



ELIO HOME

90% продукції, що випускається,
ми поставляємо на експорт

Ю. О. Коростильов,
«ELIO HOME», засновник:

«Уся продукція нашої компанії належить до преміального сегмента, навіть під час війни ми не знизили обсягів її виробництва та продажів.

Майже 90% меблів ELIO HOME відправляється за кордон. Гідно конкурувати зі світовими брендами нам дозволяє найсучасніше обладнання, високий рівень кваліфікації наших фахівців і впровадження у виробництво цифрових технологій».



За 30 років своєї діяльності «ELIO HOME» досягла того рівня, який дозволяє реалізувати найскладніші проекти, пов'язані з облаштуванням внутрішніх інтер'єрів дуже солідних замовників: власників великих готелів, престижних офісів, приватних будинків і апартаментів. Ми сформували власний стиль у проєктуванні та виробництві ексклюзивних меблів, які відрізняють якість і надійність, гармонія краси та функціональності.

Перші кроки та перший успіх

Історія нашої компанії, яка в середині 90-х років минулого століття звалася «Північ», почалася з виготовлення шаф-купе. Сьогодні на ринку їх — безліч. Різноманітних моделей, стилів, розмірів, забарвлень, комплектації та якості. А тоді даний тип меблів був новинкою, його функціональність підкорила серця, кількість замовлень зростала кожного дня.

Вдалий вибір затребуваної на той момент продукції доповнювала відносна простота виробництва шаф завдяки так званій «викрутковій технології». Усе, що було потрібно нам спочатку, — це форматно-розкрійний верстат, інструмент для різання скла, дзеркал, погонажу з алюмінію, а також складання та монтажу готових виробів.

До початку 2000-х років ми були готові до подальшого розширення асортиментів своєї продукції — випуску корпусних меблів більш дорогого сегмента. І вже у 2004 році вивели на ринок першу кухню, а у 2006 році отримали замовлення на великі проєкти — виготовлення меблів для готелів преміум-класу, оформлення інтер'єру автосалонів Lexus та інші. Це вимагало від нас інших підходів до розробки дизайну, кваліфікації персоналу, виробництва. Зрозуміло, перед нами гостро стало питання його матеріально-технічного забезпечення, тому що виконувати замовлення для власни-

ків дорогих брендів і престижної нерухомості на рівні міжнародних стандартів можна тільки на високоякісному обладнанні. Після всебічного аналізу та консультацій з фахівцями було вирішено придбати продуктивне та високотехнологічне обладнання HOMAG Group, яке й сьогодні є основою верстатного парку компанії.

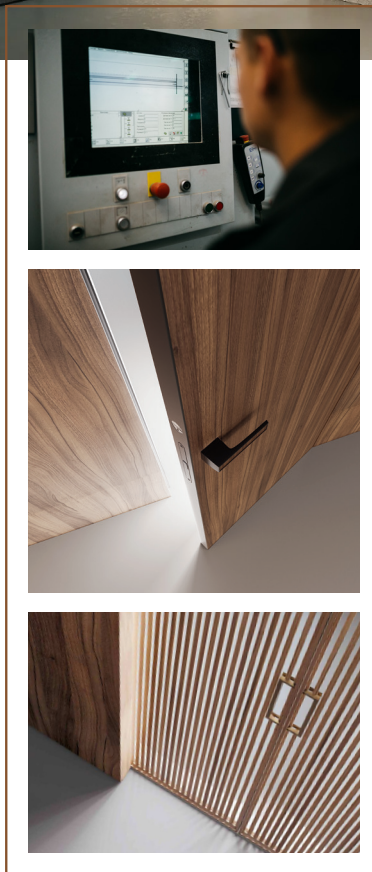


Чому ми вибрали HOMAG?

На мій погляд, це виробник №1 обладнання, призначеного для виготовлення меблів. Продукція HOMAG Group має заслужену репутацію однієї з найбільш надійних і продуктивних. Найвідоміші меблеві компанії світу, у тому числі ті, що випускають вироби великими партіями, наприклад такі як IKEA, виробляють на ньому меблі для дому й офісу, а також стінові панелі, погонаж, двері та вікна. Верстати HOMAG дозволяють нам виконувати унікальні замовлення, що має велике значення для нашої компанії. Вони дуже зручні в експлуатації, до того ж постійно вдосконалюються. Відмінно функціонують під керуванням програмного забезпечення (ПЗ) німецької компанії IMOS. Ця програма дозволяє проєктувати меблі, інтер'єри, двері, забезпечує наскрізний обмін даними з обладнанням на всіх етапах виробництва. До речі, HOMAG Group пропонує нам й інші цифрові рішення, що пов'язують процеси виробництва та продажів, які ми також впроваджуємо в себе за необхідності.

