

# FAIPAR

A FAIPAR MŰSZAKI FOLYÓIRATA 1979. FEBR. \* XXIX. ÉVFOLYAM



<i>Filep István: „Otthon '79”</i>	— — — — — 33
Az elemes Bútorok forgalmazásának tapasztalatai a kereskedelemben	— — — — — 52
Egyesületi hírek	
Műszaki információk	
Belföldi lapszemle	
Belföldi hírek	
Az 1978. őszi BNV „Otthon '79” kiállításán kitüntetett termékek	

Szerkesztésért felelős:

RIEPERGER LÁSZLÓ

Szerkesztőség címe:

Budapest, V., Anker köz 1—3. Tel.: 229-378

Kiadja a Lapkiadó Vállalat,  
1073 Budapest, Lenin körút 9—11.  
Telefon: 221-293  
Levélcíme: 1906 Pf.: 222.

Felelős kiadó:

SIKLÓSI NORBERT  
igazgató

Révai Nyomda Egri Gyáregysége, Eger.  
79. 392  
F. v.: Vilcsek János.

Terjeszti a Magyar Posta. Elfizethető bármely postahivatalnál, a kézbesítőknél, a Posta Hírlapszaküzleteiben és a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI, 1900 Budapest, V., József nádor tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a KHI. 215—96 162. pénzforgalmi jelzőszámára.  
Külföldön terjeszti a „KULTÚRA” Külkereskedelmi Vállalat. H—1389 Budapest. Postafiók 149.

Előfizetési ára fél évre: 72,— Ft

Egyes szám ára: 12,— Ft

Megjelenik: havonta.

Index: 25 281

HU ISSN 00146897

## СОДЕРЖАНИЕ

„Квартира '79”	..... 33
Опыты по обороту модульной мебели в торговой сети	..... 52
Новости нашего Общества	
Техническая информация	
Обзор венгерских журналов	
Венгерские новости	
Приложение: Примированные экспонаты выставки „Квартира '79” Осенней Будафештской Ярмарки 1978 г.	

Címképünk: Kádár János és Losonczy Pál elvtársak az „Otthon '79” kiállításon

# FAIPAR

FAIPARI TUDOMÁNYOS EGYESÜLET MINT A MTSZ TAGEGYESÜLETÉNEK LAPJA

## „Otthon '79”

A magyar bútörpar évi nagy seregszemléje 1978. szeptember 22. és október 1. között került megrendezésre a Budapesti Nemzetközi Vásár területén a hagyományoknak megfelelően „Otthon '79” címmel immár 13. alkalommal.

A kiállítást a Könnyűipari Minisztérium irányításával a Bútörpari Tervező Iroda szervezte. A kiállítás színhelye az A és F pavilon volt. Az A pavilonban 4500 m<sup>2</sup> területen a bútörpari vállala-

latok és szövetkezetek, valamint a lakástextilgyártó vállalatok közül a Lakástextil Vállalat és a Soproni Szőnyeggyár kapott helyet, míg az F pavilonban 600 m<sup>2</sup> területen az Építésügyi és Városfejlesztési Minisztérium ágazati irányítása alá tartozó Épületasztalos és Faipari Vállalat, a Finomkerámiaipari Művek és az Üvegipari Művek kapott helyet.

A hazai kiállítókhöz az A pavilonban szorosan



A párt és kormány vezetői az „Otthon '79” kiállításon

kapcsolódtak a külföldi kiállítók; a jugoszláv, az osztrák, a lengyel és a szovjet bútoringázók. Az F pavilonban pedig ugyanezen országok kiegészítő lakásfelszerelési és berendezési tárgyai kaptak helyet.

Az Őszi BNV keretein belül került megrendezésre a HOVENTA elnevezésű kiállítás is, melyen a bútoringázók szálloda és iroda bútorokkal a Budapesti Bútoringázó Vállalat, a Bútorértékesítő Vállalat és a Szatmár Bútorgyár képviselte mintegy 200 m<sup>2</sup>-es területen.

A kiállításra történt nagyarányú jelentkezés miatt a kiállítás rendező bizottsága nem tudta valamennyi jelentkező igényét teljes mértékig kielégíteni, ennek ellenére valamennyi jelentős bútoringázó vállalat, — ha csökkentett területen is — részt vett az „Otthon '79” kiállításon.

A kiállítás szervezése már kora tavasszal megkezdődött és a vásárbizottság által kiadott célkitűzéseknek megfelelően elkészült a kiállítás forgatókönyve, melynek alapján a kiállító vállalatok megkezdhetik felkészülésüket.

Rendezők célkitűzése volt, hogy fokozzák az Otthon kiállítás és ezzel együtt az Őszi Budapesti Nemzetközi Vásár szakvásár jellegét és arra törekedtek, hogy a vásár aktív kereskedelmi fórummá váljék.

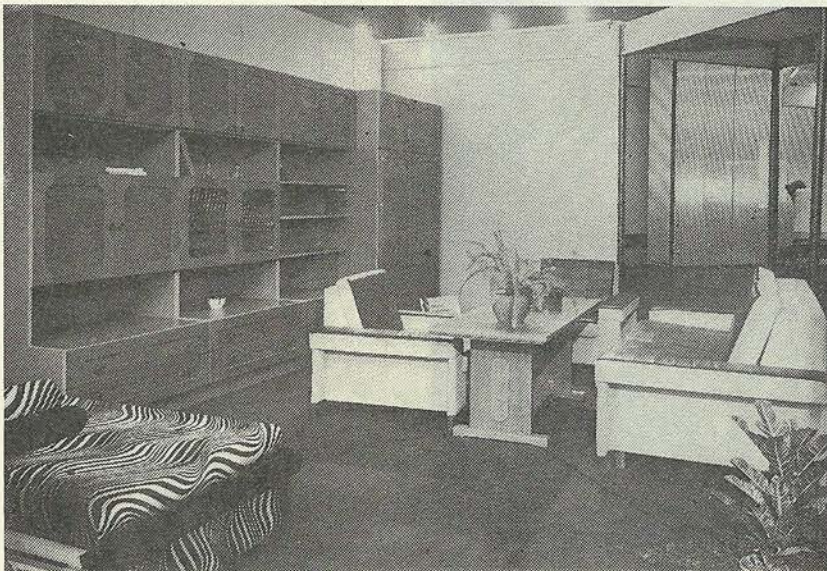
A kiállítás egyik alapvető célja a hazai közönség izlésnevelése is volt. Ennek érdekében a kiállítás ideje alatt állandó lakberendezési tanácsadó szolgálat működött a Bútoringázó Tervező Iroda iparművészeinek közreműködésével és ugyanakkor széleskörű közvéleménykutatásra is sor került a BTI szervezésében.

A rendezőbizottság célul tűzte ki, hogy a vásárt a belföldi fogyasztók tájékoztatása mellett az exportkínálat eddiginél nagyobb propagálására is felhasználják, s az ARTEX közreműködésével üzleti tárgyalásokra kerüljön sor.

Az irányelveknek megfelelően a kiállító vállalatok és szövetkezetek a reális kínálat bemutatására törekedtek, ezért a kiállításon bemutatásra kerültek az 1978. évben már forgalmazott új termékek is. A Könnyűipari Minisztérium és a Bel-



Béta hajlított bútorcsalád  
Tervező: Bodnár János  
Kivitelező: BUBIV



Márta lakószoba  
Tervező: Bodnár János  
Kivitelező: BUBIV

Réka elemes bútorok  
 Tervező: Farkasinszky Zoltán  
 Kivitelező: BUBIV



Polett sarokgarnitúra  
 Tervező: Műszaki kollektíva  
 Kivitelező: Szék- és kárpitosipari  
 Vállalat



Kriszta sarokgarnitúra  
 Tervező: Burián Judit  
 Kivitelező: Szék- és Kárpitosipari  
 Vállalat



kereskedelmi Minisztérium megállapodása értelmében egyes termékekből 50 db-os kis sorozatok is készültek piackutatási céllal és ezeket a termékeket a kiállítással egyidőben a Domus áruházakban és más üzletekben értékesítették.

A kiállításon kisebb mértékben bemutatásra kerültek nem teljesen piacérett termékek is. Itt a bemutatás célja a közvéleménykutatás és az előzetes propaganda volt.

Külön helyen mutatták be a közös finn—magyar fejlesztéssel gyártott, a házigyári lakások berendezésére alkalmas bútoregyütteseket. A korpusz bútorokat magyar tervezők tervezték és hazai üzemünk vitelezték ki, míg az ülő és fekvő bútorok finn tervezésűek és gyártásúak voltak.

A kiállításon a vállalatok saját standjukon állították ki a Könnyűipari Minisztérium által meghirdetett gyártmányfejlesztési pályázat anyagát.

A kiállításon a közönség részére filmvetítésekre is sor került. Két vetítógépen mutatták be folyamatosan a kiállítás anyagát, s külön szakmai rendezvényeken pedig a lakáskultúrával kapcsolatos filmeket.

A kiállítás anyaga igen gazdag volt. Bemutatásra került 45 komplett lakószoba, 30 szekrény, közel 100 kárpitos garnitúra, 25 étkezőegység, 12 féle konyha, 11 féle hálószoba, 4 dolgozószoba, 6 irodaberendezés, 2 gyermekbútor, 2 baba bútorcsalád, 4 szállodai szoba, 150 féle szék, s 70 féle kiegészítő bútor (tv-szekrény, ágyneműtartó, komód, előszobafal, stb.). A bútorok mennyisége és összetétele megfelelt az ipar gyártási módszerének, egyedül a gyermekbútorok alacsony számát lehet kifogásolni.

A HUNGEXPO adatai szeriht az Őszi BNV-t több mint 800 000 látogató tekintette meg. A végzett piackutatás azt bizonyítja, hogy a látogatók döntő többsége megtekintette a bútoros vállalatok kiállítását és élénken érdeklődött a bemutatott termékek iránt. Sajnálatos tényként kell megállapítani, hogy — az előző évekhez hasonlóan — a szűk járófelületek nem tették lehetővé a kiállítás alapos megtekintését és különösen szombati—vasárnapi napokon tumultusokra került sor a bútorkiállítás területén. Nyilvánvaló, hogy a nagyobb közönségsikerhez hozzájárulhatna a járófelületek szélesítése és ezzel a bemutatási lehetőségek javítása.

A következőkben vizsgáljuk meg, mi jellemezte a kiállító vállalatok anyagát, milyen gyártmányfejlesztési törekvések tükröződtek a bemutatott bútorokban, s hogyan tükrözta a kiállítás iparunk jelenlegi adottságait és törekvéseit.

#### BUDAPESTI BÚTORIPARI VÁLLALAT

A 9 gyáregységgel rendelkező *Budapesti Bútoripari Vállalat* az ország legnagyobb bútoripari vállalata. Az elmúlt évvel azonos helyen és területen mintegy 400 m<sup>2</sup>-en mutatta be lakószobáit, szekrényeit, kárpitos bútorait, ülőbútorait, gyártmánycsaládjait. A bemutatott termékek 40%-a már forgalomban levő, 60%-a pedig új termék volt.

A kiállítási anyagból a már sorozatgyártásban levő *RÉKA* gyártmánycsalád új összeállításai is

bemutatásra kerültek. Ezek között külön is kiemelésre méltónak találjuk a tölgy furnérozással készült bútorokat, melyek igen nagy szakmai és közönségsikert arattak.

A *KOMFORT III*. elemes ülő-fekvő garnitúrájuk BNV-díjat kapott, s nagyon reméljük, hogy a most bemutatott igen sok variációban kiállított hajlított ülő bútorcsaládok (tervezők: Farkasinszky Zoltán és Bodnár János) a következő évben ki fogják érdemelni a BNV-nagydíjat is, miután e termékcsalád olyan műszaki és művészeti kvalitásokkal rendelkezik, hogy erre már most is érdemes volt.

Bemutatott szállodai szobáik (tervező Bánáti János) magas fokon felelnek meg a használati követelményeknek; skandináv ihletésű kárpitos garnitúráikkal kapcsolatban külön is ki kell emelni az alkalmazott ízléses bevonó anyagokat.

Az étkezőgarnitúrák inkább exportra alkalmasak, mert méretezésük nem mindenben felel meg a magyar lakásadottságoknak.

Az alapterületi adottságok miatt a kiállítás területén külön jároutakat alakítottak ki, s hozták közelbe a bútorokat; ez ugyanakkor a zsúfoltság hatását is okozta. Mint rendezési hiányosságot kell megemlítenünk azt, hogy a rendelkezésre álló terület és a bútorok mennyisége nem volt szinkronban és az egyes bútorok rontották a zsúfoltság miatt egymás hatását.

Egészében véve azt állapíthatjuk meg, hogy a BUBIV kiállítása hűen tükrözta a vállalat lehetőségeit, művészi igényességét, s jó képet adott a vállalat gyártmányfejlesztéséről.

#### SZÉK- ÉS KÁRPITOSIPARI VÁLLALAT

Az ország legnagyobb ülő-fekvő bútorgyártó vállalata több, mint 500 m<sup>2</sup> alapterületen mutatta be termékeit. A gyártmányok bemutatására 3 fő csoportban került sor:

- a) az *exkluzív termékek*: valódi bőr és új típusú szövetbevonatú, különleges kárpitos garnitúrák (Sirály, Siklós, Gitta),
- b) az *új típusú, szériagyártásra előkészített termékek*: variálható, sorolható fotel és fekvőbútor rendszerek (pl. Glória, Polette, Dalma) Idetartozónak tekinthetjük a sokféle, — részben már gyártásban levő — széktípust és étkező garnitúrákat. (Stefi, Edina, Ivett stb.),
- c) a *futótermékek*: a már gyártott kárpitos garnitúrák közül bemutatták azokat a típusokat, melyek formájukkal, jó funkcionális megoldásukkal nagy érdeklődésre tarthatnak számot. (Salome, Sába, Kriszta, Milánó stb.).

A hatalmas anyagot kiemelkedően jó elrendezésben, a látogatók számára világosan elkülönítve mutatták be. A jó formák, a funkcionális követelmények magasfokú kielégítésére való törekvés mellett külön is kiemeljük, hogy a bútorok zömén magas esztétikai kvalitású szöveteket alkalmaztak.

A kiállítás anyaga tükrözta a *Szék- és Kárpitosipari Vállalat* és az *ARTEX Külkereskedelmi Vállalat* azon törekvését, hogy növeljék a tőkés piaci lehetőségek kiszélesítését. A vállalat 15 éve foglalkozik tőkés exporttermeléssel és értékesítéssel. Legjelentősebb tőkés piaci vásárlói Svédországból, az NSZK-ból, Hollandiából és Angliából kerültek

ki. A vásáron jelentős üzletet kötöttek francia cégekkel és ez biztató jelenség a következő évekre is.

A kiállításon a közönség érdeklődése elsősorban az elemes és változtatható kárpitos bútorok irányában jelentkezett (pl. Polett sarokgarnitúra), s viszonylag kisebb volt az érdeklődés az étkező-együttesek iránt. Ez a tény azt mutatja, hogy az üzemnek elsősorban a nagyobbítható és változó funkciójú bútorok gyártmányfejlesztésével még intenzívebben kell foglalkoznia. (Pl. Zsanett, Milánó, Glória, stb.).

## KANIZSA BÚTORGYÁR

A *Kanizsa Bútorgyár* 250 m<sup>2</sup> területen mutatta be ajánlatát. A rendelkezésre álló terület kevés volt a bemutatandó bútorok mennyiségéhez viszonyítva, s ez a kiállítás egészének zsúfoltságát eredményezte. A kiállítás egésze nem volt így áttekinthető a laikus közönség számára, nem volt érzékelhető az egyes gyártmánycsaládok lényege.

A bemutatott anyag többségét a divatirányzatok tükröződése jellemezte, s a bútorok egy része határozottan szakított a sima vonalakkal, gazdagon díszített volt. Nyilvánvaló, hogy ez a törekvés az exportra való felkészülés jegyében történt, s ezt tükrözték a bemutatott, zömmel nagyméretű kárpitos garnitúrák (Teca, Liliom, Szabina stb.) is.

Az új elemes bútorok a *Mozaik gyártmánycsalád* 16 féle elemből áll. gazdag variációs lehetőségeket biztosít és a funkcionális követelményeket magas fokon elégíti ki. Vitatható a magasság, hiszen a házigyári lakások szűkös lehetőségei szinte kötelezően előírják a nagyobb magasságot. Nyilvánvaló, hogy a piaci tapasztalatok alapján a gyártmánycsalád továbbfejlesztése ez irányba fog alakulni.

A bemutatott *rusztikus szekrényesorok* méretei megfelelnek a hazai igényeknek, de kérdés, mennyiben készült fel a gyár a sorozatgyártásra.

Ismételten bemutatják az előző évi BNV-n kiállított *ALFA gyártmánycsaládot*, mely minden tekintetben újszerű, de eddig még nem sikerült megoldani az íves sarok elfogadtatását. Úgy véljük, hogy a merev hazai szabványok itt a fejlődés gátjaként jelentkeznek.

A *Dallam gyártmánycsalád* elemeiből készült ifjúsági együttes kellemes színfoltként jelentkezett, s jól megfelel a funkcionális követelményeknek a *Trilla* ülőgarnitúrájuk.

Két dolgora külön kitérnénk: a bemutatott kárpitos garnitúrák méretezése — magas esztétikai, formai kvalitásaikkal mellett — nem felel meg a hazai lakáshasználati követelményeknek, s különösen a rusztikus szekrényesorok polcos részei nem jól méretezettek és nem alkalmasak pl. könyvek elhelyezésére.

A *Kanizsa Bútorgyár* kiállításán igen sok új kezdeményezést, kísérletet láthattunk és ez mindenképpen pozitíven értékelhető. A bemutatott termékek jelentős része alkalmas hazai forgalmazásra, s reméljük, hogy a többi termék export piacot fog találni.

## CARDO BÚTORGYÁR

A magyar bútoripar termelésében elfoglalt helyénél szerényebb területen mutatta be programját a győri *Cardo Bútorgyár*, mintegy 80 m<sup>2</sup>-es területen.

Kiállításuk a reális lehetőségeken alapuló, nem hivalkodó, korrek te kiállítás volt és hűen tükrözte a gyár adottságait, programját.

A *Cardett bútorcsalád* bútorai közül a kétszemélyes sarok garnitúra túlméretezett, s az alkalmazott szövet, s a párnázat formai kialakítása nem a legszerencsésebb volt. A szekrény sor funkcionálisan jól megfelel a követelményeknek, de az alkalmazott anyagokat gondosabban kellett volna szinkronizálni.

A Roxán gyártmánycsalád elemeiből nappali szobát, hálószobát s lakószobát mutattak be. E bútorok magas szakmai igényességgel készültek, egyszerű vonalvezetésű, jó tömegbútorok.

Régóta hiánycikként jelentkező bútorok az íróasztallal kombinált tételválasztó, amely elősegíti még a kis alapterületű lakások funkcionális megosztását is.

A két gyártmánycsalád mellett néhány kisbútort is bemutatott az üzem. Ezek jól funkcionáló egyszerűségükben is nemes bútorok, melyek sorozatgyártása igen indokolt.

Úgy véljük, hogy a gyár megjelenése egészében véve igényes volt, ugyanakkor azonban nem hallgathatjuk el azt sem, hogy a területet túlságosan kicsinek éreztük, s emiatt nem tudta tükrözni a *Cardo Bútorgyár* termékszerkezetét, lehetőségeit.

