

Najlepsi z najlepszych

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



FREEPIK-fotorealistyczny dom drewniany

STOLARKA
VIP

„Najlepsi są wśród nas”
informacja • edukacja • marketing

2024



Instytut Techniki Budowlanej



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

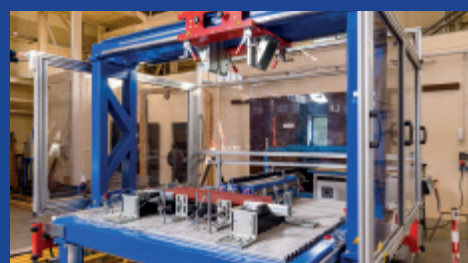


PRACE BADAWCZE
UKIERUNKOWANE NA ICH
WDROŻENIE I ZASTOSOWANIE
W PRAKTYCE



SZKOLENIA I WYDAWNICTWA
M.IN. INSTRUKCJE, WYTYCZNE

BADAMY lekkie przegrody budowlane (zewnętrzne 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, PERGOLE, ZADASZENIA**, 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

☎ 22 56 64 260, 22 56 64 335
☎ 605 604 467
✉ przegrody@itb.pl
📍 02-656 Warszawa, ul. Ksawerów 21

☎ 61 85 37 629
✉ przegrodypoznan@itb.pl
📍 61-819 Poznań, ul. S. Taczaka 12



Innowacyjna firma to firma kompletna, konkurencyjna i ekologiczna, zorientowana na potrzeby wymagającego konsumenta. Taka, która się wyróżnia i ciągle doskonali siebie, swoje produkty i rozwiązania. Nie od dziś wiadomo, że polska branża stolarki jest w światowej awangardzie, a najlepszym na to dowodem jest jej prawie **70% eksport**.

Okna, drzwi, bramy, rolety, pergole czy ogrody zimowe to bardzo nowoczesne rozwiązania w branży stolarki budowlanej, skierowane do

klienta indywidualnego, architekta, dewelopera czy innych klientów instytucjonalnych w Polsce, Europie i świecie. Od wielu już lat Stolarka VIP aktywnie i skutecznie promuje nowoczesną stolarkę, jej energooszczędność, innowacyjność, funkcjonalność, komfort użytkowania czy design. Produkty stolarki muszą spełniać bardzo rygorystyczne kryteria, a przede wszystkim oczekiwania klientów, zarówno tych biznesowych, jak i indywidualnych. Muszą też być innowacyjne, ekologiczne i bezpieczne w użytkowaniu. Zrównoważony rozwój, certyfikaty ekologiczne, ślad węglowy to już nie przyszłość, lecz teraźniejszość. To tu i teraz. Firmy – Laureaci już to wiedzą!

Ambicją każdego producenta, dystrybutora i w końcu każdego konsumenta jest podążanie wielkimi krokami w kierunku neutralności klimatycznej, aby zapewnić godną i lepszą przyszłość następnym pokoleniom. 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.

W publikacji, którą oddajemy w Państwa ręce, przedstawiamy innowacyjne komponenty, maszyny, systemy i akcesoria do produkcji stolarki otworowej. Prezentujemy także najlepsze okna, drzwi, bramy i osłony, będące przykładem dla innych i stanowiące prawdziwą awangardę w naszej branży. Są tam także rekomendowane salony okien i drzwi, aktywnie promowane i polecane konsumentom.

Hasło przewodnie naszych działań marketingowo-informacyjnych od zawsze brzmi „**Kupuj od Najlepszych**” – kupuj od najlepszych producentów, dostawców maszyn i komponentów, dystrybutorów, ale kupuj także w najlepszych salonach okien, drzwi, technik osłonowych, oferujących dodatkowo montaż i serwis. Teraz możemy dodać kolejne hasło: „**Najlepsi są wśród nas**”, bo takich właśnie laureatów i partnerów biznesowych serdecznie poleca i rekomenduje Stolarka VIP.

Z poważaniem,

Grzegorz Cendrowski

Prezes Stolarka VIP

I.

Kobiety Branży Stolarski



46 niezwykłych kobiet w programie „Kobiety Branży Stolarski”

W dzisiejszych czasach, kiedy równość płci stała się jednym z kluczowych tematów na świecie, warto zwrócić uwagę na inicjatywy, które wspierają i promują zaangażowanie kobiet w branżach tradycyjnie uważanych za męskie. Jednym z takich programów jest program organizowany przez Stolarka VIP „Kobiety Branży Stolarski”, który ma na celu uhonorowanie i promocję kobiet działających w tym sektorze.

W ramach tego programu uhonorowaliśmy już 46 niezwykłych kobiet, które odniosły spektakularne sukcesy, stając się liderkami i wzorcami do naśladowania w swoich dziedzinach. Nasze laureatki stoją na czele firm, są prezeskami, właścicielkami i managerkami w małych i dużych firmach, tworzą innowacyjny marketing, zarządzają działem sprzedaży, tworzą nowe produkty, dbają o jakość produktu etc. Jest to dowód na to, że kobiety są obecne na każdym etapie tworzenia technologii i odgrywają kluczową rolę w tym procesie. Każda z nich ma swoją unikalną historię i drogę do sukcesu, a tym, co je łączy jest determinacja, pasja i talent.

„Dlaczego tak ważne jest docenianie kobiet w tej branży? Ponieważ takie inicjatywy pomagają przełamywać stereotypy i otworzyć drzwi dla kolejnych pokoleń. Kobiety mają wiele do zaoferowania – innowacyjność, zaradność, umiejętność pracy zespołowej. Wszystkie te cechy są niezwykle cenne w świecie biznesu. W latach 2015-2024 wyróżniliśmy już 46 niezwykłych kobiet w ramach naszego innowacyjnego programu „Kobiety Branży Stolarski”
– mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP.

