

Najlepsi z najlepszych

**Okna - Drzwi - Bramy - Oslony -
Dostawcy - Producenci - Salony**

Foto: mha-rekar/Unsplash

2021

budma 30

Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury

1-4 LUTEGO 2022

www.budma.pl



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

**NAJWIĘKSZY SALON
STOLARKI BUDOWLANEJ
W POLSCE**

GOTOWI DO SPOTKAŃ!

ZAPRASZA

mtp
GRUPA

100
1921 · 2021

sto lat dobrze
zaprojektowanych
wydarzeń



Hasłem przewodnim naszych działań marketingowo-informacyjnych jest „Kupuj od Najlepszych” – kupuj od najlepszych producentów, dostawców maszyn i komponentów, dystrybutorów, ale kupuj także w najlepszych salonach.

Okna, drzwi, bramy, rolety, pergole czy ogrody zimowe to bardzo nowoczesne rozwiązania w branży budowlanej skierowane do klienta indywidualnego, dewelopera czy innych klientów instytucjonalnych. Od

wielu lat aktywnie i skutecznie promujemy nowoczesną stolarkę, jej energooszczędność, innowacyjność, funkcjonalność, komfort użytkowania. Dodatkowo stolarka okienna coraz bardziej staje się ekologiczna. Nasze programy premiuje najlepsze produkty, które znacznie wykraczają poza obowiązujące normy, są awangardą w branży i odpowiadają na potrzeby zmieniającego się rynku. Opiniujemy i rekomendujemy tych producentów, a w szczególności te produkty, które zostały poddane weryfikacji. Produkty stolarki muszą spełniać bardzo rygorystyczne kryteria, a przede wszystkim oczekiwania klientów zarówno tych biznesowych jak i indywidualnych. Muszą być także innowacyjne, ekologiczne i bezpieczne w użytkowaniu.

Preferowana przez wielu klientów nowoczesna, ale także energooszczędna, funkcjonalna i trwała stolarka okienna, drzwiowa, garażowa czy osłonowa nie jest sezonową modą, ale realną potrzebą i obowiązującym trendem. Wybór energooszczędnej, innowacyjnej i funkcjonalnej stolarki jest w pewnym sensie stylem życia. Jest to także dbałość o środowisko, np. poprzez zmniejszenie emisji CO₂, to również polepszenie komfortu życia. Wybieranie jakości typu Premium to wybór najlepszy z najlepszych.

Dobra stolarka to dobry montaż, ale także dobre profesjonalne doradztwo w salonach stolarki, które również weryfikujemy, certyfikujemy i rekomendujemy. Salony które należą do prestiżowego grona Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi to elita naszej branży, to również najlepsza wizytówka każdego producenta, to miejsce profesjonalnej obsługi klienta oraz punkt, w którym można zasięgnąć merytorycznej informacji na temat innowacyjnych produktów.

W Katalogu, który państwu przekazujemy prezentujemy innowacyjne komponenty, maszyny, systemy i akcesoria do produkcji stolarki otworowej. Są także najlepsze okna, drzwi, bramy i osłony i rekomendowane salony okien i drzwi, które są polecane konsumentom.

Wybór zawsze należy do Państwa – jakie produkty chcecie państwo produkować i sprzedawać, z kim współpracować i co osiągać. Niech ten **Katalog VIP** będzie dla wielu firm inspiracją i wyzwaniem, że można jeszcze wiele osiągnąć i jeszcze wiele dobrego dla branży, i dla nas samych stworzyć.

„Najlepsi są wśród nas” i takich właśnie serdecznie polecamy.

*Z poważaniem
Grzegorz Cendrowski
Prezes Stolarka VIP*

I.

Laureaci Programu Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki



**INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI**

Organizator



Innowacje jako narzędzie rozwoju przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa, aby efektywnie działać w realiach ulegającej ciągłym zmianom gospodarki, potrzebują katalizatora, za który uznaje się innowacje. Pojęcie słowa innowacja rozumiane jest w bardzo szerokim zakresie; potocznie symbolizuje zmianę, nowość, wyrażającą się pod postacią nowych produktów, nowatorskich technologii, nietradycyjnych usług czy niekonwencjonalnych metod zarządzania.

Firma innowacyjna – czyli jaka?

Na początek warto odpowiedzieć sobie na pytanie, czym tak naprawdę charakteryzują się innowacyjne biznesy? W swoim badaniu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości definiuje je na dwa sposoby. Firma innowacyjna to ta, która wprowadziła przynajmniej jedną innowację (produktową lub procesów biznesowych).

Przedsiębiorstwom na rynku zależy na tym, żeby były określane mianem innowacyjnych. Zwiększa to prestiż przedsiębiorstwa, jego postrzeganie na rynku, a co najważniejsze – dobrze przemyślana i wprowadzona innowacja daje bodziec do rozwoju i podnosi wartość jego produktów/usług i samej firmy.

Otwartość na innowacje

Pierwszym elementem, jeśli chodzi o innowacje jest podejście do nich. Rynek dzieli się na tych, którzy tworzą innowacyjne rzeczy, produkty lub usługi oraz tych, którzy wykorzystują innowacyjne komponenty w celu stworzenia końcowego produktu dla innych. W drugim przypadku przedsiębiorca musi być otwarty na nowe, czasem zaryzykować, wyjść ze „strefy komfortu” i wykazać chęć do ich stosowania.

Cele, które skłaniają do wdrożenia innowacji we współczesnym przedsiębiorstwie, mają charakter ekonomiczno-społeczny i zaspokojenia potrzeb klientów. Każdy przedsiębiorca, który ma ambicje rozwijania swojej firmy, powinien tworzyć i wprowadzać innowacje. Jak to określa P.F. Drucker, „przedsiębiorca zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję”. Oczywiście motywem wprowadzanej zmiany jest zawsze dla przedsiębiorcy określona korzyść ekonomiczna – inaczej trudno byłoby nazwać go przedsiębiorcą.

Kto i co ma wpływ na innowacje

Wpływ na innowacyjne działania przedsiębiorstwa mają dwie grupy, które potrafią skutecznie

„wymuszać” wprowadzenie innowacji w danym przedsiębiorstwie. Pierwsi to klienci – którzy poszukują czegoś nowego, chcą się wyróżnić. Druga grupa to konkurencja – nie można pozostawać w tyle trzeba ciągle szukać nowych możliwości, trzeba szukać nowych, innowacyjnych rozwiązań.

Dlaczego warto?

Wśród korzyści płynących z prowadzenia działalności innowacyjnej, większość przedsiębiorców wskazuje poprawę jakości obsługi klientów (54%), zwiększenie zdolności dostosowania się do ich wymogów (51%), a także podniesienie jakości wyrobów i usług (51%). Do zauważalnych zalet zaliczają również: zwiększenie wydajności pracy (43%), pozyskanie nowych klientów (43%), wzmocnienie marki (43%), wzrost sprzedaży (37%) oraz wzrost zysku netto (33%)

IRBS – Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki

Obecnie innowacje są jednym z najważniejszych narzędzi, które można wykorzystywać, aby rozwijać przedsiębiorstwo. Warto obserwować trendy rynkowe oraz otoczenie przedsiębiorstwa, żeby wykorzystywać jak najlepiej rozwiązania podsuwane przez rynek. Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki to program, który wyróżnia, promuje i upowszechnia innowacyjne, wyjątkowe i przyszłościowe rozwiązania w branży okien, drzwi, bram i technik osłonowych, a także montażu i serwisu. W roku 2021 nagrodziliśmy naszym zdaniem i zdaniem Kapituły Programu 11 znakomitych rozwiązań – Innowacyjnych Rozwiązań Branży Stolarki, które inspirowały, które doskonale wpisują się w dynamiczny rozwój naszej branży i tworzenie produktów o najwyższej jakości, ale także ekologicznych, funkcjonalnych i pięknych.

IRBS to jedyny taki program w branży stolarki, który ocenia i docenia producentów maszyn, komponentów, systemów, programów IT,

elementów do montażu i akcesoriów, autorstwa Stolarka VIP. „W programie IRBS - Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki wyróżniamy te rozwiązania, które spełniają kryteria innowacyjności, ale często także wychodzą naprzeciw zmieniającym się czasom; informatyzacji, auto-

matyzacji, ekologii, intuicyjności działań i potrzebom rynku, tak klientów biznesowych, jak i konsumentów” – mówi Pan Grzegorz Cendrowski, organizator programu IRBS z firmy Stolarka VIP.

