

«Лидер» движется «перпендикулярным» курсом

Подмосковный производитель обеденных групп пропагандирует долговечность продукции.

В мае мебельная фабрика «Лидер» из подмосковного Щёлкова провела двухдневную дилерскую конференцию. Мероприятие, собравшее крупнейших торговых партнёров, было организовано впервые за 22 года работы компании. Поводом для встречи послужил вывод на рынок нового бренда и новой мебельной коллекции CASA MOBILE.

«Лидер», клиентская база которого содержит более 300 торговых адресов, поставляет столовые группы: столы, стулья, кресла, банкетки, диваны для кухни, табуреты. В производстве используются как дорогие, так и демократичные материалы: массив, древесные плиты, стекло, искусственный камень. Предприятие располагает современным парком оборудования и достаточно широкими технологическими возможностями, в чём могли убедиться приглашённые на конференцию торговые операторы из Москвы, Брянска, Рязани, Екатеринбурга и ряда других городов.

Гостям показали не только цеха, но и фабричный шоу-рум, где на особом стенде тестируются в режиме нон-стоп прототипы «лидерских» стульев. Изделие, нагруженное до ста килограмм, проходит минимум двадцать пять тысяч циклов динамических испытаний.

«Мы делаем особый акцент на прочности и надёжности на-



Максим Столбов
генеральный директор фабрики «Лидер»



Алексей Паршков
главный технолог фабрики «Лидер»

ших моделей, — поясняет **Максим Столбов**, генеральный директор «Лидера». — Каждый прототип стула доводим до такого состояния, чтобы он мог спокойно выдержать пятьдесят тысяч циклов. Это, по международным стандартам, — 20 лет стабильной работы. Мы предлагаем покупателям по-настоящему долговечный продукт. Наша стратегия «перпендикулярна» развитию современного рынка, где всё чаще встречаются одноразовые товары. Но мы считаем, что мебель должна служить своим хозяевам долго и оставаться при этом красивой».

Производственная площадка «Лидера» занимает 9 тысяч «квадратов», в штате — 130 человек. На территории фабрики работают три комплекса. Первый — деревообрабатываю-

щий, где создают «материальную базу» будущих изделий, во втором выпускаются стулья, в третьем — столы. По словам представителей компании, производство работает на максимуме мощностей, выпуская более тысячи столов и не менее пяти тысяч стульев в месяц.

«Стул в процессе изготовления проходит как минимум через 27 станков, — сообщает во время экскурсии **Алексей Паршков**, главный технолог «Лидера». — Конструкция состоит из четырёх десятков деталей, и каждая обрабатывается во всех плоскостях. Сейчас у нас есть вся станочная база, чтобы изготовить любую деталь, не прибегая к помощи извне. Полностью уйти от ручного труда невозможно в принципе, но большую часть операций мы автоматизировали. Напри-



мониторинг компании/корпорации

мер, отделочное производство. Плоские детали поступают на автоматическую окрасочную линию, а стулья красит робот. Только честно скажу, человек управляется с нанесением финишных красок и лаков гораздо лучше. Без ремесленных навыков в нашем деле нельзя. В среднем за технологический цикл рабочие до десяти раз проходят по стулу руками. По-другому высокого качества и не добьешься».

Главным событием дилерской конференции стала презентация каталога и сайта CASA MOBILE — новой премиальной линейки, на которую «Лидер» возлагает большие надежды. Делая упор на качество, фабрика даёт на каждую из новинок расширенную гарантию сроком на пять лет.

CASA MOBILE будет продвигаться на отечественном рынке как марка итальянская. И это не просто маркетинговая легенда. «Лидер» зарегистрировал бренд в Торговой палате Италии, а контролировать производство пригласил итальянских специалистов с двадцатилетним стажем — дизайнера **Барбару Балассоне** и технолога-консультанта **Роберто Баттистутту**.

Г-жа Балассоне определяет тенденции развития модельного ряда столов и стульев линейки CASA MOBILE, разрабатывает эскизы, подбирает коллекции обивок. Г-н Баттистутта во-



дит в работу новые материалы и полуфабрикаты, следит за соблюдением технологий деревообработки и окраски.

«Мы во всём стараемся ориентироваться на итальянские стандарты, — сообщает Алексей Паршков. — Из Италии привозим некоторые комплектующие. Если кто-то может делать что-то эффективнее, мы спокойно закупаем».

«К официальному запуску CASA MOBILE мы готовились больше полугода, — добавляет Максим Столбов. — Все новинки будем выводить на рынок уже исключительно под этой маркой. Всего месяц назад выставили в магазине при фабрике стол CERRO из коллекции CASA MOBILE — на него пришло уже двадцать пять заказов».



Виталий Баринов
коммерческий директор
фабрики «Лидер»

Качество новой мебельной линейки «Лидер» собирается сопоставлять с таким известным итальянским брендом, как Calligaris, назначая при этом в три-пять раз меньшие цены на изделия. Первая фирменная экспозиция CASA MOBILE уже появилась в московском центре Roomer.

«Сегодня у нас не стоит вопрос о том, кому и как продать. Больше всего беспокоит то, как произвести, — говорит **Виталий Баринов**, коммерческий директор «Лидера». — Мы отгружаем нашу мебель в розничные магазины, выполняем много заказов для оптовых торговых компаний, кафе и ресторанов. Наши столы и стулья стоят в кабинетах первых лиц государства. В последнюю поездку на выставку в Милан всерьёз обсуждали возможность сотрудничества с несколькими итальянскими владельцами гостиниц. Уверен, производственный опыт, накопленный «Лидером» более чем за двадцать лет, позволит нам успешно продвинуть марку CASA MOBILE».

В ноябре «Лидер» планирует организовать домашнюю выставку. Так что через полгода мы узнаем, как сложился стартовый этап продаж новой мебельной коллекции щёлковской фабрики.

Данила Трофимов