Program „Kobiety Branży Stolarski” jest doskonałą okazją do uhonorowania wyjątkowych kobiet, które przyczyniają się do rozwoju tej ważnej dziedziny gospodarki. Dlatego raz w roku Stolarka VIP gorąco zachęca do zgłaszania swoich kandydatek i do wspierania najróżniejszych inicjatyw na rzecz równości płci w obszarze biznesu. Niech te 46 niezwykłych kobiet będzie inspiracją dla nas wszystkich, by dążyć do realizacji marzeń i osiągać sukcesy niezależnie od płci.

A co mówią same laureatki?

„Jako laureatka programu „Kobiety Branży Stolarski”, zachęcam wszystkie Panie do udziału, a co ważniejsze – zachęcam Panów do zgłaszania koleżanek” – Sylwia Ciszewska, firma **CAL**.

„W kobietach siła, co widać na przykładzie naszej branży i tego, co nasza branża docenia. Bycie laureatką programu „Kobiety Branży Stolarski” to wspaniałe uczucie spełnienia i potwierdzenia, że jest się na właściwym miejscu. Wszystkich zachęcam do udziału – Panie do zgłaszania swoich kandydatur, a Panów do głosowania i dopingowania swoich koleżanek. Powodzenia dziewczyny!” – Joanna Kruszyńska, firma **MIROX**.

„Piękny plebiscyt – łamiący stereotypy, pokazujący nieocenioną rolę kobiet w rozwoju branży. Tytuł „Kobiety Branży Stolarski” otrzymałam w 2015 r. i jestem z niego bardzo dumna. Traktuję go nie tylko jako nobilitację, ale także jako motywację do samorozwoju oraz rozwoju organizacji, które reprezentuję. Z pewnością w Państwa otoczeniu są silne liderki. Zgłoszenie ich do programu to ukłon w ich stronę. To pokazanie siły kobiet. Serdecznie zachęcam do wysyłania zgłoszeń” – Bożena Damasiewicz, firma **FAKRO**.

„Uważam, iż plebiscyt ten godny jest zarówno kontynuacji, jak i promowania. Z dumą mogę powiedzieć, iż jestem jego Laureatką, dlatego co roku kibicuję kolejnym Kandydatkom” – Izabela Tryba, firma **OKNOPLUS**.

„Ważny plebiscyt, podkreślający rolę kobiet w naszej zmaskulinizowanej branży. Również zachęcam do udziału” – Klaudia Mendiya-Waszkowiak, firma **WINKHAUS**.

Kim są Kobiety Branży Stolarki Budowlanej 2024?

Kobiety Branży Stolarki 2024 to prawdziwe lwy biznesu, które nie boją się wyzwań i potrafią konkurować z mężczyznami na każdym polu. Niezależnie od tego, czy zajmują się projektowaniem, produkcją, promocją, czy sprzedażą stolarki – pokazują, że nie ma dla nich rzeczy niemożliwych. Dzięki swojej pracy i zaangażowaniu udowadniają, że mogą odnosić spektakularne sukcesy.

Co roku, na początku lutego, na Zamku w Gniewie odbywa się uroczysta GALA VIP, podczas której nagrody i wyróżnienia odbierają laureatki programu Kobiety Branży Stolarki. „Nasze laureatki to kobiety wyjątkowo uzdolnione, dobrze wykształcone, wzorowo prowadzące swoje gospodarstwa domowe i zarządzające dużymi zespołami ludzi, a czasami całymi firmami czy organizacjami. Te Panie zostały zgłoszone do naszego programu przez swoich szefów, prezesów, właścicieli firm i kadrę menadżerską, jako te, które zasługują na szczególne wyróżnienie” – dodaje Grzegorz Cendrowski. Kim są wyróżnione Panie i czym się pasjonują poza pracą?

Aleksandra Grużewska

– Kierownik Operacyjny w firmie
Gdańska Fabryka Okien



Pani Aleksandra jest absolwentką Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu i chociaż kształciła się na kierunku humanistycznym, to 9 lat temu los splótł ją z branżą stolarki. Od 2016 r. wierna Gdańskiej Fabryce Okien, w której sporo energii poświęca na pomoc Zarządowi w rozwoju firmy. Przez ten czas udało się jej stworzyć prężnie działający i ciągle rosnący Dział Realizacji i Logistyki, oparty w głównej mierze o kobiety.

Zawsze dba o dobrą organizację pracy i wspiera swoją kreatywnością Dział Sprzedaży. W 2023 r. przerzuciła swoją wiecznie niespożytkowaną energię na działania związane z marketingiem, w którym z zaangażowaniem dba o wizerunek Gdańskiej Fabryki Okien. Dzięki swojej otwartości i umiejętnościom organizacyjnym udało się jej skoordynować z dużym sukcesem wydarzenie Mistrzostw Pianowania 2023.

Zarówno w pracy, jak i w życiu prywatnym ceni sobie porządek. Nie lubi nudy, ptasiego mleczka i marudzenia. Za to przepada za dobrą kawą, schłodzonym Prosecco i piłką nożną. Zawsze powtarza, że największą motywacją do działania są ludzie, a w jej słowniku nie ma wyrażenia „nie da się”. Prywatnie szczęśliwa żona, posiadaczka kota i przyszła mama.

Motto życiowe: „THINK PINK!”.

