



## 100 лет производству напольного покрытия из древесины клена

Когда-то паркет из клена был неотъемлемой частью повседневной жизни Америки. Им застилали полы огромных фабрик, школ...



Когда-то паркет из клена был неотъемлемой частью повседневной жизни Америки. Им застилали полы огромных фабрик, школ и почтовых отделений, а также большого количества других помещений. Бизнес процветал, леса казались бескрайними, и ведущие производители посчитали необходимым создать Ассоциацию производителей напольных покрытий из клена и ввести систему стандартов и сортировки для растущей отрасли.

Это было 100 лет назад, и, подтверждая свой столетний юбилей, ассоциация празднует его вместе со своими пятью оставшимися членами – компаниями-производителями. Функция этих компаний (которые являются также членами Национальной ассоциации производителей деревянных напольных покрытий) значительно изменилась с той поры расцвета, которая пришлось на начало века, но у них имеются глубокие корни и семейные узы, связывающие их с этой отраслью.

Компании-члены Ассоциации, когда-то разбросанные по всему Среднему Западу и районам северо-востока, сегодня обращают внимание на то, что их заводы располагаются практически в двух шагах друг от друга в северной части штата Висконсин и Верхнего полуострова штата Мичиган. История пути, пройденного пятью компаниями-членами Ассоциации, чтобы достичь этой точки, представляет собой лабиринт деловых и семейных отношений, которым уже больше 100 лет.



*Многие компании по производству напольных покрытий из древесины клена начинали как дочерние компании лесопильных заводов. Так было и с компанией Yawkey-Bissel Flooring Co., где в начале века были сделаны эти фотографии. Лесопилка Yawkey-Bissell в Уайт Лейк, штат Висконсин (фото вверху), стала площадкой для строительства сегодняшнего завода компании Robbins.*

Отрасль в существующем сегодня виде возникла в 1981 г., когда Уильям “Сэм” Хорнер, у которого кончились запасы сосновой древесины для лесопильного завода в Рид Сити, штат Мичиган, перевел существующую лесопилку на производство паркета, став, по утверждению компании, первым производителем паркета в промышленном масштабе. До того момента паркетные полы были предметом роскоши и создавались вручную.

К 1897 г. в отрасли назрела необходимость создания Ассоциации производителей напольных покрытий из клена (MFMA), и ее члены приняли общую систему сортировки и размеров.

В этот же период возникла еще одна компания – старейший член MFMA. Компания Connor Forest Industries, предшественница сегодняшней компании Connor/AGA, была создана двумя братьями в 1872 г. Братья Коннор занимались заготовкой древесины в своих собственных лесах в штатах Висконсин и Мичиган и производством пиломатериалов, а затем переключились на производство паркета из клена.

Между тем исчезающие на Нижнем полуострове штата Мичиган леса заставили Хорнера продвигаться в Ньюбери на Верхнем полуострове. Выйдя из бизнеса, Альберт Абендрот, партнер Хорнера, направился в Райнлендер, штат Висконсин, и присоединился к компании Чонси “Коки” Роббинса, создав в 1919 г. существующую сегодня компанию Robbins, входящую в MFMA.

В эти первые годы большая часть бизнеса производителей напольных покрытий из клена значительно отличалась от рынка напольных покрытий для спортивных сооружений, с которым в основном ассоциируется производство напольных покрытий из клена сегодня. В те времена рынком для большой компании по производству напольных покрытий было промышленное строительство. “Транспорт в те времена был не таким, как в этом столетии, люди стремились строить многоэтажные производственные или офисные здания в крупных центрах”, – поясняет Джим Стоер, генеральный директор компании Robbins. Так как основным способом транспортировки были железные дороги, продолжает он, промышленность должна была располагаться рядом с главными железнодорожными узлами.



*Хлопкопрядильные фабрики на юго-востоке Соединенных Штатов были среди первых предприятий, которым в начале века требовались большие площади, застеленные паркетом из клена.*

Возводившиеся в результате строения представляли собой деревянные каркасные конструкции с полами из древесины клена. “Благодаря своей твердости и плотности волокон они служили достаточно долго”, – говорит Стоер.