Laureaci programu Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki 2021



Laureat Programu	Nagrodzony produkt
ICA POLSKA Sp. z o.o.	Lakier do stolarki okiennej i drzwiowej ARBOREA PROTECH
Roto Frank Okucia Budowlane Sp. z o.o.	Ukryty zawias do drzwi wejściowych z aluminium ROTO Solid C
Eco Term Plus	Kompozytowe wzmocnienie okienne Eco Term
Pilkington Polska Sp. z o.o.	Szkoło antymikrobowe Pilkington SaniTise™
Petecki Enterprises Sp. z o.o.	Projekt profesjonalnych szkoleń #montazToPETECKI
Orgadata East Europe Sp. z o.o.	Program do produkcji stolarki otworowej i fasadowej LogiKal® MES
ISO - Chemie GmbH	Wielofunkcyjna taśma uszczelniająca ISO-BLOCO HYBRATEC
Deceuninck Poland Sp. z o.o.	Technologia wzmocniania profilu okiennego PVC włóknom szklanym ThermoFibra
IC Complex Sp. z o.o.	Oprogramowanie do sprzedaży stolarki on-line IC Commerce
Yawal S.A.	System drzwi podnoszących-przesuwających DP 180 Primeview
Selena S.A.	Nowy standard izolacji okien WINS





**LAKIERY ODPORNE NA TŁUSZCZE
I SUBSTANCJE ZAWARTE W POCIE.**

**NAJWYŻSZA
JAKOŚĆ**



LAKIERY DO STOLARKI OKIENNEJ I DRZWIOWEJ

- Zostały opracowane do lakierowania drewnianych okien i drzwi, wymagających wysokiej odporności, zwłaszcza w pobliżu klamek i zamków.
- Najwyższej jakości receptura pozwala na uzyskanie trwałej odporności chemicznej na działanie tłustych substancji (kremy, pot), chroniąc przed rozmiękczeniem przez nie, powłok lakieru.
- Dzięki wysokiej zawartości części stałych, lakiery znakomicie zabezpieczają stolarkę otworową przed największym dla niej zagrożeniem - niekorzystnym działaniem czynników atmosferycznych i UV.

www.icapolska.pl

www.icapolska.online



ICA POLSKA





DP 180

PRIMEVIEW

**NAJBARDZIEJ WSZECHSTRONNY
SYSTEM PODNOSZONO - PRZESUWNY NA RYNKU**



- Możliwość wykonania konstrukcji z wąskim słupkiem w klasie RC2 - **NOWOŚĆ 2021**
- Wersja Glass eliminująca widoczność elementów aluminiowych od zewnątrz - **NOWOŚĆ 2021**
- Możliwość tworzenia drzwi kieszeniowych typu Galendage - **NOWOŚĆ 2021**
- Klipsy maskujące do montażu moskitiery - **NOWOŚĆ 2021**
- Płynne przejście DP 180 Primeview w fasadę FA 50N i FA 50N SL - **NOWOŚĆ 2021**
- Możliwość wykonania całoszklanego narożnika pod dowolnym kątem
- Możliwość wykonania drzwi o bardzo dużych gabarytach i ciężarze skrzydła nawet do 600 kg
- Możliwość wykonania drzwi z zatopionym progiem - brak barier architektonicznych
- Możliwość zamontowania systemu automatycznego do otwierania i zamykania drzwi
- Możliwość zastosowania okuć z mikrowentylacją
- Możliwość montażu wypełnienia od strony zewnętrznej
- Możliwość bezszprosowego łączenia szyb
- Ruchomy słupek narożny (+/- 90°)
- Zintegrowane rozwiązanie odprowadzenia liniowego
- Dzielone przekładki termiczne eliminujące efekt bimetalu



INNOWACJA 2021



**ZINTEGROWANE SYSTEMY
3-WARSTWOWEGO USZCZELNIANIA
I IZOLACJI OKIEN**



Nowa technologia
opracowana wspólnie z instalatorami

4x szybsza praca
w stosunku do tradycyjnych
folii tekstylnych

Precyzyjna aplikacja
i gwarancja trwałej szczelności

Zgodność z europejskimi normami
i standardami

10 lat odporności
na promieniowanie UV

WINS - NOWY STANDARD IZOLACJI OKIEN
NA BAZIE FOLII PŁYNNYCH

ZGODNY Z WYMAGANIAMI:



www.wins.tytan.pl



Window & Door
Technology



Najpiękniejszy zawias do drzwi: ukryty!

Roto Solid C

Roto Solid C – ukryty zawias do drzwi wejściowych z aluminium – eksponuje ich elegancji, nowoczesny wygląd. Niewidoczny na ościeżnicy, podkreśla estetykę jednolitej płaszczyzny drzwi. Design idzie w parze z funkcjonalnością. Schowany mechanizm Roto Solid C nie narusza uszczelnienia wokół drzwi.

Efekt: ciepło w domu i niższe rachunki! Solidna i mocna konstrukcja zawiasu gwarantuje trwałe i bezpieczne działanie – nawet dużych i ciężkich skrzydeł. Dzięki niej Roto Solid C można stosować w drzwiach antywłamaniowych klasy RC 2. Zawias dostępny jest w kolorze srebrnym i czarnym.

- do ciężkich drzwi do 140 kg
- łatwa regulacja 3D
- szybki montaż FixClick
- najwyższa trwałość: DIN EN 1935
- odporność na korozję: DIN EN 1670
- nie wymaga konserwacji
- 10 lat gwarancji na niezawodność



Eco Kompozytowe Wzmocnienia Okienne

To gwarancja doskonałych
parametrów cieplnych okna.

Poznaj liczne zalety wzmocnień kompozytowych

Jednym z najważniejszych aspektów domów pasywnych są **energooszczędne okna**, dlatego to podczas budowy czy termomodernizacji domu należy poświęcić im dużo uwagi.

Wzmocnienie kompozytowe zastosowane w systemie okiennym **spełnia wymogi okna pasywnego** gdzie Uw dla okna nie może być większe od 0,8 W/(m²K).

Dzięki przewodności cieplnej 125 razy mniejszej niż stal, wzmocnienie okienne Eco Term Plus wykonane z kompozytu posiada doskonałe właściwości cieplne.



www.ecoterm-plus.pl



Zapraszamy do kontaktu

Firma Pilkington Polska Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Szkło antymikrobowe Pilkington SaniTise™

IRBS



Szkło antymikrobowe

Prezentujemy Pilkington **SaniTise™** nowy produkt od NSG Group o właściwościach antymikrobowych, które pomagają chronić przed bakteriami i wirusami otoczkowymi.

Pilkington **SaniTise™** dla zdrowszego, czystszej i bezpieczniejszej świata.

www.pilkington.pl



Firma Petecki Enterprises Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Projekt profesjonalnych szkoleń #montażToPETECKI



PETECKI

Inspiruje nas doskonałość



NAJBARDZIEJ KOMPLEKSOWA OFERTA PRODUKTOWA NA RYNKU

Siedziba Firmy

ul. Rudzka 11/13, 93-457 Łódź
tel. +48 42 689 72 50
peteckie@peteckie.eu

www.petecki.eu



LogiKal 11.4 - stworzony do wydajnej pracy

- możliwość importu siatki z dowolnej pozycji
- import szkła i łatwe dostosowanie
- konfiguracje garniturów okuć drzwiowych i okiennych
- HS-y narożne
- drzwi ewakuacyjne
- automatyczne dodawanie obróbek na progi
- wielokrotne pozycjonowanie podpór w fasadzie
- i wiele innych

Chcesz się z nami skontaktować? Jesteśmy do Twojej dyspozycji.

Napisz do nas lub zadzwoń:

info@orgadata.pl | lub 94 348 08 81

ORGADATA East Europe Sp. z o. o.

Ul. BoWiD 9a, 75-209 Koszalin

www.orgadata.pl



ISO-BLOCO HYBRATEC

WIELOFUNKCYJNA TAŚMA 4.0 ZE ZINTEGROWANĄ ZAPORĄ FOLIOWĄ

ISO-BLOCO HYBRATEC łączy cechy jakościowe wysokowartościowych okiennych folii połączeniowych z zaletami certyfikowanych wielofunkcyjnych taśm uszczelniających BG 1 i BGR. Ta nowa technologia hybrydowa łączy szczelność na wysokie ciśnienie powietrza oraz zacinający deszcz jako atrybuty folii z niezawodną elastycznością oraz zdolnością przejmowania ruchów wstępnie sprężonej pianki miękkiej PUR. **To jest genialne!**



NA ZEWNĄTRZ

≥ odporność na zacinający deszcz powyżej 1.050 Pa

W ŚRODKU

izolacja cieplna i akustyczna

OD WEWNĄTRZ

nie przepuszcza powietrza i hamuje parę wodną

Z ISO-BLOCO HYBRATEC są Państwo zawsze po bezpiecznej stronie:

- ✓ uszczelnienie 3-płaszczyznowe w jednym kroku roboczym
- ✓ najbardziej skuteczne uszczelnienie przed deszczem i wichurą
- ✓ uszczelnienie różnych fug poprzez rozmiary taśmy od 6 do 40 mm
- ✓ absolutnie szczelna powietrznie poprzez zaporę foliową (warstwy zaporowe)
- ✓ optymalny efekt wysychania chroni przed pleśnią





Elegant ThermoFibra

Wyjątkowe okno bez stali

$$U_f = 0,88 \text{ W/m}^2\text{K}$$

ZYSKAJ czas i przewagę rynkową.
WYPRZEDŹ konkurencję – stwórz
PIERWSZE wyjątkowe okno bez stali
z Elegant ThermoFibra Infinity!

NAJLEPSZE POŁĄCZENIE TECHNOLOGII I DESIGNU

W 2012 roku Deceuninck wprowadził na rynek zupełnie nową technologię. Strukturalne włókno szklane osadzono w profilu skrzydeł okiennych i drzwiowych, za pomocą procesu linktruzji (czyli procesu współwytłaczania profilu i pasm włókna szklanego) aby zastąpić standardowe wzmocnienie ze stali. Formuła tego odnoszącego sukces rozwiązania jest kontynuowana w nowej serii Elegant.

Całkowite wyeliminowanie stali to dla producentów okien korzyści w postaci zaoszczędzonego czasu – **uproszczenie produkcji**, dzięki wyeliminowaniu kilku etapów w procesie produkcyjnym czy **łatwiejsze zarządzanie stanami magazynowymi**, a także **znaczące zmniejszenie ciężaru okien** – co jest szczególnie istotne przy oknach o dużych rozmiarach. Ponadto usunięcie stali ze skrzydeł **wyeliminowało mostki termiczne**, umożliwiając nowej technologii osiągnięcie **niespotykanych wcześniej parametrów izolacyjnych**.

Ponadto udało się **zredukować przylgę do 7 mm!** – co pod względem designu stanowi ogromny atut i pozwala stworzyć okno o wyjątkowym wyglądzie!