Joanna Cypriańska

– właścicielka firmy ABR



Pani Joanna jest absolwentką Wydziału Zarządzania w Wyższej Szkole Zarządzania / The Polish Open University, ekspertką od stolarki, projektowania wnętrz, Coach Kognitywny, pasjonatką budownictwa i architektury. Od 25 lat związana z branżą budowlaną. Współwła-

ścicielka firmy ABR oraz członek zarządu ABR Group Sp. z o.o. – firm prowadzonych wspólnie z mężem, zajmujących się dostarczaniem produktów i usług z zakresu szeroko pojętej stolarki budowlanej. Prowadzi profil na Instagramie @stolarka.jest.kobieta, który edukuje, wspiera i inspirowa inwestorów budujących dom. Współtwórczyni Klubu Kobiet Branży Budowlanej – nowej kobiecej przestrzeni w budownictwie, w której dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem, integrując kobiety i współtworząc miejsce do nawiązywania wartościowych kontaktów. Zwiększa tym samym świadomość kobiet na temat ich roli w branży i podejmuje działania na rzecz wyrównywania szans.

W firmie osobiście zajmuje się indywidualnym doradztwem produktowym, zapewniając fachową wiedzę i optymalne rozwiązania, a jednocześnie dbając, aby w całym procesie sprzedaży klient czuł się komfortowo i bezpiecznie. Jest propagatorką jakości i prawidłowego montażu.

W pracy najważniejszy jest dla niej człowiek i jego potrzeby, a współpracę z klientami tworzy w oparciu o wzajemne zaufanie i zrozumienie. W optymalny sposób wspomaga inwestorów w trudnych wyborach podczas procesu budowy domu. Budownictwo, architektura i nowinki technologiczne to dopełnienie jej życia, którymi z radością dzieli się z innymi. W 2023 r. podczas XIX edycji konkursu o tytuł BusinessWoman Award zorganizowanego przez redakcję czasopisma „BusinessWoman&Life” otrzymała tytuł Lider Profesjonalnego Doradztwa w Branży Budowlanej. Kocha wolność i porządek, kontakt z naturą, caravanning i wojaże.

Motto życiowe: „Nie ma nic cenniejszego niż ZAUFAŃIE DO SIEBIE samego”.

Barbara Perlak-Porczak

– Dyrektor operacyjny/Prokurent w firmie
BemaRes



Pani Barbara jest absolwentką Politechniki Rzeszowskiej o specjalizacji zarządzanie i marketing. Posiada Certyfikat audytora wewnętrznego systemu zarządzania jakością ISO 9001. Ukończyła też kurs finansowo-księgowy. Swoją karierę w firmie BemaRes Nowoczesne Okna i Drzwi rozpoczęła w 2014 r. od stanowiska administracyjnego, gdzie przez kolejne lata pięła się po szczeblach kariery. W bieżącym roku świętuje swoje 10-lecie w branży stolarki otworowej.

Od 5 lat pani Barbara pełni funkcję dyrektora operacyjnej w firmie BemaRes Nowoczesne Okna i Drzwi, będącej pionierem we wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań w branży stolarki otworowej. Dodatkowo od 2020 r. jest prokurentem oraz dyrektorem operacyjnym w spółce WinDoorMatic Sp. z o.o., która specjalizuje się w produkcji podwalin z purenitu dla stolarki otworowej i innych zastosowań w budownictwie. W obu przedsiębiorstwach pani Barbara aktywnie współtworzy i nadzoruje działania finansowo-księgowe, zarządza schematami sprzedaży, działami kadrowymi oraz marketingiem. Jej sukces opiera się na umiejętności słuchania i reagowania na potrzeby zarówno klientów, jak i współpracowników. Praca zawodowa stanowi dla niej nie tylko źródło satysfakcji, ale też motywacji.

Pani Barbara jest osobą niezwykle otwartą, komunikatywną i wykazującą umiejętności negocjacyjne. Potrafi znaleźć rozwiązania w trudnych sytuacjach, zarówno wewnątrz, jak i poza firmą. Zawsze jest gotowa służyć dobrą radą i pomocną dłońią, bo człowiek stanowi dla niej wartość priorytetową. Jest zaangażowana w innowacyjne działania marketingowe, a jako klucz do sukcesu uznaje ciągle polepszanie warunków pracy swoich pracowników. W życiu prywatnym jest szczęśliwą żoną i dumną mamą córki oraz właścicielką psa. Czas wolny spędza z rodziną i dobrą książką z zakresu psychologii. Studia psychologiczne stanowią dla niej kolejny krok w rozwoju dalszej kariery.

Motto życiowe: „Aby zapalać innych, samemu trzeba płonąć” oraz „Ludzie z pasją mogą zmieścić świat na lepszy”.

Wszystkim laureatkom gratulujemy wyróżnień i życzymy dalszych sukcesów oraz osiągnięć w ich niezwykłych karierach. Niech ich historie będą inspiracją dla wszystkich kobiet, które pragną odnosić sukcesy. Oby takich wyjątkowych talentów było coraz więcej, a ich osiągnięcia stanowiły źródło dumy i inspiracji dla nas wszystkich.



II.

Laureaci Programu Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki

Jak inspirować innych do dbania o środowisko poprzez innowacje?

W dzisiejszych czasach, kiedy zmiany klimatyczne stają się coraz bardziej widoczne, producenci muszą podejmować działania mające na celu zmniejszenie negatywnego wpływu swojej działalności na środowisko. Jednym z kluczowych aspektów, który należy wziąć pod uwagę, jest innowacja w produkcji ekologicznych komponentów i gotowych produktów.

Tradycyjne metody produkcji często opierają się na wykorzystywaniu surowców, które generują znaczne ilości odpadów i zanieczyszczeń. Dlatego producenci powinni szukać nowych rozwiązań, które pozwolą im zmniejszyć negatywny wpływ na środowisko.