## SZÉKESFEHÉRVÁRI BÚTORIPARI VÁLLALAT

A *Székesfehérvári Bútoripari Vállalat* mintegy 200 m<sup>2</sup> területen mutatta be termékeit.

A Könnyűipari Minisztérium irányelveinek megfelelően helyet kapott a kiállításon az előző évi BNV nagydíját elnyert *ALFA irodabútor család*, melynek kvalitásait a díj már igazolta. A gyár tovább fejlesztette e bútorcsaládot és az alumíniumváz megoldás mellett kiállította a faváz változatot is. A bútorcsalád új változata magas esztétikai igények kielégítésére alkalmas, jól funkcionáló bútorokból áll, s azt nagy szakmai igényesség jellemzi.

A népszerű *GARZON bútorcsalád* futódarabjai mellett megjelentek annak továbbfejlesztett változatai is (alacsony kiegészítő bútorok), s magasságban növelt (2551 mm magasra építhető) elemek. Úgy véljük, hogy az új elemek megjelenésével az eddig is méltán népszerű együttes tovább gazdagodott, s elsősorban a házigyári lakásokba költöző fiatalok legjobb hazai bútorává vált.

Érdekes új megoldásokat hozott a fa kombinációval készült új bútor együttes, melyek közül különösen a *Musztáng szekrény sor* nyerte el a látogatók tetszését. Úgyancsak sikeres volt a Garzon méretrendszerre épülő *Golf, Sirokkó, Passzát* stb. szekrény sorozat is.

A Könnyűipari Minisztérium pályázatán sikert aratott a vállalat *Hobby fala*. Sokan vásárolták a kiállítással egyidőben értékesítésre kerülő *Diszkó* állványbútort is.

BNV-díjban részesült a vállalat *Csilla gyermek-*



Gitta garnitúra  
 Tervező: Burián Judit  
 Kivitelező: Szék- és Kárpitosipari  
 Vállalat



Részlet a Szék- és Kárpitosipari  
 Vállalat bemutatójáról



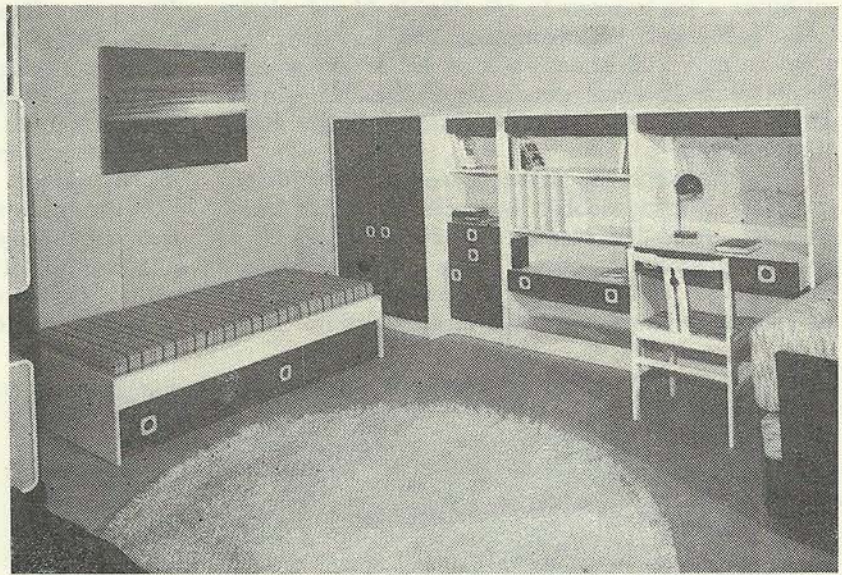
Ágnes bőrgarnitúra  
 Tervező: Tóth Tibor  
 Kivitelező: Kanizsa Bútorgár



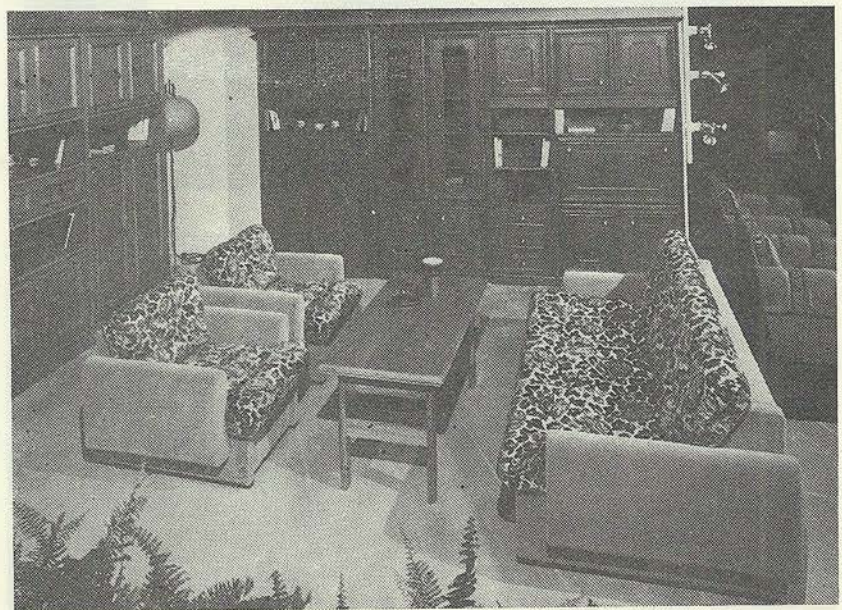
Mozaik elemek  
Tervező: Tóth Tibor  
Kivitelező: Kanizsa Bútorgyár



Mocca ifjúsági bútor  
Tervező: Tóth Tibor  
Kivitelező: Kanizsa Bútorgyár



Ilona ülőgarnitúra  
Tervező: Tóth Tibor  
Kivitelező: Kanizsa Bútorgyár



szobája, mely a pályáskortól a serdülő korig képes kielégíteni az igényeket.

A Székesfehérvári Bútoripari Vállalat gyártmányfejlesztése a különböző díjazásoknál értéklésre került, mert a gyár piacra orientált gyártmányfejlesztése valós igényeket elégít ki, s hozzájárul lakáskultúránk fejlesztéséhez.

#### DEBRECEN BÚTORGYÁR

A Debrecen Bútorgyár fejlesztés alatt álló középüzem, mely két üzemegységgel rendelkezik. A debreceni üzemegységben lakószobákat, szekrény-sorokat és kárpitozott bútorokat gyárt kis- és középsorozatban, míg a hajdúszoboszlói üzemegység elsősorban irodabútorokat, szálloda és üdülőberendezéseket készít.

Kiállításukon mindkét gyáregység termékciből ízelítőt adtak.

A Délibáb lakószoba berendezés a kiállítással egyidőben már kereskedelmi forgalomba került. Szekrény-sora igen jó beosztású; kellemes összehatású bútor a kis korpusz is, jól elégítik ki a funkcionális igényeket. A kárpitozott bútorok együttes igényes formai kialakítású, a kis- és középsorozatú termékekre jellemző gondossággal készült. Az alkalmazott szövetek külön is emelik a bútor esztétikai értékeit.

A hajdúszoboszlói üzemegység új irodabútor családja az igényesebben berendezett irodák bútorra lehet. A család elemei alkalmasak reprezentatív dolgozószoba, nagyterem iroda kialakítására. Az alkalmazott furnér, s a krómozott váz hozzájárul az exkluzív jelleg kialakításához. A bútorcsalád

a funkcionális követelményeket magas fokon elégíti ki, s elsősorban asztalai rendelkeznek magasabb kvalitásokkal. A rendelkezésre álló terület a család bemutatásához kicsinek bizonyult, de így is ízelítőt adott a variációs lehetőségekből.

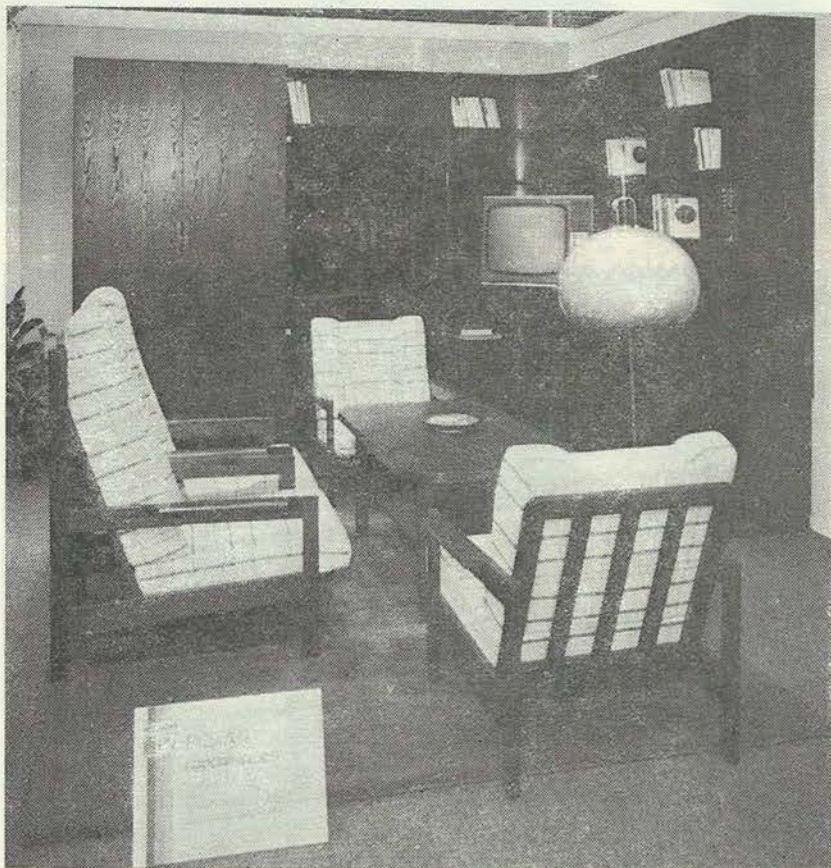
#### BÁCSKA BÚTORIPARI VÁLLALAT

A Bácska Bútoripari Vállalat lakás és közületi bútorok gyártásával egyaránt foglalkozik. Szekrény-sorokat, kárpitozott és étkező garnitúrákat közületek részére heverőket, szállodai bútorokat és irodabútorokat gyárt. Termelésük jelentős része belsőleg kerül forgalomba, de 1977 óta tölgy szekrény-sorokat, fenyő zsúrkocsikat és rajzasztalokat tőkés exportra is szállítanak ki. A kiállításon bemutatott termékeik — a finn magyar kooperációban készült bútorok kivételével — a tavaly bemutatott bútorok továbbfejlesztett változatai voltak. Lényegében a konstrukció változása nélkül a formák gazdagításával igyekeztek újat hozni.

A Könnyűipari Minisztérium tavalyi pályázatán díjat nyert Bonni könyvesfal jó arányú, a funkcionális igényeket jól kielégítő bútor, melynél esetleg a magassági növelést kell még megoldani.

A Sellő lakószoba elsősorban kis alapterületű lakások bútorra lehet, de még bizonyos konstrukciós módosításra szorul a szekrény-sorban elhelyezett fekvőhely.

A bemutatott Trója szekrény igényes kivitele arra utal, hogy az üzem bátran foglalkozhatna stílus és stilizált bútorok intenzívebb gyártásával, miután e bútorok iránt külföldön és itthon is egyre nő az érdeklődés.



Roxán nappali szoba  
Tervező: Nagy Szabolcs  
Kivitelező: Cardo Bútorgyár

## SZEKSZÁRDI BÚTORIPARI VÁLLALAT

A Szekszárdi Bútoripari Vállalat fő profilja a kárpitozott bútorok gyártása. Az üzem 1975-ben új technológiát vezetett be a polyuretán formahab fotelok gyártásánál. Ezzel a technológiával készülnek a korábbi BNV-n már díjazott Pille és Piri fotelok és fotelemek. Az Otthon '79 kiállításon is főleg formahab technológiával előállított bútorokat mutattak be.

Az újonnan bemutatott bútorok közül érdekes megoldású a szétszerelhető *Juni-pack garnitúra*, a formahab és fa kombinációjával készült *Siesta ülőgarnitúra* és a formailag igen szerencsés *Piroska fotel*.

A gyár kiállítása a gyártmányfejlesztés intenzív fokozását mutatta, s reméljük, hogy a bemutatott bútorok továbbfejlesztett, esetleg módosított változatai mielőbb sorozatgyártásra kerülnek.

## AGRIA BÚTORGYÁR

Az *Agria Bútorgyár* 130 m<sup>2</sup> területen mutatta be a gyár gyártási szakosodásának megfelelő styl és stílizált szobáit, kárpitos bútorait, s különböző

rendeltetésű kisbútorait. A bemutatott termékek zömmel továbbfejlesztett típusok voltak, s az üzem fejlesztésének irányát is mutatták.

*Aramis dolgozó szobájuk* igényes munkával készült reprezentatív dolgozószoba, mely a bemutatott termékek közül leginkább reprezentálja a gyár tudását és lehetőségeit.

A gyár további rekonstrukciója során lapmegmunkáló üzembrésszel bővül, melynek egyik tervezett terméke az *Agria szekrénysor* szerencsésen csatlakozik a már évek óta forgalomban levő *Agria gyártmány családnak*. A termék kis sorozatban való gyártása már megkezdődött és a piackutatás eddigi tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a szekrénysorral teljes értékűvé válik az *Agria gyártmány család*.

A bemutatott két hálószoba közül a *Tabán garnitúra* kielélt, jó típus, míg az *Aron garnitúránál* kicsit vérszegénynek éreztük az öltözködő részt.

Az *Agáta garnitúra* új korpusz elemekkel bővült, s alkalmas nagyobb nappali szobák berendezésére.

*Gazdag kisbútor programot is bemutatott az Agria*. Ezek közül elsősorban a különböző funkciójú tároló bútorok, komódok arattak szakmai sikert.



Cardett lakószoba

Tervező: Heczenendorfer László

Kivitelező: Cardo Bútorgyár



Garzon elemes bútorok bemutatója

Tervező: Műszaki kollektíva

Kivitelező: Székesfehérvári Bútoripari Vállalat

A gyár budapesti bemutató termévé alakult *MINI DOMUS* a vásár ideje alatt az *Agria* termékeire előjegyzéseket vett fel és a gyár törekvéseinek igazolását látjuk abban a tényben, hogy valamilyen előjegyezhető bútort a vásár időtartama alatt értékesítették.

## SZATMÁR BÚTORGYÁR

Egyik legintenzívebben fejlődő bútorgyárunk a *Szatmár Bútorgyár* 280 m<sup>2</sup> alapterületen mutatkozott be.

A *HOVENTA* kiállításához kapcsolódott szálloda-programjuk keretében két — különböző igények kielégítésére alkalmas — *szállodaegyüttest* mutatnak be. E bútorok a vendéglátóipar igényeinek alapos ismeretében készültek, s alkalmasak a célzott kategóriájú szállodai szobák berendezésére. Remélhető, hogy a tervezett szállodai fejlesztésben jelentős szerep jut majd a Szatmár Bútorgyár igényes bútorainak.

Az Otthon kiállítási részen bemutatott gazdag anyag a Szatmár Bútorgyár azon kísérleteit mutatta, hogy a lakás különböző szobáinak berendezésére alkalmas bútor sorozatokat kísérletezzen ki. Így gyártmánycsaládot, sokféle kárpitozott bútort, étkezőt, hálószobát is bemutatnak.

A kiállítás középpontjában a *Duo gyártmánycsalád* állt. Az egyébként érdekes elgondolású rendezés nem tudta érzékelteni a gyártmánycsalád egyes elemeinek összetartozását, s az egyes szobákat tulajdonképpen csak az azonos fantázia név kötötte össze. A gyártmánycsalád szekrény bútorai 3 magassági méretben, 5 féle szekrény variációban jelentkeztek. Érdekes a szerelési rendszer: a szekrényváz beállítása után mindent előlről szerelnek be (hátfalat, polcot, ajtót, viszonylag egyszerűbb összeszerelési módon). A gyártmánycsalád első bemutatkozásánál legszerencsésebbnek a gardrószerű hálószobai szekrényt tartjuk, amely jól megfelel a használat igényeinek. Legfeljebb túlzott terjedelme vitatható. A nappali és dolgozószoba szekrényeinek nagyobb gondot kell fordítani a polcok elhelyezésére, mert azon nem vették tekintetbe a könyvméreteket. Ugyanez áll az Ifjú-sági szoba szekrényesére is.

Véleményünk szerint — bizonyos mértékig a gyár profiljával ellentétben — *túlzott volt a kárpitos bútorok aránya*. Az ismert előképek alapján készült *Ramóna* és *Ramona Lux* garnitúrák jól használható, több célú bútorok, bár áruk magas.

A *Gamma Fókusz* étkezőgarnitúra csak nagy lakásokban és közületi létesítményeknél használható és a székek eléggé anyagigényesek.

A kárpitos bútorok jelentős részénél (Eszter, Rebeka, Gamma) a faanyaggal való pazarlás példáival találkozhattunk. Ha ezek a bútorok tőkés exportra készülnek, úgy esetleg indokolt lehet a fában szegény hazánkban is gyártásuk, de hazai forgalmazás esetén sokkal anyagtakarékosabban kell tervezni. E bútorok formalakítása a skandináv ízlésvilágnak megfelelő és méretezésük is az ottani szokásoknak, s lakásadottságoknak felel meg.

A Szatmár Bútorgyár bemutatott anyaga a jelenleg forgalmazott termékeihez viszonyítva a

felvetett hiányosságok ellenére is jelentős előrelépésről tesz tanúságot. Ugyanakkor viszont megfontolandó, hogy a nagyszériás gyártásra berendezkedett üzem gyártmányfejlesztését nem kelle-e színesebbé, a hazai adottságoknak inkább megfelelőbbé tenni, mert így túlságosan egy sikkvá vált a kiállítás anyaga.

## TISZA BÚTORIPARI VÁLLALAT

Az ország legnagyobb konyha- és irodabútor gyártó vállalata 220 m<sup>2</sup> területen állította ki termékeit. Bemutatták új frontfelülettel készült konyhabútorait, színes irodai elő- és fürdőszobai bútorokat. A konyhák között több jugoszláv és NDK kooperációban készülő terméket láthattunk. A legnagyobb szakmai és közönségikert konyhabútorokkal érték el. Ezek többsége követi a divatirányzatokat (felületi megoldások, díszítő elemek). Igyekszik maximálisan kihasználni a teret, s megkönnyíteni a háziasszonyok munkáját. A gyár következetes gyártmányfejlesztése a különböző szerkezetű igények kielégítésére alkalmas bútorok sorozatát tudta bemutatni. Ezek a bútorok már nem mellékhelyiségek bútorai, hanem magas kvalitású lakásbelső kialakítását eredményező bútorok.

A gazdag választékból külön is kiemelhetjük a magyar jugoszláv kooperációban készült *Orchidea I.* és *Orchidea II. konyhák*at, a kis alapterületű konyhák berendezésére is jól használható *Magnólia konyhabútort*. A sarkot is kihasználó *Angéla* sort és az érdekes front megoldású *Nikoletta garnitúráját*. Kiemelkedő értékű a *Duplex II. garnitúra* is.