Wzmocnienie **ThermoFibra**¹ w skrzydle najlepiej sprawdza się w połączeniu ze wzmocnieniem termicznym **Forthex**² w ramie. Ta unikalna kombinacja **oferuje najlepsze na rynku parametry użytkowe okien**, w których nie wykorzystano wzmocnień stalowych.

¹ ThermoFibra – technologia polegająca na osadzeniu w profilu skrzydeł okiennych i drzwiowych ciągłych pasm włókna szklanego w procesie współwytłaczania.

² Forthex – unikalne wzmocnienie kompozytowe poprawiające parametry termiczne – składające się z korpusu z twardego PVC wzmocnionego stalowymi prętami, które wypełnione jest spienionym PVC. Takie wzmocnienie jest znacznie lżejsze, co wpływa na zmniejszenie wagi okna.

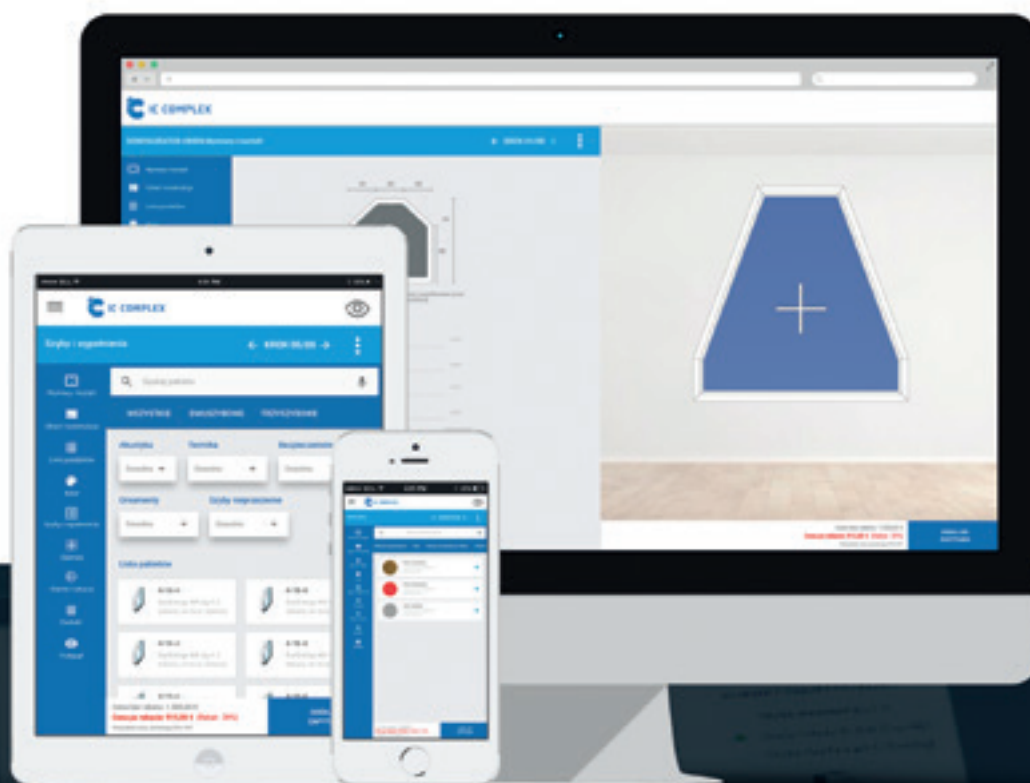


IC Commerce – nowatorski sklep internetowy dedykowany dla produktów takich jak okna, drzwi, rolety, bramy garażowe i inne produkty branży stolarki otworowej

Szybka wycena, ofertowanie
i zamawianie stolarki
na wielu rynkach

Dedykowane dla branży
metody wyceny montażu
i transportu

Konfiguracja produktów
na różnych urządzeniach



MODUŁY DEDYKOWANE



IC Window
Konfigurator
okien



IC Door
Konfigurator
drzwi



IC Shutter
Konfigurator
rolet zew.



IC Blind
Konfigurator
rolet wew.



IC Awning
Konfigurator
markiz



IC Garage
Konfigurator
bram garażowych

Branża pyta – prawnik odpowiada

1. Czy rękojmia na sprzedane towary obowiązuje również poza Polską?

Rękojmia zawsze obowiązuje w relacjach B2C, czyli w obrocie konsumenckim, nie można jej ograniczyć ani wyłączyć. Jeśli polski przedsiębiorca sprzedaje towar niemieckiemu czy francuskiemu konsumentowi (za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową), obowiązuje ona również wobec niemieckiego, czy francuskiego konsumenta.

W obrocie B2B (pomiędzy przedsiębiorcami), strony mogą zmienić zakres rękojmi lub nawet ją wyłączyć. Strony w relacji B2B mogą dowolnie określić terytorialny zakres jej obowiązywania. Jeśli umowa nie będzie ograniczała zakresu rękojmi, oznaczać to będzie, że obowiązuje ona poza Polską. Jeśli polskim przedsiębiorcą będzie chciał ograniczyć zakres jej obowiązywania, powinien zadbać o to już na etapie podpisywania umowy.

2. Czy w międzynarodowych kontraktach handlowych warto posiadać umowę, czy wystarczy tylko faktura sprzedażowa?

Sama faktura sprzedażowa co do zasady będzie wystarczającym dokumentem dla ważności przeprowadzanej transakcji. Jednakże, ze względu na swój interes, wysoce rekomendowane jest zawieranie umowy określającej odpowiednio prawa i obowiązki stron. W kontekście międzynarodowego dochodzenia roszczeń, w celu należytego zabezpieczenia swojej pozycji, uczulić należy na zagadnienia związane z wyborem prawa, wyborem sądu, klauzulami arbitrażowymi, stosowaniem przepisów CISG, regulacją zakresu rękojmi i gwarancji czy stosowaniem zasad INCOTERMS 2010.

3. Jak ograniczyć swoje obowiązki związane z reklamacjami sprzedanego towaru?

Zakres reklamacji wynika z szerokości udzielonej gwarancji i rękojmi. W związku z tym, należy uważnie formułować zakres wspomnianych instrumentów chroniących interes kupującego. W relacjach B2B zarówno rękojmia oraz gwarancja mają charakter fakultatywny. Mogą one zostać

istotnie ograniczone albo nawet w całości wyłączone.

4. Czy polscy producenci mają obowiązek usunięcia wady w produkcie z tytułu gwarancji lub rękojmi, jeżeli sprzedany produkt przekroczył polską granicę, a producent nie został o tym poinformowany?

Odpowiedź zależy od zakresu udzielonej rękojmi i gwarancji. Należy rozpatrzyć dwa scenariusze. W pierwszym, polski producent bezpośrednio dokonuje sprzedaży nabywcy zgłaszającemu reklamację. Jeżeli polski producent nie zastrzegł, że rękojmia i gwarancja obowiązują tylko na terytorium Polski, a pozostałe przesłanki wymagane do zgłoszenia rękojmi i gwarancji zaistniały, istnieje uzasadnione ryzyko, że na polskim producencie może spoczywać obowiązek usunięcia wady w produkcie.

W drugim scenariuszu, polski producent sprzedaje swój produkt nabywcy, który kolejno dokonuje odsprzedaży nabytego produktu do dalszego nabywcy. W takiej sytuacji, jeżeli polski producent nie udzielił gwarancji na swoje produkty, tak co do zasady reklamacja zgłaszana z tytułu gwarancji przez kolejnego nabywcę (nieważne czy w Polsce, czy zagranicą) nie będzie skuteczna wobec polskiego producenta. Jednocześnie polski producent nie będzie zobowiązany do przyjęcia reklamacji z tytułu rękojmi, ponieważ to nie on sprzedawał bezpośrednio swój produkt finalnemu nabywcy. Zasada ta podlega złamaniu, jeżeli polski producent rozszerzył zakres rękojmi, na co pozwalają przepisy prawa. W takim przypadku, polski producent może być zobowiązany do usunięcia wady w produkcie z tytułu rękojmi.

5. Producent X sprzedaje okno dilerowi Y w Polsce. Diler Y sprzedaje okno pośrednikowi z Niemiec. Po roku czasu pęka rama okienna. Pośrednik z Niemiec składa reklamację dilerowi, a diler producentowi. Czy producent może nie uznać reklamacji z tego względu, że nie został powiadomiony o sprzedaży okna poza granice Polski?

Odpowiedź zależy od zakresu udzielonej rękojmi i gwarancji. Jeżeli producent X zastrzegł, że rękojmia lub gwarancja jest ważna tylko na terenie Polski, to ewentualna reklamacja kierowana

przez diler Y powinna zostać uznana za nieskuteczną.

6. Polski producent sprzedał swoje produkt hiszpańskiemu nabywcy. Następnie hiszpański przedsiębiorca odsprzedał nabyte produkty do Arabii Saudyjskiej. W Arabii Saudyjskiej finalny nabywca reklamuje produkt ze względu na wadę fabryczną. Kto za co odpowiada?

Odpowiedź uzależniona jest od zakresu udzielonej rękojmi oraz gwarancji. Jeżeli rękojmia lub gwarancja udzielone przez polskiego producenta były zawężone do np. terytorium państw Unii Europejskiej, tak w danym stanie faktycznym przedsiębiorca z Polski nie będzie odpowiadać wcale. Jeżeli natomiast polski przedsiębiorca udzielił rękojmi hiszpańskiemu nabywcy, oraz udzielił gwarancji bez zastrzeżenia, że obowiązuje ona tylko wobec hiszpańskiego kontrahenta (albo np. na terenie Europy), tak rozkład odpowiedzialności będzie wyglądał inaczej. W takim przypadku, polski producent będzie odpowiadał z tytułu udzielonej gwarancji – występuje bowiem w tym układzie jako gwarant. W odniesieniu do rękojmi, to nabywca z Arabii Saudyjskiej może ją zgłosić do swojego bezpośredniego sprzedawcy, czyli do podmiotu hiszpańskiego. Jeżeli wada miała charakter fabryczny i nie mogła zostać wykryta podczas zbadania produktu w momencie nabycia przez hiszpańskiego kontrahenta, tak kontrahent ten będzie mógł kierować „swoje” roszczenia z tytułu rękojmi przeciwko polskiemu producentowi.