Innowacyjne technologie mogą pomóc w produkcji komponentów z materiałów odnawialnych i biodegradowalnych, takich jak drewno zrównoważonego gospodarowania czy tworzywa sztuczne uzyskiwane z recyklingu. Dzięki temu nie tylko zmniejszymy ilość odpadów, ale też ograniczymy emisję dwutlenku węgla i innych szkodliwych substancji do atmosfery.

Ponadto innowacyjne podejście do produkcji komponentów może przyczynić się do poprawy efektywności energetycznej okien i drzwi, co z kolei pozwoli użytkownikom na zmniejszenie zużycia energii i obniżenie rachunków za ogrzewanie, przyczyniając się tym samym do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych i ochrony środowiska naturalnego.

„Dlatego producenci okien i drzwi powinni inwestować w badania i rozwój, aby stale doskonalić swoje procesy produkcyjne i wprowadzać innowacyjne rozwiązania ekologiczne. Tylko w ten sposób będą mogli sprostać wyzwaniom związanym ze zmianami klimatycznymi i przyczynić się do tworzenia bardziej zrównoważonych i ekologicznych produktów” – mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP.

Dlatego na początku każdego roku, w przepięknych wnętrzach Zamku Gniew, wręczone są wyróżnienia w programie „Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki”. Program organizowany jest przez Stolarka VIP już od prawie 9 lat. Od tego czasu nagrodziliśmy już ponad 100 znakomitych rozwiązań, które trafiły „pod strzechy” wielu producentów okien, drzwi, fasad, bram, rolet, żaluzji czy ogrodów zimowych.

„W programie Innowacje Rozwiązania Branży Stolarki nagradzamy innowacyjne, wyjątkowe i bardzo potrzebne produkty oraz rozwiązania, które mają na celu propagowanie idei zrównoważonego rozwoju, dbałości o człowieka i środowisko, a także inspirowania innych do podążania tym tropem i aspirowania do bycia najlepszym z najlepszych” – dodaje Grzegorz Cendrowski.

Innowacje w produkcji komponentów dla producentów okien i drzwi mogą mieć wymierny wpływ na ochronę środowiska i poprawę jakości życia na naszej planecie. Dlatego nie warto zwlekać z ich wprowadzeniem, tylko zacząć działać już teraz, tak jak robią to inni, np. Laureaci Programu IRBS 2024.



IRBS EKO – Laureaci

PILKINGTON POLSKA Sp. z o.o.	za Nowe szkło o niskim śladzie węglowym PILKINGTON MIRAI™
Aluprof S.A.	za System Fasadowy MB-MT50N SI
Deceuninck Poland S.A.	za Deceuninck Carbon Calculator
Saint-Gobain Polska Sp. z o.o.	za Szkło o najniższym śladzie węglowym CLIMATOP ORAÉ®



IRBS – Laureaci

PREZ-MET Sp. z o.o. Sp.k.	za Automatyczną podcinarkę uszczelek APU500 Precision Line
RENOLIT POLSKA Sp. z o.o.	za Panele elewacyjne RENOLIT BENDIT
ALUPROF S.A.	za Innowacyjne połączenie rolety i screena SkyTwin
TRESCO illbruck Sp. z o.o.	za Hybrydową taśmę rozprężną TP654 illmod TRIO 1050
Selena S.A.	za Jednoskładnikową masę hydroizolacyjną TYTAN PROFESSIONAL WINS BALCONY



Rely on it.



Pilkington Polska Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Nowe szkło o niskim śladzie węglowym **PILKINGTON MIRAI™**



Pilkington Mirai™

Szkło o obniżonym śladzie węglowym o 52%*

* w porównaniu do naszego standardowego szkła float

www.pilkington.pl



Aluprof S.A.

Nagrodzony produkt: System Fasadowy **MB-MT50N SI**





deceuninck

· · · ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Prowadź swój biznes W BARDZIEJ ZRÓWNOWAŻONY SPOSÓB

Monitoruj emisję CO₂ swojej firmy za pomocą

DECEUNINCK CARBON CALCULATOR



**ZUŻYCIE ENERGII
ELEKTRYCZNEJ**
Roczne całkowite zużycie
energii w kWh



**ZUŻYCIE GAZU
ZIEMNEGO**
Roczne całkowite
zużycie gazu w kWh



ZUŻYCIE WODY
Roczne całkowite
zużycie wody w m³
rocznie



**ZUŻYCIE PALIWA
PRZEZ FLOTĘ
POJAZDÓW**
Roczna suma litrów
zakupionego paliwa.



**ODPADY
TRAFIAJĄCE NA
SKŁADOWISKO**
Ogólna ilość odpadów
wywiezionych przez
Waszą firmę, na
składowiska



**ODPADY
PODDAWANE
RECYKLINGOWI**
Tonaz odpadów
produkcyjnych lub
pokośmieskich, które
poddajecie recyklingowi



www.deceuninck-online.com



Chcesz wiedzieć więcej?
Zeskanuj QR kod.



glassolutions
SAINT-GOBAIN

www.climatop.pl

CLIMATOP ORAÉ

Pierwsze na rynku szkło
o zredukowanym śladzie
węglowym przeznaczone
do okien



-42%

**Mniejsza
emisja CO₂**

w porównaniu
do standardowego
szkła Planitherm



PREZ-MET®

Nowoczesne centrum obróbcze APU500



TECHNOLOGIA MACS



Romanów 68, 42-260 Kamienica Polska
tel: +48 (34) 327 32 37, biuro@prezmet.pl
www.prezmet.pl



Rely on it.