A bemutatott fürdőszoba bútorok hiánycikkek, hazai kereskedelmünkben, de kérdés, hogy felerősítésük hogyan oldható meg házigyári lakásainkban?

Előszobafaluk jó megoldás, bár a polcos részeket sokaljuk.

Az egész Otthon kiállítás anyagában kevés volt a gyerekbútor, a *TISZA* által bemutatott már forgalomban levő *Roli gyerekbútor színvonal*a messze a követelmények alatt maradt; formája, anyaga, éles sarkai nagyon alapos átdolgozásra szorulnak.

A bemutatott új színes irodabútor nivójával nem lehetünk megelégedve, s a bemutatás sem volt a legszerencsésebb. Reméljük, hogy a bútorcsalád további kísérletezés után jobb formában jelenik meg.

A *Tisza Bútoripari Vállalat* — különösen a konyha bútorok területén — az utóbbi évek egyik legjobb anyagát hozta. Sajnálatos, hogy a tervezés és a rendezés hibájából nem volt elég áttekinthető a kiállítás szép anyaga.

## ZALA BÚTORGYÁR

Az elmúlt évhez hasonlóan, jól átgondolt elhelyezésben és szép elrendezésben több, mint 300 m<sup>2</sup> területen mutatta be kiállítási anyagát a *Zala Bútorgyár*.

Ismert a gyár kiemelkedő munkaszervezése, melynek során, szinte összes termékeit, naponta gyártja, a közönség igényeinek jó kielégítése mel-

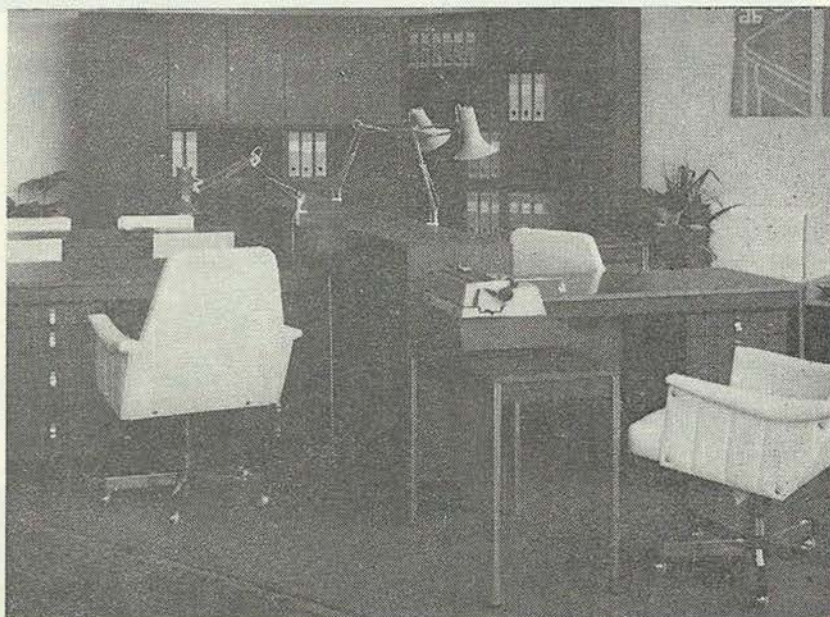
ALFA favázás irodabútorok  
Tervező: Műszaki kollektíva  
Kivitelező: Székesfehérvári  
Bútoripari Vállalat



Kisbútorok a Székesfehérvári  
Bútoripari Vállalat kiállításán



Elemes irodabútor család  
Tervező: Balogh Sándor  
Kivitelező: Debrecen Bútorgyár

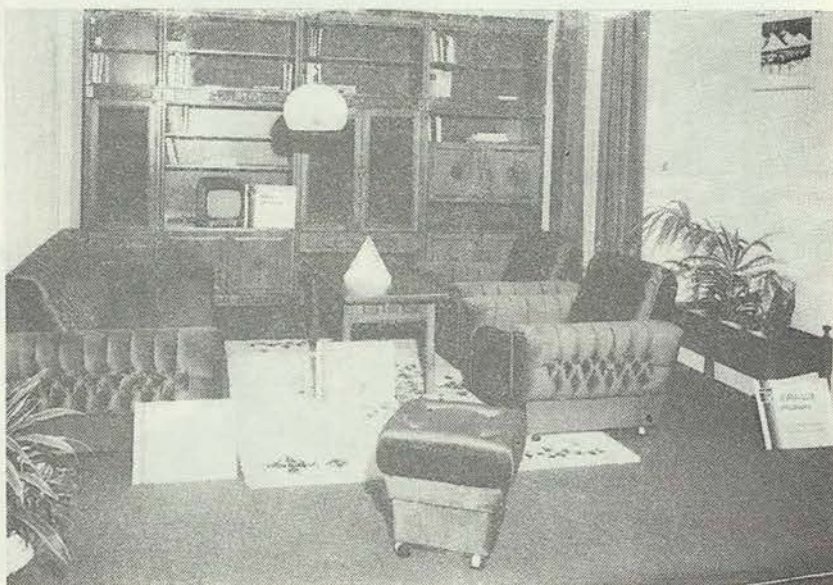




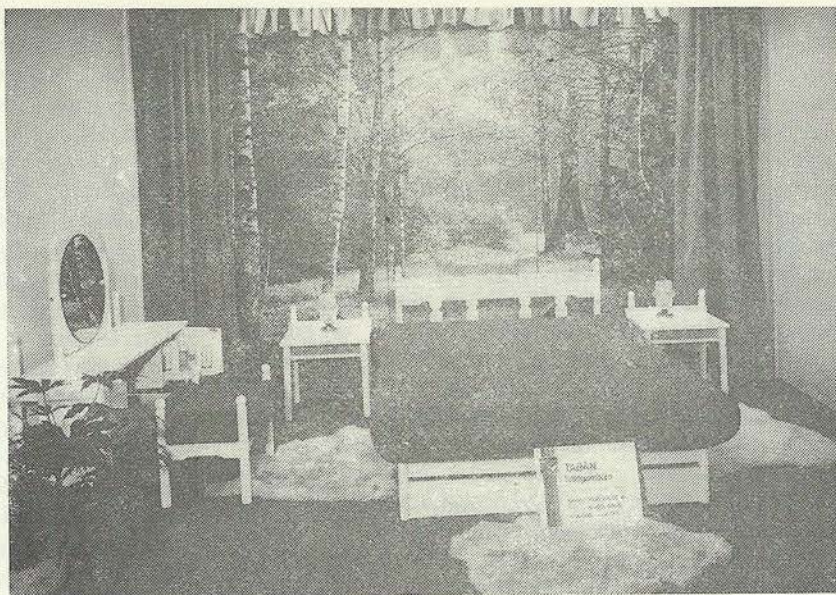
Sellő lakószoba  
 Tervező: Palócz Sándor BTI  
 Kivitelező: Bácska Bútoripari  
 Vállalat



Részlet a Szekszárdi Bútoripari  
 Vállalat kiállításáról  
 Tervezők: Palócz Sándor BTI,  
 Szép Ilona BTI



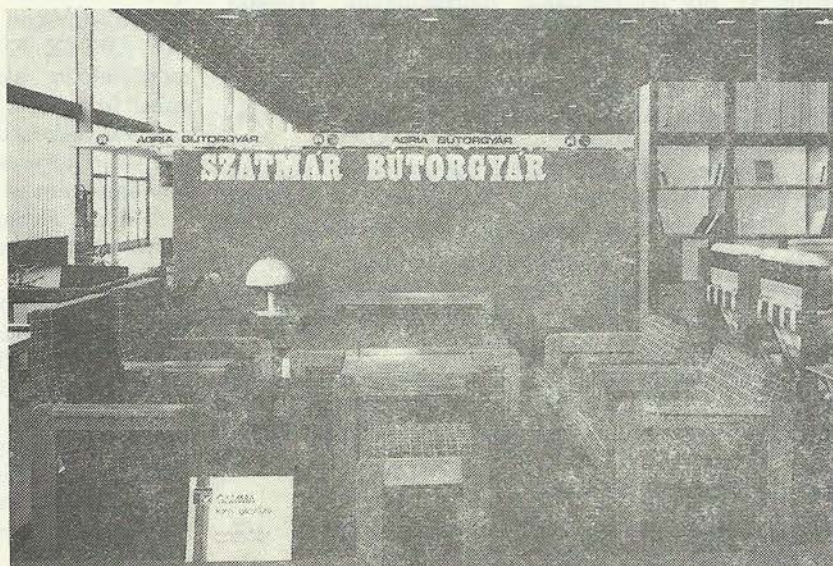
Agria lakószoba  
 Tervező: Mózer László  
 és Alagyi János  
 Kivitelező: Agria Bútorgyár



Tabán hálószoba  
 Tervező: Nagy Bálint  
 Kivitelező: Agria Bútorgyár



Szállodai szoba  
 Tervező: Nagy Bálint  
 Kivitelező: Szatmár Bútorgyár



Gamma kárpitozott bútorok  
 Tervező: Novotny Béla  
 Kivitelező: Szatmár Bútorgyár

lett. (Pl. az 1977-ben BNV-díjat nyert **FREDDY** szekrényorsorukból 1977-ben 2558 db-ot értékesítettek, ebben az évben pedig 2800 szekrényorsót gyártanak.)

A Zala Bútorgyár idei kiállításának középpontjába — a kiadott irányelveknek megfelelően — a már gyártásban levő **F** és **Z** bútorokat állította, bemutatva ezek különböző variációit és helyenként tovább fejlesztett változatait.

Kiállításukon kiemelendő sikert aratott az igen igényes munkával készült Zürich elnevezésű szekrényorsó, mely tőkés exportra készült, a gondos anyagválogatás, az igényes munka méltó a gyár jó hírnevéhez. A gyár az „Otthon '79” kiállításon BNV-díjat kapott a Fáraó garnitúrájáért, Művészeti Nívódíjat két kárpitos garnitúrájáért; több terméke elnyerte a Kiváló Áruk Fóruma megkülönböztető jelzését, s a gyár gyártmányfejlesztése megkapta a rendező bizottság díját is.

Új termékei közül néhányra külön is felhívni a figyelmet. Így a **Gundel ebédlő garnitúra** címen kiállított bútorok (tulajdonképpen nappali szobának, hallberendezésnek is alkalmasak ezek) a legigényesebb modern ízlést is kielégíti.

Az új kárpitozott bútoraik közül méltán kapott Művészeti Nívódíjat a **Szultán ülgarnitúra**. Ugyancsak kiemelkedő esztétikai értékekkel rendelkezik a **Trója ülgarnitúra** is.

A **Z bútorcsalád variációi** közül a **Zsolt lakószobát** emeljük ki, mely kiválóan alkalmas házigyári lakások berendezésére.

A Zala Bútorgyárról szólva külön is ki szeretnénk emelni a bemutatott bútorok jó elrendezését, a kiválasztott díszítőelemek esztétikus elhelyezését.

## IPOLY BÚTORGYÁR

Az **Ipoly Bútorgyár** 125 m<sup>2</sup> területen mutatta be 1978-as gyártmányfejlesztésének eredményeit. A termékek sorozatgyártása megkezdődött és a kiállítással egyidőben a bútorok zöme kereskedelmi forgalomba került.

A **Royal elemes bútorcsalád tervezésénél** figyelembe vették a házigyári lakások méretét és az egyes elemekből tetszés szerinti variációk alakíthatók ki. Így lakószobákat, hálószobákat, ifjúsági szobákat lehet a bútor elemekből összeállítani.

Az **R program anyagából** Rokkó és Rómeó fantázia néven két szekrényorsót állítottak ki. Ezek az előző bútorcsaláddal ellentétben polyészteres felületkezeléssel készültek.

A **kárpitos bútorok között** láthattuk a **Balassa kárpitos garnitúra szövetes változatát** és kemény hab palástú fotelek néhány biztató kísérletét.

Az **anyagból való kísérletek egyike volt a 16 mm-es lapból készült Pázmándi Gabi által tervezett jó arányú szekrényorsó**, mely magas színvonalon oldja meg a tárolás funkcióit.

A gyár rekonstrukciója a közelmúltban fejeződött be. A bemutatott típusaik még egyenletlenséget tükröznek és további kísérletezést igényelnek.

## BALATON BÚTORGYÁR

A **Balaton Bútorgyár** egyéves kihagyás után 160 m<sup>2</sup> alapterületen vett részt a kiállításon.

Az **üzem 1978-ban 310 000 db üllőbútort és 100 000 db különféle méretű asztalt állított elő**. A termelés 15%-a tőkés exportra kerül.

Az elmúlt években végrehajtott technikai fejlesztés lehetővé tette a gyár választékának bővítését, melynek során nagy szerepet kapott a nagyobbítható, több funkcióra alkalmas, állítható, összecusukható asztalok fejlesztése és gyártása.

A gyár kiállításának egészét az igényesség jellemezte. Termékeik sikerrel szerepeltek a **Könyvüipari Minisztérium gyártmányfejlesztési pályázatán** is. Az itt szereplő bútorok közül külön is kiemeljük az előszoba bútorokat, a különböző változtatható méretű étkezőasztalokat.

A Balaton Bútorgyár gyártmányfejlesztését értékelte a **Képző- és Iparművészeti Lektorátus** is, és a gyártmányfejlesztő kollektíváját **Művészi Nívódíjjal** tüntette ki.

A kiállítás rendezése azonban nem volt a legszerencsésebb, mert a kiállítási installáció és szerkezet több helyen elnyomta a kiállított bútorokat.

## FA- ÉS BÚTORIPARI SZÖVETKEZETEK

A budapesti és vidéki bútoripari szövetkezetek kiállítását a **Fa- és Papíripari Szövetkezetek Közös Vállalkozása** fogta össze. A kiállításon 28 bútoripari szövetkezet vett részt közel 1000 m<sup>2</sup> alapterületen.

A szövetkezeti bútoripar termelése megközelíti az országos termelés 1/3-át. Igen jelentős a szerepük a bútor kivitelben is, az exporttermékek több, mint 2/3-át tőkés piacokon értékesítik.

A kiállított termékek fele a belföldi ellátást, másik fele az export célokat szolgálja.

A szövetkezeti bútoripar törekvése, hogy a hazai fogyasztókat viszonylag kis sorozatú, de széles választékú termékeivel lássa el. A szövetkezetek többsége kis- és középüzemnek tekinthető, ezért fő feladatuk a választékbővítés, a vásárlóközönség differenciálódó igényeinek megfelelően. Az utóbbi években jelentősen emelkedett az érdeklődés a **styl és stilizált, valamint a rusztikus bútorok iránt**, ezért érthető, hogy a szövetkezeti bútoripar kiállításán ezen termékek domináltak, a hazai választékon belül. Az exportigényeket közvetítő **ARTEX** Külkereskedelmi Vállalat igényének megfelelően alakultak ugyanakkor az exportra szánt termékek.

A szövetkezetek által bemutatott gazdag anyagból — a teljesség igénye nélkül — a következőkben emelném ki a legérdekesebbeket.

A **Pécsi Faipari Szövetkezet** anyagából a bemutatott ebédlő berendezés a legexkluzívabb igényeket is kielégíti.

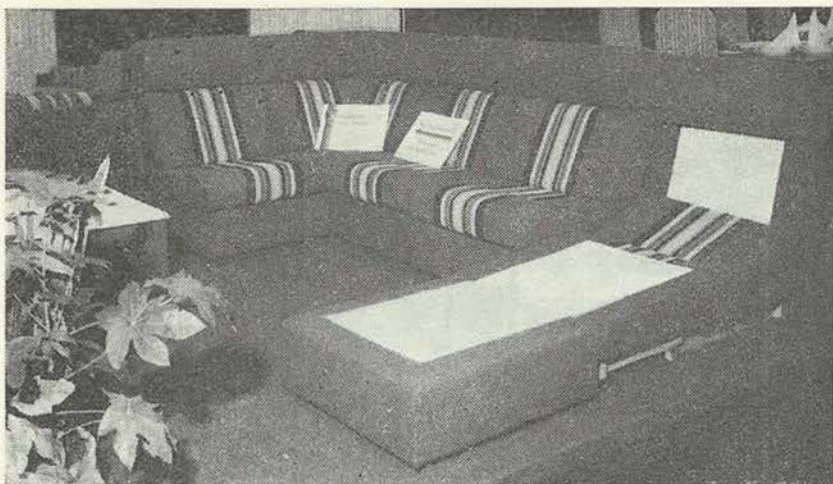
A **Bajai Lakberendező és Építő KTSZ** fenyőbútorprogramja elnyerte az **Otthon kiállítás rendező bizottságának díját** és köztük jó néhány hazai érdeklődésre is számot tarthat.

A **Budapesti Műbútor Asztalosipari Szövetkezet** Csengő bútor együttese különböző rendeltetésű lakások berendezésére alkalmas.

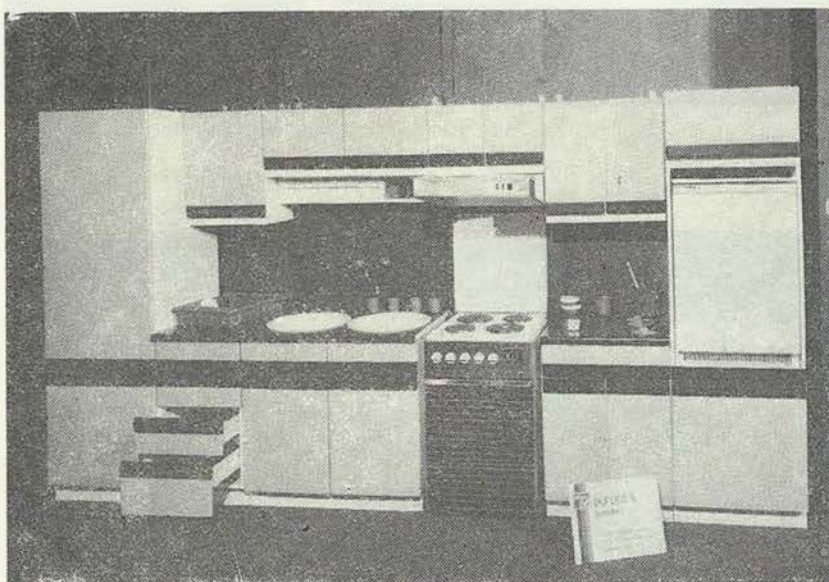
A **Soproni Bútoripari Szövetkezet** anyagából a BNV-díjat nyert tölgy rusztikus bútorokat emelhetjük ki.



