



STOLARKA
VIP

NAJLEPSI Z NAJLEPSZYCH

Okna - Drzwi - Bramy - Osłony -
Dostawcy - Producenci - Salony

2022

Przekładamy
wiedzę branżową
na rozwiązania
finansowe dla firm

Kontakt: specjalizacjasektorowa@pekao.com.pl



SŁOWO WSTĘPNE

Innowacyjna firma to firma kompletna, konkurencyjna i ekologiczna, firma zorientowana na potrzeby wymagającego konsumenta, w końcu firma, która się wyróżnia i ciągle doskonali siebie, swoje produkty i rozwiązania.

Przedsiębiorstwo innowacyjne to takie, które umie tworzyć, absorbować i zbywać nowe produkty, oraz takie, które charakteryzuje się zdolnością ciągłego adaptowania się do zmian zachodzących w ich otoczeniu i spełniać oczekiwania konsumenta. Przedsiębiorstwo zorientowane na innowacje to takie, które prowadzi prace badawczo-rozwojowe, rejestruje patenty i znaki towarowe, kieruje na działalność badawczą i wdrożeniową dość znaczne nakłady finansowe, permanentnie wdraża nowe rozwiązania naukowo-techniczne, ma duży udział nowości, ciągle wprowadza innowacyjne rozwiązania na rynek i jest aktywna marketingowo. Tacy są nasi laureaci naszych programów, takich jak: Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarzki, EkoProdukt, Rekomendowane Salony Stolarzki, Projekt Roku, czy CSR - czyli społeczna odpowiedzialność biznesu. Gratulujemy Laureatom i głęboko wierzymy, że nagrodzone, projekty, rozwiązania, produkty trafią „pod strzechy” naszej branży, branży stolarzki budowlanej, która staje się awangardą w Europie, a może nawet na świecie.

LAUREACI PROGRAMU INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA BRANŻY STOLARKI

IRBS
INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2022



Organizator



INNOWACJE JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA

Polska Stolarka Liderem Innowacji

Innowacja to proces kształtowania nowego podejścia, wprowadzania nowych produktów, maszyn, technologii i sposobów pracy. Innowacja to także tworzenie nowych pomysłów lub zastosowanie istniejących rozwiązań w nowych sytuacjach, powodujące poprawę usług, programów, struktur, produktu i/lub systemów.

Program Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki (IRBS) dedykowany naszej branży to program promocji innowacji, nowych i nowoczesnych rozwiązań, systemów, maszyn, komponentów i akcesoriów. W dn. 24-25 lutego podczas 31 Konwentu Stolarki VIP na zamku w Gniewie

odbyła się już jego kolejna odsłona. Nagrodziliśmy statuetkami i dyplomami 19 fantastycznych rozwiązań, bardzo potrzebnych naszej branży. Stolarka VIP jest organizatorem tego programu i to już po raz siódmy.

„W programie IRBS - Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki wyróżniamy te rozwiązania, które spełniają kryteria innowacyjności, ale często także wychodzą naprzeciw zmieniającym się czasom; informatyzacji, automatyzacji, ekologii, intuicyjności działań i potrzebom rynku, tak klientów biznesowych, jak i konsumentów” mówi Grzegorz Cendrowski, organizator programu IRBS z firmy Stolarka VIP.

Laureat Programu	Nagrodzony produkt
ALUPROF S.A.	System REDUKCJA UGIĘĆ RYGLI
POLINAL	Emblematy chromowane METALIC™
WODAN MATERIAŁY BUDOWLANE Sp. z o.o.	Powłoka ochronna GLASSTRIP ADVANCED
DINDECOR Sp. z o.o.	Aluminiowe wypełnienia drzwiowe LINEO LINE
ISO-CHEMIE GmbH	System montażowy ISO-TOP WINFRAMER „TYP3”
YAWAL S.A.	Aluminiowe okładziny elewacyjne VERTILINE
ALUPROF S.A.	System wewnętrznych ścian szklanych MB-HARMONY OFFICE
OTTIMO SYSTEMS Sp. z o.o. Sp.k.	Walizka serwisowa OTTIMO
LEICA GEOSYSTEMS Sp. z o.o.	Dalmierz laserowy 3D Leica Disto S910
PILKINGTON POLSKA Sp. z o.o.	Szkoło PILKINGTON AVISAFE™
STÜRTZ POLSKA Sp. z o.o.	Centrum obróbcze POWERCENTER-PP
MACO POLSKA Sp. z o.o.	Motoryczny zamek drzwiowy M-TS
DECEUNINCK POLAND Sp. z o.o.	Profil okiennie-drzwiowy PHOENIX
ALUPROF S.A.	System okien i drzwi energooszczędnych MB-79N
SELENA S.A.	Piana pistoletowa TYTAN PROSESSIONAL 65
ALUPLAST Sp. z o.o.	System okienny ENERGETO® NEO
MONTERGO Sp. z o.o.	Aplikacja MONTERGO
YAWAL S.A.	System aluminiowy MOREVIEW KLASA S
ALUPROF S.A.	Drzwi przesuwne z ukrytą ramą MB-SKYLINE TYPE R

ALUPROF
ALUMINIUM SYSTEMS

polinal
Producent oznakowań

WODAN
Producent materiałów budowlanych

DINDECOR
Producent wypełnień drzwiowych

ISO
CHEMIE
See the blue technology

YAWAL
ALUMINIUM + ARCHITEKTURA

OTTIMO
SYSTEMS

Leica
Geosystems

PILKINGTON

STÜRTZ

maco

deceuninck

SELENA
Producent piany poliuretanowej

aluplast
Kunststoff-Fenster-Systeme

MonterGO
dobre zorganizowanie

ALUPROF S.A.

Nagrodzony produkt: System REDUKCJA UGIĘĆ RYGLI



ALUPROF
ALUMINIUM SYSTEMS

MB-79N

Najnowocześniejszy ekonomiczny
system okienno-drzwiowy



aluprof.com

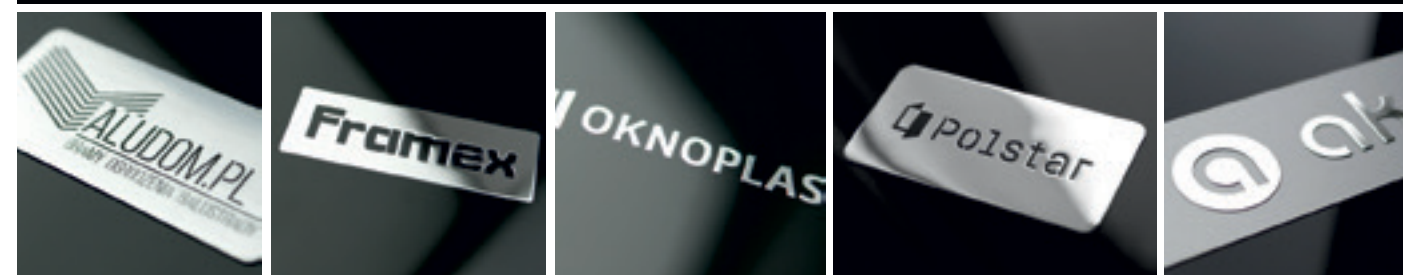
FIRMA POLINAL

Nagrodzony produkt: Emblematy chromowane METALIC™



Twoja marka będzie widoczna

Emblematy chromowane METALIC™



Emblematy chromowane są wizualnym potwierdzeniem wysokiej jakości, wartości produktów i synonimem **pełnej odpowiedzialności** marki za produkt.

Stosowane są fabrycznie przez światowych liderów wielu branż.

Nikiel pokryty chromem zapewnia emblematom **trwałość i odporność** na trudne warunki zewnętrzne.

Łośna klejowa marki **3M** sprawia, że logo będzie dobrze połączone z produktem.

Zobacz przykłady wdrożeń w **Twojej** branży:

www.marka.pl/stolarka

Odbierz pakiet **bezpłatnych próbek**.

polinal

Producent oznakowań

www.polinal.pl



Bezklejowa płynna folia do zabezpieczenia okien i nie tylko

Protectapeel to płynna zdzieralna powłoka ochronna, która tworzy szczelne bezklejowe połączenie z większością powierzchni takich jak: **okna, szkło, TWS, PVC, metal, drewno.**

Do nanoszenia **agregatem** lub **wałkiem**. Folia dostosowuje się do zabezpieczonej powierzchni.

Gdy zabezpieczenie jest już zbędne można je zdjąć, skondensować w małą kulkę i zutylizować.

Do **12 miesięcy** na zewnątrz i **24 miesięcy** wewnątrz.

POMALUJ

ZABEZPIECZ

USUŃ

ZUTYLIZUJ



Protectapeel zabezpieczy Twoje okna przed:

- farbami, tynkami, gruntami
- warunkami atmosferycznymi
- odpryskami spawaniczymi i szlifierskimi
- brudem, kurzem
- zadrapaniami, ścieraniem

Po usunięciu folii okno jest czyste i **nie wymaga mycia.**

Posiadamy także folie do nakładania maszynowego na liniach produkcyjnych.

Dzięki Protectapeel szybko i pewnie zabezpieczysz okna.



Wodan Materiały Budowlane Sp. z o.o.

www.wodanmb.pl

biuro@wodanmb.pl

tel. 662-055-001, 511-583-503



LINEO LINE

Wyróżniona nagrodą IRBS 2022 - to nowa kolekcja wypełnień drzwiowych Dindecor Lineo Line z pionowymi aluminiowymi lamelami 3D. Są to wzory drzwi zewnętrznych z serii Aluminium inspirowane ozdobnymi lamelami stosowanymi na elewacjach nowoczesnych domów nawiązującymi do rytmu pni drzew. Ta przestrzenna kompozycja na prezentowanych modelach wykonana jest z rzemieślniczą precyzją i dokładnością.

OTWARCI NA INNOWACJE

DINDECOR



www.dindecor.com

FIRMA ISO-CHEMIE GMBH

Nagrodzony produkt: System montażowy ISO-TOP WINFRAMER „TYP3”



**SEKRET
EKSTREMALNEJ
PRZYPĘCNOŚCI!**

**ISO
CHEMIE**

**ISO-CONNECT
INSIDE & OUTSIDE CL**

Wyjątkowo elastyczna i odporna na rozierwanie folia do połączeń okiennych o bardzo dobrych właściwościach klejących.

Wysokowydajne specjalistyczne folie idealnie nadają się do wykonywania odpornych na deszcz, wiatr i powietrze uszczelnień fug połączeniowych w oknach, drzwiach i panelach. Dzięki niskiej sztywności własnej i wysokiej odporności na rozdarcie, folie na całej powierzchni samoprzylepne można montować łatwo, szybko i precyzyjnie. **Perfekcyjne zastosowanie!**



ISO-Chemie GmbH \ info@iso-chemie.pl \ www.iso-chemie.pl

Use the blue technology.

FIRMA YAWAL S.A.

Nagrodzony produkt: Aluminiowe okładziny elewacyjne VERTILINE



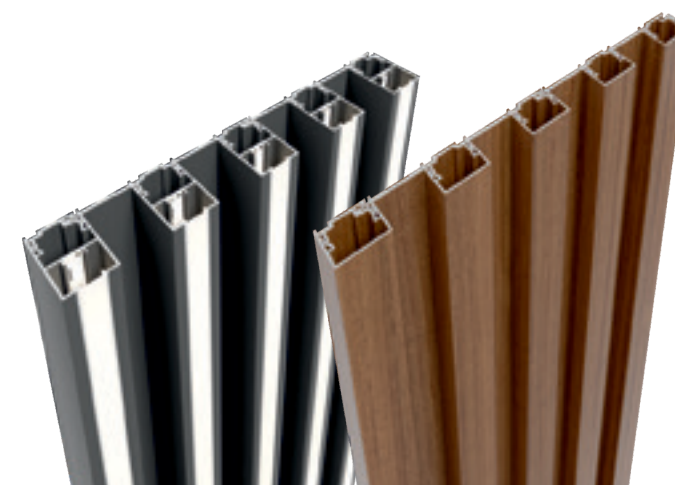
YAWAL 



VERTILINE

ALUMINIOWE OKŁADZINY ELEWACYJNE

TRWAŁOŚĆ I WYTRZYMAŁOŚĆ



**NOWOCZESNY
TRWAŁY
BEZPIECZNY
PONADczasowy**



www.yawal.com

ALUPROF S.A.