С наступлением Депрессии Хорнер в 1931 г. окончательно переместился в Доллар Бэй, штат Мичиган, а компания Robbins открыла вторую промышленную площадку на предыдущем заводе Хорнера в Ньюбери. Так же, как и для всей страны, те годы были временем борьбы за сохранение отрасли.

“Дело дошло до резкой остановки производства”, – рассказывает Билл Гэмбл, учредитель компании AGA, подраставший в те годы в своей семейной компании – лесопильном заводе и заводе напольных покрытий Yawkey-Bissel Flooring Co. в Уайт Лейк, штат Висконсин. “Лесопильный завод никогда не закрывался, но на нем скопилось большое количество пиломатериалов – 40 миллионов футов”, – вспоминает он. Напряжение в городах, где базировалась компания, таких как Уайт Лейк, было очень высоким, вместо денег работникам платили талонами с купонами на приобретение товаров в фабричных магазинах.

Вместе с восстановлением экономики восстанавливался и основной бизнес отрасли, связанный с промышленным строительством. По мере приближения Второй мировой войны в ней начался продолжительный переходный период.

“Изменения, происходившие во время войны, были чрезвычайно важны для всей отрасли напольных покрытий, так как пришлось осуществлять значительные преобразования”, – говорит Карл Абендрот, еще один основатель компании AGA, семья которого также была вовлечена в этот бизнес с первых дней возникновения отрасли. “Пришлось по-другому взглянуть на издержки и способы производства, так как существовали трудности с привлечением рабочей силы”.



Во время войны отец Карла Абендрота Уолтер (сын Альберта), занимавший тогда должность президента компании Robbins, работал с правительственным Управлением по урегулированию цен для оказания помощи в установлении цен на напольные покрытия из клена.

Именно тогда на заводах происходили некоторые ключевые изменения. Альберт Абендрот изобрел машину, способную зашпунтовывать и обрабатывать поверхность досок за один шаг, вместо двух, что резко повысило эффективность – это была инновация, за которую в 1946 г. он был удостоен почестей со стороны MFMA.

В то же время качество напольных покрытий, производимых в отрасли, повысилось также в связи с совершенствованием систем сушки. До того момента “сушка древесины в лесосушильных камерах осуществлялась неправильно”, – рассказывает Гэмбл. “Отсутствовали какие-либо таблицы, датчики... не было ничего, что могло бы регулировать пар или температуру или что-либо еще, от чего зависела правильная сушка древесины”, – вспоминает он. “Операторам старых сушильных камер приходилось входить внутрь камеры, чтобы ощутить запах, и если они считали, что дерево пахнет правильно, его вынимали”. Он помнит, как из-за плохой сушки скрипели и растрескивались даже полы в школах городка Уайт Лейк. “Если древесина плохо высушена в сушильных камерах или на складе, из нее невозможно сделать хороший продукт – но в конце 30-х - начале 40-х годов мы об этом не знали”, – рассказывает он.

С улучшением управления сушильными камерами повышалось качество напольных покрытий, но исчезала большая часть работы по производству напольных покрытий из клена. По мере того, как в послевоенное время грузовики и автомобили становились предпочтительным способом транспортировки, предприятия перемещались в пригороды, знаменуя тем самым начало конца гигантских многоэтажных фабрик, которые так долго стимулировали развитие отрасли.



Предвестником гибели этого сегмента отрасли стало появление новых напольных покрытий. “На горизонте появились линолеум и ковровые покрытия, и в результате эти компании не могли больше существовать”, – рассказывает Джон Хамар, бывший президент компании Horner. Когда для отрасли настали тяжелые времена, многие из ветеранов просто отошли от дел и закрыли свои

*Когда началась Вторая мировая война, отрасль напольных покрытий из древесины клена переживала бум – это фото сделано в 1939 г. на заводе компании Red Dot Potato Chip в Мэдисоне, штат Висконсин.*

компании. Другие, например, компания Гэмбла Yawkey-Bissel Flooring Corp. предпочли перейти с древесины клена, на древесину дуба.