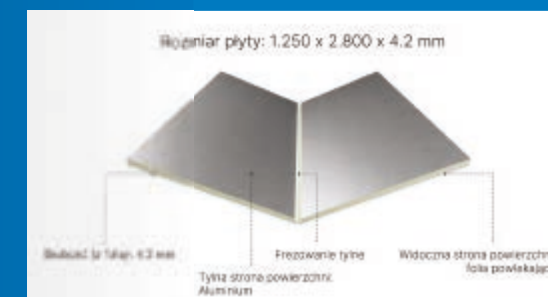
RENOLIT BENDIT

Harmonijny wygląd całości

Płyta okładzinowa **RENOLIT BENDIT** ułatwia firmom zajmującym się budową i montażem okien wygodne zakrywanie narożników okien oraz nadproży.

Szczególną zaletą **RENOLIT BENDIT** jest łatwość obróbki. W tylnej części panelu frezowany jest rowek w kształcie litery V, po czym płytę można złożyć pod żądanym kątem. Na zimno możliwe jest uzyskanie dowolnego kąta do 90 stopni, a powierzchnia folii laminującej, która została opracowana specjalnie do tego zastosowania, pozostaje nienaruszona, a zatem bezszwowa. Płyta okładzinowa dostępna jest obecnie w 14 najpopularniejszych kolorach, dekorach i przetłoczeniach **RENOLIT EXOFOL**. Taki wygląd zapewnia jednolitą estetykę budynku – słupy, narożniki, ościeża czy nadproża wyglądają tak, jakby zostały odlane w jedną całość z okleinowanymi profilami okiennymi.

RENOLIT BENDIT jest wyjątkowo trwały i stabilny termicznie, ponieważ technologia **Solar Shield (SST)** zapewnia skuteczne odbicie podczerwieni. Do czyszczenia zwykle wystarczy ciepła woda z kranu i płyn do mycia naczyń. W przypadku mocniejszych zabrudzeń zalecany jest specjalnie opracowany środek czyszczący, który specjalistyczne firmy mogą nabyć bezpośrednio w firmie **RENOLIT**.



Precyzyjne przycięcie i dokładne ustawienie frezowanie to wszystko, czego potrzeba, aby przygotować **RENOLIT BENDIT** do montażu.



Aluprof S.A.

Nagrodzony produkt: Innowacyjne połączenie rolety i screena **SkyTwin**



ALUPROF
SYSTEMY ALUMINIOWE

SKYTWIN

Rewolucyjne połączenie
ROLETY I SCREENA w jednym



OSZCZĘDZANIE
PRZEZ OSŁANIANIE



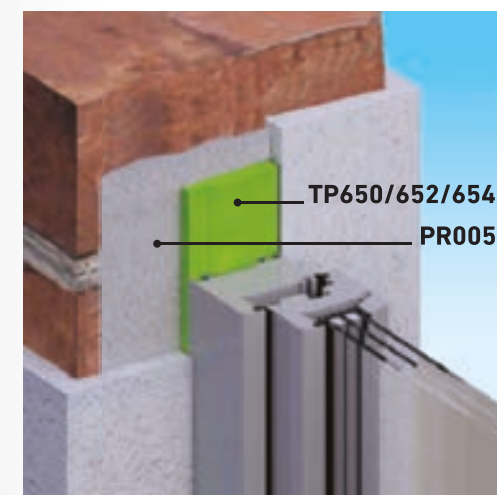
TREMCO illbruck Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Hybrydowa taśma rozprężna
oraz uszczelnienie złączy okiennych **TP654 illmod TRIO 1050**

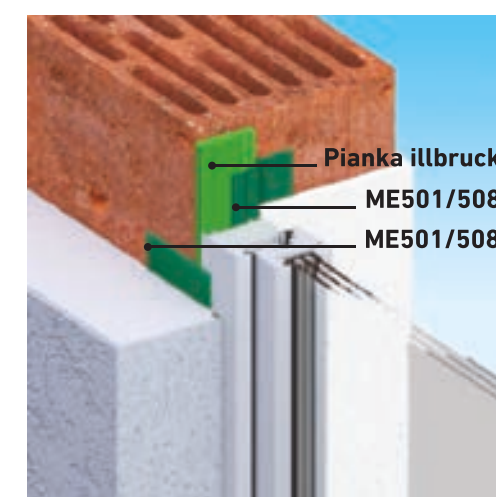


SZCZELNY MONTAŻ OKIEN

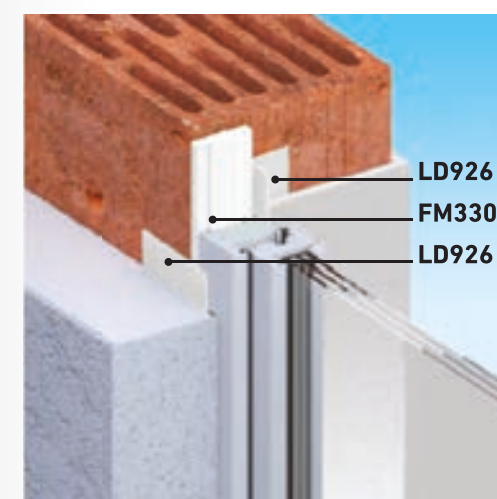
Taśma rozprężna Trio



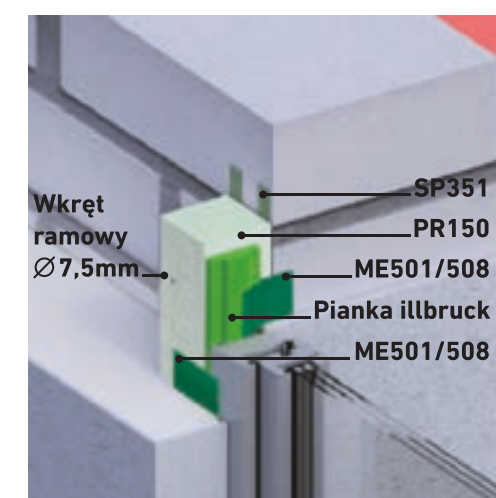
Folia okienna Duo VV



Wariant płynny LD-OS



**Montaż w ociepleniu
MOWO SMART**



10 lat gwarancji
w systemie i3

www.illbruck.com

illbruck
making it perfect.