Nagrodzony produkt: System wewnętrznych ścian szklanych MB-HARMONY OFFICE



ALUPROF
ALUMINIUM SYSTEMS

MB-HARMONY

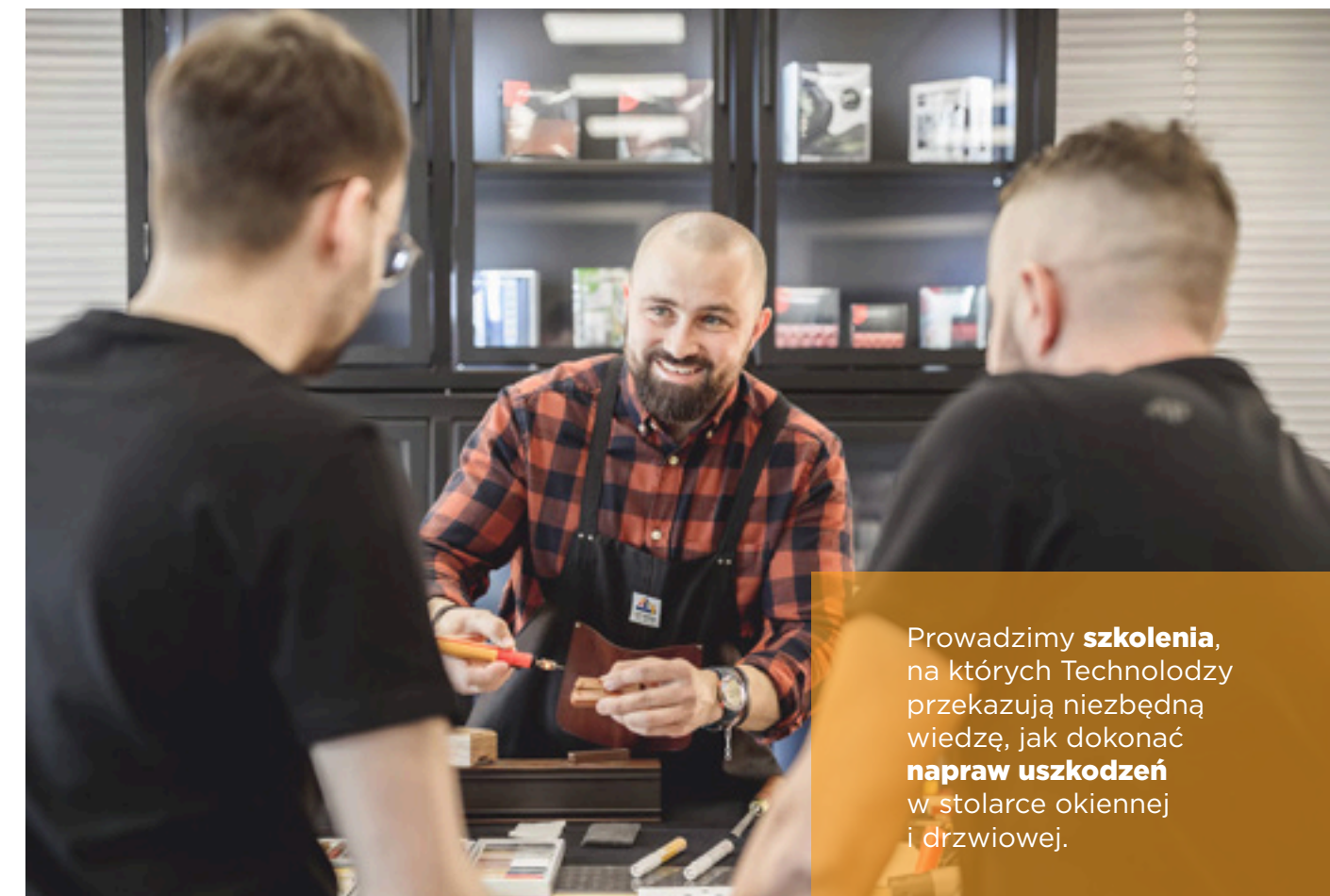
Nowoczesny design
lekkich wewnętrznych ścian szklanych



aluprof.com

OTTIMO SYSTEMS SP. Z O.O. SP.K.

Nagrodzony produkt: Walizka serwisowa OTTIMO



Prowadzimy **szkolenia**, na których Technolodzy przekazują niezbędną wiedzę, jak dokonać **napraw uszkodzeń** w stolarcze okiennej i drzwiowej.

Profesjonalne produkty do naprawy i retuszu uszkodzeń na **drzwiach** oraz **profilach okiennych**.

Oferujemy gotowe zestawy walizkowe zawierające produkty, narzędzia oraz elementy pomocnicze niezbędne do wykonania kompleksowej naprawy uszkodzenia na powierzchniach drzwi oraz profilach okiennych.



Zeskanuj kod
kamerą i pobierz
katalog produktów.



OTTIMO SYSTEMS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k.
tel: + 48 34 356 48 15 / e-mail: biuro@ottimo.pl / www.ottimo.pl

LEICA GEOSYSTEMS SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Dalmierz laserowy 3D Leica Disto S910



Leica Disto S910

Dalmierz laserowy 3D
do precyzyjnych pomiarów



Leica Disto S910 to pierwszy na świecie ręczny dalmierz laserowy, który pozwala nie tylko wyznaczać odległości, ale także mierzy współrzędne X, Y, Z. Ogromny zasięg pomiaru 300 m i dokładność 1 mm/1 m wyznaczenia współrzędnych sprawiają, że instrument ten może być wykorzystywany do pomiaru stolarki okiennej i wszelkich elementów konstrukcyjnych.

Wejdź na www.mierzymy.pl i poznaj rozwiązania pomiarowe Leica Geosystems.

■ Autoryzowany Dystrybutor

mierzymy

- when it has to be **right**

Leica
Geosystems

PILKINGTON POLSKA SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Szkło PILKINGTON AVISAFE™



Pilkington **AviSafe™** to innowacyjne szkło, opracowane w celu zmniejszenia liczby kolizji ptaków w starciu ze szklanymi barierami. Jego specjalna wzorzysta powłoka, wzmacniająca odbicie promieniowania UV, powoduje zaburzenie refleksów świetlnych, dzięki czemu ptak może zauważyć barierę.

- Może przyczynić się do uratowania wielu ptaków każdego roku.
- Przeszło pozytywnie test WIN (miara wpływu odbicia na reakcję ptaków).
- Zachowuje wysoką przejrzystość.
- Cechuje się estetycznym wyglądem zewnętrznym.
- Bardzo trwała powłoka na powierzchni # 1.
- Możliwość zespawania z innymi produktami marki Pilkington, spełniającymi dodatkowe funkcje, takie jak: izolacja termiczna, ochrona przed słońcem, bezpieczeństwo i ochrona przed atakiem oraz ochrona przed hałasem.

www.pilkington.pl

 **PILKINGTON**

NSG
GROUP

JESTEŚ WIDOCZNY W INTERNECIE? WYKORZYSTAJ JEGO POTENCJAŁ!



WECANDOIT.SOCIAL

Social media marketing nabiera coraz większego znaczenia. Sprawia to, że firmy, które rozumieją jego potencjał, coraz częściej korzystają z tego narzędzia, wyprzedzając swoją konkurencję w tak ważnym dla marki, budowaniu relacji z klientami.

Ale czym jest wspominany coraz częściej Social Media Marketing ?

Najprościej mówiąc to wszystkie działania, zarówno te bezpłatne, jak i płatne w mediach społecznościowych, które mają na celu zwiększenie rozpoznawalności marki, budowania jej wizerunku i nawiązywania relacji z klientami, a co za tym idzie – osiągnięcie coraz lepszych wyników sprzedaży produktów i usług.

Doskonale wiemy, że to właśnie utrzymywanie dobrych relacji z klientem w znacznym stopniu wpływa na nasze powodzenie w biznesie. Dzięki mediom społecznościowym jesteśmy w stanie skrócić dystans, który dzieli nas od naszych potencjalnych klientów. Kontakt staje się mniej formalny i szybszy.

Czy Twoja marka jest widoczna w Internecie?

Klienci zazwyczaj nie mają dostatecznej merytorycznej wiedzy, która pozwalałaby im ocenić jakość marki i produktów, aby na tej podstawie wybrać odpowiednią firmę, więc najczęściej kierują się rekomendacją oraz jej wizerunkiem. Mówiąc najprościej – jeżeli potencjalny klient, nie usłyszy z wielu źródeł o Tobie, Twoich usługach i produktach, nie będzie świadomy tego, że właśnie Tobie powinien zaufać.

Marka i specjaliści, którzy pozostają niewidoczni, nie dostają szansy na zaprezentowanie argumentów za wyborem ich usług, a co za tym idzie w prosty sposób tracą szansę dotarcia do nowych klientów, pozostawiając przestrzeń do kampanii wizerunkowej konkurencji.

Wizerunek budowany na autentyczności

Bycie widocznym w mediach społecznościowych to dopiero pierwszy krok. Ta widoczność musi jednak nieść za sobą konkretne wartości – Twoje wartości. Ludzie kupują od ludzi. Przy tak bogatym wyborze różnorodnych firm i producentów, szukają tych, którzy dają się poznać. Dlatego naszym celem powinno być budowanie zaufania i sympatii do Ciebie, utwierdzanie klientów w przekonaniu, że to właśnie Twoje produkty i usługi powinni wybrać.

Dlatego warto pokazywać więcej – zaplecze Twojej firmy, ludzi, którzy mają wpływ na proces powstawania produktów czy sposób realizacji usług. To tzw. storytelling, czyli nie tylko pokazywanie gotowych produktów, a tworzenie historii marki, która wyróżnia się na tle konkurencji. To opowiadanie historii o tym, jak poprzez Twoje produkty, usługi i doświadczenie, możesz rozwiązać problem Twojego klienta.

Gdzie budować ten wizerunek?

Świat mediów społecznościowych daje nam wachlarz ogromu narzędzi.

Od Facebooka, Instagrama, YouTube, Google, przez LinkedIn, TikTok, a nawet Pinterest.

Jednak należy zaznaczyć od samego początku – nie warto tracić czasu i pieniędzy na obecność na wszystkich platformach. Wybór ten powinien być świadomy i odpowiednio dobrany do grupy docelowej. Innymi słowy: powinniśmy być tam, gdzie nasi klienci.

Narzędzia

Kiedy rozpoczynamy współpracę, na początku skupiamy się na kilku podstawowych rzeczach, które z czasem skalujemy według potrzeb.

- **FACEBOOK** – regularne dodawanie postów, dbanie o spójny layout i różnorodne, przykuwające uwagę treści, wgrany PIXEL, to podstawa, która otwiera drzwi do pokazania Waszej marki na dużo większą skalę. Po przygotowaniu takiego gruntu, kampanie reklamowe uzyskują dużo większą skuteczność. Później możemy przejść na wyższy poziom kampanii **Lead Ads**.
- **GOOGLE** – To przestrzeń, która jest w stanie zwiększyć Twoją widoczność w Internecie na dużą skalę. Podstawą jest zadbanie o Google Moja Firma. To internetowa wizytówka, tak samo ważna jak landing page. To podstawowa informacja o Twojej firmie, która wpływa na Twoje pozycjonowanie. O pozycję Twojej firmy i hasła z nią związanych na górze listy wyszukiwań dbają natomiast, inteligentne kampanie **Google Ads**.
- **STRONA WWW** – Projektowanie stron www to nie tylko sam design. Zakładając stronę www powinniśmy skupić się na tym, aby była skuteczna, a co za tym idzie – prosta w odbiorze. Powinna informować o firmie w intuicyjny i łatwy sposób. Teksty i opisy powinny być odpowiednio sformatowane i podzielone, zgodne z SEO, elementy graficzne dobrze rozmieszczone. Dodatkowo należy pamiętać o takich rzeczach jak wpięty PIXEL Facebooka czy TAG GOOGLE ANALYTICS, aby kolejne reklamy były coraz bardziej skuteczne.
- **MAILING – NEWSLETTER** – Korzystanie z mailingowej bazy danych i tworzenie newsletterów to narzędzia, które pozwalają w prosty sposób przypominać klientom o zakresie Twoich usług. Mądrze poprowadzone, nie są już bezowocnym SPAMem, ale ponownym dotarciem do tych, którzy wykazali zainteresowanie Twoim produktem czy usługą.
- **POZOSTAŁE MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE** – Takie jak LinkedIn, Instagram, YouTube czy Pinterest to otwarcie kolejnych dróg. Jeżeli przerobisz wszystkie podstawowe kroki zadbania o Twój wizerunek, możesz zrobić razem z nami krok dalej. Zawsze dopasowany do Twojej grupy docelowej.

Sztuczna inteligencja czy własne siły? Czyli jak zwiększyć skuteczność? -----

Sztuczna inteligencja to maszyny, narzędzia, systemy, algorytmy czy aplikacje, które naśladują naszą ludzką inteligencję, w celu wykonywania działań i dostosowywania parametrów, aby osiągnąć dużo lepsze wyniki, niż zrobilibyśmy to sami.