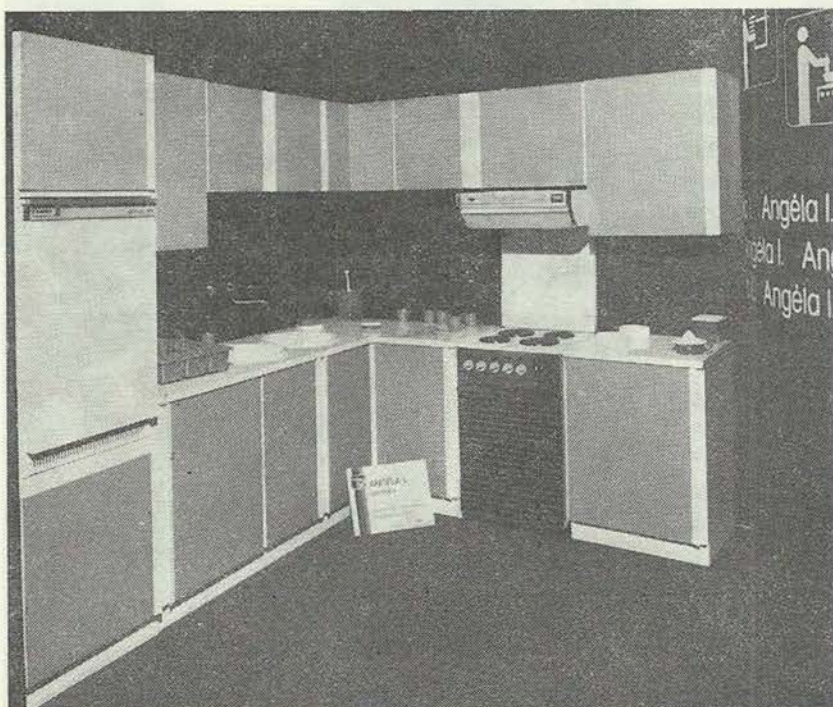
Ramona Lux kárpitos garnitúra  
Tervező: Műszaki kollektíva  
Kivitelező: Tisza Bútoripari Vállalat

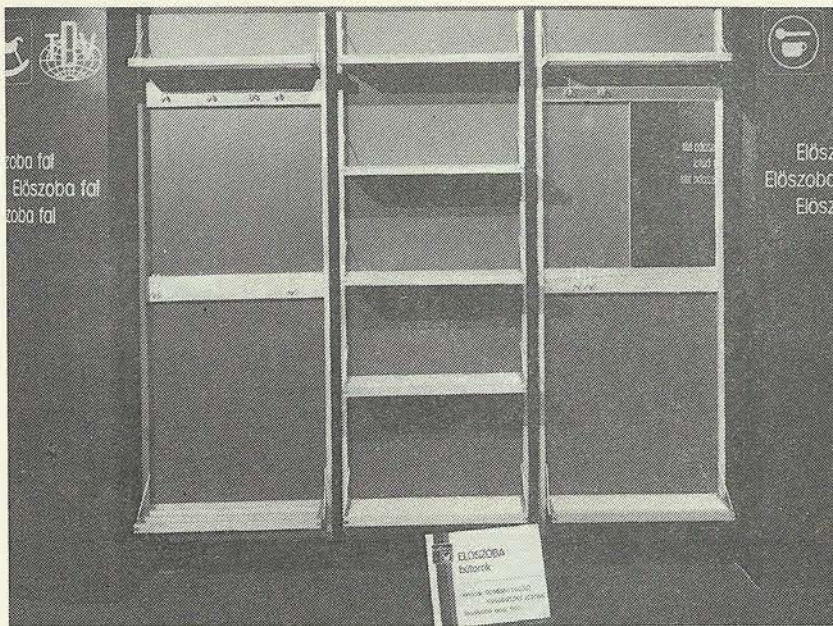


Duplex II. konyhagarnitúra  
Tervező: Serege Gábor  
és Szolík Sándor  
Kivitelező: Tisza Bútoripari Vállalat

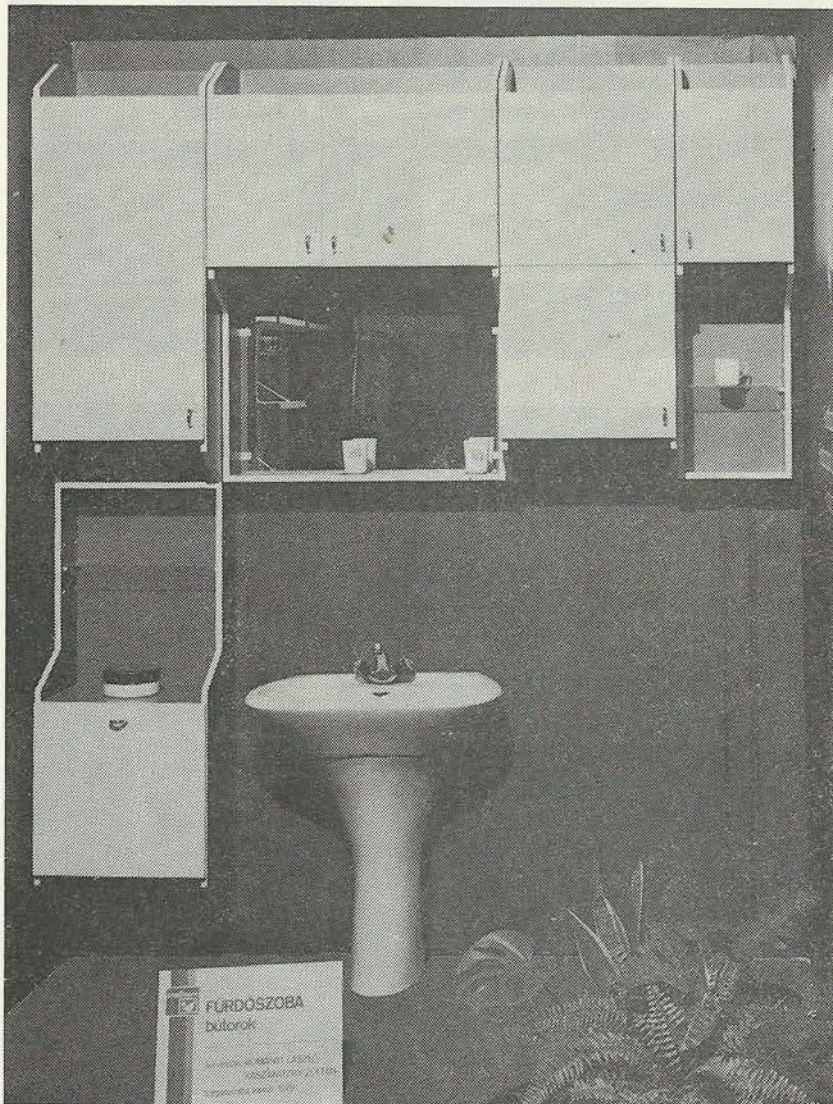


Angéla I. sarokszekrény  
Tervező: magyar—NDK közös  
fejlesztés  
Kivitelező: Tisza Bútoripari Vállalat



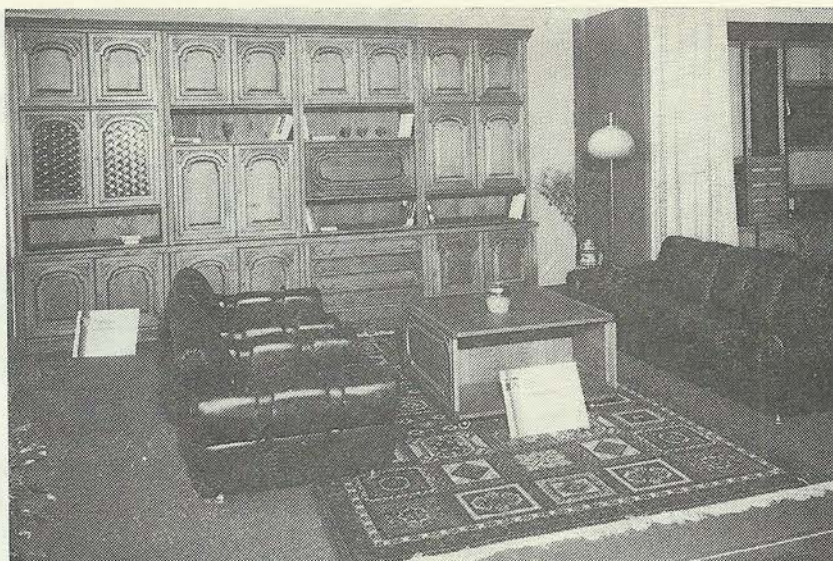


Előszoba bútorok  
 Tervező: Rományi László  
 és Kaszanitzky Zoltán  
 Kivitelező: Tisza Bútoripari Vállalat



Fürdőszoba bútorok  
 Tervező: Rományi László  
 és Kaszanitzky Zoltán  
 Kivitelező: Tisza Bútoripari Vállalat

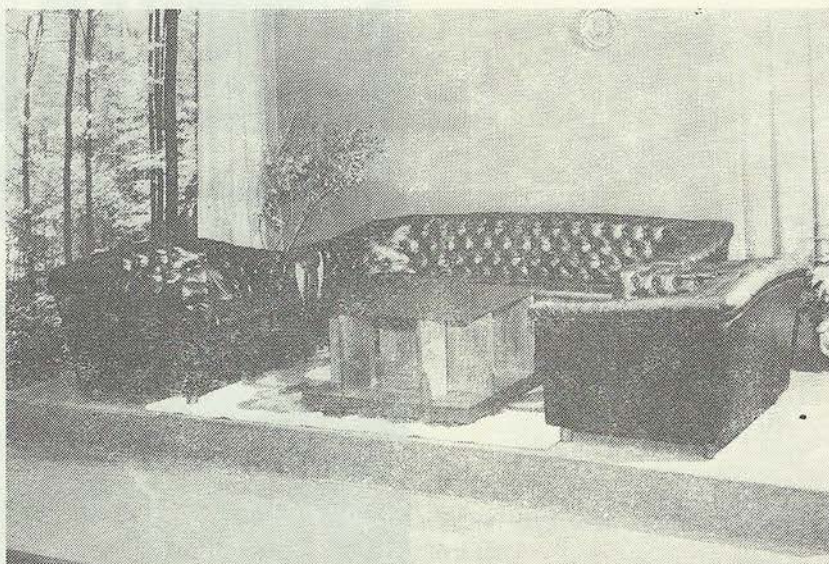
Zürich szekrény  
Viking garnitúrával  
Tervező: Vállalati kollektíva  
Kivitelező: Zala Bútorgyár



Zsolti lakószoba  
Tervező: Heczendorfer László  
Kivitelező: Zala Bútorgyár

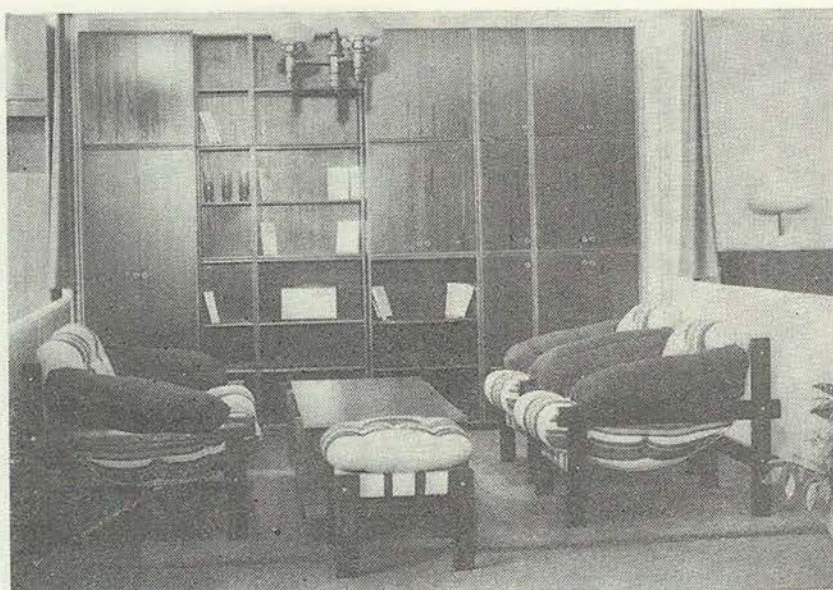


Judit ülőgarnitúra  
Tervező: Burián Judit  
Kivitelező: Zala Bútorgyár





Márvány dolgozószoba  
 Tervező: Heczendorfer László  
 Kivitelező: Zala Bútorgyár



16 mm lapból készült szekréynyor  
 Tervező: Pázmándi Gabi  
 Kivitelező: Ipoly Bútorgyár



Részlet a Balaton Bútorgyár kiállít-  
 tásáról

A Béke Kárpitos Bútoripari Szövetkezet, a Visegrádi Asztalos KTSZ-szel együtt állította ki Kolonial bútorait.

A Veszprém-megyei Bútoripari Szövetkezet anyagából leginkább a finn—magyar kooperációban tervezett bútorok tetszettek.

A Budapesti Kárpitos és Díszítő Szövetkezet hálószobája hazai igények kielégítésére is alkalmas.

A Mezőberényi Faipari Szövetkezet festett paraszt bútorra elsősorban export orientációjú.

A Bástya Bútorkészítő Ipari Szövetkezet igen ötletes kisbútorokat (variálható asztal-szekrény, lemeztároló) mutatott be az igényes tervezésű gardrób szekrényegyüttes mellett.

A Fejlődés Rákospalotai Bútoripari Szövetkezet bútorai elsősorban exportra alkalmasak.

A Békéscsabai Bútoripari Szövetkezet anyagából a rusztikus komódok aratták a legnagyobb sikert.

A Zalaszentgróti Műbútor Szövetkezet kissorozatú bútorai hazai lakások berendezésére alkalmasak.

A Jövő Asztalos Szövetkezet styl-bútorai exportra készülnek. Ezek közül is a dancigi barokk szekrény aratta a legnagyobb sikert.

A Zalaegerszegi Faipari Szövetkezet új Koloniál programmal jelentkezett.

A Debreceni Asztalos és Kárpitosipari Szövetkezet Kreola szekrényora mellett érdekes megoldású komódokat mutatott be.

Igen igényes munkát állított ki a Szikra Első Újpesti Műbútor Asztalosipari Szövetkezet.

A Fa- és Bútoripari Szövetkezetek bemutatkozása az „Otthon” kiállítások során most aratta a legnagyobb sikert, s méltán nyerték el mind a szakemberek, mind a közönség elismerését.

#### **Finn—magyar kooperációban tervezett bútorok**

Az „Otthon '79” kiállítás látogatói érdekes kísérletnek lehettek tanúi a finn—magyar közös tervezésben készült bútorok bemutatóján.

A bemutató rendezésének puritánsága és így az Otthon kiállítás egészétől való bizonyos mértékű elkülönülése a bútorokat jól emelte ki és könnyebben érzékelhetővé tette azok erőnyeit és hibáit.

A szekrénybútorokat magyar iparművészek tervezték, melyek közül a Kanizsa Bútorgyár által készített két szekrény sor áll legközelebb a finn partner igényeihez.

#### **Kisebb kiállítók**

Az Otthon kiállítás hagyományainak megfelelően kisebb alapterületen néhány kis- és középméretű is kiállított.

A Fém-bútoripari Szövetkezet gyártási profiljának megfelelően különböző fém kombinációjú ülőbútorokat, étkezőket mutatott be.

Az Iparművészeti Vállalat bemutatóján legnagyobb sikert a szabadalomként is bejelentett fémváz exkluzív irodabútor család aratta.

Az Alföldi Bútorgyár anyagából a Fesztivál lakószoba tetszett jobban.

A Budapesti Faipari Vállalat Báb- és gyermekbútorokat mutatott be. Mindkét gyártmánycsalád sok erőnyel rendelkezik, kiérleltébbnek a Burián Judit által tervezett családot értékelhetjük.

Az Építésügyi és Városfejlesztési Minisztérium ágazati irányítása alatt álló Épületasztalos- és Faipari Vállalat az F pavilonban mutatta be beépíthető szekrényeit, konyháit, melyek a házigyári lakások berendezési tárgyai.

A tizenharmadik alkalommal megrendezett Otthon kiállítás hű képet adott bútoriparunk jelenlegi állásáról, a gyártmányfejlesztés helyzetéről és az 1979-ben gyártásra tervezett bútorokról.

Az „Otthon” kiállítás értékelése az utóbbi években majdnem mindig pozitív volt. A kiállítás a bútoripar ünnepi napja, emellett azonban a hétköznapokon is bizonyítani kell.

A hétköznapok bizonyítása az üzletekben, áruházakban történhet. A fejlődés jelen időszakában további feladatnak látszik egyes területek további erősítése. A kiállítás tapasztalatai alapján különösen kisbútorokban, kiegészítő bútorokban és elemes bútorokban kell továbblépnie a magyar bútoriparnak. Tovább kell javítania a minőséget és a mennyiségi ellátás számainál is arra kell gondolni, hogy a mennyiségen belül a jobb minőségű bútorok gyártása kerüljön üzemeink érdeklődésének előterébe.

Filep István

# Az elemes bútorok forgalmazásának tapasztalatai a kereskedelemben

Fenti címmel és témakörben a Belkereskedelmi Minisztérium, a Könnyűipari Minisztérium és a bizottság közös rendezésében az 1978. évi Őszi Budapesti Nemzetközi Vásár „Otthon '79” kiállítás szakmai napját 1978. szeptember 28-án tartották meg, melyen a bútoringar, a bel- és külkereskedelem vezetői és szakemberei a felügyeletet gyakorló minisztériumok delegációi, valamint a sajtó képviselői vettek részt.

A szakmai nap elnökségében többek között Dr. Selmeczy Lajosné belkereskedelmi miniszterhelyettes, Erdélyi Géza belkereskedelmi miniszteri tanácsos, Botka Zoltán a Könnyűipari Minisztérium Bútor- és Vegyesipari Főosztály vezetője, dr. Lázár László c. egyetemi tanár, a BUBIV vezérigazgatója és Szántó György a BÜTORÉRT vezérigazgatója foglalt helyet.

A szakmai nap fenti témakörében Botka Zoltán megnyitója után Dr. Lázár László tartott vitaindító előadást.

Az előadáshoz Dr. Csaplár Gábor a BÜTORÉRT V. kereskedelmi igazgatója, Deák Péter a Fejérmegyei Iparcikkek Kereskedelmi Vállalat igazgatóhelyettese és Takács János a Kanizsa Bútorgyár kereskedelmi igazgatója szólott hozzá.

Az elhangzott vitaindító előadást, valamint a hozzászólásokat a téma közérdekűségére tekintettel teljes terjedelmében az alábbiakban ismertetjük lapunk olvasóival.

A szakmai napon elhangzott előadás és hozzászólások ismertetése után — a korábbi évek gyakorlatainak megfelelően — összefoglaló áttekintést és elemzést adunk az „Otthon '79” kiállításon bemutatott termékekről.

Dr. Lázár László c. egyetemi tanár a BUBIV vezérigazgatója vitaindító előadásának bevezetőjében utalt arra, hogy a BNV minden évben lehetővé teszi a termékbemutató mellett, hogy a bútoringarban dolgozó vezetők kicseréljék tapasztalataikat és meghatározzák a tennivalókat a lakosság ellátásának javításában. Majd így folytatta:

Engedjék meg, hogy ez évben az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának néhány tapasztalatát ismertessem, és azokat a feladatokat,

amelyek ezen a területen jelentkeznek a maximális lehetőségek kihasználásában.

Úgy gondolom, hogy érdemes ezt a témakört kiemelni, azért is, hogy ne túlozzuk el az elvárásokat, hogy feltárjuk a gondokat, hogy közös erőfeszítéssel megoldjuk azokat a nehézségeket, amelyek a kibontakozást akadályozzák.

Érdemes az elemes bútorok forgalmazásával azért is foglalkozni, mert ezen keresztül a bútoringarban dolgozók árueosztási szemlélete is a



fogyasztói igényekhez közelít, ugyanis ebben öszszefonódik a termelési, készletezési és elosztási folyamat.