Обладнання HOMAG і якісний софт IMOS дозволили нам вибудувати на підприємстві логічні та дуже ефективні технологічні ланцюжки. Вважаю, що подібні рішення — це «musthave» для кожної меблевої фабрики.

Ми експлуатуємо практично все основне обладнання Групи, за винятком автоматичного складу, в якому не маємо особливої потреби. Водночас розкрій плитних матеріалів у нас виконується на автоматичному пильному центрі HOLZMA. Ось це, на мій погляд, — те, що обов'язково має бути на сучасному меблевому виробництві. Сьогодні на ринку деревообробки представлено чимало надійних продуктивних верстатів й інших брендів: італійських, німецьких, але, на мою думку, HOLZMA — найбільш оптимальний варіант. Мебельникам-початківцям і так званим цеховикам, звісно, підійде і форматно-розкрійний верстат Altendorf, але для великих обсягів виробництва потрібний саме HOLZMA. Загалом, наш досвід переконує, що основні операції при роботі із плитою: розкрій, кромкооблицювання та свердлильно-присадкові операції найкраще виконувати на обладнанні HOMAG.



Партнер, що допомагає розв'язувати проблеми в комплексі

Важливу роль у становленні та розвитку «ELIO HOME» зіграла співпраця з компанією МАРКЕТЛІС, яка з 1993 року поставляє деревообробним і меблевим підприємствам України верстати, виробничі лінії, допоміжне устаткування, запасні частини, програмне забезпечення та дереворізальний інструмент, а також забезпечує їхній сервісний супровід. На мій погляд, це безумовний лідер українського ринку обладнання для деревообробки, який чудово орієнтується в характеристиках продукції різних виробників і, насамперед, HOMAG Group, дилером якої в Україні є вже багато років.

Нас пов'язує давня плідна співпраця. Фахівці МАРКЕТЛІС добре знають наше виробництво та внутрішні процеси, їм відомі та зрозумілі наші запити. У них ми придбавали та з ними запускали свої найперші верстати, разом упроваджували інноваційні технології. Вони від початку налаштовані на те, щоб вирішувати проблеми своїх клієнтів комплексно. Цей підхід допоміг нам вибрати обладнання, яке дозволило налагодити рентабельне виробництво та підвищити ефективність наших капіталовкладень.

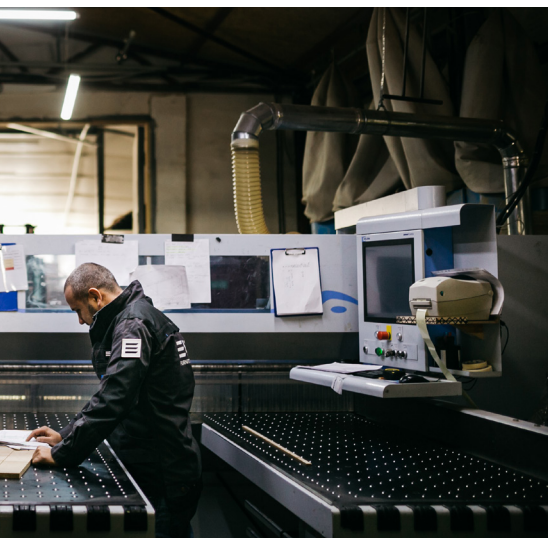
Нашим спільним найважливішим досягненням вважаю впровадження багатофункціональної програми проєктування корпусних меблів WOODY. Тоді це був справжній прорив — до нас в Україні ніхто нічого подібного не робив. Адаптувати їх до нашого виробництва також нам допомагали фахівці компанії INTEAR. Разом ми активно розвивали цей софт і вперше в Україні впровадили його при проєктуванні виробів і керуючої програми для їхньої обробки на верстатах ЧПК.

Подібна практика була в ті роки розвинена за кордоном, але для нас все було новим. Кожна деталь відразу після розкрою одержувала свою етикетку зі штрих-кодом, в якому «зашита» програма обробки деталі. Уявляєте, 2006 рік — програма Woody генерує 100 файлів обробки за 5 секунд!

Воно не тільки функціональне, але й має довгочасну надійність.

У нас дотепер повноцінно працює перший верстат з ЧПК, який ми придбали у 2006 році в HOMAG Group, — з тією ж точністю, що й новий.

Є в нас техніка й інших виробників. Обладнання нашої фабрики забезпечує повний цикл виробництва різних моделей меблів і дозволяє виконувати індивідуальні замовлення найвищої складності. Це верстати з ЧПК, призначені для обробки деревини, скла, алюмінію, натурального каменю, шкіри та текстилю. З їхньою допомогою ми створюємо справді ексклюзивні предмети інтер'єру.