Dlatego patrząc na nią jako narzędzie, potraktujmy ją jako pracownika który pracuje 24 godziny na dobę i ciągle się uczy. Jako marka wecandoit.social specjalizujemy się w prowadzeniu skutecznych działań w najważniejszych obszarach marketingu internetowego. Żaden nasz ninja nie liczy tak szybko, ale z pomocą technologicznych liczydeł wyciągamy wnioski zanim zdążymy pomyśleć.

Marketing w social mediach – to się opłaca?

Zdecydowanie tak! Jak widzisz, ten rodzaj marketingu daje wiele możliwości. Skupiliśmy się tutaj jedynie na podstawowych kwestiach, jednak kampanie w mediach społecznościowych to świat, który kryje za sobą ogromny potencjał.

Żeby korzystać z niego skutecznie, działania marketingowe należy prowadzić w oparciu o dobrze przygotowaną strategię komunikacji marki i dobrze dostosowanych do niej narzędzi. Proces ten, choć wymagający czasu, jest inwestycją opłacalną, powodującą wzrost wartościowego zasięgu, a co za tym idzie – sprzedaży.

Jesteśmy otwarci na współpracę

Widzisz potencjał, który niosą za sobą kampanie w mediach społecznościowych, ale potrzebujesz wsparcia w stworzeniu strategii i skutecznym wykorzystaniu narzędzi?

Jako specjaliści, od 3 lat obsługujemy ponad dwudziestu klientów z branży. Zarówno lokalnych partnerów dużych „graczy”, jak i małych, średnich oraz dużych producentów. Prowadzimy kampanie, od lokalnych wizerunkowych, poprzez sprzedażowe i leadowe kampanie o zasięgu wojewódzkim, kończąc na kampaniach ogólnopolskich i międzynarodowych, w krajach takich jak Niemcy, Francja, Węgry czy Norwegia. Przez ten czas, poznając Was i produkty, sami staliśmy się małymi ekspertami, od pomiarów, doboru stolarki, wyce, a także montaży, na zdjęciach z realizacji kończąc. Jesteśmy przekonani, że nie ma drugiej firmy takiej jak Twoja, tak samo jak nie ma drugiej takiej agencji jak my.

Jesteś otwarty na współpracę?

Porozmawiajmy
+ 48 698 242 767
hello@wecandoit.social

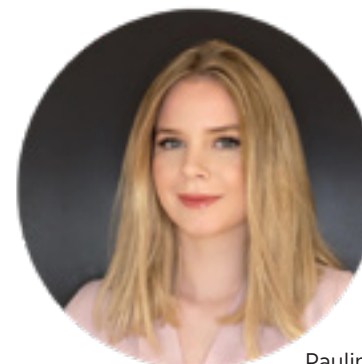
ZAUF AJ DOŚWIADCZONEMU ZESPÓŁOWI EKSPERTÓW Z BRANŻY



Kamil
Maliszewski



Marta
Kowalska



Paulina
Bochr



STÜRTZ POLSKA SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Centrum obróbcze POWERCENTER-PP



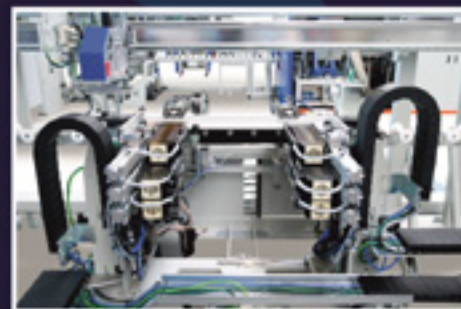
POWERCENTER - PP

NOWOCZESNE CENTRUM OBRÓBCZE

Kompletna obróbka profili
z PCW i PCW ze stalą

Dynamiczny system
posuwu profili

Równoległe procesy
obróbcze



PASSION
FOR
INNOVATION



MACO POLSKA SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Motoryczny zamek drzwiowy M-TS



Niesamowicie szybki, wyjątkowo cichy

M-TS, najszybszy zamek motoryczny

M-TS wyznacza nowy standard jakości w drzwiach wejściowych. Otwiera się w rekordowym czasie zaledwie 0,3 sekundy i bezpiecznie rygluje w trzech punktach. Kontrola dostępu i zintegrowany monitoring zamknięcia sprawiają, że jest to wszechstronny i inteligentny wybór dla inwestora. M-TS jest też szybki w obróbce – dzięki możliwości zastosowania standardowej wkładki. Dopracowany do ostatniego szczegółu.



maco.eu

DECEUNINCK POLAND SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Profil okienny-drzwiowy PHOENIX



deceuninck



ELEGANT

System okienny przyszłości.
Najlepsze rozwiązanie dla nas i naszej planety.

Elegant to coś więcej, niż profile okienne. To rozwiązanie na nowo definiujące koncepcję okien z PVC. Oferując wyjątkowe właściwości użytkowe i pozostając przyjazną dla środowiska, seria Elegant jest urzeczywistnieniem naszej wizji inwestowania w zrównoważoną przyszłość. Do tego oferuje design dla każdego stylu architektonicznego - od nowoczesnego do klasycznego, idealnie nadając się zarówno do nowych projektów, jak i renowacji.



MODUŁOWOŚĆ
OPARTA O
KONCEPCJĘ ICOR



DOSKONAŁE PARAMETRY
IZOLACJI TERMICZNEJ
(U, NAWET DO 0,85 W/M²K)



TECHNOLOGIA
THERMOFIBRA
(SKRZYDŁO WZMOCNIŁO
WŁÓKNEM SZKLANYM)



WYJĄTKOWY
DESIGN ZDOBYWAJĄCY
NAGRODY



PROFILE W 100%
NADAJĄCE SIĘ
DO RECYKLINGU



ALUPROF S.A.

Nagrodzony produkt: System okien i drzwi energooszczędnych MB-79N



ALUPROF
ALUMINIUM SYSTEMS



MB-OPENSKY 140

Pierwsza pergola klasy premium
sprzedawana w formie systemu



aluprof.com

SELENA S.A.

Nagrodzony produkt: Piana pistoletowa TYTAN PROSESSIONAL 65



▶ 65 PIANA PISTOLETOWA NISKOPRĘŻNA



UDOSKONALONA
RECEPTURA



TYTAN
PROFESSIONAL
65
PIANA
PISTOLETOWA
NISKOPRĘŻNA

WYSOKA
WYDAJNOŚĆ
65 l

SELENA GLOBAL EXPANFORTH

WYDAJNOŚĆ
DO 65 l

WYŁUŻONY TERMIN
GWARANCJI – 18 MIESIĘCY

NISKA
POST EKSPANSJA

BRAK
EMISJI MDI

www.tytan.pl

ALUPLAST SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: System okienny ENERGETO® NEO



aluplast

DESIGN
SPOTYKA
TECHNOLOGIĘ

energeto® neo

System okienny energeto neo to nowy wymiar w projektowaniu okien i niezwykle atrakcyjna wzorniczo propozycja dla klientów ceniących ponadczasową stylistykę. Prosty, symetryczny, kubistyczny kształt to wyróżnik systemu. Mocne kąty i geometryczna architektura, a przy tym wizualna lekkość konstrukcji.

TWORZYM RAMY
NOWYCH STANDARDÓW DESIGNU

www.aluplast.com.pl

MONTERGO SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: **Aplikacja MONTERGO**



MonterGO.com Sp. z o.o.
Złotowo 10, PL 88-190 BARCIN

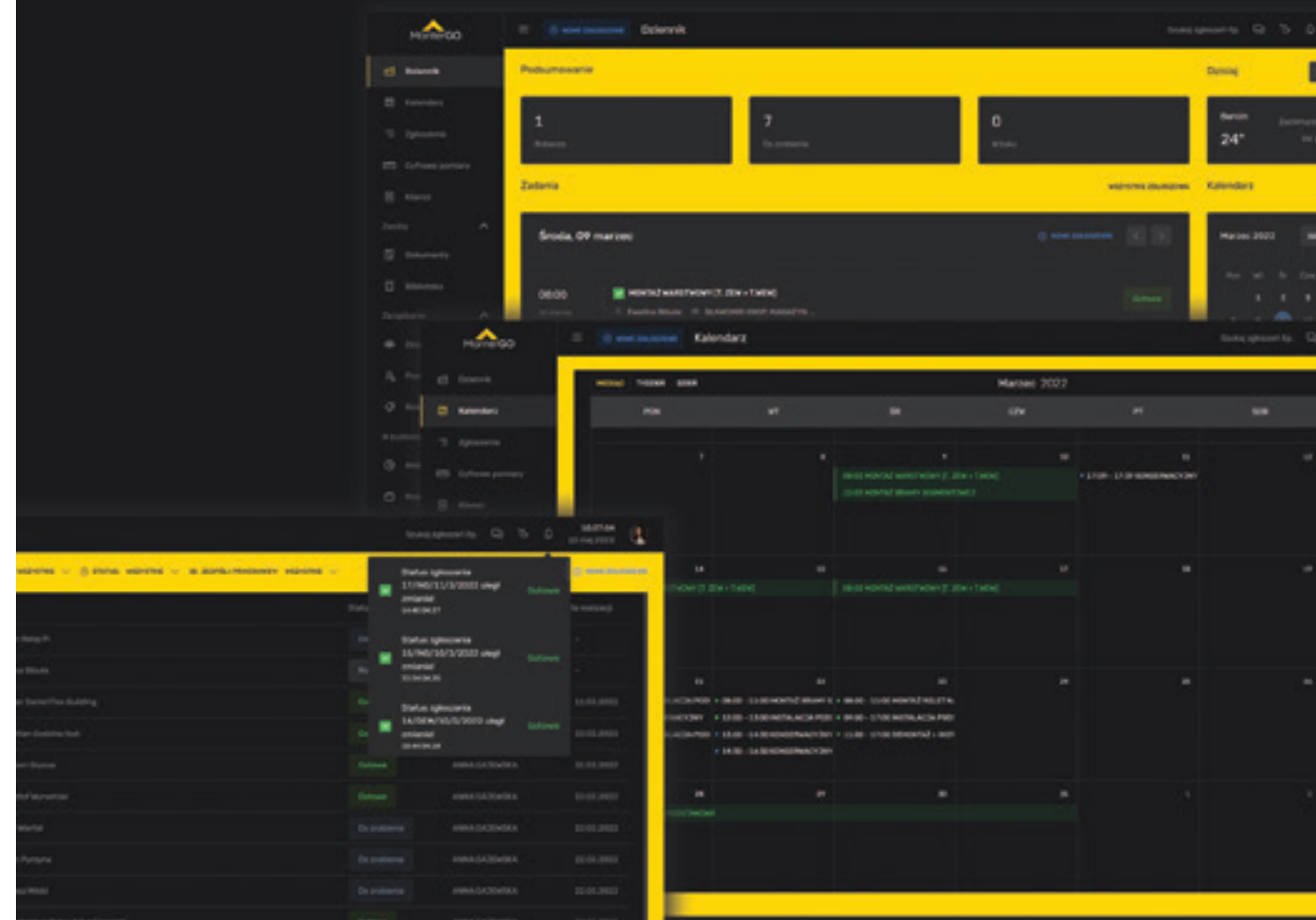
W: MonterGO.com
T: 52 564 26 88
T: 690 55 22 99

Zajmujesz się sprzedażą, pomiarem lub montażem okien, drzwi, bram czy rolet? Masz własne grupy montażowe lub zewnętrzne, a także serwisowe? Zastanawiasz się, czy istnieje program, który ułatwi Ci prowadzenie firmy, koordynację montażu i pozbycie się niepotrzebnych papierowych dokumentów, a na dodatek będzie dostępny w zasięgu ręki przez 24 godziny na dobę?

„MonterGO – dobrze zorganizowani” to innowacyjne narzędzie dla profesjonalistów.

MonterGO to webowa, mobilna aplikacja służąca do obsługi firm zajmujących się sprzedażą, montażem i serwisem stolarki budowlanej, osłon etc. Program powstał w oparciu o doświadczenia branżystów we współpracy z najlepszymi programistami. Jest bardzo prosty w obsłudze i intuicyjny. Dzięki niemu będziesz mieć wszystko w jednym miejscu, a więc:

- bazę klientów oraz zawarte z nimi umowy,
- możliwość wysyłania e-maili, SMS-ów,
- wewnętrzny komunikator z pracownikami,
- informacje dotyczące wszelkich sytuacji związanych z klientem,
- możliwość wykonania cyfrowego pomiaru stolarki,
- wygenerowanie protokołu odbioru, z możliwością podpisu na miejscu budowy,
- i wiele innych możliwości.



YAWAL S.A.

Nagrodzony produkt: **System aluminiowy MOREVIEW KLASA S**



MOREVIEW

■ KALASA S - NOWA KLASA KOMFORTU

ROZWIĄZANIE SZCZELINOWE



Wielkogabarytowe drzwi przesuwne
o wąskich profilach ukrytych w posadzce,
ścianach i suficie.