Igaz, hogy ma még az elemes bútorok forgalmazásában nincsenek tudományosan is ellenőrzött tapasztalataink, de ha a jelenlevők is aktívan bekapcsolódnak a vitába, a gyakorlat számára hasznosítható következtetéseket alakíthatunk ki.

Az elmúlt évben a bútorforgalom meghaladta a 8 milliárdot és 4,7%-kal volt magasabb, mint 1976-ban. (K. S. H. adat)

A 8 milliárdos bútorforgalom, már önmagában is bizonyítja, hogy a bútorszakma teljesítette az elvárásokat, az ipar és a kereskedelem együttes erőfeszítése — minden nehézség dacára — kielégíti a hazai igényeket. A IV. ötéves tervben végrehajtott fejlesztések az iparban és a kereskedelemben (különösen a kiépített Domus Áruházi rendszer) elérte azt a célt, amit a kormányzat kijelölt, még akkor is, ha a bútorellátásban egyes termékefeleségekből hiány, másokban felesleg jelentkezik.

Alapvető problémája az iparágaknak ma is, hogy a háttérpar nem fejlődött a szükségletnek megfelelően és ma sem tudja biztosítani az igényeknek megfelelő borítóanyagot, szerelvényeket és bútor-szövetet. Emellett a fogyasztói igények felméréseivel is vannak problémáink.

A piackutatás módszerének jelentős fejlődése sem tudja — még ma sem — megoldani a szükségletek megbízható felmérését. Így gyakran előfordul, hogy a termékbőség mellett, a vevő nem találja meg az általa keresett terméket, és hosszabb időt kell várni egy-egy bútor típusra.

A bútorkereskedelem igénye, mely szerint az ipar minden termékét párhuzamosan gyártson — a hazai 10 milliós nagyságrendű piacon — nem valósítható meg. Ha erre törekedne az ipar, a jelenlegi termékválaszték kb. felére csökkenne és a szériaszám a termékek 50%-nál, kb. négyszeresére növekedne, amit nem minden esetben lehetne értekesíteni.

A hazai tapasztalatok alapján egy jól menő lakószoba garnitúrából 4—6000 db értékesíthető éves szinten.

A bútorszakma megalapozottan állíthatja, hogy nálunk a bútorhiány megszűnt. A szocialista országok közül ezt elsőként a Magyar Népköztársaságnak sikerült elérnie, ami kormányzatunk előrelátó politikájának, valamint a bútoriparban és a bútorkereskedelemben dolgozók együttes erőfeszítésének köszönhető. Természetesen még emellett sem épültek ki ideális állapotok, ami alapvetően abból adódik, hogy sem a bútorkereskedelem, sem a bútoripar nem rendelkezik a piaci igényeknek megfelelő készletek finanszírozásához szükséges forgóalappal és ma is lényegében a hiánygazdálkodásban kialakított feltételekkel gazdálkodunk.

Ezért kell világosan látnunk, mert napjainkban — amikor egy telített piacon kívánjuk a forgalmat növelni — hajlamosak vagyunk erről megfeledkezni, és olyan feltételeket fogalmazunk egymásnak, (ipar és kereskedelem) amit egyikünk sem tud megoldani.

Tájékoztatóként: Angliában a tartós fogyasztási cikkek forgalmazásához jelenleg 34 heti kész-

lettel számolnak, és egy új készlettartási folyamattal szeretnék ezt a volument 34 hétről, 13 hétre leszorítani. Ez esetben a bútorból a hazai számokat alapul véve 2,8 milliárd Ft készlettel kellene számolni a jelenlegi 1,2 milliárd helyett. Eszerint is kb. 500 millió Ft forgóalap-, vagy forgóalaphitel-többlet kellene a minimális készletezéshez, és a tároláshoz szükséges raktárak.

Az elemes bútorok forgalmával tovább lehet javítani a választékigényt, de világosan ki kell jelentenünk, hogy a magyar bútoripar a teljes választékigény kielégítésére semmiféle forgalmazási módszerrel nem képes, ezt a problémát csak a szocialista országok közötti választékcserével lehet megoldani.

Az elemes bútorok gyártásával és forgalmazásával kapcsolatos tapasztalatok elemzéséhez az alábbi kérdéseket érdemes kiemelni;

1. Az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának hatása a fogyasztói keresletre;
2. Az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának feltételei;
3. Az elosztás új folyamata az elemes bútorok forgalmazásában.

*ad.1. Az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának hatása a fogyasztói keresletre*

Közismert, hogy bizonyos számú és funkciójú bútor alapvető szükségletet elégít ki, melynek beszerzését még az anyagiak is csak meghatározott mértékig befolyásolják. Az esztétikailag magasabb igényeket kielégítő bútorok iránti kereslet már az életszínvonalal összefüggő tényező, amely csak akkor realizálódik, ha a kiválasztott bútor;

- a) funkciói megfelelnek az igényeknek,
- b) méreteiben a lakásban jól elhelyezhető,
- c) árszínvonala igazodik a jövedelmi arányokhoz.

Az 1976—1990 közötti időszakban évente kb. 100 000 új lakás épül. Az új lakásba költözők kb. 80%-a új bútort vásárol. Az új lakásba költözők bútorigénye: egy lakószobát, egy konyhát és egy gyermekszobát számolva kb. 4,0 milliárd Ft éves szinten. Ezt figyelembe véve évente 3,5 milliárd értékű bútor áll rendelkezésre bútorcserére.

A bútorcsere ideje hazánkban jelenleg igen magas, bár az utóbbi években némileg gyorsult. A jelenlegi bútorforgalom és a 3,5 millió család bútorának értékével számolva a csereidő kb. 25 év. Az elemes bútorok a bútorcserét gyorsíthatják, amennyiben megoldódik a cserélendő régi bútorok értékesítési lehetősége is.

Hazánkban 1974-ben kezdte el a kereskedelem az elemes bútorok forgalmazását, importból vásárolt bútorokkal. (UNIVERSAL — BARBARA — MDV stb.) A hazai bútoripar 1976-ban kezdte el az elemes bútorok gyártását (MODUL, DOMINÓ, GARZON, RÉKA) és ez évben már az elemesbútor-forgalom 270 millió Ft körüli, 1979-ben kb. 300 millió Ft értékben várható. Az elemes bútorok más országok bútorforgalmában, így Jugoszláviában, Csehszlovákiában, az NDK-ban, NSZK-ban, Angliában is megjelentek, és ezek forgalma az összes bútorforgalomban 6—15% közötti értéket képvisel.

Hazánkban jelenleg az elemes bútorok az összes bútorforgalomban

3,5 %-ot

képviselnek és a belátható távlatokban 7—10% közötti értékig növekedhetnek. (1990-re 1,5 milliárd Ft-ra becsülhető.)

Az eddigi tapasztalatokból máris megállapítható, hogy az elemes bútor forgalmazása növeli a fogyasztói keresletet azért, hogy a vevő mindenkor a lakásának berendezésére az elképzelésének megfelelő funkciójú elemeket válogathat össze. Az elemes bútorok jelenlegi választéka még esztétikai oldalról nem elégítheti ki a fogyasztók igényét, s ezért célszerű a jövőben a választék növelése. (sőtét színű, stb.). Ugyanis — bútorcsere esetében — a jelenlegi esztétikai választék nem minden esetben illeszthető be a lakásban levő bútorok környezetébe. Fontos követelménye az elemes bútoroknak, hogy későbbi időben is bővíthető legyen, s ezért egy-egy típus gyártása és forgalmazása 8—10 évre tervezhető.

Az elemes bútorok forgalomnövelő hatása mind a gyártótól, mind a forgalmazótól meghatározott feltételeket követel.

#### ad. 2. Az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának feltételei

A bútorforgalomban az elemes bútor értékesítésének két alapvető feltétele jelentkezik:

- a) A korszerű bemutatás és szakszerű felvilágosítás;
- b) A kb. 60 napon belüli szállítás.

Emellett még számtalan feltétel is megjelenik (pl. lakásméretre igazodó terjedelem, esztétikai megjelenés, szerviz, stb.), de a forgalom növelését alapvetően e két tényező behatárolja.

A jelenlegi tapasztalatok alapján a *Domus hálózat* általában tudja biztosítani a szakszerű bemutatást, de a többi kiskereskedelmi egységekben ennek nincsenek meg a feltételei. Így az elemes bútorok értékesítése behatárolt. Az elemes bútor forgalmazása ugyanis az eddigi bútortípusokhoz képest *aránytalanul nagy helyet foglal el, és aránytalanul sok időt igényel* (kb. kétszer annyit, mint a hagyományos).

A vevők a kiválasztásra sok időt fordítanak, több esetben veszik szemügyre az egyes elemeket, megnézik és próbálják a rendelkezésükre álló lakótérben elhelyezni. Ez az eladó részéről türelmet, időt és szakértelmet is kíván, amivel nem minden eladó rendelkezik.

Szeretném megemlíteni a *miskolci Domus gyakorlatát*, ahol az eladók a különböző házigyári lakóterületek alaprajzaival rendelkeznek, és szükség esetén ezzel segítik a vevőt a bútorok elhelyezésében. Ez azonban (még nem általános, de mindenképpen követendő. Olyan esettel is találkoztam, hogy a bolt a mintaelemeket adta el, és nem volt teljes az elemválaszték.

Az elemes bútorok forgalmazását a szemléltető prospektusok jelentősen befolyásolják. Úgy gondolom, a jelenlegi formák megfelelően segítik a vevőt az elemek kiválasztásában. Bár a prospek-

tusokkal kapcsolatban is merültek fel észrevételek (pl. ár stb.). *1977-ben elemes bútort 11 Domus Áruházban, és 17 Bútorboltban forgalmaztak, és a vevők általában pozitívan értékelik ezt a forgalmazási formát.*

#### Hogyan biztosított a 60 napon belüli szállítás?

Az elemesbútor-forgalom egyik előnye, hogy *előrendelés* alapján forgalmazható, s ez biztosítja a gyártás és értékesítés biztonságát, egyben könnyíthet a bútorvertikum raktározási és tárolási gondjain.

A vevők a bútorvásárlás előtt általában 1—2 hónapig tájékozódnak és ha döntöttek, általában kb. 60 napig hajlandók várni a kiválasztott termékre. A megrendeléseket a kiskereskedelem gyűjti be, és havonta egyszer adja tovább az iparnak.

A gyártónak így általában 30 nap áll rendelkezésére, hogy a megrendelt elemeket leszállítsa. Ez az idő technológiai oldalról vizsgálva elégséges, de a háttérpar pontatlan szállításai, főleg a szerelvények hiánya miatt jelenleg gyakran elhúzódik. Igaz, hogy egyes elemtípusokat a vevő 30 napon belül is megkaphat, de a vevő jogosan komplett szállítást igényel. Ilyen esetben a kereskedelmi egység, vagy a gyártó raktározza az elemeket, ami az előrendelés által remélt készletcsökkenés helyett, készletnövekedést okoz. A *Pécsi Áruház szerint* az elemes bútorok értékesítésével *10 nappal romlott a forgási sebességük.*

A jelenlegi feltételek mellett a 60 napon belüli szállítás általában nem biztosított, s ez nagymértékben gátolja a forgalmazás növelését.

A szállítási határidők betartása a gyártóknál az átlagosnál nagyonbb félkészelem-raktározást igényel, s ennek forgóalapvonzata ma még volumenben és értékben sem megoldott.

A kereskedelemnek és az iparnak közösen kell megtalálnia azt a formát, amely az előlegek célszerű felhasználásával a gyártónál jelentkező forgóalapigény egy részét biztosíthatja.

Az elemes bútorok határidős szállítása és forgalmazása az érdekeltségi oldalról sem összehangolt jelenleg. A kötött árrendszer nem biztosítja a költségek felszámíthatóságát sem a gyártónál, sem a forgalmazónál. A legnagyobb probléma jelenleg is a csomagolási költség áthárításának sokszor felvetett témája. Ugyanis az elemes bútorok csomagolás nélkül nem forgalmazhatók, de a csomagolási költséget a jelenleg 3,5%-os árbevétel arányos nyereség terhére kell elszámolni. Így az elemes bútorok jelenleg *az átlagosnál lényegesen alacsonyabb nyereséget akkumulálnak* és ezáltal gazdaságtalanná teszik a termék gyártását. Ezenkívül megoldásra vár még az is, hogy az át nem hárítható anyagváltoztatásokat hogyan számolja el a jövőben a gyártóüzem?

Az előnyök és a hátrányok összevetése is az elemes bútorok forgalmazásának növelését igazolja, de egyben felhívják a figyelmet arra, hogy az érdekeltségi összhangot ezen a területen is biztosítani kell, ha az elemes bútor forgalmazását stabilizálni kívánjuk.



### ad 3. Az elosztás új folyamata az elemes bútorok forgalmazásában

A bútorforgalomban a készletek, a választék, a raktározás és technikai feltételei az elosztás jelenlegi folyamatának állandó napirenden tartását igénylik.

Az elemes bútorok előrendelési rendszere felveti a hagyományos értékesítési folyamat felülvizsgálatát, miután a forgóalap nem elégséges ennek hagyományos formában történő finanszírozására.

A jelenlegi elosztási rendszer módosulásának iránya abban jelölhető meg, hogy kiiktatódik a nagykereskedelmi raktározás, és a kiskereskedő szerepe a megrendelések összegyűjtésére és az áru bemutatására koncentrálódik. A készletek decentralizálódnak a körzeti raktárakban, amit akár a gyártó, akár a kiskereskedő is üzemeltethet. A fogyasztók az árut a körzeti raktárakból közvetlenül kapják meg, ami jelentősen (kb. 40%-kal) csökkentheti a raktározási költséget. Ez az irányzat a jelenleginél jobb vevőszolgálatot és megbízhatóbb szállítási határidőket igényel.

Az új elosztási folyamat kialakításában az elemes bútorok úttörő szerepet vihetnek, miután a *Domus Áruházi* rendszer már ma is alkalmas az új elosztási folyamat kibontakoztatására. Az új elosztási rendszer kibontakoztatására már a hazai kísérletek beindultak, de még sok akadályt kell elhárítani ahhoz, hogy a folyamat zavartalanul működjön.

A BUBIV Budapesten kialakított egy központi elosztóraktárt, ahonnan elsősorban a budapesti forgalmat tervezi javítani. A vevő jelenleg a *Domus* diszpozíciója alapján kapja az árut, amit később több budapesti kiskereskedelmi egységre is ki kell bővíteni.

A BUBIV jelenleg maximálisan 30 milliós forgóalapot tud biztosítani a készárukészletek finanszírozására (ami kb. 8 napi készárutermelet finanszíroz), és ebből maximálisan 6—8 milliót tud fordítani az elemes bútorok készletezésére.

Jelenleg tehát forgóalaphiány miatt nem bővíthető az új elosztási rendszerben beindult kísérlet. Úgy gondolom ez a jellemző az egész bútorszakmára.

### Összefoglalva

Az elemes bútorok forgalmazása az eddigi tapasztalatok alapján pozitívan értékelhető. A bútorforgalomban az elemes bútorok forgalma a jelenlegi 3,5%-ról 7—10% közötti értékre növekedhet, ami 1990-re éves szinten kb. 1,5 milliárdos értéket jelenthet (főleg szekrénybútoroknál). Az elemes bútorok forgalmazásának növekedése az ipar és a kereskedelem szoros együttműködését, a háttér-*ipar* jelenleginél jobb szállítóképességét igényli. Ennek a bútortípusnak a forgalmazása kétségkívül javítja a bútorválasztékot, miután a vevő lehetőséget kap a lakóterének megfelelő és igényéhez igazodó funkciójú szekrényelemek kiválasztására.

Az elemes bútorok forgalmának növelése az érdekeltiségi kapcsolatok, a vevőszolgálat és a szállítóképesség javítását is igényli.

Világosan kell látnunk, hogy a fogyasztói igények

növekednek, és mindnyájunk alapvető feladata, hogy piaccentrikus szemlélettel keressük a bútorrellátás javításának lehetőségeit. Ennek egyik formája az elemes bútorok forgalmazása lehet.

Bízom abban, hogy a bútoripar és a bútorkereskedelem vezetői érzik a felelősségüket, értik a feladatukat és sikerre viszik a lakosság jó bútorrellátása érdekében kialakított célkitűzéseket.

*Dr. Csaplár Gábor, a BÚTORÉRT Vállalat kereskedelmi igazgatója dr. Lázár László vezérigazgató vitaindító előadásához a Bútorértékesítő Vállalat, s a maga nevében a következő észrevételeket fűzte.*

Az elemes bútorok iránti fogyasztói kereslet az 1970-es évek elején már konkrét igényként jelentkezett a bútorüzletekben. Ez a fogyasztói kereslet egyenes következménye annak a nagyarányú lakásépítési programnak, amelyet a kormány az 1965—75. évek között határozott el. A lakásépítések elsősorban állami erőből, lakótelepek létrehozásával valósultak meg. Ezekben a lakásokban már nem lehetett elhelyezni a meglévő ún. komplett berendezéseket, a nagyméretű kombinált bútorokat, így a lakás méretéhez igazodó, elemenként összeállítható bútorok kereslete folyamatosan növekvő, jogos igényként jelentkezett. Ebben az időben sem a bútoripar, sem a bútorkereskedelem nem volt felkészülve arra, hogy a különben előre felmérhető keresletet a gyártásban és a forgalmazásban ki tudja elégíteni. Az elemes bútorok iránti igény nemcsak a lakótelepi lakásba költözők részéről merült fel, hanem egy időben észlelhető volt az a fogyasztói igényesség is, mely szerint nem fogadták már el a kompletten előre kialakított bútortípusok kínálatát. Az üzletekben szükségzerű gyakorlattá vált a típusberendezések bontása, az egyéni ízlés az életmód és a pénzfizetési képesség szerinti kiválasztás igénye.

Az elemes bútorok iránti igény és a kínálat között fennálló feszültség enyhítésére vállalatunk 1969-től 1971-ig több típusú korpuszbútort hozott forgalomba úgy, hogy a vásárlók tetszés szerint választhatták ki a szükséges egységeket. Ezek a kezdeti próbálkozások azonban a kizárólagos függőleges bontási lehetőség, a természetes furnérral történő felületkezelés eltérősége és a diszpozícióellenes ipari szállítás miatt nem váltak népszerűvé, sőt, sok kudarc is érte vállalatunkat.

Ezek közül a bútorok közül megemlítem a *BUBIV* Modul 69 bútorcsaládját, melynek elemei egy ideig a Bacsó Béla úti első *BÚTORÉRT* kiskereskedelmi egységben kerültek forgalomba. Ugyancsak itt forgalmaztuk a *Tisza Bútoripari Vállalat* KOMPOZIT elemes bútorcsaládját, amely tartalmazta az elemes bútor összes jó sajátosságait, de a gyártástechnológiája, az alkalmazott anyagok megnehezítették a gyártást és az rövid idő múlva meg is szűnt.

Rövid ideig elemes bútorként került értékesítésre a *Tisza Bútoripari Vállalat* Ifjúsági bútorcsaládjá, a *Budapesti Bútoripari Vállalat* SZISZTÉMA elnevezésű bútorcsaládjá, a *Cardo Bútorgyár* „C” programja és a *Székesfehérvári Bútoripari Vállalat* D '74 nevű családja is.

