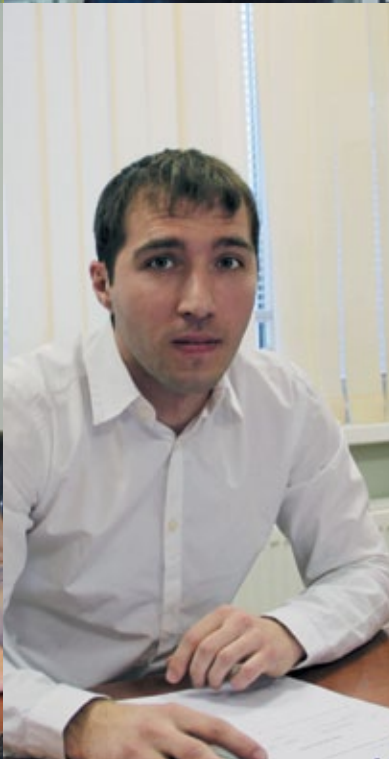
Численность населения города
11 514,3 тыс. чел.

Сегодня в Москве наша компания представлена сразу двумя точками продаж: это непосредственно точка на МКАДе в ТЦ «КухниПарк» и в ближайшем Подмосковье — городе Реутов. Такое разветвление обусловлено нашим желанием быть ближе к своему клиенту.

Удобный режим работы филиала на МКАДе — с 10 до 21 часов, без выходных — делает наше общение

Годы основания
2003 2011
г. Реутов Кухни Парк

с клиентом еще более комфортным. Пока в таком режиме работает только этот филиал. Столичное положение филиала значительно облегчает поставки нашей продукции в различные уголки страны, где еще не открыты самостоятельные представительства.



Пермь

Год основания
2004

Численность населения города
991,5 тыс. чел.

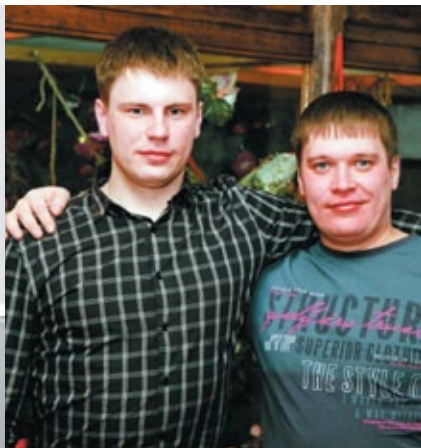
Пермский филиал считается в нашей компании самым душевным: люди здесь работают очень добрые и отзывчивые. Все сотрудники филиала дружат семьями, поэтому любой праздник в Перми становится семейным.

Офис в Перми — столица Прикамской группы филиалов, под его началом работают Ижевск, Киров и Сыктывкар.



Киров

Численность населения города
473,7 тыс. чел.



Год основания
2009

Киров — небольшой, но эффективно продающий филиал, поставляющий продукцию одному из известнейших производителей кухонь в России.

Интересный факт:

В 40 км от Кирова расположен небольшой город Кирово-Чепецк, где сосредоточились такие мебельные гиганты, как ПО «Ресурс» (кухни Giulia Novars), МЦ 5 (диваны и мебель Mobel & Zeit), фабрика корпусной мебели «Лотус» и завод ДВП «Русплитпром». Интересно, что такой «горячий» мебельный пяточок на карте России — не единичный случай. Например, город Волгодонск (Ростовская область), где сосредоточились такие имена, как фабрика кухонь «Дриада», фабрика «ТриЯ», «Волгодонский комбинат древесных плит» и многие другие.

Ижевск

Численность населения города
628,1 тыс. чел.



Год основания
2009

Ижевск — наш самый позитивный филиал. Его оранжевый офис и два неунывающих сотрудника буквально излучают оптимизм!

Интересный факт:

Ижевск известен как «оружейная столица России», где производится автомат Калашникова (АК-47), разработанный Михаилом Калашниковым в 1947 г. Производитель дает на него практически пожизненную гарантию, и такую же гарантию на свою продукцию дает компания Blum.

Сыктывкар

Численность населения города
235 тыс. чел.