DOSKONAŁA IZOLACYJNOŚĆ TERMICZNA

NIEOGRANICZONE MOŻLIWOŚCI ARANŻACJI



Zobacz nową
klasę komfortu



www.yawal.com

ALUPROF S.A.

Nagrodzony produkt: Drzwi przesuwne z ukrytą ramą MB-SKYLINE TYPE R



ALUPROF
ALUMINIUM SYSTEMS

MB-SKYLINE TYPE R

Panoramiczne drzwi przesuwne
z ukrytym skrzydłem



aluprof.com

PORADNIK DLA KONSUMENTA I INSPIRACJA DLA ARCHITEKTA

Wszystko zaczyna się od okna!
100 najlepszych rozwiązań w stolarce
okienno-drzwiowej i osłonowej



UWAGA BUDUJĄCY, UWAGA REMONTUJĄCY, UWAGA PROJEKTUJĄCY!
KSIAŻKA, KTÓRA OSZCZĘDZA CZAS I PIENIĄDZE!

- Czym się kierować przy wyborze?
- Czy marka producenta ma znaczenie?
- Co wpływa na cenę?
- Ta książka, ten poradnik pomoże Ci dokonać właściwego wyboru, zainspiruje do wnikliwych poszukiwań i porównań i odpowie na wszystkie nurtujące pytania dotyczące okien, drzwi, bram, rolet czy ogrodów zimowych.
- Ta książka, to ewenement na naszym rynku, jeszcze pachnie farbą drukarską. Naprawdę warto ją mieć, żeby zaoszczędzić czas i pieniądze: www.poradnik-oknaidrzwi.pl



LAUREACI PROGRAMU EKO PRODUKT 2022



EkoProdukt VIP - Najlepsze Okna, Drzwi, Brama i Osłony

Ten jedyny w swoim rodzaju program i jego I-sza edycja, która miała miejsce podczas 31. Konwentu Stolarki VIP na zamku w Gniewie w dn. 24-25 lutego 2022 roku, miała na celu promocję i propagowanie najlepszych ekologicznych rozwiązań. Ekologicznych, czyli takich, które podlegają kompletnemu recyklingowi i są wyprodukowane z wkładem surowców wtórnych, a ich zastosowanie daje nie tylko komfort zastosowania, ale także komfort użytkowania i świadomość.



„Tak jak się spodziewaliśmy, pojawiły się ekologiczne rozwiązania, oczywiście z innowacyjnymi komponentami, produkowane w najnowszych technologiach na nowoczesnych maszynach, które można nazwać z pełną odpowiedzialnością ekologicznymi rozwiązaniami w branży okienno-drzwiowej. Laureaci programu EkoProdukt VIP to są naprawdę najlepsi z najlepszych w ekokulturze, w ekostolarce budowlanej 2022. Idziemy z duchem czasu, potrzebami rynku i oczekiwaniami konsumentów, którzy traktują zrównoważony rozwój jako poważne wyzwanie dla ludzkości i dla każdego z nas z osobna - komentuje organizator programu z ramienia Stolarka VIP, Grzegorz Cendrowski”.

Laureat Programu

Sokółka Okna i Drzwi S.A.
AdamS A. Pędzich Sp. K.
Adezo Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt

Okno FLUSH
Okno Passiv-Line Ultra.
Ekologiczne drzwi zewnętrzne drewniane

Organizator



FLUSH – innowacyjny design, niezmiennie wysoka jakość.



Okno FLUSH charakteryzuje się nowatorską konstrukcją i unikalnym wyglądem nakładki aluminiowej oraz zastosowaniem sprawdzonego, autorskiego profilu Sokółka.

Swój unikalny design Flush zawdzięcza przede wszystkim zlicowaniu skrzydła z ościeżnicą. Uzyskany w ten sposób końcowy efekt wizualny optycznie „wyszczuplił” ramy całego okna, idealnie wpisując się w nowoczesne trendy projektowe. Mocna drewniana konstrukcja, dostępna w trzech wariantach grubości profilu: 68mm, 80mm oraz 92mm, sprawia że nawet w wersji wielkogabarytowej okno to jest niezwykle wytrzymałe i zapewnia komfort użytkowania przez dziesiątki lat. FLUSH nadaje się do realizacji o wszelkich wymaganiach izolacyjności termicznej. Dzięki takiemu rozwiązaniu profil ten jest idealną propozycją dla osób ceniących dobry design, poczucie bezpieczeństwa oraz wysoką jakość produktów, które sprawdzą się w każdych warunkach pogodowych.

Okno FLUSH jest laureatem programu EkoProdukt VIP organizowanym przez polską organizację Stolarka VIP

FIRMA ADAMS A. PĘDZICH SP.K.

Nagrodzony produkt: Okno pasywne PASSIV-LINE ULTRA



AdamS

OKNO PASYWNE

PIERWSZY
W POLSCE
CERTYFIKOWANY
PRODUCENT
OKIEN
PASYWNYCH



PASSIV-LINE ULTRA

najcieplejsze
okno

doskonała
szczelność

nowoczesna
technologia

certyfikowane
komponenty



U_w
0,66
W/m²K

www.adams.com.pl



FIRMA ADEZO SP. Z O.O.

Nagrodzony produkt: Drzwi pasywne



ADEZO
DOORS
idealnie

25 lat

LAUREAT
ODKRYCIE ROKU
2021

DRZWI ZEWNĘTRZNE NA KAŻDY WYMIAR

W **ADEZO** łączymy rzemieślnicze mistrzostwo i najlepsze technologie od ponad **25 lat**. Szlachetne tradycje stolarskie, autentyczność i pasja dla drewna – dzięki nim oferujemy kompletną ofertę drzwi zewnętrznych w najwyższej jakości z zastosowaniem najlepszych rozwiązań konstrukcyjnych.



+48 602 635 782



info@adezo.pl

www.adezodoors.com

III. LAUREACI PROGRAMU PROJEKT ROKU 2022

2022
PROJEKT
ROKU
OKNA • DRZWI • OSŁONY



Organizator

STOLARKA
VIP

PROJEKT ROKU 2022

Kolejna edycja konkursu PROJEKT ROKU 2022 za nami. Oficjalne ogłoszenie werdyktu kapituły odbyło się 24 lutego 2022r. podczas uroczystej Gali na dziedzińcu Zamku w Gniewie. Organizatorem konkursu jest Stolarka VIP.

Celem konkursu jest wyróżnienie najlepszych rozwiązań architektonicznych, czyli najładniejszych zrealizowanych projektów domu, willi czy obiektów przemysłowych opracowanych i zrealizowanych przez pracownię architektoniczną, która wykrzystała najlepsze okna, drzwi, bramy, szkło czy techniki osłony

nowe i techniki montażowe zastosowane w tym konkretnym projekcie.

Projekt Roku nie chce podejmować się jedynie estetycznej oceny projektów, to także ekologia, funkcjonalność, trwałość czy energooszczędność. Zależy nam, aby w procesie pozyskiwania projektów, które są następnie dyskutowane przez Kapitułę dostrzeżony został szerszy kontekst ich powstania - zauważone zostały tendencje w kategorii jaką jest architektura domów - stwierdza Grzegorz Cendrowski, przedstawiciel organizatora konkursu.



Włodarczyk Projekty Architektoniczne Biuro Projektowe za Projekt Willa Monte Carlo w kategorii wille i rezydencje

Nowoczesna piętrowa bryła budynku podkreślona została dużymi przeszkleniami, które sprawiają, że pomieszczenia są dobrze nasłonecznione. Dzięki zastosowaniu giętego szkła marki Press Glass budynek nabrał szczególnych walorów architektonicznych.



Studio Sergiel za Projekt Domu Kopułowego „Jola” w kategorii dom jednorodzinny

Budynek w formie najbardziej ekonomicznej - w formie kopuły, który jest bardzo dobrze doświetlony świetlikiem znajdującym się na szczycie budynku zapewniający odpowiednie naświetlenie przez cały dzień.



R3D3 Grzegorz Ziętek za Projekt Willi Władysławowo w kategorii wille i rezydencje

Raptem kilka takich konstrukcji w Polsce, które pozwalają uzyskać niepowtarzalny efekt wizualny w którym zastosowano konstrukcje cienkoramowe na systemach Aluprof z niewidocznym skrzydłem, a także ogromne bramy garażowa z powierzchnią z płyt elewacyjnych od Hörmann.



Aluwer Sp. z o.o. za Projekt fasady z drzwiami przesuwnymi w kategorii dom jednorodzinny

Projekt zrealizowany w Białymstoku, w którym zastosowano drzwi przesuwane elektrycznie na systemie Yawal Moreview, długość całkowita drzwi 22,3 m, szerokość światła przejścia po otwarciu skrzydeł 14,3m, ciężar jednego skrzydła około 650 kg.

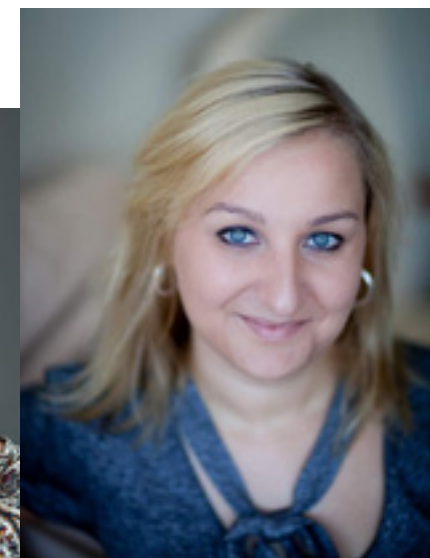
IV. KOBIETY BRANŻY STOLARKI 2022



Organizator



Ewa Kosmala – Global Sustainability Director w firmie Selenia FM S.A.



Monika Hybza – Marketing Manager w firmie Deceuninck Poland Sp. z o.o.



Eva Pappas – Dyrektor Marketingu w firmie Inteligentny Budynek Polska Sp. z o.o.



Małgorzata Frelek - Chief Accountant w firmie Nice Polska Sp. z o.o.

Dnia 24 lutego 2022 na zamkowym dziedzińcu w Gniewie odbyła się uroczysta Gala podczas której wręczone zostały statuetki laureatkom plebiscytu organizowanego przez Stolarka VIP. Jego celem jest uhonorowanie wyjątkowych kobiet w branży zdominowanej przez mężczyzn. Panie wnoszą do niej ciepło, odwagę i kreatywność. Często zajmują stanowiska związane z HR-em, PR-em, są dyrektorkami i prezeskami. Stolarka otworowa coraz bardziej otwiera się na kobiety. I słusznie, bo nadają jej one niepowtarzalnego charakteru.

Dzięki naturalnej łatwości nawiązywania kontaktów budują trwałe relacje z kontrahentami i współpracownikami. Chętnie angażują się także w inicjatywy prospołeczne. To niejedyny

typowe dla liderów przyszłości cechy, które panie przejawiają. Dbanie o firmę wymaga dużych zdolności organizacyjnych oraz mocnego charakteru. Wyznaczają sobie cele i realizujemy je konsekwentnie, krok po kroku. Aby docenić rolę pań od 2014 roku Stolarka VIP zainaugurowała projekt, który ma promować przedsiębiorczość kobiet w branży stolarki otworowej, łączyć je, a także inspirować do aktywności i realizowania swoich biznesowych celów i marzeń.

Podczas Gali VIP poznaliśmy laureatki 7 edycji programu Kobiety Branży Stolarki. Uhonorowanie tegorocznych Kobiet Branży Stolarki miało bardzo uroczystą oprawę. Statuetki wręczał Paniom sam Kasztelan Zamku w Gniewie, a patronem programu była firma Renolit, która ufundowała prezenty.