Selena S.A.

Nagrodzony produkt: Jednoskładnikowa masa hydroizolacyjna **TYTAN PROFESSIONAL WINS BALCONY**



**DOBRA
ROBOTA.**



Innowacja w hydroizolacji dolnej strefy balkonowej.

TYTAN PROFESSIONAL WINS BALCONY

- Jednowarstwowa aplikacja
- Odporny na wodę natychmiast po nałożeniu
- Gwarancja szczelności po utwardzeniu

wins.tytan.com



NAPĘDZANE



ŚWIATŁEM

ROLETY SOLARNE



KLASYCZNA

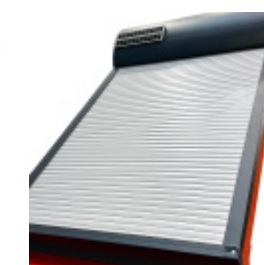


FUNKCJA ŻALUZJI

Bezinwazyjne rozwiązanie
do osłony okien



ZIP / SCREEN



DACHOWA

www.roletysolarne.pl

Inteligentny Budynek Polska - generalny dystrybutor rolet solarnych Bubendorff w Polsce
ul. Wiślanego Nurtu 3, 04-987 Warszawa *** tel. 666 011 137 *** biuro@inteligentne-rolety.pl

III.

Stolarka i prawo

Dlaczego warto korzystać z gotowych wzorów umów w branży stolarki?

Wielu przedsiębiorców z branży stolarki z pewnością doskonale zdaje sobie sprawę z tego, jak ważne jest podpisanie umowy z klientem czy kontrahentem. Jednakże przygotowanie profesjonalnej umowy może być czasochłonne i wymagać specjalistycznej wiedzy. Na szczęście Stolarka VIP postanowiła ułatwić życie przedsiębiorcom z branży stolarki i przygotowała gotowe wzory umów we współpracy z renomowanymi kancelariami prawnymi. Dzięki temu każdy właściciel firmy zajmującej się produkcją, sprzedażą czy montażem okien, drzwi, bram, osłon, pergoli może teraz szybko i łatwo sporządzić umowę dostosowaną do swoich potrzeb.

Wzory umów dostępne w Stolarka VIP obejmują szeroki zakres tematyczny: od umów sprzedaży po umowy współpracy czy kontraktów handlowych. Dodatkowo każdy dokument został starannie opracowany przez doświadczonych prawników, co gwarantuje pełną zgodność z obowiązującym prawem i najlepsze praktyki w branży.

Korzystanie z gotowych wzorów umów ma wiele zalet. Po pierwsze, pozwala zaoszczędzić czas i pieniądze, które mogą być przeznaczone na rozwój firmy. Po drugie, minimalizuje ryzyko sporów i nieporozumień pomiędzy stronami umowy, dzięki precyzyjnemu określeniu warunków i odpowiednim zapisom prawnym.

„Wzory umów przygotowane przez Stolarka VIP są dostosowane do specyfiki branży stolarki, uwzględniając wszystkie istotne kwestie, takie jak: warunki płatności, gwarancje, klauzule dotyczące odpowiedzialności za wady czy postanowienia

odnośnie do rozwiązywania sporów. Dzięki nim przedsiębiorcy będą mieli pewność, że ich umowy są kompleksowe i zgodne z obowiązującym prawem” – stwierdza Grzegorz Cendrowski, Prezes Stolarka VIP.

Prowadzenie firmy to nie tylko kwestia pomysłu na biznes czy marketingowych strategii, ale również solidnej podstawy prawnej. Dokumenty prawne ułatwiające funkcjonowanie przedsiębiorstwa mogą być kluczowe dla jego sukcesu. Dlatego też, jeśli jesteś właścicielem firmy i chcesz uniknąć problemów związanych z brakiem czy niewłaściwą umową, koniecznie skorzystaj z oferty Stolarka VIP. Gotowe wzory umów to nie tylko wygoda, ale też pewność, że Twoje interesy są odpowiednio zabezpieczone.

Z poważaniem,
Grzegorz Cendrowski



SPECJALNA CENA! NIE ZWLEKAJ! ZAMÓW!

Znajdź potrzebną ci umowę i zamów gotowe wzory umów
z objaśnieniem:
marketing@stolarkavip.pl tel. 531-561-202

Światło Cię Uniesie

Okna, które zmieniają dom



Okna FAKRO | INNOVIEW powstały z połączenia drewna i aluminium, co wpływa na ich wyjątkową trwałość i daje możliwość tworzenia ogromnych przeszkleń. Naturalne drewno zapewnia ciepły klimat wnętrza oraz ponadczasową estetykę, a wysoka energooszczędność obniża rachunki za ogrzewanie. Okna są unikatowe, ponieważ każde wytwarzane jest na indywidualne zamówienie z szeroką możliwością personalizacji.



OKNA | MARKIZY | DRZWI | BRAMY GARAŻOWE

innoview.pl

FAKRO | **INNOVIEW**

GOTOWE WZORY UMÓW DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ



KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY – jest to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, osłon, pergoli do klienta indywidualnego w Polsce. Polecamy go w szczególności producentom i punktom sprzedaży. Oprócz gotowego wzoru znajdują Państwo również wiele interpretacji prawnych dotyczących rękojmi, gwarancji, kwestii podatkowych etc. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. KDS jest typowym dokumentem prawnym B2C.