Джим Стоер вспоминает, что два последних заказа на напольное покрытие из клена, выполненных его семейной компанией Cincinnati Flooring Co., были получены в конце пятидесятых годов, когда строительные компании устанавливали доски 2 x 6 вертикально на стальную конструкцию и сверху прибавляли напольное покрытие. “В начале шестидесятых мы получили заказ на 200 000 квадратных футов кленового напольного покрытия Robbins – в последний момент они отменили его и перешли на винил”, – вспоминает Стоер. “Дерево было дороже и потеряло свою привлекательность для коммерческого и промышленного рынка”.

Однако, в эти тяжелые для отрасли года начал развиваться рынок оборудования для школьных спортивных залов. За период, связанный со Второй мировой войной, существующие напольные покрытия стали более современными”, – вспоминает Карл Абендрот. “После войны производители разработали новую концепцию. Вместо поставки паркета как продукта и продажи его через оптовых продавцов, они начали работать с дилерами, выступающими в качестве подрядчиков”.

Такие системы компании Robbins, как Ironbound Continuous Strip, система на мастике, разработанная Уолтером, отцом Карла, только начали развиваться, когда наступила Вторая мировая война. “Этот метод создания спецификаций подходил правительству, которому требовалась информация такого рода”, – говорит Карл, которого во время Корейской войны направили в Вашингтон для работы с Управлением по стабилизации цен в связи с установкой предельных уровней цен в отрасли. В течение 50-х годов начали появляться более прогрессивные амортизирующие системы с резиновыми подкладками.

“Во время Второй мировой войны строительство фактически прекратилось, а после нее, в 50-х и 60-х годах наблюдалась огромная потребность в новых школьных зданиях, – рассказывает Джим Стоер. – Строилось невероятное количество школ”. Принадлежащая его семье компания Cincinnati Floor Co. оборудовала по 100 спортивных залов в год.

Однако ажиотаж вокруг строительства школ не мог поддержать всех производителей, и поэтому к 1960 г. членами MFMA остались лишь 11 компаний-производителей. Большинство из них ушли из бизнеса в течение следующего десятилетия. Именно в это время Уолтер Абендрот из компании Robbins и его брат Пол приобрели долю в принадлежащей Гэмблам компании Yawkey-Bissel Flooring Corp. и перенесли главный офис компании Robbins из Рид Сити на завод Гэмблов в Уайт Лейк. После этого компания Yawkey-Bissel поменяла название на более известное на рынке название Robbins. Вскоре после этого, в 1962 г., семья Абендротов продала управление компанией Robbins, но не саму компанию компании E.L. Bruce Company (в настоящее время Bruce Hardwood Flooring), при этом Карл Абендрот остался в компании в качестве президента, а компания Robbins сохранила свое название.



*Уложенные паркетные щиты на теннисных кортах и баскетбольных площадках Морской милиции в Нью-Рошели, штат Нью-Йорк, примерно 1934 г.*

Аналогичным образом в 1960 г. большим изменениям подверглись еще некоторые старейшие названия в отрасли, когда компания Horner была продана семье Хамар, работавшей в лесопильном сегменте отрасли. В этот момент в отрасли появилась новая компания – Harris Manufacturing, теперь уже как производитель материалов из твердых пород древесины, которая начала предлагать Bondwood, паркетные полы из древесины клена для баскетбольных площадок.

Когда бум, связанный со строительством спортивных залов, начал спадать, отрасль столкнулась с очередной проблемой. “В середине 60-х казалось, что возникнет настоящая проблема, связанная с приходом на рынок синтетических продуктов, – вспоминает Карл Абендрот. – Полы в спортивных залах начали застилать синтетическими материалами, однако к 1970 г. стало ясно, что это связано с большими проблемами, и отрицательное отношение к напольным покрытиям из древесины клена начало проходить”. К середине 70-х годов обработка древесины клена вновь стала растущей отраслью, хотя синтетические материалы остались постоянно присутствующей угрозой.

К этому времени обычной практикой стало использование съемных спортивных полов. “Когда-то обычным было наличие отдельных площадок для баскетбола и хоккея – стоимость строительства была ниже, чем сегодня, – рассказывает Даг Хамар, президент компании Horner. – Теперь же в один день на одной и той же площадке можно было проводить баскетбольные игры, на следующий день – цирковые выступления, а затем хоккейный матч”. Эта стало ярко выраженной тенденцией в 70-х годах.

