**Od projektu po blat: dlaczego pełna obsługa w kuchniach staje się nowym standardem**

Rynek mebli luksusowych rośnie szybciej niż cały sektor wyposażenia wnętrz. Według danych CSIL segment premium odpowiada dziś za niemal 15% światowego rynku meblowego. Największym rynkiem pozostaje Ameryka Północna, gdzie mieszka ponad 40% globalnych milionerów. Europa i region Azji i Pacyfiku zajmują kolejne miejsca pod względem wartości, a najszybciej rosną Indie oraz państwa Zatoki Perskiej. Wzrost napędzają urbanizacja, inwestycje w nieruchomości i dynamicznie powiększająca się grupa zamożnych klientów.

W tym kontekście zmienia się również sposób myślenia o kuchni. Przestaje być ona pojedynczym produktem, a staje się złożonym rozwiązaniem, którego jakość zależy od kontroli całego procesu – od projektu po montaż.

*– „Klienci z segmentu premium nie kupują dziś pojedynczych elementów, tylko spójne rozwiązanie, za które ktoś bierze pełną odpowiedzialność – od koncepcji po finalny efekt”* – mówi Adrian Halupczok, właściciel marki Halupczok.

**Luksus to przewidywalność i kontrola**

Wraz z dojrzewaniem rynku premium rośnie znaczenie przewidywalności. Zamożni klienci coraz rzadziej akceptują rozproszony model realizacji, w którym projekt, meble, blat i montaż odpowiadają różni wykonawcy. Im wyższa wartość inwestycji, tym mniejsza tolerancja na ryzyko, opóźnienia i niedopasowanie technologiczne.

Z perspektywy producenta oznacza to konieczność integracji łańcucha wartości i przejęcia pełnej odpowiedzialności za efekt końcowy.

*– „Jeżeli jeden element zawodzi, klient nie analizuje, kto był podwykonawcą. On widzi markę. Dlatego pełna obsługa to nie zabieg wizerunkowy, ale decyzja operacyjna – jedyna, która pozwala utrzymać spójny standard jakości***”** – podkreśla Halupczok.

**Blat jako kluczowy element doświadczenia premium**

Jednym z najbardziej krytycznych punktów całego procesu jest blat kuchenny. To element, który pracuje najintensywniej, łączy estetykę z inżynierią i wymaga perfekcyjnego dopasowania do zabudowy oraz instalacji. Jednocześnie to właśnie na styku mebli i blatu najczęściej pojawiają się problemy jakościowe.

Dlatego Halupczok podjął strategiczną decyzję o uruchomieniu własnej produkcji blatów, stając się jedyną firmą w Polsce oferującą w pełni zintegrowaną realizację kuchni – od projektu, przez meble, po blat i montaż.

**Nowy benchmark na globalnym rynku premium**

Rosnący udział mebli luksusowych w światowym rynku oraz ekspansja segmentu premium w Europie, Azji i na Bliskim Wschodzie powodują, że standardy jakościowe coraz częściej definiowane są globalnie. Firmy, które chcą konkurować w tym segmencie, muszą oferować nie tylko design, ale przede wszystkim kontrolowany, przewidywalny proces realizacji.

Własna produkcja kluczowych elementów, takich jak blaty, oznacza zmianę roli producenta – z dostawcy mebli w integratora kompletnego rozwiązania kuchennego. Dla inwestorów i partnerów B2B to sygnał stabilności operacyjnej, dla klientów – gwarancja spójności i jakości na każdym etapie.

Pełna obsługa kuchni, od projektu po blat, przestaje być wyróżnikiem. W segmencie premium staje się nowym rynkowym standardem.