UMOWA PODWYKONAWCZA MONTAŻU – jest to gotowy wzór umowy, który służy regulowaniu stosunków pomiędzy sprzedawcą a zewnętrzną grupą montażową w zakresie wykonania konkretnego montażu stolarki budowlanej. Tego typu umowa zabezpiecza nasze prawa w przypadku sporu w sądzie. Co do tego, że zawsze warto spisać umowę, nie trzeba chyba nikogo przekonywać. Bez tego trudno będzie udowodnić, za co odpowiada ekipa montażowa. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. Dokument jest przeznaczony dla branży, czyli B2B.



KATALOG DOBREGO BIZNESU – jest to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, osłon, pergoli przedsiębiorcy, czyli np. salon samochodowy, zakład fryzjerski, spółdzielnia, developer etc. Dodatkowo w katalogu znajdują Państwo wiele interpretacji prawnych, dotyczących wykluczenia rękojmi i ograniczenia gwarancji, a także przykład z omówieniem niekorzystnych zapisów w umowie deweloperskiej. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. Ten dokument jest przydatny dla całej branży B2B.



KATALOG UMOWY HANDLOWEJ B2B – są to gotowe wzory umów zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami np. na linii Producent – Salon Stolarki. Ten zbiór dokumentów, konkretny i szczegółowy, może być pomocny w przypadku weryfikacji już istniejących umów i chęci negocjacji nowych zasad. Warto wiedzieć, co możemy negocjować i jakie mamy prawa. Co z opóźnieniami i karami za zwłokę w dostawie stolarki przez producenta. Kiedy możemy wykluczyć rękojmię oraz co z reklamacjami. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW NIEMIECKICH B2B – są to dwa rodzaje gotowych wzorów umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon na rynek niemiecki do przedsiębiorcy prowadzącego działalność na terenie Niemiec. Pierwszą z nich jest sprzedaż stolarki z montażem, a drugą – umowa sprzedaży stolarki bez montażu. Wzory umów są dostępne w języku niemieckim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze i opinie prawne przygotowane przez renomowaną niemiecko-polską kancelarię prawną. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



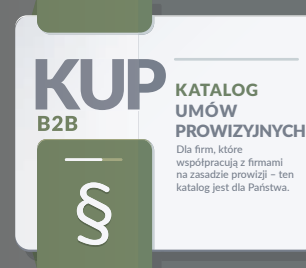
KATALOG UMÓW NIEMIECKICH B2C – są to dwa rodzaje gotowych wzorów umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon na rynek niemiecki dla klienta mieszkającego na terenie Niemiec. Pierwszą z nich jest sprzedaż stolarki z montażem, a drugą – umowa sprzedaży stolarki bez montażu. Wzory umów sprzedaży stolarki są dostępne w języku niemieckim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze, opinie prawne przygotowane przez renomowaną niemiecko-polską kancelarię prawną. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



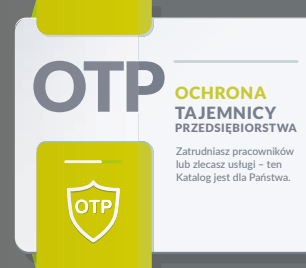
KATALOG UMÓW FRANCUSKICH B2C i B2B – są to cztery gotowe wzory umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon z montażem lub bez montażu do ostatecznego klienta lub przedsiębiorcy zamieszkałego we Francji, Belgii czy Szwajcarii. Wzory umów sprzedaży stolarki są dostępne w języku francuskim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze i opinie prawne przygotowane przez renomowaną kancelarię prawną, specjalizującą się w prawie francuskim. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW SERWISOWYCH - są to trzy gotowe wzory umów dla wszystkich podmiotów, które zajmują się serwisem okien, drzwi, bram, osłon lub chcą poszerzyć swoją ofertę o taką usługę. Jeżeli chcesz podpisać umowę serwisową ze swoim klientem (osobą prywatną), z firmą np. deweloperem, hotelem, spółdzielnią albo z producentem na serwis jego okien, drzwi, bram, osłon, ten katalog jest dla Ciebie. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW PROWIZYJNYCH – kto powinien zainteresować się tego rodzaju umową? Jeśli współpracujecie Państwo z architektem, firmą budowlaną, inspektorem budowlanym etc., warto podpisać umowę, która będzie regulowała kwestie związane z wysokością prowizji, rozliczenia, płatności czy kwestie przekazania informacji o kliencie. Wiemy, że konsumenci chętniej kupują towary czy usługi rekomendowane przez osoby godne zaufania. Dlatego warto podpisać umowę za poleceniem klientów. Umowa jest w formie edytowalnej, gotowa do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



POCHRONA TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA – warto pamiętać, że podstawowym narzędziem ochrony know-how oraz tajemnicy handlowej są odpowiednie klauzule i umowy o zachowaniu poufności oraz umowy o zakazie konkurencji. W przygotowanym kompendium znajdują Państwo przykładowe wzory umów, które mogą być wykorzystywane jako niezależna umowa lub też jako załącznik do umowy już zawartej. Zawarcie stosownych umów z pracownikami lub kontrahentami ma na celu zabezpieczenie wrażliwych informacji na temat przedsiębiorstwa np. dane obrazujące wielkość produkcji, sprzedaży, kontrahentów, rynków etc. Chroni swoje przedsiębiorstwo.



PORADNIK RODO – jest to prawny poradnik, który zawiera 40 stron ważnych i konkretnych zaleceń, wzorów i stanowi zestawienie najważniejszych informacji dot. przepisów o ochronie danych osobowych na terenie krajów UE (tzw. RODO). Poradnik RODO skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w zakresie produkcji, sprzedaży i montażu stolarki okiennej, drzwiowej oraz bram i rolet. W Poradniku znajdują Państwo kompleksowy pakiet wzorów dokumentów, które pozwolą samodzielnie przystosować swoją działalność do wymogów RODO.