В течение десятилетий в компаниях-производителях изменения происходили все быстрее и быстрее. Компания Horner приобрела оборудование и список клиентов компании Ahonen Lumber Co., еще одного из надежных представителей отрасли. А в 1975 г. Карл Абендрот покинул компанию Robbins, захватив с собой Билла Гэмбла. Они присоединились к Рою Ахонену на небольшом заводе, который тот приобрел в Амазе, штат Мичиган, и основали компанию по производству напольных покрытий из клена – AGA.



*Высококачественное дощатое покрытие для пола тщательно укладывается в центре отдыха в Сан-Франциско. 30-е годы*

“Втроем мы решили взять этот старый, ветхий завод... все, что у нас было – это несколько сушильных камер, – вспоминает Билл Гэмбл. – Мы были в этом бизнесе всю нашу жизнь и считали, что это будет развлечение – это была работа!”

Пока они втроем налаживали работу завода в Амазе, в компании Robbins наблюдалось другое крупное изменение – компания Cooke Industries, купившая E.L. Bruce Company и Robbins, продала Bruce компании Triangle Pacific, занимавшейся производством кухонной мебели и искавшей дополнительную компанию по производству паркета. Когда компания Robbins не уложилась в схему, вмешалась семья Стоер. “Мы были одним из их самых крупных заказчиков [в компании Cincinnati Floor Company] и решили объединиться и купить ее”, – рассказывает он, и сегодня компания Robbins принадлежит семье Стоер.

Когда наступили 80-е, Билл Гэмбл покинул компанию AGA и вернулся на работу в компанию Robbins в Уайт Лейк. В 1986 г. компания AGA была продана BRC, шведской компании, которая в 1982 г. приобрела Connor Forest Industries и ее подразделение Connor Flooring Division. Компания BRC управляла двумя компаниями как конкурентами, принадлежащими одному хозяину, до 1991 г., когда компании слились и образовали теперешнюю компанию Connor/AGA.



Продажа AGA дала старт двум самым молодым компаниям по производству напольных покрытий, входящим в Ассоциацию производителей напольных покрытий их клена. Приобретя AGA, компания BRC закрыла свой завод и управление Connor в Ваусау и Лаона, штат Висконсин, оставив свой персонал без работы. Флloyd Шелтон, работавший на компанию Connor, а до этого на Cincinnati Floor Company, собрал ресурсы и в 1986 г. основал компанию Superior Floor Company, используя оставшийся без работы персонал Connor.

*В 1967 г. члены MFMA собрались на празднование 60-летия Ассоциации. Слева направо: Дж.Б. Олби, инженер-эксплуатационник MFMA; Рой Ахонен, компания Ahonen Lumber; Г.К. Никон, компания Oval Wood Dish; П. Фред Тейлор, компания Connor Lumber Co.; Ллойд М. Клейди, секретарь/администратор MFMA; Дональд ДеВитт, компания Holt Hardwood; Уильям У. Гэмбл, Компания Yawkey-Bissell Hardwood Flooring; У.С. Абендрот, компания Robbins Hardwood Flooring; Сэм А. Уэллс, компания J.W. Wells Lumber; Питер С. Гэмбл, компания Yawkey-Bissel Flooring; С.А. Брэнд, компания North Branch Flooring; Дж.С. Кристи, компания Robbins Flooring Company; Карл У. Абендрот, компания Robbins Flooring. В середине: Б.Р. Муллингтон, компания North Branch Flooring; Эдвард Дж. Стоун, компания Horner Flooring Company; Хью Рудинг, представитель Kramer Kraslet (рекламной компании).*

Три года спустя, в 1989 г., была основана компания Action Floor Systems, ставшая пятым поколением семьи Абендрот, занятым в отрасли. Том, сын Карла, его зять Гари Стивенсон, а также Герман Кран освоили бизнес по производству напольных покрытий из клена, работая на компанию AGA. Объединившись с Данном Корулло, занимавшимся пиломатериалами, они начали производство кленовых напольных покрытий Action в Мерсере, штат Висконсин.