V. POLSKA CZOŁOWYM PRODUCENTEM DRZWI I OKIEN

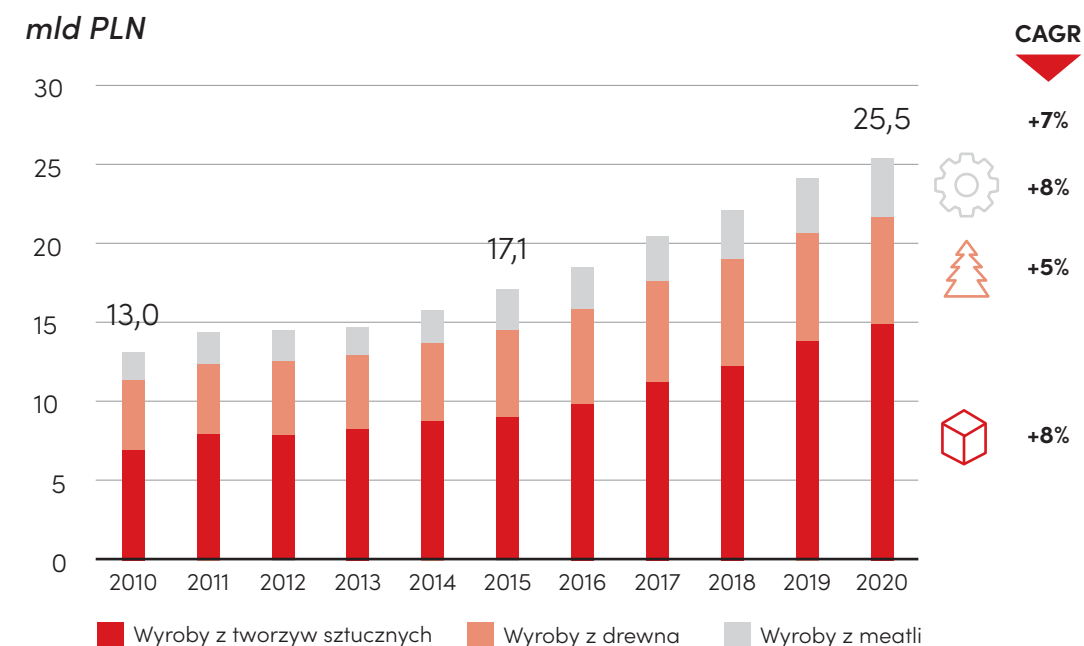
Ponad 25 mld zł – to wartość polskiej produkcji wyrobów dla budownictwa, przede wszystkim drzwi i okien. Jak wynika z raportu Banku Pekao S.A., Polska jest pod tym względem czwartym największym producentem w Unii Europejskiej. Jeśli zaś chodzi o eksport drzwi i okien, nie mamy sobie równych na całym kontynencie.

W minionej dekadzie rodzima branża wyrobów dla budownictwa rozwijała się w wysokim tempie ok. 7% rocznie. Choć pandemiczny rok 2020 zebrał swoje żniwo w postaci stagnacji w produkcji, to branża szybko wróciła na ścieżkę rozwoju. Wyniki za 2021 rok wskazują, że produkcja ponownie wzrosła o ok. 8,5%.

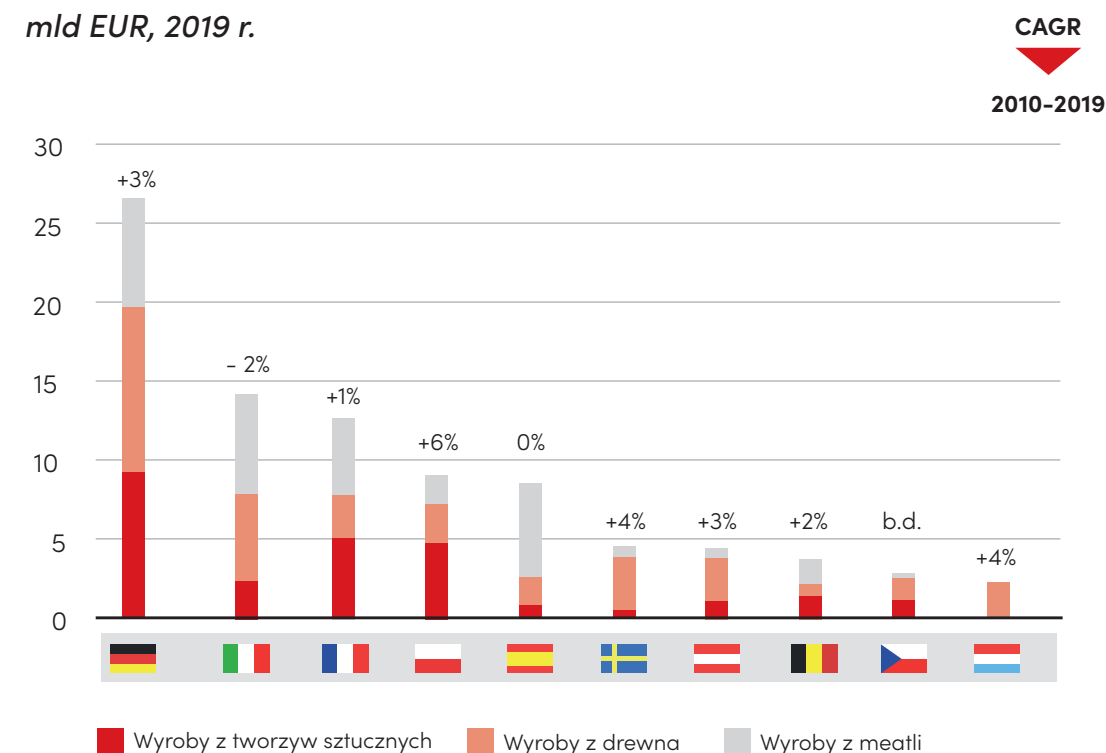
Stolarstwo otworowe to silnie proeksportowa gałąź polskiej gospodarki. O międzynarodowej pozycji tego sektora najlepiej świadczą trendy w handlu zagranicznym. Eksport drzwi i okien w 2020 roku wyniósł ok. 2,4 mld EUR (ok. 11 mld PLN), co uczyniło Polskę zdecydowanym liderem w UE. Dla porównania, wartość drugiego w kolejności, tj. niemieckiego eksportu to ok. 1,75 mld EUR.

Warto przypomnieć, że Pekao jest sprawdzonym partnerem polskich przedsiębiorców, również z branży budownictwa. W swojej ofercie proponuje kredyt z gwarancją PFG (Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego) w kwocie do 70%. Bank Pekao pomaga również w finansowaniu strategicznych inwestycji, leasingu maszyn i urządzeń potrzebnych do produkcji, w tym w formie pożyczki leasingowej. Oferuje także produkty finansowania eksportu, instrumentów zarówno krótko-, jak i długoterminowych, oraz proponuje struktury finansowania optymalne dla charakteru prowadzonej działalności.

Produkcja wyrobów dla budownictwa w Polsce



Produkcja wyrobów dla budownictwa¹ najwięksi producenci w Unii Europejskiej



VI. LAUREACI PROGRAMU REKOMENDOWANE SALONY OKIEN I DRZWI



www.facebook.com/salonystolarki/
www.salonystolarki.pl



Organizator



Mecenasi programu



NOWOCZESNE SALONY OKIEN I DRZWI

Showroomy, czyli profesjonalne salony w których możemy kupić okna, drzwi, bramy rolety czy pergole. To nowoczesne zaaranżowane przestrzenie w których klient może się zainspirować, z bliska poznać zalety zastosowanych rozwiązań, dotknąć materiałów, z których wykonane są produkty, porozmawiać z doświadczonym doradcą.

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. Współczesne, profesjonalne punkty sprzedaży mają na celu pokazanie produktu

w jego naturalnym środowisku, dlatego coraz częściej wnętrze salonu aranżuje się jako wnętrze domowe, czy tworząc przestrzeń przed salonem.

Rekomendowane Salony Okien i Drzwi

Pomysłodawcą i organizatorem PROGRAMU Rekomendowane Salony Okien i Drzwi jest Stolarka VIP. 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 przypadkowa 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.



ZGŁOŚ SWÓJ SALON



Sieć Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi ciągle się powiększa. Dziś to prawie 100 punktów sprzedaży na mapie Polski, w których konsumenci mogą skorzystać z fachowego doradztwa w kwestiach związanych z doborem stolarki otworowej dla swojego domu z montażem. Firmy biorące udział w ogólnopolskim programie „Rekomendowane Salony Okien i Drzwi” z roku na rok prezentują coraz wyższy poziom. Program ma na celu wyróżnienie firm oferujących wysokiej jakości produkty i usługi skierowane do klienta i architekta – mówi Grzegorz Cendrowski prezes Stolarka VIP. Poniżej przedstawiamy salony, które otrzymały znak jakości RSOID i należą do zaszczytnego grona najlepszych salonów, przechodząc wieloetapową weryfikację.

„NAJLEPSI Z NAJLEPSZYCH”

BAU-Man	ul. Zabrodzka 36A, 52-336 Wrocław	Dolnośląskie
BINGO	ul. Rakowa 16, 51-421 Wrocław	Dolnośląskie
GB	ul. Jana Brzechwy 2, 59-220 Legnica	Dolnośląskie
GB	ul. Jana Kilińskiego 37, 59-225 Chojnów	Dolnośląskie
OKNA DROZDOWSKI	ul. Podwale 11, 58-500 Jelenia Góra	Dolnośląskie
STOLARCZYK OKNA	ul. Ząbkowicka 25a, 58-200 Dzierżoniów	Dolnośląskie
PPHU PASZKIEWICZ	ul. Wrocławska 11, 55 -140 Żmigród	Dolnośląskie
PPHU PASZKIEWICZ	ul. Legnicka 62, 54-204 Wrocław	Dolnośląskie
INDEKOR	ul. Ratuszowa 29, 88-100 Inowrocław	Kujawsko-Pomorskie
JOLGLASS	Złotowo 10, 88-190 Złotowo	Kujawsko-Pomorskie
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
KOWALSKI OKNA o/Tomaszów Lub.	ul. Rolnicza 1, 22-600 Tomaszów Lubelski	Lubelskie
STOBERG	ul. Energetyków 2, 65-729 Zielona Góra	Lubuskie
BEVARD	ul. Piłkarska 15, 66-400 Gorzów Wielkopolski	Lubuskie
MARCELL	ul. Farbiarska 34/36, 97-200 Tomaszów Maz.	Łódzkie
MSTUDIO	ul. Łąkowa 7b, 35-562 Łódź	Łódzkie
HOUSE STUDIO	ul. Zakopiańska 56, 30-418 Kraków	Małopolskie
UNI-MAR	ul. Głowackiego 19, 33-100 Tarnów	Małopolskie
MATNUS	ul. Pogorska 4, 32-500 Chrzanów	Małopolskie
OKNOPOL NIEPOŁOMICE	ul. Grunwaldzka 11,32-005 Niepołomice	Małopolskie
LUMARO	Podrzecze 157, 33-386 Podrzecze	Małopolskie
BESSY POLSKA	ul. Gen. T. Kutrzeby 86, 05-082 Stare Babice	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
BRAMFURT	ul. Kolejowa 315a, 05-092 Sadowa	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
ABR Group	ul. Nowodworska 4, 05-119 Michałów-Regina	Mazowieckie
LOCUSS	ul. Płowiecka 42, 04-501 Warszawa	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

KOWALSKI OKNA o/Biłgoraj	ul. Tadeusza Kościuszki 50a, 23-400 Biłgoraj	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/ Brzozów	ul. Tadeusza Kościuszki 59, 36-200 Brzozów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Rzeszów	al. Armii Krajowej 4a, 35-307 Rzeszów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Dębica	ul. Rzeszowska 151, 39-200 Dębica	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Dynów	ul. Tadeusza Kościuszki 10, 36-065 Dynów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Gorlice	ul. Fryderyka Chopina 20, 38-300 Gorlice	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Jarostaw	ul. Pruchnicka 10, 37-502 Jarostaw	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Jasło	ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 53, 38-200 Jasło	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Krosno	al. Niepodległości 1A, 38-400 Krosno	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Leżajsk	ul. Hutnicza 2, 37-300 Leżajsk	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Lubaczów	ul. Abp. Eugeniusza Baziaka 5, 37-600 Lubaczów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Łańcut	ul. Podzwierzyniec 1c, 37-100 Łańcut	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Mielec	ul. Przemysłowa 2, 39-300 Mielec	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Rzeszów	ul. Jana Twardowskiego 3/1, 35-001 Rzeszów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Przemyśl	ul. Lwowska 15, 37-700 Przemyśl	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Przeworsk	ul. Gorliczyńska 5a, 37-200 Przeworsk	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Sanok	ul. Dworcowa 11, 38-500 Sanok	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Sędziszów	ul. 3 Maja 56, 39-120 Sędziszów Małopolski	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Strzyżów	ul. Witosa 10, 38-100 Strzyżów	Podkarpackie
BUDMAK	ul. Swobodna 38, lok.3, 15-756 Białystok	Podlaskie
PRESTIGE	ul. Kolonia Porosty 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, 43-300 Bielsko-Biała	Śląskie
ART OKNA	ul. Bukowa 20, 43-300 Bielsko-Biała	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
MIKEA SALON SPRZEDAŻY	ul. Mikołowska 112, 43-100 Tychy	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 Św.	Świętokrzyskie
SPEKTRUM	ul. Wojska Polskiego 87, 19-300 Ełk	Warmińsko - Mazurskie
OKNA I DRZWI Tomasz Stawiński	ul. Dąbrowskiego 2J, 11-500 Giżycko	Warmińsko - Mazurskie
AWS CENTRUM	ul. Kościelna 26, 62-081 Przeźmierowo	Wielkopolskie
AWILUX	ul. Budowlanych 9, 64-100 Leszno	Wielkopolskie
ALANDO	ul. Majkowska 17, 62-800 Kalisz	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
MUCHA24	Al. Wojska Polskiego 36, 64-920 Piła	Wielkopolskie
MUCHA24	ul. Stary Rynek 8, 77-400 Złotów	Wielkopolskie
OKNA BEDNAREK	ul. Kanałowa 17, 60-710 Poznań	Wielkopolskie
REDAS	ul. Obornicka 7, 62-002 Suchy Las	Wielkopolskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Andrzeja Struga 5, 70-784 Szczecin	Zachodnio-pomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szybowcowa 86, 70-843 Szczecin	Zachodnio-pomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Welecka 1G, 72-006 Szczecin	Zachodnio-pomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szkolna 6, 72-100 Goleniów	Zachodnio-pomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Czarnieckiego 30, 73-100 Stargard	Zachodnio-pomorskie
M&S SZCZECIN	ul. Gdańska 16b, 70-661 Szczecin	Zachodnio-pomorskie
PUH ŻUROWSKI	ul. Gnieźnińska 96, 75-900 Koszalin	Zachodnio-pomorskie

Inteligentny dom to taki, w którym wszystkie systemy (okna, bramy, rolety, a także ogrzewanie, oświetlenie, klimatyzacja i rekupe-
racja) są zintegrowane, którym można sterować zdalnie np. za pomocą smartfona lub komputera.