Az első sikereket a valóban elemenként értékesíthető UNIVERSAL és BARBARA importbútorok hozták meg a bútorforgalmazók részére. Bár igaz, hogy a UNIVERSAL bútorcsalád forgalmazását akadályozta a gyártás ütemtelenségéből és a külföldi partner szállítási nehézségeiből adódó elemhiány, de variációs lehetősége, kedvező árfejtése és felületkezelése a mai napig kedvelté és keresetté tette. E bútorcsalád forgalmazása 1972-ben több, mint 15 millió forint beszerzési áron indult meg, s a forgalom csúcsát az 1976-os év jelentette, amikor 35 millió forint beszerzési áron hoztuk forgalomba.

1972-től kiváló kapcsolat alakult ki vállalatunk és jugoszláv partnereink között az elemes bútorok forgalmazási feltételeinek kialakításában. A *Slovenijales vállalta*, hogy a vásárlók megrendeléseinek megfelelően, vevőnként összeállítva, rövid szállítási hatáirdő mellett szállítja le az eladott bútorelemeket kitűnő bútorcsomagolással ellátva. Az előjegyzéssel eladott, vevőnként összeállított ipari szállítás a beérkezett áru raktározási idejét minimálisra csökkenti. Az értékesítés elősegítésére színes prospektust, szerelési utasítást biztosított, és vállalta azt is, hogy a Modul DOMUS sztalos szakmunkáit betanítja a bútorszerelés munkálataiba. A napjainkig is fennálló kiegyensúlyozott kapcsolat eredménye, hogy ma már négyféle jugoszláv elemes bútort forgalmazunk a feltételek állandósága mellett. A jugoszláv elemes bútorok értékesítése az 1972-es 2 millió forintról 1978-ra több, mint 50 millió forintra emelkedett.

A hazai elemes bútorok elterjedése ezekben az években lassabban haladt és az elemes bútorcsaládnak indult bútorok nagy része (Kanizsa Bútorgyár K bútorcsaládjá, D gyártmánycsaládjá, a Zala Bútorgyár E programja, a Zala Műbútor Szövetkezet H programja), a gyakorlatban komplett lakószobává vált.

A hazai elemes bútorok forgalmazása a kezdeti sikertelenségek után napjainkban a bútoripar és a kereskedelem együttes erőfeszítései árán erőteljesen javult. A javulás elsősorban:

- az elemes bútorok választékában;
- a felületkezelés egyöntetűbbé válásán;
- a forgalmazási feltételek (bemutatás kulturáltsága, előjegyzés lehetősége) javulásán mérhető le.

A magyar bútoripar jelenleg négyféle (DOMINÓ, GARZON, RÉKA és MODUL konyha) elemenként vásárolható bútorcsaládot gyárt, azonban a négyféle bútornak más-más forgalmazási feltétele van. A fogyasztás számára jelenleg legkedvezőbb feltétele a székesfehérvári GARZON bútorcsaládnak van, a többi elemes bútorral szemben:

- a GARZON elemek háromféle színösszeállításban rendelhetők meg, a RÉKA és a DOMINÓ egy színállású elemeivel szemben;
- a GARZON kedvező árfejtése konkurrenciát jelent a piacon a többi termékkel szemben: (Ez különösen a RÉKA termékcsoporthoz érezhető, mert ára meghaladja az azonos funkciójú \$ relációjú elemek árát is.)

- A garzon elemek előjegyzési ideje a hazai termékeket figyelembe véve a legalacsonyabb, maximum 30 nap;
- A Garzon elemek csomagolása kiváló, a szállítási sérülések ennek alkalmazásával a minimálisra csökkentek, a többi elemes bútor szállítói csomagolása még megoldatlan, illetve nem korszerű;
- a Székesfehérvári Bútoripari Vállalat elemszállítási ideje a legrövidebb, 5—6 nap alatt valamennyi elemvariációt képes leszállítani megrendelői számára. Sajnos, pl. a Réka elemek variációi 30—40 nap alatt gyűlnek össze a DOMUS raktárában, így a vevőkenti szortírozás ideje rendkívül hosszú. A kereskedelem munkáját rendkívül megnehezíti, hogy a gyárak a termelés szerint külön-külön elemenként és nem vevőmegrendelés szerint szállítanak az áruházak részére. Ez azt jelenti, hogy a kereskedelem kényszerül arra, hogy a megrendelés szerinti válogatást elvégezze, ezáltal a raktározási idő megnövekedik, (amíg minden elem beérkezik), romlik a raktárkapacitás, növekszik a vásárló várakozási ideje és a hosszú raktározási idő alatt romlik a bútor állaga.

Ezt az összehasonlítást korántsem az egyik termék javára, illetve hátrányára emeltük ki, hiszen a jelenleg forgalmazott elemes bútorok mindegyikére szükség van, keresett árucikkei a bútorüzletek kínálatának. Mindezt abban a reményben tettük, hogy a bútoripar és a bútorkereskedelem együttes munkával olyan forgalmazási feltételrendszert próbáljon kialakítani, amely elsősorban a vásárlói érdeket, és emellett a szakma érdekeit azonos előnyök figyelembevételével szolgálja. Ennek alapján egyértelmű, hogy a Székesfehérvári Bútoripari Vállalat tesz ennek eleget.

*Az utóbbi években kísérletek történtek kárpitos elemes bútorok kifejlesztésére (TÉR, KOMFORT, MARIKA, TANDEM), de ezek elemenkénti értékesítése még vontatottan halad.*

Az elemes bútorok forgalma ma megközelíti a 270 millió Ft-ot, de ez nem elegendő a kereslet által indukálható forgalom eléréséhez. Több, magasabb választékszámú elemes bútorra lenne szüksége a kereskedelemnek olyan ipari háttér mellett, amely biztosítaná a szállítási idő optimumát, az elemváltás lehetőségét, a vevőkenti összeállítást és szállítást, valamint a kereskedelemmel karöltve megoldaná a szerelés problémáját.

*Összefoglalva*

*Megállapítható, hogy az elemes bútorok gyártásának és forgalmazásának szükségességét a bútoripar és a bútorkereskedelem felismerte és az elmúlt évek folyamán a kezdeti sikertelenségek nagy részét közös erővel már leküzdötte. Ma már elsődleges feladatnak azt kell tekinteni, hogy az elemes bútorok választékának körét bővíthessük, és olyan feltételeket dolgozzunk ki, amelyek tovább növelik ennek a bútoroknak a népszerűségét. Az elemes bútor gyártását és forgalmazását a kínálat és a kereskedelmi módszerek javításával tovább kell*

fejleszteni a már meglevő forgalmazást elősegítő tevékenység mellett is. Ma már elmondhatjuk, hogy a forgalmazási feltételeken sokat javított:

- az ipar és a kereskedelem közötti kapcsolat javulása;
- a bútorigipari rekonstrukció hatásából adódó választék növekedése, a korszerű technológia és gyártásszervezés alkalmazása;
- A DOMUS áruházhálózat bemutatási és forgalomlebonylító képessége;
- a bútorigipar szállítási készségének javulása;
- a fogyasztók keresletének megfelelő különböző kombinációs lehetőség kialakíthatósága;
- a raktárkapacitás kedvező hasznosítása az iparnál, kereskedelemnél egyaránt, hiszen ezeket a bútorokat előjegyzés formájában már a termelés előtt el lehet adni, és így a terméknek biztos piacot lehet teremteni.

A forgalmazást elősegítő tényezők mellett néhány olyan hátráltató, és ma még megoldatlan kérdést is szeretnénk felsorolni, amelyet az ipar és a kereskedelem együttes munkájával rövid időn belül közösen kell megoldani:

- az előjegyzéses értékesítés bevezetésével pontos-sá kell válnia az ipar határidőre történő teljesítésének;
- meg kell oldani a belföldi ipar vevő megrendelése szerinti szállítást;
- lehetőséget kell teremteni arra, hogy az ipari üzemek keresletnek megfelelő elemváltási készsége javuljon;
- a kereskedelemnek javítania kell a bemutatás színvonalán és módszerén;
- meg kell ismertetni a vásárlókat az elemes bútorok előnyeivel a propaganda és reklám eszközeinek fokozott igénybevételével;
- a DOMUS áruházak szolgáltatásait a bútorok összeszerelésével bővíteni kell az ipar segítségével.

Az elemes bútorok forgalmazási és termelési feltételrendszerének hatékony kialakítása lehetőséget teremt arra, hogy a jövőben ezeknél a bútoroknál olyan új kereskedelmi módszereket alakíthassunk ki, mint pl. a gyártól a vásárló lakására történő közvetlen szállítás, illetve a csomagküldő kereskedelem.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a magyar elemes bútorok kifejlesztése érdekében iparunk és kereskedelmünk az elmúlt tíz évben sok kísérletet tett, a gyártáshoz és a forgalmazáshoz a kellő tapasztalatokat megszereztük, és a következő idők feladata lesz, hogy a fogyasztók igényeinek megfelelően a termékek gyártását és forgalmazását a kívánt nívón oldjuk meg.

*Deák Péter a Fejér megyei Kereskedelmi Vállalat igazgatóhelyettese hozzászólása bevezetőjében utalt arra, hogy az elmúlt nyolc esztendő alatt olyan jelentős változások következtek be a bútor árucsoport termelésében, értékesítésében és keresletében, amelyek ismertetéséhez egy egész előadása is csak szűk keretet biztosít.*

*Hozzászólásában így kizárólag a termelés választékának az elemes bútorral való bővítésével és forgalmazásával foglalkozhat.*

A bútorigipari rekonstrukció megteremtette annak feltételét, hogy a lakásállomány növekedésével és a bútorok csereidejének lerövidülése következtében várható igénynövekedés fedezetét biztosítsa. A napjainkig felépült 12 Domus Áruház pedig egy kínálati túlsúly körülményei között is már elégséges kapacitást és kulturált értékesítési lehetőséget biztosított az ország jelentős részében. Az ipari és kereskedelmi háttér szinte példátlan fejlődése nem járt a várakozásnak megfelelő eredménnyel.

A bútorigipar rekonstrukciója utáni időszakban mennyiségileg többszörös igény is kielégíthető lett volna, és az ilyen igény teljesítésére a Domus Áruházak kapacitása, bemutatási lehetősége, a minta szerinti értékesítés a feltételt biztosította volna. A rekonstrukció után lehetségessé vált termelési nagyságrenden belül a termékválaszték azonban csak szakaszosan volt képes a piacon megjelenni, másrészt ezek a fogyasztó számára kényeszerítő kínálatot jelentettek, amelyek az ez idő tájt előtérbe került funkció szerinti igényeket csak minimális mértékben elégítették ki. Az ipari kínálatban előtérbe kerültek a szekrényisorok, melyek többségének már a méretezése sem felelt meg a házigyári lakásoknak, nincs gyakorlati lehetősége a sor megbontásának, nincs utólagos pótlási lehetősége és még folytathatnám a felsorolást.

A jogos fogyasztói igény kielégítésének hiánya nemcsak a tervezett forgalomtól való elmaradásában jelentett komoly tényezőt, hanem *hozzájárult az újonnan létesült Domus Áruházak — első időszakban ugyan természetes — forgalomlebonylító képességének, de a tervezettnél nagyobb mérvű — kihasználatlanságához.*

Ilyen körülmények között nemcsak a vásárlók választéki kifogásaira jelentett megoldást az elemes bútorok piacon való megjelenése, hanem azok forgalmazása *gazdálkodási létkérdés lett a Domus Áruházak üzemeltetésében.*

E felismerés következtében látott a Fejér megyei Iparcikk Kereskedelmi Vállalat óriási fantáziát a Székesfehérvári Bútorigipari Vállalat első, eredménytelen kísérletében a Skála bútor forgalmazásában. Óriási országos propagandával meghirdetett árubemutatónk egyetlen vasárnap több mint kétezer látogatót vonzott, és miután eladóink ez időpontig elsajátították nemcsak az áru ismeretét, hanem az értékesítés technológiáját is, és mivel jó prospektusokkal, a bútor elhelyezéséhez a lakással méretarányos mágneses demonstráló táblákkal rendelkezünk, az ország 19 megyéjéből 11-ből vettünk fel előrendelést. Azt, hogy a cikk megbukott, alapvetően nem az okozta, hogy ez a bútor tulajdonképpen szekrényegység volt, amelynek egyes elemei meghatározott funkciót tölthettek be, tehát a funkció szerinti igényt csak részben elégítette ki, hogy járfevése — a vevő szemszögéből — indokolatlanul magas volt, hanem az a tény, hogy a 60 napra történt előjegyzést a gyár 30—60 nappal túllépte, minek következtében a terméknek

rossz híre keletkezett. Ezután már jelentkeztek a többi problémák is, sőt a bizalom az előjegyzéses rendszerben is megrendült.

Bár a Skálával való foglalkozásról le kellett állnunk, ez nem vette el a kedvünket az elemes bútorral való foglalkozástól, mert:

1. továbbra is ebben láttuk a forgalom növekedésének lehetőségét;
2. az előrendeléses értékesítéstől az átfutási idő lerövidülését;
3. és feltételeztük, hogy ezekből a bútorokból nem keletkeznek elfekvő készletek.

A Fejér megyei Iparcikk Kereskedelmi Vállalat az 1976-os üzleti évben az elemes bútorok négy típusából még 9,6 millió Ft nagyságrendű forgalmat bonyolított le. Az 1977-es esztendő már igazolta azt a számításunkat, hogy az elemes bútorral való foglalkozás forgalomnövelő tényező. Ebben az esztendőben a székesfehérvári Domus Áruház már az elemes bútorok hat típusát forgalmazta, a forgalom nagysága elérte a 22,9 millió Ft nagyságrendet. Az összforgalmon belül a Garzon bútor értékesítése dominált, 35%-os forgalmi részaránnyal.

A folyó üzleti évben értékben 13,1%-kal nőtt a bútorértékesítés, ezen belül azonban stagnált az elemes bútor forgalma, miközben a választék a Junior elnevezésű bútorral hétre bővült, a féléves forgalmi nagyságrend 11,8 millió Ft volt. A választékon belül 5%-kal nőtt a Modul részaránya:

Az elemes bútor az össz bútorforgalomból 13%-os részarányt képviselt, ami 1978. I. félévében sem változott, ennek okaival külön kell foglalkozni.

Vizsgálat tárgyává tettem, hogy a székesfehérvári Domus Áruház elemesbútor-forgalmi adatai, értékesítési tapasztalatai, az értékesítés módszere mennyiben jellemzi az egész Domus áruházi hálózat ilyen irányú tevékenységét. Az általános következtetések levonásához a közepes, 4—5 ezer m<sup>2</sup> alapterületű székesfehérvári és miskolci, a kis, mintegy 1500—2000 m<sup>2</sup> alapterületű zalaegerszegi és kecskeméti Domus Áruházakat vettem alapul.

A vizsgált három áruház elemes bútorokból bonyolított együttes forgalma még 1977. évben a székesfehérvári Domus az elemes bútorokból bonyolított forgalmának csupán 69,7%-át éri el, addig 1978. I. félévében a három áruház együttesen már 30%-kal többet forgalmazott, mint a székesfehérvári Domus.

Az elemes bútor forgalmának részaránya 1977. évben a négy áruház vonatkozásában 3—13% között szóródik. A forgalmazás feltételei, módja és tapasztalatai a négy áruháznál azonosak, így a forgalmi különbséget e tényezők nem indokolják. Mind a négy forgalmazó elegendő mértékben véleményben, hogy f. évben az elemes bútor részese-  
dése az össz bútorforgalomból — a szállító oldalról mutatkozó teljesítési problémák kiküszöbölése esetén — 15—20% között realizálódhatott volna. Véleményem szerint azonban ez nemcsak a termelőktől, hanem a forgalmazóktól is különböző intézkedéseket kívánna.

Az elemes bútor forgalmazási módszerét a Domus Áruházi rendszer által teremtett értékesítési feltételek alapvetően meghatározzák. A Domus Áruházak lényegében olyan bemutatótermek országos láncolatát jelentik, melyek alapterülete, profilja és körülményei a bútor és lakberendezési cikkek a lakás és az otthon körülményeinek megfelelő bemutatását teszik lehetővé. Így azon nem lehet vitatkozni, hogy az ember életében leglényegesebb beszerzéséhez az optimális választási lehetőséget a Domus Áruházak biztosítják.

Ezekben a mintatermekben a lehetséges mértékben biztosítva van adott időszaki termelési kínálatból a választási lehetőség, emellett a funkció szerinti igények teljesítésében a legkedvezőbb döntéshez varienseket mutathat be. Ilyen vásárlási lehetőséget egyetlen értékesítési csatorna sem képes biztosítani, ezért a fogyasztói oldalról nem fogadható el az elemes bútor értékesítési útjának olyan lerövidítése, amit az ipar-fogyasztó értékesítési út jelent.

Ezzel szemben áll a Könnyűipari Szervezési Intézet azon véleménye, hogy az ilyen értékesítési módszer mellett 1980-ban 27,9 millió Ft forgó- és állóeszközterhet takaríthat meg a népgazdaság. Megfontolandó azonban, hogy mit jelent azon kapacitás ki nem használásából, a megtérülési idő meghosszabbodásából származó költségtöbblet, ami ez esetben a felépült Domus áruházaknál bekövetkezhetne.

A Domus áruházak nagy alapterületű bemutatóteremként való üzemeltetése az értékesítési és raktározási tevékenység és munka elkülönülését eredményezte. A bútorbolti dolgozó raktári munka alól való mentesítése megteremtette a kizárólagosan lakberendezési cikkek értékesítésével foglalkozó lakberendezési szakember képzésének gyakorlati iskoláját. Ez a szakember a technikai ismeretek elsajátítása esetén és az értékesítés tárgyi feltételeinek birtokában biztosítani képes a minta szerinti értékesítésnek személyi feltételét. Az elemes bútor minta szerinti értékesítéséhez azonban nem elégséges az elemes bútor technológiájának ismerete, óhatatlanul szükséges a lakberendezési cikkek teljes körének, azok fejlődésének, divatjának ismerete, amihez az előfeltétel a Domus áruházakban adott és mely ismeretek elsajátítására egy gyár termékeivel, — ezen belül elemes bútorokkal — való foglalkozással nem biztosítható. Jelenleg a megfigyelés tárgyát képező négy vállalat részéről felmerülő szakértelmi probléma inkább a gyár elemes bútorainak technológiai ismertetőinek, képes katalógusainak, személyes tájékoztatásának hiányára vezethető vissza.

A Domus áruházak nagy alapterületű bemutatóterei tehát megfelelő körülményeket biztosítanak az elemes bútorok választékának és funkciójának megfelelő bemutatására. Az adott időszaki ipari választék bemutatásának terhére nincs lehetőség egyes elemes bútorfajták színválasztékának és a lakásban való elhelyezés varienseinek bemutatására, hisz ez a vásárló kínálatról való áttekintését szűkítené. Viszont a mágneses demonstráló táblák, képes katalógusok, színes diák és fólia

színminták segítségével a vevő számára a vételhez teljes információ nyújtható.