7. Czy, a jeśli tak to jaka jest różnica pomiędzy rękojmią a gwarancją w obrocie międzynarodowym?

Tak, gwarancja i rękojmia różnią się między sobą w obrocie międzynarodowym. Zarówno rękojmia jak i gwarancja są instrumentami chroniącymi interesy kupującego. Rękojmia w obrocie B2C jest obligatoryjna. Natomiast w obrocie B2B może zostać zmieniona a nawet wyłączona. W odniesieniu do gwarancji, to ona jest zawsze fakultatywna i jej udzielenie ma stanowić bardziej zachętę do nabycia produktu i wskazania jego niezawodności. Rękojmi udziela co do zasady sprzedawca. Natomiast gwarancji udziela udzielający gwarancji – gwarant (może to być producent lub sprzedawca).

8. Co to jest włoska torpeda i jak się jej wystrzegać?

Jest to popularna taktyka procesowa stosowana przez nieuczciwych kontrahentów. Polega ona na celowym skierowaniu sprawy do sądu, w którym postępowanie może trwać latami. Z uwagi na to, że opieszałyymi sądami są sądy włoskie, taktyka ta przyjęła nazwę „włoskiej torpedy”. Podczas trwania postępowania wytoczonego przez nieuczciwego kontrahenta, z powodu zawisłości sporu, nie jest możliwe wszczęcie postępowania w innym sądzie. Sposobem na zneutralizowanie włoskiej torpedy jest precyzyjne i jednoznaczne wskazanie sądu właściwego do rozstrzygania ewentualnego sporu między kontrahentami (wprowadzenie tak zwanej wyłącznej klauzuli jurysdykcyjnej).



*B2C – business-to-consumer, tzw. obrót konsumencki, gdzie jedna strona jest konsumentem

*B2B – business-to-business, tzw. obrót profesjonalny, pomiędzy przedsiębiorcami.

GOTOWE WZORY UMÓW

DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ

1

KDS

KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY



Jeżeli sprzedajecie swoje produkty klientowi ostatecznemu – to ten Katalog jest dla Państwa.

2

KDB

KATALOG DOBREGO BIZNESU



Jeśli sprzedajecie swoje produkty do firm, przedsiębiorstw, spółdzielni, małych deweloperów – to ten Katalog jest dla Państwa.

3

B2B

BUSINESS TO BUSINESS

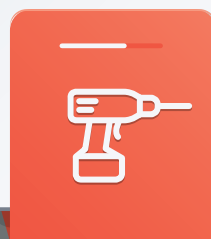


Jeżeli zmieniacie dostawcę lub chcecie renegeować swoje warunki z producentem – to ten Katalog jest dla Państwa.

4

UPM

UMOWA PODWYKONAWCZA MONTAŻU



Jeżeli zlecacie montaż okien, drzwi, bram, rolet, etc. wewnętrznej grupie montażowej – to ten Katalog jest dla Państwa.

5

KUN

KATALOG UMÓW NIEMIECKICH



Jeśli sprzedajecie swoje okna, drzwi, bramy, rolety do Niemiec – ten Katalog jest dla Państwa.

6

MPK

MINI PORADNIK KOSZTORYSANTA



okien, drzwi, bram, etc.

SPECJALNA CENA!

NIE ZWLEKAJ! ZAMÓW!

marketing@stolarkavip.pl
tel. 531 561 202

Stolarka i prawo

– trudne sprawy w prosty sposób

Dobra umowa jest jak garnitur. Szyta na miarę. Dostosowana do okoliczności. Profesjonalna i potrzebna na wszelką okoliczność.

Mówi się, że umowa przygotowywana jest na złe czasy. I to prawda. Póki zlecenie realizowane jest bez problemów, to wszystko jest w porządku. Gdy jednak jedna ze stron przestanie rzetelnie wykonywać swoje obowiązki, może dojść do sytuacji, że trzeba będzie skorzystać z **zapisów w umowie**, by bronić swoich praw. Dlatego jeśli produkuje, sprzedajesz czy montujesz okna, drzwi, bramy, rolety czy pergole **powinieneś mieć swój wzór umowy**, który zabezpieczy najczęściej pojawiające się ryzyka wynikające z realizacji twojej usługi. **Stolarka VIP**, wykorzystując swoje doświadczenie i wiedzę, postanowiła wyjść naprzeciw potrzebom producentom oraz właścicielom salonów stolarki i stworzyć profesjonalne, zgodne z nowymi przepisami gotowe wzory umów, na które będzie można sobie pozwolić

Co oferujemy i proponujemy i co Państwu rekomendujemy?

KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY (KDS)

to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, rolet, markiz, pergol etc. z koniecznymi załącznikami oraz wiele interpretacji prawnych związanych z rękojmią, gwarancją, reklamacjami, etc. Katalog Dobrego Sprzedawcy skierowany jest w szczególności do wszystkich podmiotów sprzedających do ostatecznego klienta indywidualnego. Stworzyliśmy jedno w swoim rodzaju kompendium wiedzy.

Cena: 150 zł netto

KATALOG DOBREGO BIZNESU (KDB)

to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, rolet etc. z wieloma interpretacjami do klienta biznesowego, czyli np. salon samochodowy, restauracja, spółdzielnia, developer, etc. Dzięki temu katalogowi dowiedzą się państwo w jaki sposób ograniczyć rękojmię, co to jest gwarancja dobrego wykonania, na co zwrócić uwagę przy podpisywaniu umowy z deweloperem, a także wiele porad i sugestii w zakresie umów B2B.

Cena: 150 zł netto

UMOWY HANDLOWE B2B

jest to swoiste kompendium wiedzy dla tych którzy jest to swoiste kompendium wiedzy dla tych którzy chcą negocjować i aneksować swoje dotychczasowe umowy z producentem, zmieniają dostawcę okien, drzwi, bram, chcą zawrzeć umowę na sporadyczne zakupy np. moskitier, roletek, parapetów, klamek etc. Warto wiedzieć co możemy negocjować i jakie mamy prawa. Co z opóźnieniami i karą za zwłokę w dostawie stolarki, kiedy możemy wykluczyć rękojmię, co z reklamacjami, etc. Katalog Umów B2B skierowany jest do właścicieli salonów stolarki, a także producentów.

Cena: 100 zł netto

UMOWA PODWYKONAWCZA MONTAŻU (UPM)

jest to wzór umowy, który służy regulowaniu stosunków pomiędzy Wykonawcą z Podwykonawcą w zakresie wykonania konkretnego montażu stolarki budowlanej. Warto zawsze podpisać taką umowę, gdyż ona zabezpiecza nasze prawa w przypadku ewentualnego sporu w sądzie. O tym, że zawsze warto spisać umowę, nie trzeba już chyba przekonywać. Bez umowy trudno będzie udowodnić, za co odpowiadała zewnętrzna ekipa montażowa. Dlatego zadбай o swoje prawa i spisz umowę z podwykonawcą!

Cena: 70 zł netto

KATALOG UMÓW NIEMIECKICH (KUN)

to kompendium wiedzy przygotowane przez niemiecko-polską kancelarię prawną w oparciu o prawo niemieckie i praktykę niemiecką dotyczącą sprzedaży okien, drzwi, bram, rolet, żaluzji do Niemiec. W katalogu znajdują Państwo gotowe dwujęzyczne wzory umów oraz wiele interpretacji prawnych z których można się dowiedzieć jak zminimalizować ryzyko związane ze sprzedażą stolarki otworowej, jak zabezpieczyć się zawierając umowę z zagranicznym kontrahentem, co z rękojmią przy sprzedaży towarów do Niemiec i jak odzyskać należności od niemieckiego kontrahenta.

Cena: 300 zł netto

MINI PORADNIK KOSZTORYSANTA (MPK)

Nie traćmy czasu na ciągłe ofertowanie. Klienci nigdy tego nie docenią, a ostatecznie i tak niczego nie kupią- bo jesteście za drodzy! Wyjątki już dawno potwierdziły tę regułę. Tracimy czas na tych, którzy nigdy tego nie docenią, gdyż w większości nie wiedzą, czego chcą. Wysyłają maile i robią konkurs ofert – czyli która oferta będzie najtańsza? Jak rozpoznać klienta, który kupi u nas, jak mniej kosztorysować i drożej sprzedawać, jakie pytania zadać – to znajdziesz w tym poradniku.

Cena: 50 zł netto

II.

Laureaci Programu VIP 2021 Najlepsze Okna Drzwi Bramy i Osłony



Organizator



Rozwiązania Premium dla wymagającego klienta

Wiele mówi się o tym, że branża stolarki budowlanej, a w szczególności jej produkty wyrównały się, są do siebie podobne, że okna czy drzwi mało się od siebie różnią. Należy jednak unikać generalizacji i dostrzec tych, którzy poszukują nowych, innowacyjnych, oryginalnych rozwiązań, bezwzględnie dbając przy tym o najwyższą jakość produkcji i precyzję wykonania. Okna, drzwi, bramy, rolety, markizy, etc. są produkowane także, a może przede wszystkim dla klientów, którzy chcą kupować oryginalne, ale przede wszystkim ładne i funkcjonalne produkty stolarki. Można by je nazwać produkty VIP. I takie produkty na polskim rynku są – my je znaleźliśmy i doceniliśmy. Takie produkty poszukiwane są przez wymagających i świadomych klientów. Na takie właśnie produkty, które należą do segmentu premium czekają klienci i architekci.