Oznacza to również, że każdym z nich trzeba sterować oddzielnie. Na ścianach pojawia się wiele urządzeń sterujących – włączniki światła, ściemniacze oświetlenia, termostaty, przyciski do rolet, piloty etc. Nowoczesne technologie są naszym sprzymierzeńcem, szczególnie w inteligentnym domu. Co możemy zaprogramować? Zawsze jest to kwestia indywidualna. W zależności od pomieszczenia w scenę mogą być zaangażowane inne elementy. Jednak standardowo są to np.:

-

Na przestrzeni ostatnich kilku lat coraz bardziej popularne stają się inteligentne instalacje w budynkach. Z całą pewnością ta atrakcyjność spowodowana jest przyspieszonym tempem życia, gdyż celem zaimplementowania inteligentnego rozwiązania jest poprawa jakości i szybkości wykonywania codziennych czynności w domu (automatyka domowa). Dzięki inteligentnym instalacjom budynkowym możesz zaprogramować swoje mieszkanie tak, aby w pełni komponowało się z Twoimi przyzwyczajeniami. Jeszcze kilkanaście lat temu instalacja inteligentnego budynku była mało realna. Obecnie tradycyjne rozwiązania są powoli wypierane przez standardy umożliwiające inteligentne sterowanie domem.

Wyobraź sobie, że po trudach całego dnia wracasz do domu. Po wejściu włącza się oświetlenie, otwierają się rolety, a w telewizorze widać Twój ulubiony film lub program TV. Temperatura w każdym z pomieszczeń jest dostosowana według upodobań mieszkańców. Siadając przed telewizorem, nie musisz martwić się o poziom natężenia światła. **Jednym przyciskiem na pilocie, komórcie** lub innym urządzeniu sterującym lub nawet jednym słowem możesz włączyć odpowiednio wcześniej zdefiniowaną wartość natężenia światła, a żaluzje okienne przystąpią się w zależności od nasłonecznienia salonu, co pozwoli w pełni relaksować się przed telewizorem.

Wychodzisz z domu. Po co myśleć o włączeniu alarmu, opuszczeniu rolet w oknach i wyłączeniu niezgaszonych lamp oraz sprzętu RTV i AGD? **Inteligentny dom robi to automatycznie.** Musisz jedynie wyjść z domu. Oprócz wygody zaoszczędzona zostanie znaczna ilość energii, którą można spożytkować w przyjemniejszy sposób. Te wszystkie czynności to właśnie **idea inteligentnego domu.**



INTELIGENTNY DOM KIEDYŚ A DZIŚ

Początkowo zastosowanie było ograniczone do kilku podstawowych funkcji, tj. systemu ogrzewania, wentylacji, klimatyzacji oraz oświetlenia. Było to spowodowane koniecznością oszczędzania zużycia energii oraz usprawnieniem zarządzania coraz większych biurowców. Pojęcie „inteligentnego budynku” narodziło się około 1980 r. Były to pierwsze próby koordynacji działań między elementami poszczególnych systemów, które coraz częściej montowano w nowych biurach (system przeciwpożarowy, sterowanie windami, system kontroli dostępu).

Jednym z pierwszych systemów inteligentnych domów był system X-10. Wykorzystywał on instalację energetyczną dla potrzeb łączenia systemów automatyki budowlanej (światło, klimatyzacja, żaluzje itp.). Po roku 1980 zakładano, że budynki mają być tanie w użytkowaniu, bezpieczne oraz wygodne dla domowników. Początkowo inwestorzy nie byli przekonani do koncepcji inteligentnych domów. Z czasem okazało się jednak, że sprawdziła się ona w praktyce. Dzisiaj trudno sobie wyobrazić duże biurowce bez systemu zarządzania nimi.

Początkowe założenia inteligentnych budynków ograniczały się do instalacji alarmowych, oświetlenia oraz sterowania klimatyzacją. Postęp technologiczny przyczynił się do niesamowitego rozwinięcia technologii. Obecnie zintegrować z inteligentnym domem można wszystko.

Zastosowanie inteligentnych domów jest bardzo rozbudowane. Całość można podzielić na podsystemy, które obrazuje poniższy schemat.



Są to najważniejsze moduły wybrane przez firmę SMARTech. Do najpopularniejszych modułów zalicza się:

Jest to **najczęściej wybierana funkcja systemu inteligentnego domu**. Najprostsze systemy pozwalają zaprogramować kilka scen świetlnych w poszczególnych pomieszczeniach w zależności od

upodobań domowników. Bardziej zaawansowane systemy pozwalają zaprogramować fantazyjne rozwiązania. Użytkownik jest w stanie zaprogramować sceny w zależności od określonych godzin, a także dodatkowych czynników. Przykładem jest powrót z zakupów. Wracając z zakupów, zdarza się, że ręce są zajęte reklamówkami z zakupami. W takim wypadku występuje problem z włączeniem światła. System jest w stanie automatycznie wykryć naszą obecność i włączyć światło tylko na drodze, którą będziemy szli. Nie pojawi się w takim wypadku efekt rozproszenia reszty członków rodziny, którzy oglądają w tym momencie film.

■ Sterowanie ogrzewaniem

Jest to drugi najczęściej wybierany podsystem. Zastosowanie tego modułu wpływa znacznie na obniżenie kosztów związanych z ogrzewaniem. Jego zadaniem jest kontrolowanie temperatury w danych pomieszczeniach. Częstym problemem jest utrzymanie takiej samej temperatury w różnych pomieszczeniach. Jeśli salon jest od zachodu, a pokój biurowy od wschodu, to w 99% przypadków temperatura będzie inna, a ręczna regulacja może nie przynieść oczekiwanego efektu. Moduł sterowania ogrzewaniem zadba o to, aby temperatura w poszczególnych pomieszczeniach była dopasowana do naszych wymagań. Ten moduł w obecnych czasach jest bardzo istotny. Unia Europejska w 2007 r. przyjęła PLAN Działań integrujący politykę klimatyczną i energetyczną Wspólnoty, aby ograniczyć wzrost średniej globalnej temperatury o więcej niż 2°C powyżej poziomu sprzed okresu uprzemysłowienia. Jednym z celów jest ograniczenie zużycia energii o 20%.

■ System alarmowy

Obecnie duża liczba osób korzysta z systemów alarmowych. Integracja systemów alarmowych z inteligentnym domem pozwoli jeszcze lepiej chronić nasz budynek, a użytkownicy będą w ten sposób spokojniejsi. Reakcje systemu dostosowane są do własnych wymagań i możliwości. Można włączyć automatyczne zamykanie się całego domu w momencie wykrycia złodzieja i poinformowanie nas o zaistniałej sytuacji. Częstym rozwiązaniem jest połączenie systemu alarmowego z kamerami, które pozwolą policji zidentyfikować złodzieja. Użytkownik będzie miał podgląd w każdej chwili na stan swojego domu. W momencie wykrycia alarmu na bieżąco może sprawdzić, co się w nim dzieje i wykluczyć fałszywy alarm.

■ System symulacji obecności

Jest to jeden z ciekawszych sposobów wykorzystywania systemów inteligentnego domu. Wyjeżdżając na wakacyjny wypoczynek, dom może stać się celem złodzieja. **System symuluje obecność domowników** w budynku poprzez zapalanie światła, włączenie telewizora oraz korzystanie z większości urządzeń zintegrowanych z systemem. Złodziej w takim wypadku myśli, że domownicy dalej są w domu, więc omija taki dom, a rodzina może spokojnie wypoczywać na wymarzonych wakacjach.

■ System przeciwpożarowy

Zadaniem systemu przeciwpożarowego jest oczywiście ochrona domu przed pożarem wraz z jego domownikami. Taki system składa się zazwyczaj z sieci czujników oraz bezpośredniej sieci przeciwpożarowej, czyli różnego rodzaju spryskiwaczy, wentylatorów, siłowników okien. Obecnie w dużych biurach systemy przeciwpożarowe są standardem. Moduł ten dość często jest instalowany jako jedyny element inteligentnego budynku.

■ System przeciw zalaniem wodą

System działa na podobnej zasadzie jak system pożarowy. Występuje system czujników, ale tym razem działających na wykrycie wody, a także na bezpośredni system przeciw zalaniem wodą, tj. elektrozawory, które w momencie wykrycia wody mają zablokować dopływ wody. System jest popularny w apartamentach i blokach ze względu na możliwość zalania sąsiada niżej.

■ System pogodowy

W tym systemie występuje szereg czujników, które mają decydować np. o zamknięciu się okien na poddaszu na wypadek deszczu. Obecnie w niektórych systemach wykorzystywane są bieżące dane pogodowe zamiast sieci czujników. Nie trzeba wtedy instalować kosztownej stacji pogodowej.

INTELIGENTNE SYSTEMY INSTALACYJNE

Sieci z nowym okablowaniem

Najlepszym systemem z nowym okablowaniem spośród systemów inteligentnych domów jest EIB/KNX. Opracowany został w 1990 r., a w Polsce pojawił się 6 lat później. Jest to otwarty standard zarządzania i kontroli urządzeń i budynków. KNX jest systemem opartym na rozproszonej konwencji. Nie występuje w takim wypadku jednostka centralna, co prowadzi do mniejszej awaryjności systemu. W systemie tradycyjne elementy sterownicze są zastąpione urządzeniami wykonanymi w technice cyfrowej. Do transmisji wykorzystywana jest tylko jedna para przewodów, a druga służy jako rezerwa. Sieć komunikacyjna EIB.KNX jest siecią „peer to peer”. Dużą zaletą jest możliwość podłączenia aż 57375 urządzeń.

Sieci bez nowego okablowania

X10 jest to protokół znany od ponad 30 lat. Przeznaczony jest z założenia do sterowania urządzeniami domowymi, tj. ogrzewaniem, oświetleniem i wentylacją. System jest najpopularniejszy w USA, ale powoli zaczyna cieszyć się popularnością także na innych kontynentach. W systemie tym najważniejsze jest, aby dane urządzenie potrafiło obsługiwać ten protokół. Na rynku istnieje już ponad 10 mln. urządzeń wspierających ten protokół. Największą zaletą systemu jest prostota rozbudowy. Wymaga ona jedynie włączenia nowego urządzenia do gniazdka prądowego albo zamontowania go na szynie DIN. Transmisja danych odbywa się przez przewody instalacji elektrycznej za pomocą modulacji amplitudowej. Dane przesyłane są w ramach po detekcji przejścia napięcia przemiennego przez zero.

Kolejnym systemem, w którym użytkownik nie musi kłaść nowego okablowania, jest LonWorks. Standard ten jest silnie wspierany przez największe koncerny w USA i w Europie. Technologia LonWorks ma większe możliwości niż X10. Nie trzeba łączyć urządzeń tylko za pomocą przewodów zasilających, ale także za pomocą skrętki telefonicznej, fal radiowych, a także podczerwieni. LonWorks został wyposażony w system kontroli błędów, dzięki czemu komunikacja jest odporna na zakłócenia. Do systemu można podłączyć maksymalnie 32 tys. urządzeń. W jego skład wchodzi kilka komponentów: mikroprocesor, zasilacz, transceiver oraz element sprzęgający sygnał danych z siecią energetyczną.