A Domus áruházi rendszer értékesítési tevékenységében valamennyi értékesítéshez kapcsolódó szolgáltatás nyújtása benne foglaltatik. *Az elemes bútor értékesítése megkövetelte a vásárlónak azt a jogos igényének a teljesítését is, hogy a megvásárolt bútort a házhoz szállítást követően azonnal használatba vehesse. A gördülékeny, gyors bonyolítás csak úgy képzelhető el, hogy a szerviz szolgálat — éppen úgy, mint a házhoz szállítás — az értékesítés helyén legyen biztosítva.* Ezért ez év elejétől a budapesti és székesfehérvári Domus Áruháznál működik egy a szükséges szerszámokkal felszerelt szervizkocsi, melyet egy gépkocsit vezető tud asztalos üzemeltet. A féléves tapasztalat azt mutatja, hogy azon elemes bútorok, melyek szekrényegységből, illetve szekrényegységekből állnak, azok szerelését a vásárló nem igényli. A szekrényelem-rendszerű bútorok szerelését ugyancsak a vásárlók kis hányada kéri. *Kizárólag a bútor elem-rendszerű bútor az, amelyeknél a szakember nélkülözhetetlen. A Domus Áruház hálózata ez igény kielégítésére úgy készül fel, hogy ez év végéig valamennyi áruház üzemeltetni fog szervizkocsit.*

Az elmondottak vitathatatlanná teszik az elemes bútor értékesítési költség-többletét a hagyományos bútor értékesítésével szemben. A költségek számításánál figyelembe kell venni az értékesítés többletidő- és munkaigényét, propagandaszükségletét és szolgáltatási igény-többletét. Így meg kellett találni az elemes bútorértékesítéssel jelentkező újabb költségek fedezetét. A megoldást az elemes bútoroknál lehetséges minta szerinti értékesítés előleggel felvett megrendelési módszerrel való kombinálása jelenti. Ilyen értékesítési módszer az áru beérkezés előtti eladása, ami csökkenti a forgóeszköz-lekötés és raktározás költségét. Az előleggel felvett megrendelési rendszer eredményes folytatását azonban a fogyasztó vásárlási időpontja és a megrendelés teljesítése közötti idő hossza határozza meg. *Allításomat szemléltetően bizonyítja az a tény, hogy a Székesfehérvári Bútoripari Vállalat a Garzon bútorra felvett megrendeléseket februárban 3—14 nap alatt teljesítette. Az eredmény egymillió forint forgalom, míg júniusban a 30 napon túli teljesítés következményeként csak kétszázezer forint forgalom realizálódott.*

A Garzon bútoroknál — az igény nagyságától függő 2—7 naponkénti rendelésfeladás és a rendelés feladásától 30 napig terjedő teljesítés a hazai gyártású elemes bútoroknál csupán egyetlen kivétel, a jellemző a havi egyszeri rendelésfeladási lehetőség és a 60 napra történő teljesítés. E rendelési rendszer merevségéből következik az is, hogy ha a vásárló néhány nappal a rendelés leadása után jelent be igényt úgy ez az igény kielégítésének időpontja megközelíti a 90 napot.

*Az elemes bútor forgalmának összeforgalomból való részesedés fejlődésében ez meghatározó tényező.*

A Domus Áruházak bemutatóteremként való üzemeltetésének meg van a maga bázisraktár-igénye. A Domus Áruházak raktárellátottságának mérve

különböző. A Domus Áruházaknál domináló tranzit áruszállítási mód következtében a szállítás ütemére az áruházvezetés ráhatása minimális. A havi szállítási ütem-kötelezettség hiányából adódó lőkészszerű szállítások miatt nem állapítható meg egy-egy áruház optimális raktárigénye. A hagyományos bútoroknál az említett korlátok miatt az előjegyzéses értékesítési módszer nem képvisel megfelelő arányt, holott ez segítené az áru forgását, csökkentené a raktározási igényt. *Nem javított — az elvárás mérvében — a raktárhelyezeten az elemes bútor előleggel történő megrendeléses rendszer sem.* Az ipar ugyanis a több vásárló által elemenként megrendelt tételeket összevontan szállítja le, így felmerül a vásárlókénti megbontás szükséglete, amely tevékenység helyigénye jelentős.

További raktározási problémát okoz, ha a szállítmányon belül az egyes vásárlók által rendelt elem mennyiség nem érkezik meg, a nem komplett szekrényoszt pedig hetekig nem tudja a raktár kiadni. *Ez a súlyos hiányosság a Barbara kivételével mindegyik típusnál előfordul.* Nem tudják a Domus Áruházak a vásárlók megrendelését a komplettírozás után sem teljesíteni, ha az elemes bútorok, vagy azok egy része sérült. *Sérülésmentesen csupán a kamionban szállított Modul és a megfelelően csomagolt Garzon és Barbara bútorok érkeznek.* Tudom, hogy van olyan ipari álláspont, hogy ez csomagolás kérdése, és azt viselje a kereskedelem. A kereskedelemben a forgalmazott cikkeknek tízezreire a költség- és nyereségfedezet arányai külön-külön ténylegesen nem állapíthatók meg és így a mérlegelés érdekében a bútorárrés költségviselő képessége tekintetében csak annyi információt tudok nyújtani, hogy 1977. évben a vizsgált Domus Áruházak — ha a megszűnő kereskedelmi adókedvezményt figyelmen kívül hagyom — veszteségesek.

A forgalmazás vázolt akadályait és költség-többletét szüntette meg a Garzon bútor tekintetében a Fejér megyei Iparcikk Kereskedelmi Vállalat és a Székesfehérvári Bútoripari Vállalat 1977. év augusztus havában létrejött megállapodása, mely szerint a bútorra az áruházban felvett megrendelést a gyár a vevő részére a gyár raktárában adja át (a házhoz szállítást a Domus végzi.) Az áru tehát nem kerül be a Domus bázisraktárba, rövidül az útja, nincs szükség a kétszeri elemcsoportosításra és csökken a sérülési lehetőség.

A bonyolítás meggyorsítását az a szervezés segítette elő, hogy a termelő-értékesítő állandó közvetlen kapcsolata következtében az eladó értékesítési tevékenységét a gyártómű gyártási programjának és raktárkészletének ismeretében eszközli. Így az elemes bútor értékesítési módszere jövő fejlődését e gyakorlat általánosításában látjuk.

*Összegezve, az elemes bútorok értékesítése során szerzett tapasztalatokat úgy ítéljük meg, hogy a bútor elem-rendszerű bútoroké a jövő, miután belőle a vevő a kívánt funkciókat megfelelően tetés szerinti elrendezésben és összeállításban valósíthatja meg elgondolását. (Az ilyen variálási lehetőséget elsősorban a fiatalok igénylik, ebből következően a cikk forgalmi nagyságrendjére az ár*

is befolyással van és ha az általam ismertetett bizonyítási problémák felszámolhatóak, úgy megítélésünk szerint az elemes bútor összforgalomból való részesedése elérheti a 30—40<sup>0</sup>/<sub>0</sub>-ot.

*Takács János a Kanizsa Bútorgyár kereskedelmi igazgatója, hozzászólásában utalt arra, hogy vállalatuk elsőként kezdte és fejezte be a 70-es évek elején a rekonstrukciót és a nagyüzemi bútorgyártás feltételei megkívánták, hogy termékeiket szerkezetileg, formailag és technológiailag az új adott-ságokhoz alakítsák. Majd így folytatta:*

Először a meglévő termékek méretegységesítése és szerkezeti korszerűsítése terén léptünk, majd kifejezetten e technikai adottságok alapján új szekrények gyártását kezdtük el. Az 1970-ben már termelő gépsor megnövekedett étvágyát (12 ezer m<sup>2</sup>-es faforgácslap megmunkálására méretezték) csak úgy tudtuk kielégíteni, hogy a szűkös egyéb anyagi háttér mellett (furnérválaszték, díszítőelemek, vasalatok) viszonylagos választék-bővítésre készítettük gyártmányfejlesztőinket, feladatuknak szabva, hogy a termelékenység-növelés és kapacitáskihasználás érdekében a méretegységesítés szempontjait is vegyék figyelembe.

A következő lépés már adva volt; olyan szekrényeket tervezni, mely csereszabatos, a fogyasztó szempontjából későbbi időpontban is kiegészíthető. Így született meg a *Dóra lakószoba*, melyet egységes kétszer kévelt teak frontfelülettel és antiáris oldalakkal gyártottuk 1974—75-ben. A frontfelület kialakítása tulajdonképpen már megalkuvás volt. Az eresznyomott (Mázerdruck) felületet nem tudtuk megkedveltetni a fogyasztókkal, a felületkezelő anyagok utánpótlási nehézségei a magas technológiai igények saját műszaki gárdánknál sem váltott ki nagy lelkesedést. Próbálkoztunk kétszer kévelt kőrisfurnérral is, de a színárnyalatok azonoságát nem sikerült biztosítani és ezzel kénytelenek voltunk megmaradni a teak felületnél. Bár, mint szekrény, rövid pályafutása alatt keresett termék lett a *Dóra*, azt az alapvető célt, hogy megbontva, szekrényelemként is vásárolhassák, a piac nem fogadta kellő megértéssel. A *Dóra* termelése és forgalmazása azonban így is hasznos tapasztalatokat nyújtott elsősorban abban a tekintetben, hogy már a gyártmány születésénél elhatározott szándékunk volt továbblépni, az elemenként vásárolható és a fogyasztók egyéni ízlését, funkcióbeli igényeit jobban kielégítő bútortípus kifejlesztése irányába.

Tulajdonképpen még a nevében is utalni akarunk a *DOMINÓ-nál* a *D-programunkra*, melyet az 1975. évi OTTHON kiállításon elemenként és 4 lakószoba összeállításban mutattunk be.

A termék kifejlesztésénél az értékelemzés alapját képező funkcióelemzésből indultunk ki. Az volt a szándékunk, hogy a *DOMINÓ* középáras kategóriában, egységes furnérválasztékkal legyen képes minél több funkciót ellátni. Ezért nemcsak az ideálisnak vélt magassági és szélességi, mély-ségi méretek határoztuk meg, de eldöntöttük, hogy már eleve olyan bútort tervezünk, mely alkatrészekre bontva, lapelemenként, a vásárló laká-

sán való összeszerelés lehetőségét biztosítva minél több variálási lehetőséggel bír. Mindössze 33 bútorlap-alkatrészből 122 különféle szerkényelem-variációt állítottunk össze, melyből aztán háromféle magassági, 2 szélességi és 2 mély-ségi variációval 27 féle szerkényelem forgalmazását terveztük és valósítottuk meg.

Meglehetősen rekord idő alatt, 1976. áprilisában már ki is elégitettük első vevőinket, akiknek a megrendelését a *DOMUS* hálózat január végétől — a mintadarabok leszállításától — fogadta el. A volumenre adottak voltak a feltételek: Havonta kell a terméket gyártani, s mivel a gyár ciklusos termelési rendszerében átlag hat munkanaponként 5 millió Ft értékű korpuszbútort kell minimálisan előállítani, az év 9 hónapjában 45—48 millió Ft értékű bútort kellett legyártani. *Itt volt az első olyan korlát, mely már megalkuvást kellett, hogy eredményezzen.* Viszonylag gyors termelési átfutással, termelői raktár hiányában a kereskedelemnek kellett volna fogadnia az egész hónapos forgalmazásra tervezett bútort, ill. magát a forgalmat kellett volna egy héten belül lebonyolítani. *Mivel csak a DOMUS-ok monopolcikke volt a termék, ilyen volumen technikai átvételére nem volt mód, kénytelenek voltunk fix szerkényelem összeállításában is, más boltegyeségek részére is szállítani a termékből.* Az 1976-os év 9 hónapjában így 43,5 millió Ft *DOMINÓ*-elemet forgalmaztunk.

A szekrények magassági méretmegosztása adta tulajdonképpen a funkciók szerinti megosztást is. Így szinte alapvetőnek kellett tekinteni az alsószekrények vásárlását, melynek mély-ségi mérete egyezett a kétajtós ruhásszekrényekével 590 mm-es mély-séggel. Az ún. középszekrények magassága 1380 mm-es, mély-ségük 410 mm-es volt és az 1000 mm-es szélességi méretben 11-féle variációban különféle funkciót tudtak kielégíteni (bár, könyv, ruhás, kisakasztós stb.). A gardrósor minden egysége zárt ajtókkal készült, a középszekrényekkel azonos mély-ségben. A magassági méreteknek megfelelően készültek ún. félelemek is, melyeknek a szélessége 520 mm-es volt, továbbá a szekrényekben vagy attól függetlenül használható írószekrény, íróasztalok és áthidaló elemek is forgalmazni, azonban a forgalmazásban és keresletben beállt változások olyan döntést érleltek, hogy a *DOMINÓ* gyártását 1978-ban megszüntetjük.

Az 1976-os esztendő a kezdeti, induláskor tapasztalt termelési és forgalmazási nehézségek ellenére sikeresnek kell elkönyvelnünk. Tudnunk kell, hogy ebben az évben volt a bútoripar legnehezebb helyzetben, a készletek ennek az évnek a végére emelkedtek rekord magasságúra. Ennek ellenére a közölt termelési adatok meggyőzhetnek bárkit a kedvező fogadtatásról, és még 1977-ben a *GARZON* megjelenése ellenére — sem csökkent a termék forgalma lényegesen, igaz, hogy az 53,7 millió Ft-os forgalom a 12 hónapban 10 millió Ft-tal volt magasabb az előző évinél, azonban ekkor az elemenként forgalmazott arány csak 63,4<sup>0</sup>/<sub>0</sub> volt az 1976. évi 82,7<sup>0</sup>/<sub>0</sub>-kal szemben. Ekkor az egyik lakószoba-összeállításnál (*Dráva*) már eltértünk a kétszer kévelt teak frontfelülettől is és a változatla-

nul hagyott antiáris oldalakhoz több természetes furnért variáltunk (tölgy, kőris, jávör stb.).

Így 1978-ban — főként a nagykereskedelem más irányú igényének helyt adva — már nem havonként, hanem negyedévenként egyszer gyártunk csak DOMINÓ-t és párhuzamosan a DRÁVA lakószobával, nagyjából egyenlő mennyiségben.

*A száraz mennyiségi adatok után hogyan ítéltük meg mégis a DOMINÓ-n keresztül az elemes bútorok termelésének és forgalmazásának lehetőségét?*

- a) *Egyértelműen ki kell jelentenünk, hogy az elemenként vásárolható bútorra van kereslet, egyre növekvő kereslet, méghozzá egyre bővülő vásárlói réteg körében. Nemcsak saját számaink (az országos számokra gondolok), hanem a külföldi példák is ezt bizonyítják.*
- b) *Szigorúan funkció és értékelemzett bútort lehet csak piacra dobní. Számolni kell azokkal az új igényekkel, melyek a lakás méretei, a fogyasztási szokások miatt jelentkeznek. (Áthidalók, sarokelemek, zenebox stb. mellett még az elemes bútorhoz illő egyszemélyes heverőkre is gondolnunk kell.)*
- c) *Változatos díszítések mellett a méretbeli, alapanyagbeli és forgalmazásbeli differenciáltságra is gondolni kell. Ezért vitába szállók azokkal a nézetekkel, akik az elemenként vásárolható bútort profilgazdai feladatként kezelnek. A megoldás az, hogy a szekrényoszor-összeállítások mellett minél többfajta elemes bútorra kell forgalomban lennie, természetes választékot alkotva.*
- d) *Vitába szállók azokkal a nézetekkel is, akik az ún. lapraszerelt elemes bútort tekintik csak elemes bútorra. A vásárlói szokásokat máról holnapra nem lehet megváltoztatni. A hosszabb ideig tartó folyamathoz alkalmazkodnunk kell, méghozzá úgy, hogy a vállalatokra bízunk, milyen előszerelési fokot forgalmazzák termékeiket.*
- e) *Világosan látnunk kell, hogy ebben az átmeneti időszakban a termelők részére sem jelent egyértelmű előnyt az elemes bútorforgalmazás. Mivel egyik termelő sem tart még ott, hogy egyetlen modul egyik elemeként termelje az elemes bútort, termelésprogramozásban, a szerelésnél külön gondot és ráfordítást jelent és termelékenységben sem hozott megfelelő volument. (Gondoljunk csak arra, hogy a 27 féle elem legalább 3—4 féle szekrényoszor elemvariációinak felel meg alkatrészeiben; amellet a vevők differenciált mennyiségi igényeinek megfelelően.)*
- f) *Egyértelműen azokkal, akik hangsúlyozzák az elemes bútor termelési és forgalmazási problémáinak anyagi érdekeltiségi rendszerét. Egyértelmű, hogy a termelő áldozata mellett csak mint vállalatnak jó az elemes bútor forgalmazása a kereskedelemben; a bolti eladó, a boltvagy áruházvezető csak azt látja, mennyivel többet kell a vevővel bibelődni ugyanazon forgalomnál, mint egy-egy komplett lakószoba ese-*

tén. Hozzá kell tenni, hogy a lapraszerelés esetén még külön megoldandó az összeszerelő hárlózat is.

- g) *A forgalmazási kérdéseknél maradvra, nem tartom egyértelműen üdvözítő megoldásnak az ún. előrendeléses rendszert. A termelés és forgalmazás nem lehet öncélú; mindennek a fogyasztó érdekében kell történni. Vajon ki tudja megmagyarázni, hogy miért érdeke a fogyasztónak, hogy 60 napot várjon a kiválasztott bútorra (és annak kiszállítására), sőt még előleget is fizessen be. A legrövidebb előjegyzési és szállítási határidő az azonnali. A fogyasztó érdeke azt kívánja, hogy készletből választhasson és azt mielőbb — de ha lehet azonnal — hazavigyék részére. Ennek jobb útja a megfelelő piacutatáson és bázisértékelésen alapuló bolti előrendelés, mely lehetővé teszi a készletből történő áruszállítást. Hogy ez nem egy bűvös valami, saját adatainkkal is tudjuk igazolni. Jó néhány boltvezető (suba alatt) élt is e lehetőséggel és saját felmérése és nem a vevő előrendelése alapján adta fel felénk igényét. (Azt, hogy mennyire extrapolálhatók a bázisszámok, arra csak néhány adat: a kétajtós, akasztós ruhásszekrények száma szinte darabra azonos volt 1977-ben és a 76-os évhez hasonlóan alakultak a legkeresettebb, az ún. középelemek eladásai is 1300—1400 db-os mennyiséggel. Az íróasztal mennyisége egyik évben 1385, a másikkban 1539 db volt.)*
- h) *A fogyasztó hajlandó áldozni azért, hogy saját elképzelését valósíthassa meg lakásában. Ezért és a kínálat differenciálása érdekében meg kell oldani a csomagolást, a házhoz szállítást és mindent úgy, hogy merev árkonstrukciós köttöttségek ne gátolják a volumen növelését. Ad abszurdum az ár önmagában is versenyzeteti a terméket és a vállalatot egyaránt, biztosan a vevő érdekében. Ide tartozik a nagyobb variációt biztosító felületek és díszítések, vasalatok kérdése is.*
- i) *Tudom, hogy a szakma unja már az anyagellátás és készletfinanszírozás körüli sirámokat. Be kell azonban látni, hogy feltételek nélkül nem lehet eredményt vární. Ha facsavarért, rugóért, üvegpolcokért és felületkezelő anyagokért kálváriát kell járni, energiánkat az ezzel kapcsolatos futkosás és nem érdemi feladataink köttik le.*

Úgy érzem, hogy sommázásaimmal feleletet adtam azokra a kérdésekre is, hogy milyen problémáink voltak az elemes bútorok termelése és forgalmazása terén.