Produkt Premium

VIP Najlepsze Okna Drzwi Bramy i Osłony to szczególne, wyjątkowe i specjalne wyróżnienie dla produktu i producenta, które zostało wręczone na uroczystej Gali na Zamku Gniewie podczas 28 Konwentu Stolarki VIP. Chcemy pokazać klientom i architektom co w chwili obecnej jest najlepsze, innowacyjne, oryginalne, piękne i wyjątkowe – nikt przecież nie mówi, że to ma być coś taniego, a może wręcz przeciwnie – ma być drogie, ma być fantastyczne, ma pobudzać wyobraźnię, ma być sexy i ma należeć do segmentu premium – mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP.

Jak klient postrzega markę i produkt Premium

Kupując produkty z kategorii premium, w tym okna czy drzwi do domu, mieszkania czy obiektu użyteczności publicznej, np. hotelu, restauracji, większość konsumentów i klientów nie patrzy na ich wyższą od średniej cenę, ale przede wszystkim na ich jakość – wynika z badania Nielsena.

Tylko 31 proc. badanych na świecie twierdzi, że postrzega produkt jako ten z kategorii premium z uwagi na to, że jest drogi. Tymczasem 54 proc. respondentów uważa, że taki produkt jest wykonany z użyciem wysokiej jakości materiałów lub składników. Ponadto dla 46 proc. badanych produkt premium definiuje jego lepsza funkcjonalność. Dlatego te nagrodzone produkty stolarki budowlanej pod każdym względem zadowolą wymagającego konsumenta.

Produkty VIP w Rekomendowanych Salonach Okien i Drzwi

Aby dotrzeć do wymagającego klienta i zachęcić go do zakupu najlepszych okien, drzwi bram czy osłon musimy nasz produkt pokazać i zarekomendować. A gdzie najlepiej to zrobić? W sprawdzonych i rekomendowanych salonach sprzedaży, które zajmują się profesjonalną sprzedażą, profesjonalnym montażem okien, drzwi, bram czy rolet, a także będą najlepszymi ambasadorami naszej marki i produktu. Dlatego coraz bardziej istotne staje się współdziałanie w ramach sieci biznesowej.

Laureaci programu VIP 2021 Najlepsze Okna Drzwi Bramy i Osłony

Laureat Programu	Nagrodzony produkt
AWILUX Polska Sp. z o.o. Sp.k.	Kolekcja NERO STYLE by Awilux
Fakro Sp. z o.o.	Drzwi Podnoszono-Przesuwne HST-Sky
Novoform Polska Sp. z o.o.	Brama garażową ISO 70 Premium Plus
Inteligentny Budynek Polska Sp. z o.o.	Pergola tarasowa AEROLUX firmy Suntech
Hörmann Polska Sp. z o.o.	Aluminiowe drzwi zewnętrzne ThermoCarbon



Instytut Techniki Budowlanej **ZAKŁAD INŻYNIERII ELEMENTÓW BUDOWLANYCH**



AKREDYTOWANE
BADANIA WEDŁUG
NORM PN, EN,
WYTYCZNYCH ETA
I WŁASNYCH METOD



PRACE BADAWCZE
UKIERUNKOWANE
NA ICH WDROŻENIE
I ZASTOSOWANIE
W PRAKTYCE



SZKOLENIA
WYDAWNICTWA,
M.IN. INSTRUKCJE
I WYTYCZNE

BADAMY lekkie przegrody budowlane (zewnątrzne i wewnętrzne), ściany osłonowe i działowe, elewacje wentylowane, metalowe i warstwowe okładziny ścian i dachów (w tym płyty warstwowe), **OKNA I DRZWI**, żaluzje i zasłony, bramy, **BALUSTRADY**, szklaną zabudowę balkonów, ekrany akustyczne, szkło budowlane, świetliki i pasma świetlne, przekrycia dachowe, fotowoltaiki, schody strychowe, okucia budowlane, mechanizmy otwierające i zamykające (w tym napędy i drzwi z napędami), techniczne środki bezpieczeństwa użytkowania obiektów i zabezpieczeń mienia w obiektach budowlanych, wyroby do instalacji sanitarnych (w tym wanny, umywalki, brodziki i zlewozmywaki).





SCHÜCO
Premium Partner

Okna z linii **Nero Style by Awilux** to innowacyjne rozwiązanie dostępne w idealnie czarnym kolorze.

Elegancka okleina Black Matt nadaje profilom matowe wykończenie, na którym nie widać śladów palców czy plam.

Okna z linii **Nero Style by Awilux** gwarantują pełne czarne wykończenie – wraz z klamką i ramką międzyszybową – dzięki czemu możliwe jest wykonanie oryginalnej, jednokolorowej i eleganckiej aranżacji.



NERO STYLE

by AWILUX





OKNA Z NATURY PERFEKCYJNE



EKSKLUZYWNE OKNA FAKRO INNOVIEW

– IDEALNE POŁĄCZENIE DREWNIANEJ RAMY Z ALUMINIOWĄ OKŁADZINĄ

Drewno to naturalny surowiec, który wprowadza do wnętrza miły i przytulny klimat. W oknach fasadowych FAKRO INNOVIEW drewno chronione jest przez nakładkę z aluminium jak najcenniejszy skarb, przez co okna odporne są na czynniki zewnętrzne zachowując długoletnią trwałość. Okna wykonane z drewna to stabilność konstrukcji nawet w dużych rozmiarach, co daje możliwość tworzenia wnętrz otwartych na otaczający świat.

Rekomenduje:
Architekt Robert Konieczny, KWK Promes
– autor najlepszego domu świata wg magazynu Wallpaper

FAKRO® | **INNOVIEW**



Intelligent Door Solutions

Novoferm łączy niemiecką jakość bram garażowych z designem najwyższej klasy.

**JAKOŚĆ
I BEZPIECZEŃSTWO**

WYSOKA IZOLACYJNOŚĆ CIEPLNA
U = ok. 1,0 W/m²K

**DESIGN
NAJWYŻSZEJ KLASY**

**CERTYFIKAT ANTYWŁAMANIOWY
KLASY RC2**

BRAMY GARAŻOWE NOVOFERM ISO 70 PREMIUM PLUS

www.novoferm.pl

Segmentową bramę garażową **ISO 70 Premium Plus** wyróżniają: dzielony termicznie **panel o grubości 67 mm**, podwójne uszczelki międzysegmentowe i dolne, a także niezawodne, podwójne rolki ze stali nierdzewnej, które zapewniają cichą i płynną pracę bramy.

W połączeniu z napędem Novomatic 563S brama posiada **certyfikat antywłamaniowy** klasy RC2.

ISO 70 Premium Plus charakteryzują również **spójny wygląd** (białe wnętrze i okucia), wysokie **właściwości izolacyjne** oraz **najwyższa jakość**.



Novoferm
member of Sanwa Group

Novoferm Polska Sp. z o.o.

ul. Sowia 13 F

62-080 Tarnowo Podgórne

tel. 501 600 657



INTELIGENTNE PERGOLE SUNTECH

Twój **TARAS W BIZNESKLASIE!**

Pergole SUNTECH to ultranowoczesny system zadaszenia tarasów. Model AEROLUX z obracanymi lamelami i rozsuwanym, wodoszczelnym dachem, to unikalne rozwiązanie, dzięki któremu można spędzać czas na świeżym powietrzu bez względu na panujące warunki atmosferyczne.





Aluminiowe drzwi wejściowe ThermoCarbon Klasa Premium w każdym szczególe



- **Znakomita izolacyjność cieplna, współczynnik U_D nawet $0,47 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$**
- **Standardowo klasa przeciwwłamaniowa RC 3, opcjonalnie RC 4**
- **Nowoczesny design**

Stolarka VIP – „swatka branżowa” i nie tylko



Pierwszy dwudniowy Konwent Stolarki VIP odbył się 2013 roku i uczestniczyło w nim ok. 130 osób, od tego czasu upłynęło już trochę czasu i zorganizowaliśmy już ich 32, w których uczestniczyło prawie 5000 branżowców. Konwenty, czyli spotkania branżowe są skierowane do producentów okien, drzwi, bram, rolet, pergoli, etc., dostawców komponentów i maszyn, właścicieli salonów stolarki oraz właścicieli grup montażowych. Najważniejszym celem tych spotkań jest edukacja i integracja branży, a także promocja innowacji, wymiana doświadczeń, a także kojarzenie różnych firm, w celach nawiązania współpracy. Dlaczego prezesi i właściciele firm chętnie przyjeżdżają na nasze Konwenty Stolarki? Odpowiada pomysłodawca i prezes Stolarka VIP – Grzegorz Cendrowski.

Organizator



1. Uczysz się czegoś nowego

Wielu ludziom z naszej branży wydaje się, że mając 20-letnie doświadczenie nie muszą się już kształcić. Twierdzą, że konferencje czy panele dyskusyjne były kiedyś ciekawym urozmaicheniem nauki, ale nie są już im teraz potrzebne. Jest to zasadniczy błąd, gdyż rozwój współczesnego świata jest tak szybki, że wiedza specjalistyczna, którą pozyskaliśmy kiedyś, jest już niejednokrotnie przestarzała(!). Uczestnictwo w Konwentach Stolarki jest świetną okazją, by nauczyć i dowiedzieć się czegoś nowego, bądź poznać najnowsze trendy w tematyce branży stolarki otworowej, nie mówiąc o poznaniu innowacyjnych rozwiązań.