Sieci bezprzewodowe

ZigBee to standard stworzony przez grupę ZigBee Alliance, do której należą największe firmy zajmujące się oprogramowaniem oraz produkcją sprzętu elektronicznego. Największą zaletą jest niski pobór prądu oraz prostota budowy sieci opartej o ZigBee. Urządzenia pracujące w tej sieci działają na częstotliwości, która nie wymaga pozwolenia.

ZigBee jest dobrą alternatywą dla przewodowych systemów, takich jak X10 czy LonWorks, które są ograniczone poprzez okablowanie. Obecnie standard obsługuje do 256 urządzeń dla 8-bitowego adresowania, jednak ta liczba może znacznie wzrosnąć dzięki wykorzystaniu w standardzie połączenia międzysieciowego.

Kolejnym bezprzewodowym standardem jest Z-Wave. Jest to międzynarodowy bezprzewodowy standard komunikacji, który znalazł swoje zastosowanie w automatyce domowej. Jest on zbliżony do struktury ZigBee. Dokładniej ten standard wykorzystuje firma **Fibaro**, która swój produkt oparła o ten standard komunikacji.

Post Scriptum.

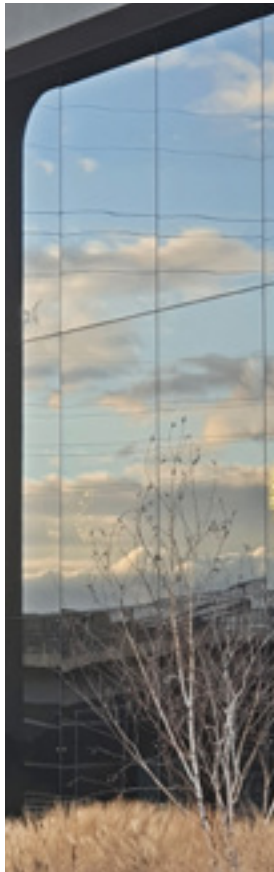
INTELIGENTNY DOM – ILE KOSZTUJE?

Ile zapłacimy za inteligentny dom? Do dziś pokutuje przekonanie, że jest to „rozrywka” dla bogaczy. Nic bardziej mylnego. Od czasów, gdy takie systemy były wyznacznikiem luksusu, sporo wody upłynęło, choć – szczerze mówiąc – nie tak znowu sporo. Tego typu technologia znacznie przyspieszyła, zaczęła się upowszechniać, a ceny spadły.

Można założyć, że rozbudowane, kompleksowe systemy bezprzewodowe będą kosztować nas nie więcej niż 8-10 tys. zł. Oczywiście wszystko zależy od wielkości mieszkania/domu, rodzaju i liczby instalacji, gniazdek itp. Zestaw startowy, na który składa się czujnik drzwi/okien, zalania, dymu/ognia, a który umożliwia w sumie podłączanie 230 urządzeń bezprzewodowych, kosztuje 2500 zł. Warto więc od czegoś zacząć.



Autor. Marcin Fibor,
Firma: NEW HOME Eulalia Fibor
Strona: www.fibor.com.pl
Email: m.fibor@fibaro-lodz.pl



VII Międzynarodowe Forum Stolarki VIP

15-16 września 2022 roku, Hotel Magellan Business & SPA, Bolestawów

Europa i Świat otwarty na Polską Stolarkę





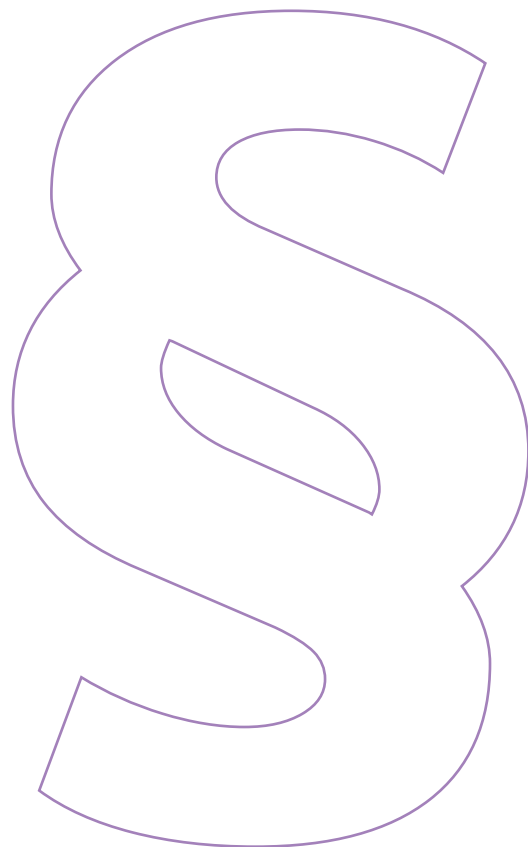
VII FORUM STOLARKI BUDOWLANEJ
IFBF 2022
Bolestawów, 15-16.09.2022

Organizator:



„Najlepsi są wśród nas”
informacja • edukacja • marketing

VII. PRAWO I STOLARKA



Jak zabezpieczyć się zawierając umowę z zagranicznym kontrahentem

Dochodzenie wierzytelności od nierzetelnego kontrahenta jest często procesem kosztownym i długotrwałym, tym bardziej jeśli mamy do czynienia z kontrahentem zagranicznym. Brak weryfikacji partnera handlowego przed zawarciem z nim umowy albo brak skorzystania z elementarnych form zabezpieczenia swoich roszczeń w umowie, może okazać się niezwykle kosztownym zaniechaniem w sytuacjach spornego dochodzenia roszczeń. Poniższy artykuł ma być wsparciem dla przedsiębiorców, wchodzących w relacje biznesowe z zagranicznym kontrahentem.

Etap I (przed rozpoczęciem współpracy) – Sprawdzenie kontrahenta

Koniecznym etapem przed wejściem w relacje biznesowe z kontrahentem zagranicznym jest jego możliwie dokładna weryfikacja. W przypadku spółek handlowych domagajmy się od naszego kontrahenta odpisu z właściwego rejestru handlowego, lub sądowego. Będziemy mogli w nim sprawdzić, czy nazwa którą posługuje się spółka jest tożsama z tą wskazaną w rejestrze, czy spółka jest właściwie reprezentowana przy zawieraniu umowy, wreszcie, czy toczy się postępowanie upadłościowe wobec spółki. Wszelkie braki i niedociągnięcia mogą znacznie opóźnić albo wręcz uniemożliwić dochodzenie naszych roszczeń. W niektórych krajach rejestry sądowe są ogólnodostępne i za pośrednictwem urzędowych portali internetowych będziemy w stanie sprawdzić naszego kontrahenta (np. Bułgaria, kraje skandynawskie). W innych, jak na przykład w Niemczech, odpis z HRB będziemy mogli uzyskać, ale po uiszczeniu opłaty (opłata za odpis aktualny wynosi 4,50 EUR).

Jeśli planujemy poważny wolumenowo kontrakt, warto zainwestować kilkadziesiąt do kilkuset złotych w profesjonalny raport przygotowany przez tzw. „wywiadownię gospodarczą”, oprócz podstawowych danych dostępnych w rejestrach handlowych/sądowych, otrzymamy dane bilansowe i informację o kondycji finansowej spółki. Dla kontrahentów z zachodniej Europy niczym niezwykle nie jest ponadto żądanie przedłożenia zaświadczeń o niezaleganiu z podatkami czy składkami z zakresu państwowych ubezpieczeń społecznych. Brak dochowania elementarnych zasad weryfikacji naszego partnera umownego jest zaniechaniem, które może nas drogo kosztować. W zasadzie takie postępowanie jest dopuszczalne tylko w jednym wypadku, jeśli nasze zlecenia realizowane są wyłącznie po dokonaniu pełnej płatności, w przypadku jeśli dostarczamy towar, lub usługę. W odwrotnym wypadku możemy nie weryfikować drugiej strony, jeśli płacimy po wykonaniu usługi albo dostarczeniu i sprawdzeniu otrzymanego towaru.

Etap II – zawieranie umowy

Warto pamiętać, że zawarcie umowy z kontrahentem nie zawsze oznacza uroczyste podpisanie uprzednio negocjowanego kontraktu przez obie strony. Złożenie i przyjęcie oferty może nastąpić w dowolnej formie, często nawet w postaci dorozumianej, poprzez wysłanie zamówionego przez kontrahenta towaru w odpowiedzi na jego zapytanie. Godząc się na taki sposób kontaktowania, zwróćmy uwagę, czy nasz kontrahent w zapytaniu ofertowym albo w potwierdzeniu zamówienia nie wskazał na związanie swoimi ogólnymi warunkami umownymi (OWU). Jest to praktyka bardzo często stosowana przez przedsiębiorców z Niemiec, Austrii czy Holandii. Realizacja zamówienia, mimo wskazania przez drugą stronę na związanie własnymi „warunkami zamówień” oznacza ich milczący akcept, co na etapie dochodzenia naszych roszczeń, może często okazać się brzemienne w skutkach. Przykładowo, naszych roszczeń możemy dochodzić tylko w kraju naszego kontrahenta, zgodnie z jego porządkiem prawnym. Często okazuje się również, że z uwagi na korzystne dla kontrahenta zapisy w jego OWU dochodzenie

roszczeń w pełnej wysokości nie będzie możliwe. Pierwszym elementem zabezpieczenia umowy z zagranicznym kontrahentem jest posiadanie pełnej świadomości gdzie i w jaki sposób będziemy mogli dochodzić naszych roszczeń.

W drugim etapie, poziom i rodzaj zabezpieczeń powinien zostać uzależniony od tego, czy umowa zostanie poddana prawu, które znamy (prawo polskie), czy też obcemu reżimowi prawnemu. W tym pierwszym przypadku, możemy pozwolić sobie na uregulowanie wyłącznie istotnych kwestii umownych (cena, terminy, warunki dostawy). Pozostałe elementy możemy uregulować odsyłając do kodeksu cywilnego. W drugim przypadku powinniśmy kierować się następującą zasadą: im bardziej egzotyczny reżim prawny nasza umowa zakłada, tym bardziej szczegółowe powinny być jej postanowienia, w szczególności powinniśmy jasno określić zakres i zasady zbadania towaru, terminy i zasady realizacji roszczeń z rękojmi, określić wysokość odsetek z tytułu nieterminowej realizacji obowiązków umownych. Zawierając umowę z egzotycznym kontrahentem, np. z Chin, Filipin czy Indii, powinniśmy dążyć do maksymalnego uregulowania naszych praw i obowiązków umownych, tak aby bez konieczności sięgania do egzotycznych ustaw, ustalić nasz status prawny na moment wejścia w spór sądowy.

Niezwykle ważnym elementem zabezpieczenia umowy jest również kwotowe ograniczenie naszej odpowiedzialności. W ekstremalnych przypadkach, klauzula taka może uchronić nas przed roszczeniami odszkodowawczymi w horrendalnej wysokości i ograniczy je do akceptowalnego poziomu.

Jeśli chodzi o inne, bardziej konkretne czy specjalistyczne sposoby zabezpieczenia, warto wskazać na poniższe – globalnie uniwersalne – sposoby, które możemy wykorzystać w zawieranych umowach:

- instytucja poręczenia;
- gwarancja bankowa, gwarancja korporacyjna;
- kaucja gwarancyjna;
- zastrzeżenie własności (rzeczy sprzedanej);
- przewłaszczenie na zabezpieczenie;
- zaliczka/zadepek.

Etap III – dochodzenie roszczeń

Warto pamiętać, że również na etapie dochodzenia roszczeń możemy zabezpieczyć nasze roszczenia. Jest to o tyle istotne, że proces sądowy może trwać kilka, kilkanaście albo nawet kilkadziesiąt miesięcy. Zabezpieczenie roszczenia polega na zgłoszeniu wniosku do właściwego sądu wskazaniem na słabą kondycję finansową naszego kontrahenta, mogącą skutkować brakiem możliwości skutecznej egzekucji roszczenia, oraz wskazując na zasadność naszego roszczenia.

Pamiętajmy, że brak zdecydowanej i szybkiej reakcji wobec niesolidnego kontrahenta, może istotnie zmniejszyć szansę na dochodzenie roszczeń z nawet najlepiej skonstruowanej umowy.

Piotr Mrowiec, LL. M.
radca prawny, mediator
Rödl & Partner, Gdańsk

BOGUMIŁ SIECZKOWSKI

KANCELARIA ADWOKACKA

Sprzedaż stolarki budowlanej i montaż na rynku francuskim. Na co zwracać uwagę?