Год основания
2012

Сегодня это наш самый молодой и самый малочисленный филиал, но, как говорится, «лиха беда начало». Сыктывкар «отобрал» у Сургута почетное звание филиала в самом небольшом по численности городе.

Казань

Год основания
2005

Численность населения города
1 143,6 тыс. чел.

Это столица Поволжской группы филиалов. Она по праву признана сегодня как самый динамично развивающийся филиал, как по объемам продаж, отгрузок и количеству километров на одометрах автомобилей, так и по числу филиалов, ему подотчетных (Чебоксары, Ульяновск, Набережные Челны, Пенза, на подходе Йошкар-Ола, и это не предел!)

То же можно сказать и про развитие этого города в целом: празднование 1000-летия Казани здесь сменяет «Универсиада-2013». Все это положительным образом сказывается на развитии города.



Чебоксары

Год основания
2010

Численность населения города
453,6 тыс. чел.

Мы начинаем наш день с обучения! Дизайнеры, сборщики, технологи, снабженцы — для каждого из них мы предложили индивидуальную программу обучения.

Теплый прием и дружеские отношения с клиентами — залог нашей успешной работы.



Ульяновск

Год основания
2010

Численность населения города
613,8 тыс. чел.

Ульяновск называют авиационной столицей. Но он может смело претендовать и на звание мебельной — концентрация крупных мебельных производств здесь так же высока. И, что особенно приятно, все чаще эти производства выбирают качество комплектующих

и компетентность поставщика. Ульяновский филиал устанавливает и поддерживает доверительные партнерские отношения со своими клиентами с первых дней работы. И, видимо, поэтому является лидером по продаже станков.



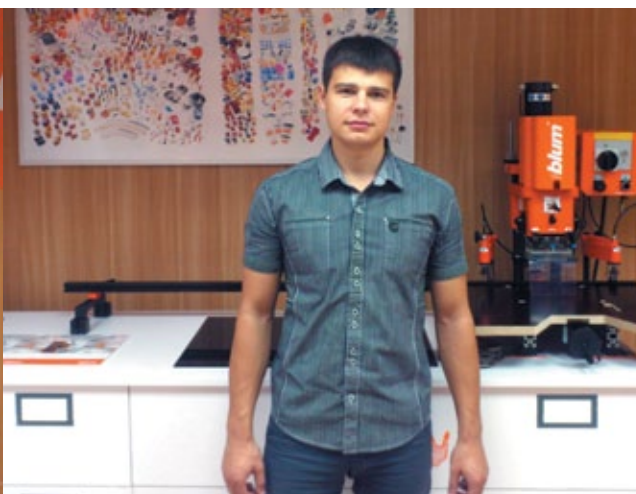
Пенза

Год основания
2011

Численность населения города
517,1 тыс. чел.

Город веселых гостеприимных мебельщиков — именно такое впечатление у нас сложилось после открытия в Пензе нашего филиала. И это впечатление ежемесячно

подтверждается финансовыми показателями филиала. В добрый долгий путь, коллеги, и удачи вам во всем!



Набережные Челны

Год основания
2010

Численность населения города
513,2 тыс. чел.

Это родина КамАЗа. Город не улиц, а кварталов. А уж как собрать и отрегулировать TANDEMBOX, местные мебельщики знают на «пять».



Челябинск

Год основания
2002

Численность населения города
1 130,3 тыс. чел.

Челябинск — это наш самый стабильный филиал. Только вздумайте: за всю десятилетнюю историю в филиале не поменялся ни один сотрудник!

Свой город мебельщиков есть и в Челябинской области — это город Миасс. Здесь сосредоточились такие

известные имена, как фабрика кухни Lorena, фабрики «Миасс Мебель» и «ИВКОР».

Под патронажем Челябинска в 2012 году начал свою работу магнитогорский филиал.



Магнитогорск

Год основания
2012

Численность населения города
408,4 тыс. чел.

Несмотря на тот факт, что город имеет статус моногорода (т. е. жизнь горожан во многом зависит от одного крупного градообразующего предприятия), качественную мебельную фурнитуру здесь любят и давно с удовольствием используют в своих изделиях местные мебельщики.