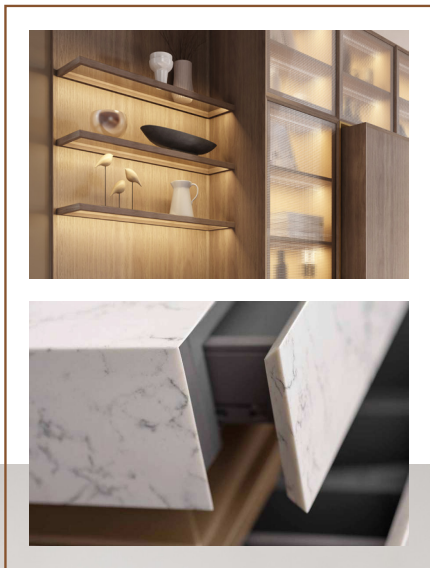


Інновації дозволяють нам випускати меблі преміум-класу

Образно кажучи, ми — українська компанія, меблі якої відповідають рівню Мерседеса в автомобілебудуванні, або навіть Бентлі. Але, ще раз підкреслю, **без найсучаснішого обладнання, «найпросунутіших» фахівців та максимального оцифрування виробництва — це неможливо!** Я твердо переконаний: сьогодні будь-яка компанія, що прагне бути успішною на внутрішньому та міжнародному ринках, повинна думати про оцифрування бізнес-процесів.

Проте яким би досконалим не було обладнання, рано чи пізно настає час змінити його на прогресивніші верстати нового покоління. Зараз перед нами стоїть саме таке завдання, і ми знову розраховуємо на підтримку МАРКЕТЛІС.

Не можу не відзначити виняткову порядність працівників цієї компанії стосовно ділових партнерів. **Буває так, що нам вигідніше купити обладнання HOMAG Group через аукціон, але й у цьому випадку фахівці МАРКЕТЛІС оперативно допомагають нам довести до ладу придбані машини.**



Сервіс — основа якості та ефективності

Кажуть так: «перший верстат продає менеджер, а всі наступні — якісний сервіс». У цій фразі — ще одне пояснення багаторічної співпраці ELIO HOME з МАРКЕТЛІС, неперечною перевагою якого є високопрофесійний сервісний супровід верстатів, що поставляються.

Обладнання Homag має великий ресурс надійності. Але якщо все ж таки трапляється збій, гарантії дотримуються чітко й у повному обсязі. У МАРКЕТЛІС чудово розбираються в різних типах верстатів, поставлених свого часу клієнтам, що дозволяє усувати виниклі проблеми швидко та якісно. Навіть непрості в наш час питання з поставками запчастин із Євросоюзу вирішуються ними в найкоротші терміни, що для мене, як керівника, дуже важливо.

Як правило, виконання найважливішого замовлення в нас забезпечують не менше 5 верстатів, і вихід з ладу хоча б одного з них зупиняє все виробництво. У таких випадках швидкість реагування сервісу стає вирішальною. Тому я високо ціную злагожену роботу наладчиків ELIO HOME і МАРКЕТЛІС, що склалася протягом довгих років.

Але, зауважу, і власник не повинен знімати із себе відповідальності за стан обладнання. Якщо він не сформує правильного ставлення до нього з боку свого персоналу, то жодний сервіс його не врятує. В ELIO HOME впроваджено тверді вимоги до щоденного обслуговування машин. Усі наші оператори — найвищої кваліфікації, тому постійної сервісної підтримки, яку МАРКЕТЛІС пропонує своїм клієнтам, ми не потребуємо. Проте компаніям-початківцям і підприємствам з невеликим кадровим складом ця послуга, безумовно, необхідна.



Експорт стимулює

На міжнародний ринок компанія вийшла у 2017 році. Тоді ж була зареєстрована торговельна марка ELIO HOME і вперше представлена на виставці в Кельні.

У наступному, 2018 році, наші меблі експонувалися в Мілані, де одна з наших кухонь увійшла в десятку кращих кухонь виставки, а у 2019-му вже виставлялася в Кельні. Потім, на жаль, Covid і війна припинили нашу виставкову активність, але в Україні ми — постійні учасники меблевих форумів KIFF у ці важкі часи.

Експорт налаштовує менеджмент компанії на значно більшу відповідальність за результат. Усі проблеми, які можуть приховувати менеджери на внутрішньому ринку, за кордоном спливають на поверхню та вимагатимуть негайного вирішення. Якщо не запобігти їхній появі, вони можуть не тільки зіпсувати репутацію, але й повністю «покласти» бізнес.