Sprzedaż wyrobów budowlanych (produits de construction) i świadczenie usług montażowych we Francji odbywa się w ramach umowy sprzedaży (le contrat de vente – wyłącznie dostawa towarów) lub umowy o dzieło (le contrat d'entreprise - dostawa z usługą montażu). Na podstawie umowy o dzieło przedsiębiorca zobowiązuje się wykonać usługę, czyli uzgodnione roboty montażowe, na które składają się czynności czysto faktyczne i manualne (actes matériels). Umowa o dzieło odznacza się tym, że przyjmujący zamówienie (l'entrepreneur) zobowiązuje się wykonać roboty montażowe na rzecz zamawiającego (le maître de l'ouvrage) w sposób całkowicie niezależny (tj. bez podporządkowania), samodzielny i na własną odpowiedzialność. Oczywiście, sprzedaż i montaż odbywają się w zamian za wynagrodzenie pieniężne (le prix, la rémunération), wobec czego niezmiernie ważne jest to, aby w umowie zawrzeć postanowienia określające należne przedsiębiorcy wynagrodzenie. Na rynku francuskim obowiązują w tym obszarze zasadniczo trzy możliwości. Po pierwsze: marché sur facture - co oznacza, że w momencie zawierania umowy strony nie dookreśliły wprost ceny, a mimo to umowa o montaż będzie ważna. W takiej

sytuacji, po zakończeniu uzgodnionych robót, przedsiębiorca wskazuje należne mu wynagrodzenie w fakturze, którego wysokość zamawiający może (ale nie musi) zaakceptować. W razie sporu wokół wysokości wynagrodzenia, kontrahent może zaangażować sąd i wówczas sędzia (le juge) określi w sposób wiążący ostateczne wynagrodzenie. Taki sposób kontraktowania tworzy niepewność dla stron, wobec czego należy rozważyć zastosowanie metody marché à forfait, która przypomina polskie wynagrodzenie ryczałtowe. W takiej sytuacji strony już w momencie zawierania umowy wskazują konkretną kwotę wynagrodzenia, nie zważając przy tym na późniejsze ryzyko: prace dodatkowe, wzrost kosztów materiałów, dodatkowy nakład robocizny – co najczęściej okazuje się po przybyciu na miejsce montażu. Należy pamiętać, że przy ryczałcie montażyście nigdy nie otrzyma więcej niż kwotę, którą zapisano w kontrakcie (le prix forfaitaire). Wreszcie, rozwiązaniem pośrednim jest wskazanie w umowie samego sposobu kalkulacji wynagrodzenia - marché en régie. Wówczas cena jest określona „widełkowo” lub za pomocą stawki godzinowej (taux horaire). Nie można oczywiście zapomnieć o tym, że montażyście z mocy ustawy odpowiada za jakość swoich prac, gdyż jest dłużnikiem z tytułu rękojmi za ewentualne wady fizyczne - obligation de garantie contre les vices cachés.



Bogumił Sieczkowski

Anna Sieczkowska



BOGUMIŁ SIECZKOWSKI
KANCELARIA
ADWOKACKA

NIP: 7322033664
REGON: 141937200
tel. +48 604 640 446
kontakt@sieczkowski-kancelaria.pl

Let's law it!



Bogumił Sieczkowski jest adwokatem i prawnikiem europejskim (francuskie magisterium prawa europejskiego, Université de Tours). Od ponad 13 lat prowadzi indywidualną praktykę adwokacką, wcześniej był aplikantem sądowym i zdał egzamin sędziowski. Specjalizuje się w prawie umów, prawie międzynarodowym, obsługuje spółki prawa handlowego, w tym również w obszarze prawa pracy. Anna Sieczkowska (romanista, iberysta) jest praktykiem e-commerce krajów frankofońskich (platformy sprzedażowe, boutiques en ligne). Ukończyła filologię romańską na Uniwersytecie Łódzkim, studiowała na Université René Descartes Paris V Sorbonne. Jest również absolwentką filologii hiszpańskiej Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych. W kancelarii zajmuje się bieżącą komunikacją z klientami francusko- oraz hiszpańskojęzycznymi: tłumaczenia pisemne, ustne, translacja tekstów prawnych, handlowych, regulaminów oraz ogólnych warunków umów. Kancelaria oferuje doradztwo prawne w języku polskim (język ojczysty), niemieckim, francuskim, angielskim oraz niderlandzkim.

GOTOWE WZORY UMÓW DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ



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 przygotowana 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 produkujesz, 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 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 Podwykonaw-

cą 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 zadbaj o swoje prawa i spisz umowę z podwykonawcą!

Cena: 70 zł netto

KATALOG UMÓW NIEMIECKICH (KUN)

to kompendium wiedzy przygotowane przez niemiecko-polską kancelarią prawną w oparciu o prawo niemieckie i praktykę niemiecką dotyczącą sprzedaży okien, drzwi, bram, rolet, żaluzji do Niemiec. W katalogu znajdą 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

NOWOŚĆ! FRANCUSKIE UMOWY SPRZEDAŻY

to gotowe wzory umów B2B i B2C przygotowane przez francusko-języcznego prawnika dotyczące sprzedaży okien, drzwi, bram, rolet, żaluzji do: Francji, Belgii czy Luksemburga z montażem i bez montażu. W katalogu znajdą Państwo gotowe dwujęzyczne wzory umów oraz kilka interpretacji prawnych, z których można się dowiedzieć jak zminimalizować ryzyko związane ze sprzedażą stolarki otworowej, a także jak się skutecznie zabezpieczyć zawierając umowę z zagranicznym kontrahentem, w tym zastosować lub nie rękojmię przy sprzedaży towarów do Francji, Luksemburga, Belgii.

Cena: 395 zł netto

1

KDS
KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY

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

2

KDB
KATALOG DOBREGO BIZNESU

Jeżeli 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 renegotjować 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

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

6

FUS
FRANCUSKIE UMOWY SPRZEDAŻY

Jeżeli sprzedajecie swoje okna, drzwi, bramy, rolety, do krajów francusko-języcznych – ten Katalog jest dla Państwa.

SPECJALNA CENA!
NIE ZWLEKAJ! ZAMÓW!

marketing@stolarkavip.pl
tel. 531 561 202

VIII. KONWENTY STOLARKI – MIEJSCE SPOTKAŃ NAJLEPSZYCH Z NAJLEPSZYCH

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 31, w których uczestniczyło prawie 6000 branżowców. Gościliśmy producentów okien, drzwi, bram, rolet, pergoli, etc., dostawców komponentów i maszyn, właścicieli salonów stolarki, właścicieli grup montażowych oraz wielu niezależnych ekspertów. Celem tych spotkań była i jest inspiracja i integracja branży, a także promocja innowacji, wymiana doświadczeń, edukacja. Dlaczego prezesi i właściciele firm chętnie przyjeżdżają na nasze Konwenty Stolarki? Odpowiada pomysłodawca i prezes Stolarka VIP - Grzegorz Cendrowski.

1. Inspiracja i innowacja

Rozwój współczesnego świata jest tak szybki, że wiedza specjalistyczna, którą pozyskaliśmy kiedyś, jest już niejednokrotnie przestarzała(!). Uczestnictwo w Konwentach Stolarki jest świetną okazją, by zobaczyć i dowiedzieć się czegoś nowego, bądź poznać najnowsze trendy w tematyce branży stolarki, nie mówiąc o poznaniu innowacyjnych rozwiązań.

2. Spotkania z najlepszymi

Konwenty Stolarki VIP to także możliwość osobistego spotkania się i porozmawiania z najlepszymi specjalistami branżowymi i niezależnymi ekspertami od prawa, ekonomii, finansów czy eksportu. Bezpośrednie kontakty są znakomitą okazją do wymiany poglądów na żywo, przedyskutowania o problemach nas interesujących i nurtujących, skorzystać niejako z wiedzy i doświadczenia ludzi, którzy normalnie za swoje rady w czasie pracy inkasują spore pieniądze.

3. Kontakty na wagę złota

Konwenty Stolarki VIP to idealne miejsce do nawiązania nowych kontaktów, poznania potencjalnych kontrahentów czy czasami 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”.

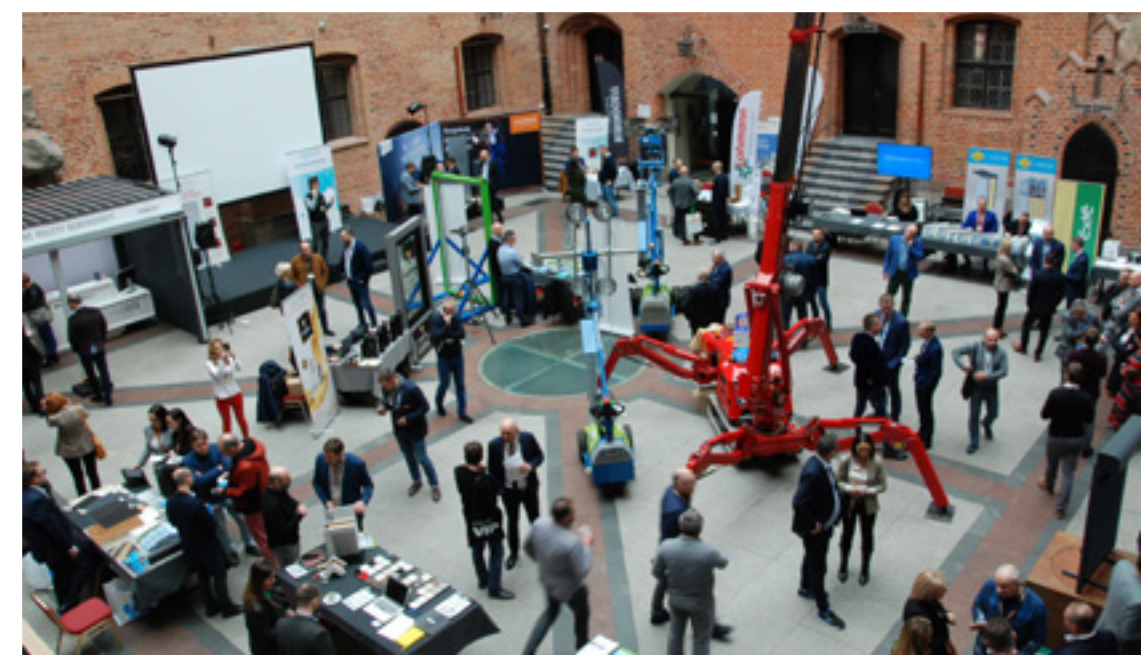
4. Nagrody i wyróżnienia

Podczas Konwentów Stolarki wyróżniamy firmy różnej wielkości - od start-up'ów po największe międzynarodowe korporacje - wyrażamy tym samym uznanie dla firm, które wdrażają nowatorskie technologie, wizjonerskie projekty, tworzą innowacyjne produkty. Jednakże do wprawienia tych innowacyjnych procesów w ruch, nadania im właściwego tempa i kierunku, konieczny jest dobry menadżer.

Udział w **Konwentach Stolarki VIP**, mimo, że nie prowadzi bezpośrednio do zwiększenia dochodów, ale z pewnością zawsze się opłaca. Zdobyte informacje, 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? Bądźmy pierwsi, bądźmy z przodu pelotonu branży stolarki. Naprawdę warto!



Organizator



IX. NAJLEPSZE PROJEKTY O CHARAKTERZE SPOŁECZNYM (CSR)



Dnia 24 lutego 2022 na zamkowym dziedzińcu w Gniewie odbyła się uroczysta Gala podczas której wręczone zostały statuetki laureatom za najlepsze działania CSR w branży stolarki otworowej. Jest to I edycja programu organizowanego przez Stolarka VIP.

Najlepsze projekty o charakterze społecznym (CSR), czyli program wyróżniający najlepsze projekty prospołeczne, które realizują firmy z branży w kooperacji z fundacjami, ekspertami, architektami, ekologami - służące ludziom, środowisku, nauce i branży.

Wizjonerzy, którzy myślą i kreują przyszłość, dbałość o środowisko naturalne, globalną, ale także lokalną społeczność. Te firmy i te projekty to prawdziwe perły naszej branży, to producenci liderzy, którzy świecą przykładem pod każdym względem.

Gratulujemy wyróżnionym firmom w branży stolarki budowlanej za świetne programy i za bardzo widoczny CSR. Wyróżnione firmy są świetnym przykładem do naśladowania, tworzą nową, lepszą jakość życia dla lokalnych społeczności.



Organizator



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).



Instytut Techniki Budowlanej | **ZAKŁAD INŻYNIERII ELEMENTÓW BUDOWLANYCH**
tel. 22 56 64 260, 22 56 64 335 | e-mail: przegrody@itb.pl | adres: 02-656 Warszawa, ul. Ksawerów 21
tel. 61 85 37 629, e-mail: przegrodypoznan@itb.pl | adres: 61-819 Poznań, ul. S. Taczaka 12



DLACZEGO MY? CO NAS WYRÓŻNIA?



© Stolarka VIP.



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