Поэтому местный филиал под чутким руководством челябинских коллег показывает отличный результат с первых дней своей работы.



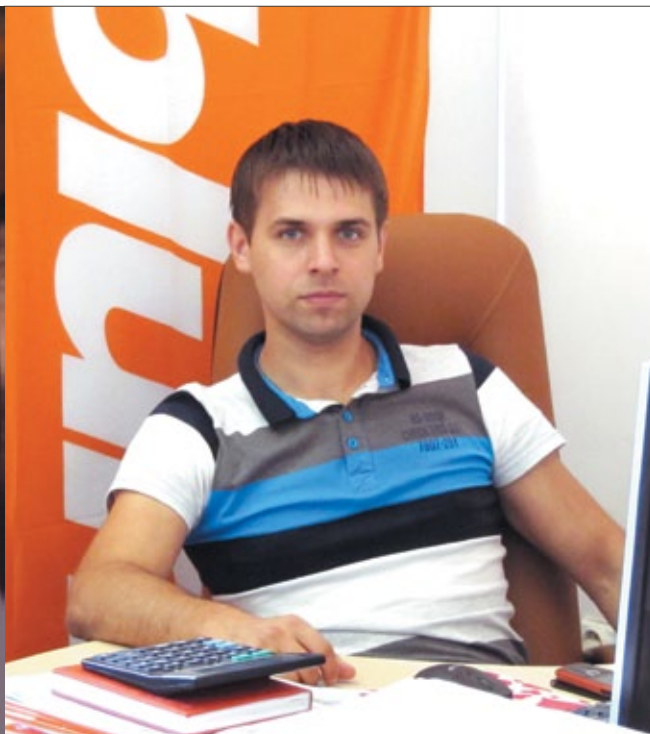
Уфа

Год основания
2008

Численность населения города
1 062,3 тыс. чел.

За скромным обаянием этого филиала стоят серьезные цифры. Уфа является филиалом-лидером по одному очень важному финансовому показателю: в 2012 году показатели прибыли выросли почти в 10 раз! Поздравляем, ребята, так держать!

С 2010 года под уфимским началом заработал филиал в Оренбурге.



Оренбург

Год основания
2010

Численность населения города
547 тыс. чел.

Кто не слышал про оренбургский пуховый платок?
А благодаря стараниям сотрудников нашего оренбург-

ского представительства, кто в Оренбурге не слышал
про первоклассную мебельную фурнитуру из Австрии?



Тюмень

Год основания
2002

Численность населения города
581,8 тыс. чел.



Один из наших старейших филиалов. Примечательно, что два сотрудника, с которых начинался этот филиал, трудятся в нем и по сей день.

С 2011 года под тюменским началом работает филиал в Сургуте.

Численность населения города
306,7 тыс. чел.

Наш филиал в самом небольшом (до недавнего времени) по численности городе. Но это нисколько не смущает наших местных сотрудников, ведь показатели

продаж говорят об обратном. И окрыляет их вовсе не Red Bull, а работа подъемников AVENTOS HF и HK-S :-)



Сегодня эта площадка по оборотам не уступает обычному филиалу.

Здесь можно приобрести мебельную фурнитуру Blum и кухонные аксессуары Vauth-Sagel с минимальными временными затратами.

Этот «интернет-филиал» предлагает бесплатную доставку товара до двери клиента.



Открытия 2012

В июне состоялось торжественное открытие филиалов в двух городах: Магнитогорске и Пензе.

Филиалы открывали: от компании Blum — Андреас Шпацек (ответственный за рынки Восточной Европы) и от Фиеры — Андрей Новоселов (генеральный директор).

Наши гости смогли по достоинству оценить просторные шоурумы, современные стенды с последними новинками от компаний Blum, Vauth Sagel и Schuenco. Удобное местоположение — склад и офис под одной

крышей. Гости познакомились с одним из инструментов исследования в рамках концепции DYNAMIC SPACE — костюмом AGE EXPLORER.