2. Ucz się od najlepszych

Konwenty Stolarki VIP to także możliwość osobistego spotkania się i porozmawiania z najlepszymi specjalistami branżowymi i niezależnymi ekspertami. Kontakty takie są znakomitą okazją do wymiany poglądów na żywo, a nie przez Internet. Czy internet. Co więcej, nierzadko uda się w ramach konferencji podyskutować na żywo o konkretnych problemach nas interesujących, nurtujących i skorzystać niejako z wiedzy i doświadczenia ludzi, którzy za swoje rady w czasie pracy inkasują spore pieniądze.

3. Poznajaj ludzi

Konwenty Stolarki VIP to idealne miejsce do poznawania ludzi, podczas którego można zarówno nawiązać nowe przyjaźnie z ludźmi o podobnych zainteresowaniach, jak i poznać potencjalnych kontrahentów czy współników w biznesie. Co ważne, formuła Konwentów Stolarki pozwala na spotkania bez służbowej otoczki, która często ogranicza łatwość kontaktu. Jednak nawet jeśli czas nie pozwoli nam na swobodną dłuższą rozmowę, to zawsze ułatwia nam późniejszy kontakt - zawsze lepiej być „tym świetnym gościem z konferencji” niż „panią, panem incognito”.

4. Zobacz co robi Twoja konkurencja

Uczestniczenie w Konwentach Stolarki VIP pozwala na regularne kontrolowanie konkurencji. Nigdzie indziej nie dowiemy się bowiem tyle o planach, ideach czy nowych koncepcjach wdrożonych u innych. Co więcej, dyskusje w kulisach często pozwalają na zdobycie dużo większej ilości informacji niż przy okazji normalnych kontaktów. To z pewnością zaowocuje w przyszłości.

5. Buduj swoją markę

Nie da się też ukryć, że udział w Konwentach Stolarki VIP buduje nasz własny prestiż oraz buduje markę osobistą. Ciekawy udział w dyskusji może zwrócić na nas uwagę innych – chociażby potencjalnych pracodawców czy kontrahentów. Pamiętajmy też o starej prawdzie, że konferencja trwa dwa dni, a pozytywna opinia zostaje na cały rok lun na zawsze!

6. Pomyśl inaczej, bądź innowacyjny

Proza codziennego życia i pracy bardzo często zabija naszą inicjatywę i sprawia, że zaczynamy myśleć schematycznie. Udział w Konwentach Stolarki VIP jest więc znakomitą okazją, by spojrzeć na problemy z różnych perspektyw i punktów widzenia. Nierzadko takie właśnie odświeżenie okaże się zbawienne dla Twojego biznesu!

7. Odpręż się i wykorzystaj te branżowe chwile

Na koniec warto też dodać, że Konwenty Stolarki to także wydarzenia towarzyskie, które pozwoli na wyrwanie się ze swojego codziennego środowiska i choć przez krótki czas spojrzeć inaczej na świat. Konwenty Stolarki doskonale więc łączą przyjemne z pożytecznym, a nawiązane kontakty i znajomości mogą nierzadko procentować przez całe życie – zarówno na stopie zawodowej jak i towarzyskiej.

Udział w Konwentach Stolarki VIP, mimo, że nie prowadzi bezpośrednio do zwiększenia dochodów, to bezwzględnie się opłaca. Zdobyta wiedza, nowe pomysły, produkty, rozwiązania i kontakty bardzo często mogą okazać się niezwykle użyteczne w działalności biznesowej, a czasem nawet pozwalają na rozpoczęcie zupełnie nowych i jeszcze lepszych projektów. Oczywiście zawsze można uznać, że efekty te są zawsze obarczone słowem „może” i wymagają wdrożenia, ale co, jeśli z pomysłów i wiedzy skorzysta konkurencja?



III.

Laureaci Programu Rekomendowane Salony Okien i Drzwi



Organizator



Mecenasi programu



Salony okien i drzwi na miarę czasów

Ostatnimi czasy sporo mówi się o tym, jak powinno się kupować okna, drzwi etc. Dużą wagę przywiązuje się do parametrów technicznych produktu, producenta, estetyki, gwarancji i montażu. Wymienione czynniki są bez wątpienia kluczowe w procesie podejmowania decyzji o zakupie okna. Warto jednak zwracać uwagę także na to, w jakim miejscu, w jaki sposób i w jakich okolicznościach kupujemy dany produkt.

Stolarka jako produkt luksusowy

Produkty wysokiej jakości, zarówno ze średniej, jak i wysokiej półki cenowej, powinny być sprzedawane w odpowiednim otoczeniu. Co to oznacza? Od kilku już lat jesteśmy świadkami ewolucji, która ma miejsce na rynku polskiej stolarki. Sprzedawcy zaczęli rozumieć, że dobry produkt to nie wszystko. Liczy się także profesjonalizm obsługi i estetyczne wnętrza, które dobrze wyeksponuje produkt. Coraz więcej punktów sprzedaży to przestronne obiekty z bogatymi ekspozycjami, często piętrowe, zaprojektowane przez architektów. Dobrze współgrają one z klasą produktu, dają szansę pokazania wielofunkcyjności wyrobu (coraz popularniejsze są chociażby ekspozycje sensorowe i te na dotyk i słuch). Rezygnuje się z pokazywania przekrojów, bowiem sednem są okna w całej swej okazałości wbudowane w ścianę, funkcjonujące. Współczesne, profesjonalne punkty sprzedaży mają na celu pokazanie produktu w jego naturalnym środowisku, dlatego coraz częściej wnętrza salonu aranżuje się jako wnętrza domowe.

Rekomendowane Salony Okien i Drzwi

Program Rekomendowane Salony Okien i Drzwi, którego pomysłodawcą i organizatorem jest Stolarka VIP, powstał z myślą o konsumentach, którym oszczędzamy czas, a tego nikt obecnie nie ma zbyt wiele. Kapituła programu RSOiD weryfikuje punkty sprzedaży pod kątem obsługi, asortymentu, innowacji, lokalizacji czy udogodnień dla klienta. Profesjonalizm jest dla nas kluczowy. Wyróżnione salony są promowane na specjalnie stworzonej do tego celu platformie internetowej i FanPage'u. Nie jest to przykładowa platforma informacyjna, nie jest to też

zwykły portal. Jest to kompleksowa informacja dotycząca firmy, produktów, montażu, nowości i ciekawostek. Jest to przede wszystkim portal, który rekomenduje salony stolarki – salony, które uzyskały tytuł „najlepszy” i odebrały certyfikat jakości, poddały się weryfikacji. Są to salony, w których klienci znajdą profesjonalną pomoc, a zakup stolarki będzie należał do przyjemności.



Jeżeli chcecie dołączyć do najlepszych salonów zadzwoń i dowiedz się więcej na temat programu pod numerem tel. 531-561-202 lub napisz „TAK-Salony” na adres marketing@stolarkavip.pl



ZGŁOŚ SWÓJ SALON



Rekomendowane Salony Okien i Drzwi to punkty sprzedaży okien, drzwi, bram, garażowych, rolet Program skierowany jest do salonów, które chcą się wyróżnić, którzy chcą być postrzegani jako lepsi niż konkurencja w tym samym mieście, regionie czy na tej samej ulicy. „Klienci, a inaczej konsumenci, poszukują innowacyjnych, ale sprawdzonych rozwiązań, lubią znane firmy, ale kupują lokalnie – Państwa salony mają sprostać tym potrzebom i oczekiwaniom. Poprzeczka dla kandydatów ustawiona jest bardzo wysoko i nie jest łatwo sprostać wymaganiom programu, ale to właśnie te salony są awangardą polskiej stolarki i świecić najlepszym przykładem. *Najlepszy to najlepszy i już! Tytuł „Rekomendowany Salon Okien i Drzwi” to znak jakości, który niezależna Kapituła nadaje najlepszym salonom w Polsce. Jest to ekskluzywna grupa, która stanowi wzór dla całej branży*” – mówi Grzegorz Cendrowski, organizator programu VIP

„Najlepsi z najlepszych”

Nazwa firmy	Adres Salonu	Województwo
BINGO	ul. Rakowa 16, 51-421 Wrocław	Dolnośląskie
BAU-MAN	ul. Zabrodzka 36A, 52-336 Wrocław	Dolnośląskie
GB	ul. Jana Brzechwy 2, 59-220 Legnica	Dolnośląskie
GB	ul. Jana Kilińskiego 37, 59-225 Chojnów	Dolnośląskie
OKNA DROZDOWSKI	ul. Podwałe 11, 58-500 Jelenia Góra	Dolnośląskie
STOLARCZYK OKNA	ul. Przemysłowa 1, 58-210 Łagiewniki	Dolnośląskie
PPHU PASZKIEWICZ	ul. Wrocławska 11, 55-140 Żmigród	Dolnośląskie
PPHU PASZKIEWICZ	ul. Legnicka 62, 54-204 Wrocław	Dolnośląskie
SAMPRE	ul. Fordońska 135, 85-739 Bydgoszcz	Kujawsko-Pomorskie
ZEBRANO	ul. Forteczna 13, 87-100 Toruń	Kujawsko-Pomorskie
AIR Okna Premium	ul. Fabryczna 2 lok.3.23, 20-301 Lublin	Lubelskie
INTERMO	ul. Abramowicka 222, 20-442 Lublin	Lubelskie
STOBERG	ul. Energetyków 2, 65-729 Zielona Góra	Lubuskie
IZOPLAST	ul. Strykowska 21, 91-725 Łódź	Łódzkie
MSTUDIO	ul. Łąkowa 7b, 35-562 Łódź	Łódzkie
MARCELL	ul. Farbiarska 34/36, 97-200 Tomaszów Mazowiecki	Łódzkie
ARTMAR	ul. Adama Mickiewicza 58, 32-800 Brzesko	Małopolskie
HOUSE STUDIO	ul. Zakopiańska 56, 30-418 Kraków	Małopolskie
OKNOPOL NIEPOŁOMICE	ul. Grunwaldzka 11, 32-005 Niepołomice	Małopolskie
UNI-MAR	Ul. Głowackiego 19, 33-100 Tarnów	Małopolskie
LUMARO	Podrzecz 157, 33-386 Podrzecz	Małopolskie
BESSY POLSKA	ul. Gen. T. Kutrzeby 86, 05-082 Stare Babice	Mazowieckie
BRAMFURT	ul. Kolejowa 315a, 05-092 Sadowa	Mazowieckie
DEMO PROJEKT	ul. Przekorna 33, 02-971 Warszawa	Mazowieckie
IZOPLAST	ul. Generała G. Orlicz-Dreszera 3, 05-825 Kozery	Mazowieckie
KLUCZ SERWIS	ul. Kobylińska 12, 05-600 Grójec	Mazowieckie
KMR Technika Okienna	ul. Warszawska 654, 05-082 Wojcieszyn	Mazowieckie
Locuss	Locuss ul. Płowiecka 42, 04-501 Warszawa	Mazowieckie
NOVA BP	ul. Jagiellońska 34, 05-120 Legionowo	Mazowieckie
NOWAK DOM	ul. Warszawska 22, 08-110 Siedlce	Mazowieckie
OKNA WASILEWSKI	ul. Warszawska 127, 26-600 Radom	Mazowieckie
OKNOTERM	ul. Dworcowa 26, 05-500 Piaseczno	Mazowieckie
ELTOR	ul. Kępska 2G, 45-129 Opole	Opolskie
MIMARK	ul. Wojska Polskiego 4, 46-100 Namysłów	Opolskie
PLUS PROJEKT	ul. Torowa 5, 35-205 Rzeszów	Podkarpackie
PRO-EXPERT	ul. Armii Krajowej 4A/26, 35-307 Rzeszów	Podkarpackie