Úgy hiszem, aki látta múlt évi és ez évi anyagunkat a BNV-én, meggyőződhetett, hogy nem tartunk le az elemenként vásárolható bútorok gyártásáról. A MOZAIK elemek mindössze 14 féle elemvariációban több funkcióra képesek, mint elődjük. Új alapanyaguk, esztétikai, formai megjelenésük alapján megalapozottnak tekinthetjük bizalmunkat a termék és a család más tagjainak már ez évi megjelenésével kapcsolatban.

## Egyesületi hírek

Az *Egyesület Kaposvári Csoportja* január 23-án megtartott vezetőségi ülésén Choma Zoltánné értékelte a csoport 1978. évi tevékenységét, melyet az egyes újszerű feladatok megoldása tekintetében az útkeresés jellemzett, összességében azonban egy-két kisebb hiányosságtól eltekintve programjukat teljesítették.

A csoport 1979. évi munkaterve már komplexebb és olyan rendezvényeket, továbbá feladatokat irányoz elő, melyek szerteágazóbb területekre is kiterjednek, célkitűzéseikben azonban elsősorban a faipari tevékenységben kívánnak segítséget nyújtani. Súlyponti feladatnak tekintik a májusban sorra kerülő Somogy-megyei műszaki-közgazdasági napok rendezvényein való részvételt, ezek sikeres lebonyolítását.

\*

A *Soproni Csoport* keretében működő *Fiatalkorú Műszaki Klubja* (FMK) január 27-i rendezvényén *Schöberl Miklós* egyetemi tanársegéd „Porártalom a faiparban”, *Györfői János* a Nyugatmagyarországi Fagazdaság Kombinát osztályvezetője „Cementkötésű forgácslapok” címmel tartott filmvetítéssel egybekötött előadást.

A csoport vezetőségi ülésén, melyet január 29-én tartottak, ismételten áttekintették és értékelték az 1978-ban végzett munkát, majd az 1979. évi program félévi feladataival kapcsolatos intézkedéseket vitatták meg.

\*

Az *Egyesület Koordinációs és Információs Bizottsága* január 25-i ülésén az információs hálózatnak az Egyesület szervezetében való kiépítésével foglalkozott.

\*

A *Csongrád-megyei Csoport* január-30-i kibővített választmányi ülésén az 1978. évi egyesületi tevékenység ismertetése és az 1979. évi munkaterv szerepelt a napirenden.

A *Csongrád Városi Csoport* január 26-án tartotta ez évi első taggyűlését, melynek napirendjén a következő témák szerepeltek:

Az 1978. évben végzett munka, az 1979. évi munkaterv ismertetése és az 1979. évi költségvetés.

\*

A *Vegyipari Szakosztály* január 31-i vezetőségi ülésén az 1979. évi munkatervet vitatta meg és ezen belül részletesen foglalkozott az I. félévre tervezett feladatokkal.

\*

A *Bútoripari Szakosztály* vezetősége az 1979. évi munkatervében súlyponti feladatnak tekinti a bútorigipari vállalatokkal és üzemekkel való közvetle-

nebb és szorosabb kapcsolat megteremtését, feladataik megoldásához több gyakorlati segítségnyújtását. Ennek első lépéseként vezetőségi ülésére *Kara Tibort*, az Egyesület főtitkárhelyettesét, a Szék és Kárpitosipari Vállalat vezérigazgatóját, *Dr. Lázár Lászlót* a BUBIV vezérigazgatóját, c. egyetemi tanárt és *Tóth Aurélt*, az Iskolabútor és Sportszergyár igazgatóját valamint Somogyi Lászlót, az Egyesület főtitkárát is meghívta.

Nevezettek örömmel tettek eleget a meghívásnak és vettek részt a Szakosztály vezetőségi ülésén, melyen elmondták, hogy a Szakosztály részéről elsősorban olyan időszerű műszaki és gazdasági információkat, munkabizottsági anyagokat, előadásokat, kérnek és várnak, melyek mondanivalója a vállalatoknál és a gyárakban egyaránt szélesebb köröket érdekel, mint pl. a termeléssel összefüggő jobb munkamódszerek átadása, az árkerés, az önköltségek csökkentésének lehetőségei, stb. Javaslat hangzott el arra vonatkozóan is, hogy talán helyesebb lenne kevesebb rendezvény tartása, és ezek több tartalommal és súllyal való megtöltése. Szívesen vennék, ha a rendezvények egy részére vidéken kerülne sor.

Az ülés során felmerült témák és a résztvevők között kialakult közvetlen vita azt igazolja, hogy egyrészt szükségesek, másrészt igen hasznosak az ilyen jellegű megbeszélések.

A *Szakosztály* keretében működő *Fiatalkorú Műszaki Klubja* február 6-i rendezvényén *Tóth Sándor* a Bútoripari Fejlesztési Intézet munkatársa „Bútorok vízszintes lapalkatrészének méretezése, különös tekintettel a 19 mm alatti faforgácslapok alkalmazására” címmel tartott vitaindító előadást. A *Szakosztály Kárpitos Csoportja* február 25-i előadássorozata keretében *Olvas Dénes* a Tánccsics Bőrgyár főmérnöke „A bőrgyártás problémái — választék bemutatása, árak és értékesítés; *Kramlik János* technikus (BUBIV) a bőr bútorgyártás közben felmerült problémák ismertetése, *Péterffy Lászlóné*, a Belkereskedelmi Minisztérium főelőadója „A belkereskedelem értékesítési lehetőségei”, *Kemény Zoltán*, a Bútoripari Fejlesztési Intézet belsőépítész „Bőr, bútór-értékesítés lehetőségei” címmel tartottak előadást.

\*

A *Fűrész—Lemezipari Szakosztály* február 6-i vezetőségi ülésén a Szakosztály vezetője tájékoztatást adott a januári Ügyvezető Elnökségi ülésen hozott határozatokról, egyben bejelentette, hogy *Király Ernőt*, az Erdészeti és Faipari Hivatal vezetőjét az Egyesület elnökségébe kooptálták. A továbbiakban az 1979. évi munkaterv végrehajtásával kapcsolatos intézkedéseket vitatták meg és hoztak határozatot.

Fentiekén kívül a tárgyévben tervezett rendezvények előkészítése, továbbá a szakközépiskolai képzés beindításával kapcsolatos egyesületi feladatok is szóba kerültek.

Dr. J. T.



## Gépek a furnérkihozatalhoz és -feldolgozáshoz

*A furnérköteg felületének, hosszúságának és szélességének méretezéssel történő gyors felmérése és regisztrálása*

A furnért, mint az értékes faanyagnak minimális elemét falak, bútorok, lakásberendezések felületeinek bevonásához, burkolásához alkalmazzák. Több száz rétegben kötegméretben hozza a kereskedelem forgalomba és adja át a feldolgozó ipar részére. Annak érdekében, hogy a különböző méretű furnéranyag minden négyzetcentiméterét a legkisebb veszteséggel és gazdaságosan tudják felhasználni, szükséges, hogy a félkész anyagot (gyártmányt) előállítók megfelelően méretezve kötegeljék és szállítsák. Ezt kötegvágó ollóval végzik. Azt, hogy a méretrevágott és kötegelt furnérok nál a hulladékanyagot — az anyagvesztéséget — minimálisra csökkenthessék, segíti elő a mérő (manipuláló) berendezés.

A keresztben való felmérési eljáráshoz hasonlóan fejlesztette ki az egyik gyár az új elektronikus vezérlési méretező berendezést a furnérok kötegelésére (1. ábra).

A berendezés lényegében fontos kiegészítő része a furnérvágó olló-gépprogramnak és ideális lehetőséget kínál egy kötegvágó sor kialakítására. A berendezések szélességére vonatkozó kínálat az egyszerű kéziadagolású kivitelől az automatizált furnérköteg szállító berendezésekkel kiegészített gépsorokig bezárólag minden változattal számol.

Az ilyen berendezésekkel a lapok, hosszúságok és szélességek méreteit abszolút egzakt módon választják ki, melyeket egy írógép regisztrál. Minden egyes kötegre egy címkéző gép nyomja rá az öntapadó címkét.

Egy szalagokkal szerelt asztal szállítja a furnérköteget az adagoló oldalról az elszedő oldalig. Minden automatizáltsági fokozat — művelet — után önműködő behúzó (etető) szerkezettel, vagy egy süllyeszthető görgős asztallal is kivitelezhető. A szalagokkal ellátott asztalt impulzus adóval kapcsolták össze, mely az anyagnak előrehaladása során 5 mm-enként ad impulzusokat. Ez a feloldás nyújt segítséget az optimális szélességi méretek kialakítására.

A mérőhíd alatt áthaladó furnérkötegeket dobozban elhelyezett fénymérő ellenőrzi és ott, ahol 5 mm-nél nagyobb az elállás, a lapon és a hosszúságon egyaránt kivágja. Galliumarzeniddiódák akadályozzák meg a külső zavaró fények behatását, a hibás méretezést. Egy digitális jelzőn keresztül a másodpercek töredéke alatt ellenőrzik a mérők működését. A furnérhulladéktól beszennyeződött fotocellákat egy automatikusan működésbe lépő sűrített levegőt befúvó berendezés tisztítja meg.

Az elektronikus vezérlő berendezést dugaszoló kártyalapon, lengőrámakeretbe foglalva a mai legkorszerűbb elemekkel szerelve szállítják.

A vezérlés a felhasználók — vevők — kívánsága alapján különböző lyukkártyarendszerekkel,

mágneses szalagokkal, stb. műszerekkel egészíthető ki.

HOB index-szám 38

(Die Holzbearbeitung 7/8/1978. Maschinen zur Furniergewinnung und Verarbeitung)

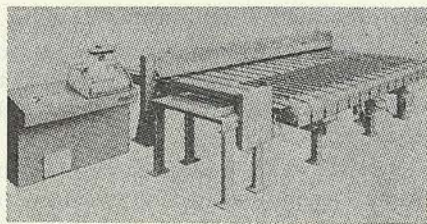
## Áteresztő prés keresztadagolással

A fafeldolgozó ipar számára fontos gépalapegységet jelent a keresztadagoló áteresztő prés. Ennek egy új felsődugattyús SO/B modelljét a Bürkle cég (NSZK) fejlesztette ki, melyet az alábbiakban ismertetünk. (2. ábra) A prés automatikus adagolással és elszedéssel üzemel, maximális nyomása 80 N/cm<sup>2</sup>, általában furnér és enyvezett lemezek, lapanyagok ragasztásánál, megmunkálásánál alkalmazható gazdaságosan.

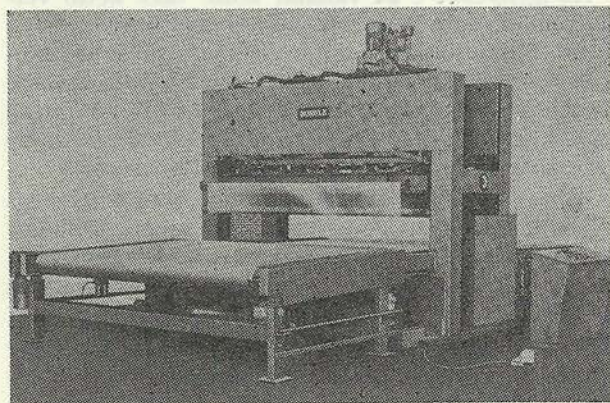
Az áteresztő prés helyigénye — mint az ábrán is látható — lényegesen kisebb a hagyományos több etázsos ún. szekrényprésekével szemben. Az enyvezésre — ragasztásra — kerülő anyagok, forgácslapok, átfutási ideje lényegesen lerövidül és az automata berendezéssel vezérelt présnyomás, hőmérséklet és présidő egyenletesen enyvezett és kiváló minőségű felületet biztosít. A széles adagolási mód kedvező helykihasználási lehetőséget is nyújt.

A mozgatható — görgős — enyvfelhordó berendezés az adagoló szalag oldalán helyezhető el úgy, hogy a munkadarab az enyvezőgépen hosszanti irányban történt átvezetése, majd az összeillesztés, ráfektetés, vagy borítás után kereszthelyzetben közvetlenül futhat át a présen.

Külön említést érdemel, hogy az adagoló berendezést mozgató körforgó láncok kívül, a fűtőla-



1. ábra Furnérkötegmérő berendezés



2. ábra Áteresztő prés keresztadagolással

pok alatt helyezkednek el, melyek feszített vasbetéteken keresztül ugyancsak két körforgó hőálló műanyagfóliára vannak függesztve.

A préselésre kerülő munkadarabokat gyorsan és pontosan előnyös magasságban lehet a továbbító szalagon összefektetni, nevezetesen az alsóborítású furnért — az enyvezett hordozólapot — és a felső felületet borító furnért.

Csekély térközzel különálló szalagvezető biztosítja az adagoló szalag emelését és süllyesztését, az alsó fűtőlaphoz, ezzel téve lehetővé a kisebb hosszúságú és 120 mm szélességű lapanyagok szállítását is. Beépített biztonsági kapcsoló akadályozza meg az észrevehetetlen kis méretű munkadarabok visszaverődését (feldobását).

A prés elektromos fűtőlapokkal vagy masszív acél fűtőlapokkal gőz-, melegvíz-, vagy thermolajos fűtési változatban készül.

*HOB index szám: 39*

(Die Holzbearbeitung 7/8/1978. Durclaufpresse mit Quereinschub.

# Belföldi lapszemle

## Nem lehetne valamivel több?

Kérdi Monspart Éva a Nők Lapja decemberi, 50. számában írt cikkében a bútóripar szakembereitől, s mindjárt felteszi a következő kérdést is „*Hol a kisbútor?*” Majd bevallja, hogy az 1978. évi őszi BNV-n ez érdekelte őt elsősorban. Az olvasó már bizonyára unja ezt az összetett szót, mert annyiszor látta már nyomtatásban kérdőjellel a végén, és annyiszor kérdezte hiába az üzletben.

A továbbiakban a riporter elmondja, hogy sajnos még mindig megoldásra vár, hogy mit tegyünk az előszobába, a fürdőszobába, hová kerüljön az ágynemű, a cipő, stb.

„A kiállításon szereplő 24 magyar vállalat között a jelek szerint nem terjedt a hír, amitől már régen visszhangzik a sajtó: *az emberek keresik a kiegészítő kisbútort.*”

Az igényeket e 24 vállalat közül csak kettő vette komolyan, a *Székesfehérvári Bútorgyár* és a *Tisza Bútoripari Vállalat*. A cikk írója a továbbiakban ismerteti a két gyár kisbútor választékait, illetve újdonságait, többek közt a Könnyűipari Minisztérium kisbútor pályázatára Székesfehérvárott készült hobby-szekrényt és falburkolatot.

A témakört és a vásárlóknak még mindig megoldásra váró igényét a *Tisza Bútoripari Vállalatnak* az „*Otthon '79-en bemutatott kisbútorok ismertetésével*” fejezi be, melyek „osztatlan” sikert arattak.

(Szerk. megj.: örömmel vennénk, ha a bútóripar vezetői a FAIPAR hasábjain adnának pozitív választ a már valóban oly sokszor felvetett vásárlói igények közeljövőben várható kielégítésére).

# Belföldi hírek

A BUDAFLAX Lenfonó- és Szövőipari V. a Minisztertanács által külön megfigyelésre kijelölt 49 országos ipari nagyvállalatok egyike, melynek alapvető célkitűzése, hatékonyságának növelésére a len komplex hasznosítása.

A vállalat a hazai termesztésű len elsődleges megmunkálása során keletkező pozdorjának — mint gyártási terméknek — bútorlapokká történő feldolgozását az ötödik ötéves terv fejlesztései között irányozta elő.

Az *Intercooperation Kereskedelemfejlesztési Rt* a vállalat megbízása alapján piackutatást végzett pozdorja bútorlapgyártó berendezés kooperációban történő beszerzése lehetőségére. Ennek eredményeként tekintették meg a francia de Sutter cég lapgyártó berendezését, melynek kapacitása 20 000 m<sup>2</sup> lenpozdorja bútorlap/év, és végeztek hazai pozdorjából eredményes próbagyártást is. A próbalapokat a FAIMEI is megvizsgálta és a nemzetközi szabványok előírásainak megfelelőként minősítette.

A belga MARRECAU cég szerződésben garantálta, hogy a berendezéssel magyar pozdorjából gyártandó bútorlapok minősége megegyezik a Franciaországban előállítottal és a hazai gyártmányaihoz használhatjuk a „SANOPAN” márkanévet.

A BUDAFLAX komáromi gyára lenrost-feldolgozó egységét jelölte ki a bútorlapüzem telepítési helyéül. A beruházás — a létesítmények — terveit a Könnyűipari Tervező Iroda készítette el, az import berendezést a NIKEX Külkereskedelmi Vállalat bonyolította, s a mintegy 80 millió Ft-os összegű beruházás kivitelezését négy vállalat végezte el.

*Kiemelkedő tevékenységet fejtett ki a Komáromi Lenárugyár műszaki kollektívája.*

A pozdorjalapgyártó berendezés irányítása központi vezérlőpulttal történik. A gépkezelők betanítására és a gépek, berendezések karbantartására a Lenfonó és Szövőipari V. a szlovák Sladkovicovói pozdorjalapgyárral kötött együttműködési megállapodást.

Az új bútorlapgyár 1978. november 1-i ünnepélyes átadás-átvételével és üzembe helyezésével életbelépett a vállalat első tőkés viszonylatú kooperációja.

(BUDAFLAX sajtótájékoztatója alapján)

\* \* \*

A Tisza Bútoripari Vállalat és a RATIOMAT (NDK) konyhabútorgyár között létrejött hosszú-távú együttműködés alapján 5 szakember tekintette meg tanulmányút keretében a RATIOMAT gyár üzemét. Elsődlegesen a lapmegmunkáló gépsor, a sablonozás, a kaliberek alkalmazása, minőségellenőrzés és az ellenőrzés különböző módszereinek a tanulmányozása, továbbá a bútorok szerelési technológiáinak a megismerése képezte a tanulmányút programját.

A két gyár további tapasztalatcsere látogatásra kötött egymással megállapodást.

Dr. J. T.

## WOODWORKING INDUSTRY

„Home '79" — — — — —	33
Experiences Gained in Connection with the Sale of Assembly Furniture — —	52
Association's News	
Technical Information	
Hungarian Press Review	
Hungarian News	
Supplement: Budapest Autumn Fair 1978 — Prize Winning Products of the Exhibition „Home '79"	

## HOLZINDUSTRIE

„Das Heim '79" — — — — —	33
Erfahrungen mit dem Vertrieb von Modul-Möbeln im Handelsnetz — — — —	52
Vereinsnachrichten	
Technische Information	
Ungarische Nachrichten	
Ungarische Presseschau	
Beilage: Preisgekrönte Exponate der Ausstellung „Das Heim '79" der Budapester Herbstmesse 1978.	

Szerkesztésért felelős:

RIEPERGER LÁSZLÓ

Szerkesztő bizottság:

Botka Zoltán, dr. Cziráki József, Glatz János, Halász László,  
dr. Jávorfai Tibor, Lele Dezső, Lonkai János, dr. Lugosi Ar-  
mand, Molnár Ferenc, dr. Petri László, dr. Somkúti Elemér,  
Somogyi László, Strobl Kálmán, Sümeghy Gábor, dr. Szabó  
Dénes, Száraz Lajos, Szvetkó Nándor, Vernes István.