Играла живая музыка, а гостей вечера угощали изысканными закусками. Кульминацией обоих вечеров стали розыгрыши «Кухонных помощников» среди собравшихся. Кухонные помощники от компании Blum призваны в значительной мере облегчить наш повседневный труд на кухне и организовать рабочее пространство.



Презентация Age Explorer



Розыгрыш кухонных помощников



Офис Фиеры в Магнитогорске



Офис Фиеры в Пензе

Новые направляющие **MOVENTO**

Эволюция движения

blum[®]



Открытие

Новые направляющие MOVENTO отличает открытие без лишних усилий и мягкий переход к плавному движению, что особенно заметно при использовании маленьких и легких ящиков с небольшими врезными ручками

Закрывание

Размер, вес ящика, а также сила закрывания не имеют значения, ведь технология BLUMOTION адаптируется под соответствующие условия и всегда закрывает ящик мягко и бесшумно



Движение

Износостойкие пластиковые валики в каретке и полная синхронизация движения каретки и направляющей создают плавное, легкое и бесшумное скольжение ящика

Высокая нагрузка

Нагрузка 40 кг и 60 кг, низкие показатели провисания и высокая стабильность делают возможным использование самых разных конструкций. Это качество на весь срок службы мебели



Идеальные зазоры

Новая удобная 4-мерная регулировка гарантирует ровные зазоры между фасадами

Продуманная технология

Позиции крепления направляющих MOVENTO одинаковы для конструкций с BLUMOTION, TIP-ON и боковым стабилизатором



Центральный офис

Екатеринбург

623704, Свердловская обл., г. Березовский,
ул. Чапаева, 39/14
тел.: (343) 345-05-15
факс: (343) 345-05-16
e-mail: info@fiera.ru

Филиалы

Ижевск

426063, ул. Гольянский поселок, 1
тел.: (3412) 337-477
факс: (3412) 337-373

Йошкар-Ола

424038, ул. Петрова, 18в
тел.: (843) 515-93-85
факс: (843) 525-01-31

Казань

420132, ул. Адоратского, 63а
тел.: (843) 515-93-85
факс: (843) 525-01-31

Киров

610016, Октябрьский пр., 22а
тел./факс: (8332) 586-797

Магнитогорск

455016, ул. Полевая, 2, стр. 2
тел.: (3519) 488-331
факс: (3519) 488-351

Москва

143960, МО, г. Реутов
ул. Фабричная, 7, офис 402
тел.: (495) 727-35-72, 771-34-50 (51)
факс: (495) 771-3452

Москва, МКАД

143400, МО, Красногорский р-н, пос. Путилково,
строение 16, МКАД 71 км (внеш. сторона)
ТЦ «Кухни Парк»
тел./факс: (495) 729-01-72

Набережные Челны

423802, пр. Мусы Джалиля, 79/1
тел.: (8552) 445-246
факс: (8552) 445-238

Оренбург

460050, ул. Новая, 4е
тел.: (3532) 53-0133
факс: (3532) 53-0177

Пенза

440052, ул. Свердлова, 40/13
тел.: (8412) 32-02-43
факс: (8412) 32-24-32

Пермь

614090, ул. Лодыгина, 36а
тел.: (342) 269-1400
факс: (342) 269-1322

Сургут

628415, ул. Профсоюзов, 51/2
тел.: (3462) 50-33-58
факс: (3462) 50-33-59

Сыктывкар

167005, ул. Малышева, 1/2
тел.: (8212) 22-30-77
факс: (8212) 22-30-77

Тюмень

625037, ул. Клары Цеткин, 4
тел.: (3452) 696-744, 792-665
факс: (3452) 792-666

Ульяновск

432010, 9-й проезд Инженерный, 4
тел.: (8422) 55-1473
факс: (8422) 55-3144

Уфа

450065, ул. Д. Донского, 1
тел.: (347) 293-4370
факс: (347) 293-4373

Чебоксары

428003, Марпосадское шоссе, 32
тел.: (8352) 340-111
факс: (8352) 343-368

Челябинск

454090, пр. Ленина, 27
тел.: (351) 247-5435
факс: (351) 263-8787