BUDMAK	ul. Swobodna 38, lok.3, 15-756 Białystok	Podlaskie
PRESTIGE	ul. Kolonia Porosły 1E, 16-070 Choroszcz	Podlaskie
ADWIL	ul. Jagiellońska 55C, 83-110 Tczew	Pomorskie
CK -STOLARKA	ul. Staromłyńska 1, 84-200 Wejherowo	Pomorskie
CK-STOLARKA	ul. Pucka 21, 84-106 Leśniewo	Pomorskie
OKNOSFERA	ul. Żarnowiecka 1, 84-100 Puck	Pomorskie
VELLO	ul. Mickiewicza 12, 83-400 Kościerzyna	Pomorskie
ARCHITON OKNA	ul. Krakowska 103/A, 43-300 Bielsko-Biała	Śląskie
ART OKNA	ul. Bukowa 20, 43-300 Bielsko-Biała	Śląskie
ART SEVEN	ul. Tarnogórska 6, 44-100 Gliwice	Śląskie
FINESTRE	al. Roździeńskiego 191, 40-315 Katowice	Śląskie
FIRMA SEGA	ul. Traugutta 48, 43-503 Czechowice -Dziedzice	Śląskie
GRUPA PODHALE	ul. Aleja Powstań Śląskich 28, 41-700 Ruda Śląska	Śląskie
KOMSTA	ul. Nasienna 2, 44-120 Pyskowice	Śląskie
MATNUS	ul. Grunwaldzka 106, 43-600 Jaworzno	Śląskie
MATNUS	ul. Pogorska 4, 32-500 Chrzanów	Śląskie
MIKEA SALON SPRZEDAŻY	ul. Mikołowska 112, 43-100 Tychy	Śląskie
OKNA KOZIOŁ	ul. Konstytucji 3-go Maja 40, 42-450 Łazy	Śląskie
TIMBER	ul. Stawowa 48, 43-400 Cieszyn	Śląskie
STOLMAT	ul. Krótka 27A, 42-202 Częstochowa	Śląskie
MAJSTEREK	ul. Wesoła 64, 34-300 Żywiec	Śląskie
FABRYKA OKIEN ROZWADOWSKI	ul. Onufrego Zagłoby 32A, 27-400 Ostrowiec Świętokrzyski	Świętokrzyskie
SPEKTRUM	ul. Wojska Polskiego 87, 19-300 Ełk	Warmińsko-Mazurskie
OKNA I DRZWI Tomasz Sławiński	ul. Dąbrowskiego 2J, 11-500 Giżycko	Warmińsko-Mazurskie
ALANDO	ul. Majkowska 17, 62-800 Kalisz	Wielkopolskie
AWILUX POLSKA	ul. Budowlanych 9, 64-100 Leszno	Wielkopolskie
AWS CENTRUM	ul. Kościelna 26, 62-081 Przeźmierowo	Wielkopolskie
FIRMA DZIEMIDOWICZ	ul. Grunwaldzka 6, 62-200 Gniezno	Wielkopolskie
FIRMA DZIEMIDOWICZ	ul. Bukowska 177, 60-196 Poznań	Wielkopolskie
GRUPA CEZAB	ul. Wrocławska 69, 63-400 Ostrów Wielkopolski	Wielkopolskie
OKNA BEDNAREK	ul. Kanałowa 17, 60-710 Poznań	Wielkopolskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Andrzeja Struga 5, 70-784 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szybowcowa 86, 70-843 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Welecka 1g, 72-006 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szkolna 6, 72-100 Goleniów	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Czarnieckiego 30, 73-100 Stargard	Zachodniopomorskie
M&S SZCZECIN	ul. Gdańska 16b, 70-661 Szczecin	Zachodniopomorskie
PUH ŻUROWSKI	ul. Powstańców Wielkopolskich 2, 75-100 Koszalin	Zachodnio-pomorskie



Czego oczekuje klient w salonie Okien i Drzwi?

Obecny dynamiczny rozwój technologii powoduje, że współczesna stolarka jest coraz bardziej zaawansowana i dopasowana do wymagań i standardów nowoczesnego budownictwa. Innowacyjne konstrukcje, charakteryzujące się wysokimi parametrami i funkcjonalnością, wypierają z rynku tradycyjne rozwiązania co skłania architektów, projektantów oraz inwestorów do podejmowania coraz śmielszych wyzwań zarówno w projektach nowo powstających obiektów jak i wymian starszej stolarki.

Okna i drzwi przeszły w ostatnich latach prawdziwą ewolucję i stały się niezwykle ważnym elementem współczesnej architektury. Nowoczesne rozwiązania i zaawansowane technologie z których obecnie powstaje stolarka pozwalają nie tylko oszczędzać energię, ale też zwiększają komfort naszego życia.

Dzisiejsze okna i drzwi charakteryzują się wysokimi parametrami odporności na niekorzystne warunki pogodowe, izolacyjności termicznej czy komfortu akustycznego. To także rozwiązania bezpiecznych okien i drzwi o właściwościach przeciwwłamaniowych, optymalne rozwiązania pod względem wytrzymałości statycznej w konstrukcjach wielkogabarytowych. Tak wysokie standardy w dzisiejszej stolarce zapewniają stosowanie przez producentów stabilnych profili zarówno w konstrukcjach ze wzmocnieniami PVC, drewnianych z drewna selekcionowanego i klejonego warstwowo czy docieplonych dziś profili aluminiowych. Okna charakteryzują się zróżnicowaną konstrukcją i różnymi parametrami techniczno-użytkowymi. Nie istnieje zatem jeden typ, który byłby idealny i przypisany dla każdego budynku.

WYBÓR STOLARKI

Dostosowanie stolarki uzależnione jest w zależności od stylu konstrukcji budynku, położenia, wymagań techniczno-użytkowych dotyczących ochrony cieplnej czy określonego bilansu energetycznego. Jeśli chcemy, aby okna przyczyniały się do ogrzewania pomieszczenia, muszą absorbować energię słoneczną, a więc powinny być umieszczone na ścianie południowej. Wówczas nie tylko zapewnią nam więcej ciepła i światła, ale także sprawią, iż będziemy płacić niższe rachunki za energię. Należy jednak zważyć na to, iż nadmierny przepływ energii cieplnej może być także przyczyną przegrzewania naszych pomieszczeń zwłaszcza w porze letniej. Dobrym rozwiązaniem jest zastosowanie właściwych przeszkleń, które odpowiadać będą za nieprzegrzewanie pomieszczeń przy jednoczesnym

optymalnym ich doświetleniu. Bardzo istotna jest jakość materiałów, z których jest wyprodukowana stolarka. Obecnie na rynku oprócz dominujących systemów okien z PVC wytwarzane są z okna drewna czy cieszącym się coraz większym zainteresowaniem aluminium. Do tego należy dodać szereg rozwiązań konstrukcyjnych pod względem funkcjonalności i sposobu otwierania poczynawszy od tradycyjnych rozwieranych poprzez systemy przesuwne, składano-przesuwne – niejednokrotnie z rozwiązaniami automatycznego sterowania.

Daje się także zauważyć trendy w projektowaniu stolarki o dużych gabarytach z optymalnym doświetleniem pomieszczeń. Rozwiązania takie są domeną nowoczesnego budownictwa i powinny zapewniać nie tylko komfort, ale i bezpieczeństwo użytkowania. Stolarka wielkogabarytowa inaczej będzie zachowywała się w warunkach zabudowy parterowej. Inaczej na wyższych kondygnacjach, zwłaszcza w budynkach nieosłoniętych, narażonych na silne parcie i ssanie wiatru. Na bezpieczeństwo drzwi tarasowych decyduje kilka czynników, przede wszystkim materiał, z którego zostały wykonane, okucia, konstrukcja, system uszczelnienia.