Как только новички встали на ноги, компания Horner была продана инвестиционной группе The Ventures Group в 1988 г., но в 1993 она была снова продана семье Хамар, которая сохранила свое участие в компании. Тем временем в 1992 г. компания BRC продала Connor/AGA компании Balsam Company, немецкой компании, занимающейся в широком масштабе покрытиями для спортивных площадок, включая производство искусственной травы Astroturf.

Когда в 1994 г. компания Balsam объявила о своем банкротстве, Connor/AGA была продана ее теперешним владельцам, The Harvard Group, что стало последним из недавних крупных изменений в рядах сегодняшних компаний-членов MFMA.

Но это не означает, что рынок и продукция не меняются. Хотя сама древесина остается прежней – “Напольные покрытия по-прежнему делают так же, как это было в 1891 г.” – говорит Джон Хамар, – вся концепция систем покрытий для спортивных площадок изменилась.

“Акцент сместился в сторону прочности и устройства полов, срок службы которых равен сроку службы спортзала, и которые не подвержены короблению и деформации”, – говорит Джим Стоер. Хотя цель и заслуживала похвалы, она, по его словам, не принимала во внимание интересы самих спортсменов. Например, утверждает он сейчас, в 80-е годы компания Robbins укладывала напольные покрытия в новом зале для баскетбольной команды Университета Цинциннати. “Мы устроили низкопрофильные системы с анкерным креплением, которые не коробились, но были твердыми как камень”, – рассказывает Стоер. По последним данным, на них установлена новая съемная система.

По словам Гари Стивенсона, президента компании Action, в этом состоит суть и это является целью конкуренции во всей отрасли. “Разные компании имеют свои собственные системы, позволяющие полу поглощать большую часть удара от падающего или прыгающего спортсмена, гарантируя также, что удар не вызовет движения пола, способного оказать вредное воздействие на другого игрока”, – говорит он.

Пока они разрабатывают свои эластичные и упругие напольные покрытия для спортивных целей, некоторые производители также пользуются новообретенной популярностью кленовой древесины в жилых помещениях.

“Удивительно, как все изменилось, – говорит Карл Абендрот. – Я еще помню, как при разработке маркетинговых программ в 50-х и 60-х годах мы не обращали никакого внимания на рынок бытовых потребителей – не имело смысла тратить на это время и деньги”. Когда в дизайне интерьеров наметилась тенденция к использованию светлых тонов, клен естественным образом завоевал свою долю на рынке. Компания Harris-Tarkett (название компании Harris Manufacturing изменилось после того, как она была приобретена в 1983 г. компанией Tarkett), которая являлась членом MFMA до 1996 г., теперь сосредоточила основную часть своих усилий, связанных с древесиной клена, на готовых лакированных и ламинированных полах, предназначенных для рынка бытовых потребителей и некоторых видов промышленного применения.

Но пока производители осваиваются на рынке бытовых потребителей, средством к существованию для большинства членов MFMA остаются напольные покрытия для спортзалов, и это именно то направление, на котором MFMA сосредоточила свои усилия в последние годы, причем главной целью является преодоление угрозы со стороны синтетических напольных покрытий.

С тех пор в 1988 г. было проведено исследование травмоопасности, показавшее, что возможность травмирования спортсменов на уретановом или ПВХ-покрытии на 70% выше, чем на напольных покрытиях MFMA. Продолжая далее защищать свои интересы, Ассоциация также поручила независимой исследовательской фирме провести исследования по сравнению стоимости жизненного цикла напольного покрытия из клена MFMA с синтетическим покрытием, и результаты показали, что стоимость и уретанового, и ПВХ покрытия была выше на 40%. “Синтетические материалы стали намного сложнее, – говорит Нил Хэмлин, консультант по маркетингу MFMA. – То, к чему стремится MFMA – это равновесие”.

Все это помогло процветанию отрасли по производству напольных покрытий из клена – к 1994 г. доля кленовых покрытий возросла с 48 процентов на рынке напольных покрытий для спортзалов США до 54 процентов, и наблюдатели предсказывают еще большую востребованность покрытий из клена на рынке бытовых потребителей. По крайней мере, на данный момент будущее пяти производителей и Ассоциации выглядит достаточно стабильным – давно пора!