По-друге, і це — головне, виходячи на транснаціональний ринок, компанія вступає в конкуренцію зовсім іншого рівня — як за якістю, так і за ціною. Коли на міжнародних виставках поруч із твоєю продукцією стоять меблі німецьких або італійських виробників, ти розумієш, що потрібно не тільки показувати





високоякісні колекції, але й демонструвати постійний розвиток своєї компанії. Це — визначальне. На будь-якій виставці — неважливо, автомобільній або меблевій — до твого стенда приходять відвідувачі та запитують: що у вас новенького, чим ви відрізняєтеся від інших? І на ці два питання ти зобов'язаний відповісти завжди. Інакше компанія та її продукція не будуть викликати в потенційних покупців жодного інтересу, і, відповідно, ніхто у вас нічого не замовить. Усвідомлення цього стає дієвим стимулом для подальшого розвитку.

Модні тенденції та виробництво

Сьогодні в усьому світі в тренді меблі та предмети інтер'єру з великою кількістю конструктивних елементів з алюмінію та скла. Такими експонатами заповнені всі закордонні виставки. Ми теж не відстаємо від цієї тенденції. Майже половина наших виробів, принаймні 40–45%, мають алюмінієві та скляні компоненти.

Нещодавно ми придбали в компанії «Техбюро» (власник — Дмитро Давидовський) новий 7-осьовий верстат для обробки алюмінієвого профілю EMMEGI Comet — мабуть,

найбільший і найдорожчий у нашому верстатному парку. Ця компанія майже незнайома нашим меблевикам. Її верстати підприємства використовують для виробництва алюмінієвих елементів закслених фасадів бізнес-центрів, готелів і будинків.

Оскільки в оформленні меблів та інтер'єру сьогодні нерідко використовують деталі зі сталі та латуні, ми розгорнули в себе і металообробне виробництво, для чого придбали, зокрема, верстат черкаської компанії ANDIS TECHNO для лазерного різання металу і 200-тонний прес для гнуття.

Трендом у декорванні меблів знову стали тканини та шкіра. Тому на фабриці відкрито спеціалізовану ділянку з найновішим обладнанням, яке дозволяє, не покладаючись на сторонніх виконавців, виконувати всі необхідні операції самостійно.

Загалом ми уважно стежимо за трендами у світі меблів та інтер'єру. Думаю, доречним буде порівняння спільної роботи нашої компанії та дизайнерів, які розробляють проекти інтер'єрів будинків, квартир, готелів... з оркестром, що виконує твори відомих композиторів. Оркестр — це об'єднана диригентом команда високопрофесійних музикантів, які

грають на найкращих і різноманітних інструментах, що виконує, наприклад, класичний твір із сучасними інтерпретаціями. На концерти найвідоміших оркестрів їдуть люди з усього світу, за рік скуповують квитки. А сучасні композитори стоять у черзі на включення їх творів до їхнього концерту, адже ноти реально живають тільки тоді, коли їх виконують (грають). І от головне завдання компанії ELIO HOME — створити таку команду з досвідчених, навчених професіоналів, які на сучасному високопродуктивному обладнанні будуть реалізовувати проекти всесвітньо відомих дизайнерів максимально близько до їхньої ідеї. До речі, черга на реалізацію дизайнерських проектів у нас з'явилася ще до початку війни.

Наша команда працює над вирішенням найскладніших завдань. Одне з реалізованих — вілла в Лос-Анджелесі, яку було продано за 20 мільйонів доларів. Основну частину її інтер'єру створювала команда ELIO HOME. Зараз ми беремо участь в оформленні showroom YDF у самому центрі Лондону. Крім нас, над цим проектом працюють італійські меблеві компанії, там будуть продемонстровані найсвіжіші світові тренди.

Отже, ми не відстаємо від наймодніших тенденцій. Але не забуваємо, втім, про головну вимогу: нести в навколишній світ гармонію краси та функціональності. Ми виробляємо ексклюзивні гардеробні, кухні, розсувні та розпашні двері, модульні системи, у яких втілюємо ідеї, підглянуті нашими дизайнерами в самої природи.

Хочу відзначити, що ELIO й під час війни не зменшила обсягів продукції, що випускається, і проданих виробів. При цьому частка продукції, що йде на експорт, у загальному обсязі виробництва становить 90%, а інколи перевищує навіть і цей показник. В основному, наші меблі їдуть в Америку, на Близький Схід, конкретно — у Дубай, дещо — у країни Європи.

І ми впевнені, що це — тільки початок, попереду — будівництво нової фабрики, купівля нового обладнання, освоєння нових технологій і нових ринків. Передача «естафетної палички» синам Олегу та Володимирі відбулася три роки тому. Сьогодні вони «рулять» сімейним бізнесом і розвивають ELIO HOME. І впевнений, у правильному напрямі!