Okna do domu to wyjątkowo ważna kwestia. Dobre okno to nie takie, które charakteryzuje się najwyższymi parametrami, ale takie, które w maksymalnym stopniu spełni nasze indywidualne oczekiwania. Powinniśmy więc na początek precyzyjnie określić te oczekiwania, a dopiero potem zacząć szukać okien, które je spełnią. Pomimo tego, że bez światła dziennego ciężko sobie wyobrazić nasze codzienne funkcjonowanie, to budując dom rzadko kiedy przywiązujemy należyłą uwagę do kwestii okien, a jak widać obecnie przy tak szerokim wyborze i szeregu parametrach poprawny dobór i zakup okien nie jest łatwym i niejednokrotnie staje się prawdziwym wyzwaniem. Pamiętać należy, że nawet najlepsze okna nie spełnią naszych oczekiwań, jeśli zostaną niepoprawnie dopasowane i źle zamontowane.

owane. Warto więc własną wiedzę skonsultować z ekspertami, którzy na co dzień zajmują się fachowym kompleksowym doradztwem i posiadają wiedzę i doświadczenie z zakresu doboru i montażu stolarki otworowej.

Zalety dokonania zakupu w profesjonalnym salonie:

- profesjonalna obsługa i specjalistyczne doradztwo techniczne
- optymalny dobór stolarki pod względem oczekiwań pod względem funkcjonalności i parametrów technicznych
- ewentualny dobór elementów zintegrowanych ze stolarką jak rolety, markizy, żaluzje, parapety
- profesjonalny pomiar – co daje gwarancję bezpieczeństwa w poprawności zdefiniowania zamówienia
- montaż i obsługa serwisowa – wielu producentów wydłuża okresy udzielonej gwarancji
- obsługa posprzedażowa – w przypadku okresu pogwarancyjnego – wymiana szyb, regulacje, konserwacje.

Stojąc przed dokonaniem wyboru właściwej i spełniającej nasze oczekiwania stolarki warto skorzystać z wiedzy i doświadczenia profesjonalistów. Gdzie ich znaleźć? Jedną z opcji jest wizyta w profesjonalnym salonie, który zapewni nam profesjonalną i w pełni kompleksową obsługę. Specjaliści w sposób rzeczowy przedstawią nam zalety poszczególnych rozwiązań systemowych, jak również doradzą optymalne rozwiązania pod względem kosztów spełniając jednocześnie wymagania stawiane dla naszej stolarki. W salonie powinniśmy liczyć nie tylko na przygotowanie i sporządzenie oferty cenowej, ale mieć także możliwość praktycznego zapoznania się z danym profilem, jego parametrami, kolorystyką danej konstrukcji.

W świetle nowych Warunków Technicznych, które weszły w życie od początku 2021 roku, zainteresowanie ukierunkowane na zakup energooszczędnej stolarki zyskały na znaczeniu. Decydując się na wymianę starych okien na nowe lub dokonując zakupu do nowego domu warto zwrócić uwagę, aby inwestycja ta przyniosła nam wymierne korzyści finansowe. Warto zdecydować się na okna o wysokich parametrach tak, aby nie było konieczności w najbliższych latach do ich wymiany. Stale rosnące koszty materiałów i nakładu prac remontowych i montażowych osiągają już niejednokrotnie wartości od 30 do 35% kosztów stolarki co nie sprzyja pod względem ekonomicznym do częstej ich wymiany.

Znaczną korzyścią jest także możliwość skorzystania ze wsparcia finansowego naszej inwestycji – taką sposobność daje nam chociażby program „Czyste Powietrze”. W przypadku zakupu/montażu stolarki okiennej (okna/drzwi balkonowe, okna połaciowe wraz z systemami montażowymi) możemy liczyć na wsparcie finansowe w wysokości 210 zł za m², zaś stolarki drzwiowej (drzwi zewnętrzne, drzwi/bramy garażowe) nawet 600 zł za m². W tej kwestii z pewnością fachowo i szczegółowo doradzą nam przedstawiciele z salonów firmowych stolarki.

Z ocen i analiz wynika, iż warto zainwestować w nieco droższą stolarkę wykonaną z wysokiej klasy materiałów, które zapewniają doskonałe walory izolacyjne i estetyczne a do tego odpowiadają naszym potrzebom i wymaganiom.

W dobrze wyposażonym salonie zapoznamy się ze szczegółami oferowanej stolarki, która zaprezentowana jest na ekspozycjach, często możemy spotkać wizualizacje zamontowanego okna w strefie muru np. z zastosowanym systemem trójwarstwowego montażu w strefie docieplenia co także daje nam obraz wizualizacji naszych okien. W przypadku zdecydowania się na wybór okien drewnianych ważne jest poznanie naturalnych wybarwień w wymiarze rzeczywistym zwłaszcza przy zastosowaniu powłok lakierów transparentnych ukazujących rysunek drewna. Do tego dochodzą różne gatunki drewna począwszy od sosnowego, dębowego czy gatunków egzotycznych jak np. meranti. Taka praktyczna ocena i wizualizacja niejednokrotnie w pełni uwypukli strukturę materiału i różnice w kolorystyce w stosunku do prezentowanych w wersjach elektronicznych bądź papierowych.

Przed wizytą w salonie warto wcześniej sprecyzować kryteria na jakie będziemy stawiać dokonując wyboru okien. Wówczas rozmowa będzie miała o wiele większy merytoryczny charakter i łatwiej z ekspertem będziemy mogli dojść do wspólnych ustaleń. Na początku należy sprecyzować czy stolarka przeznaczona jest do nowo powstającej inwestycji czy do wymiany starej i planujemy dokonać jej wymiany. W przypadku wymiany wiąże się to z dostosowaniem okien do obecnej konstrukcji domu przy np. zachowaniu obecnych zależności wymiarowych. Oczywiście możemy dostosować ją do zwiększenia bilansu energetycznego np. przy remoncie czy termomodernizacji budynku. Wybierając stolarkę do nowego domu możemy w szerszym zakresie dokonać modyfikacji wymiarowej i wyboru konstrukcyjnego oraz jej funkcjonalności. W każdej tej sytuacji należy rozpocząć od określenia z jakiego materiału planujemy zakupić naszą stolarkę. Obecnie w większości produkowanych przez

producentów systemach parametry techniczne są porównywalne i w zasadzie o wyborze rodzaju stolarki decydują założenia projektowe, walory naszego upodobania czy zakresy możliwości finansowych.

Po określeniu rodzaju materiału z jakiego będą wykonane nasze okna ustalamy na jakie cechy kładziemy nacisk i kierujemy nasze oczekiwania. Wiąże się to z dostosowaniem grubości profili, rodzaju oszklenia a także systemu okuciowego. Istotną kwestią jest prawidłowy dobór poszczególnych komponentów i podzespołów. Po takim zbilansowaniu przedstawiciel salonu może przystąpić do opracowania i przedstawienia nam oferty cenowej. W wielu przypadkach, jeżeli salon nie jest w stanie udzielić nam większego poziomu rabatowania często stosowane są promocje tzw. wartości dodanej np. w postaci oszklenia z dodatkową powłoką lub klamek z kluczykiem do pokoju małego dziecka znajdującego się na wyższej kondygnacji. Często możemy liczyć na dodatkowe funkcje w sterowaniu okna zastosowane w okuciach jak blokowanie otwarcia czy systemów mikrorozszczelnienia.

Kiedy więc wybierzemy już wymarzone i spełniające nasze wymagania okna, powinniśmy się upewnić, że zostaną one dostarczone i zamontowane przez doświadczonych montażyстів. To także jest wartość, na którą możemy liczyć w salonie a odpowiedzialność za efekt ich pracy spoczywa na sprzedawcy okien, bo to on oferuje nam kompleksową usługę sprzedaży okna wraz z montażem. Jest to bardzo ważne z kilku powodów. Po pierwsze, wiemy komu zgłaszać ewentu-

alne usterki. Po drugie, kupując usługę dostawy okien z montażem, płacimy niższy podatek VAT.

Dlatego kwestia montażu jest niezwykle istotna i nie można jej zaniedbać. Wpłacając zaliczkę na okna, należy upewnić się, że sprzedawca zaproponował nam montaż trójwarstwowy – jedyny zgodny ze sztuką budowlaną. Warto pamiętać, że nawet najlepsze okna nie spełnią naszych oczekiwań, jeśli zostaną źle zamocowane. Dlatego kwestia montażu jest niezwykle istotna i nie można jej zaniedbać.

Decydując się na zakup w profesjonalnym salonie mamy pewność, że wybrana stolarka jest objęta postanowieniami gwarancyjnymi, spełnia wytyczne wymagań obowiązujących na rynku budowlanym, jest zgodna z wymaganiami i bezpieczeństwem z potwierdzeniem oznakowania CE.



Augustyn Ziolo
Ekspert Stolarki

PORADNIK DLA KONSUMENTA I INSPIRACJA DLA ARCHITEKTA



Wszystko w jednym miejscu
na 200 stronach. Zmów już
dziś jedyne tylko **39.90 zł**,
tel.: 531561202 – bezpłatna
wysyłka.

- Okna, drzwi, bramy, rolety, markizy, ogrody zimowe, pergole
- Przykłady najlepszych produktów i zastosowań, w tym profesjonalny montaż
- Ogromna oferta różnych firm wraz ze zdjęciami i konkretnymi przykładami
- Opinie i rekomendacje kilku architektów, wywiady, projekty, gotowe domy
- Porady, kosztorysy i nowości, czy wiesz ..., etc.

ZGŁOŚ SWÓJ SALON



Organizator



Szczegóły: Aleksandra Kanderska, tel.: 531561202



www.facebook.com/salonystolarki/

www.salonystolarki.pl

Dlaczego my? Co nas wyróżnia?

© Stolarka VIP.



Więcej informacji: www.vipstolarka.pl • e-mail: marketing@stolarkavip.pl • tel.: 531 561 202