VADEMECUM EKSPORTERA – to poradnik prawny dedykowany polskim firmom sprzedającym okna, drzwi, bramy, rolety za granicą, a także zawierających umowy z zagranicznymi kontrahentami. Vademecum Eksportera zawiera aż 44 strony porad i sugestii. Został opracowany przez międzynarodową kancelarię prawną. Przygotowane kompendium dotyczy w dużej mierze rynku niemieckiego, jest oparte o wiedzę praktyczną i znajomość różnych rynków zagranicznych.



MINI PORADNIK KOSZTORYSANTA – dokument ten został przygotowany przez Stolarka VIP we współpracy z praktykami z naszej branży i ekspertami od obsługi klienta. Poradnik pomoże Twoim pracownikom sprzedawać efektywniej, skuteczniej i drożej. Wracając do tego poradnika i czytając te zalecenia, pytania, za każdym razem będziesz zapewne przytakiwać głową, że faktycznie znajduje się tutaj wiele konkretnych i praktycznych rozwiązań, które mogą zostać od razu zastosowane przez Ciebie i Twoich pracowników w kontaktach z klientem.

Poznaj sekret profesjonalnych umów dostępnych w Stolarka VIP!

Czy warto korzystać z gotowych wzorów umów dostępnych w Stolarka VIP? To pytanie, które często zadają sobie przedsiębiorcy, planujący zawarcie umowy. Odpowiedź jest prosta – tak, warto! Dlaczego? Przeczytaj dalej, aby dowiedzieć się więcej.

Gotowe wzory umów dla branży stolarki otworowej dostępne w Stolarka VIP to doskonale narzędzie dla producentów, dostawców i dystrybutorów, którzy chcą zaoszczędzić czas i pieniądze. Dzięki nim można szybko i łatwo sporządzić profesjonalną umowę, bez konieczności korzystania z usług drogich prawników.

Co więcej, wzory umów dostępne w Stolarka VIP są kompleksowe i starannie przygotowane pod kątem aktualnych przepisów prawa. Dzięki temu masz pewność, że Twoja umowa jest solidna i zgodna z obowiązującymi regulacjami. Dodatkowo masz pewność, że otrzymujesz wysoką jakość usług, ponieważ Stolarka VIP to renomowana firma z wieloletnim doświadczeniem.

Warto również zaznaczyć, że gotowe wzory umów dostępne w Stolarka VIP są elastyczne i łatwo dostosowują się do indywidualnych potrzeb klienta. Możesz je modyfikować, dodawać nowe klauzule czy zmieniać warunki umowy – wszystko zgodnie z Twoimi wymaganiami.

Podsumowując, korzystanie z gotowych wzorów umów dostępnych w Stolarka VIP to świetne rozwiązanie dla wszystkich, którzy cenią sobie czas, pieniądze i profesjonalizm. Dzięki nim możesz szybko i sprawnie sporządzić solidną umowę, bez zbędnych kłopotów. Zdecyduj się na Stolarka VIP i miej pewność, że Twoje umowy są w najlepszych rękach!

Opinie klientów: co mówią osoby, które zakupiły dokumenty prawne?

Marek z Podkarpacia

„Ogromnie przydatne dokumenty, jeśli ma się działalność związaną ze sprzedażą stolarki otworowej. Zamówiliśmy KDS, KDB oraz UPM i muszę przyznać, że jestem bardzo pozytywnie

zaskoczony. W gotowy wzór umowy można ingerować (dokument), dostosowując go do własnych potrzeb. Polecam gorąco każdemu. Dobrze wydane pieniądze”.

Adrian z Wielkopolski

„Mam firmę i chcę mieć pewność, że wszystko, co robię, jest poprawne i będzie bezpieczne. Kupiłem więc wszystkie wzory umów na rynek polski. Z pewnością nie mogę powiedzieć, że to pieniądze wyrzucone w błoto. Bardzo przydatne katalogi prawne w przystępnej cenie. Opinie przy każdym dokumencie pochodzą od prawników, którzy znają się na branży i bardzo pomagają. Każdy dokument można edytować i wykorzystać do własnych potrzeb. Całość dotarła do mnie bardzo szybko – teraz wiem, że mam dokumenty dobrze przygotowane”.

Krystian ze Śląska

„Polecam wzory umów B2B i B2C. Rzetelnie opracowane oraz – co ważne – zapisy zgodne z aktualnym stanem prawnym”.

Paweł z Krakowa

„Ciężko działa się na rynkach zagranicznych bez znajomości rynku, przepisów budowlanych, a w szczególności bez znajomości prawa. Aby się zabezpieczyć, zakupiłem umowy na rynek francuski, na którym sprzedaję stolarkę. Ku mojemu zaskoczeniu umowy były nie tylko w języku francuskim, ale miały też odpowiednik w języku polskim – mówiąc krótko, są dwujęzyczne. To był strzał w dziesiątkę. Wiem, że to będzie bardzo pomocne”.

Anna z Mińska Maz.

„Miałam samodzielnie przygotowaną umowę, ale nie byłam pewna, czy jest dobrze skonstruowana. Zdecydowałam się na zakup dokumentów od Stolarka VIP. Okazały się bardzo profesjonalnie przygotowane. Wprowadziłam dane swojej firmy i trafiła się klientka-prawnik. Przyznała, że umowa jest bardzo dobrze przygotowana, co mnie bardzo ucieszyło. Polecam!”

Marek z Gorzowa Wlkp.

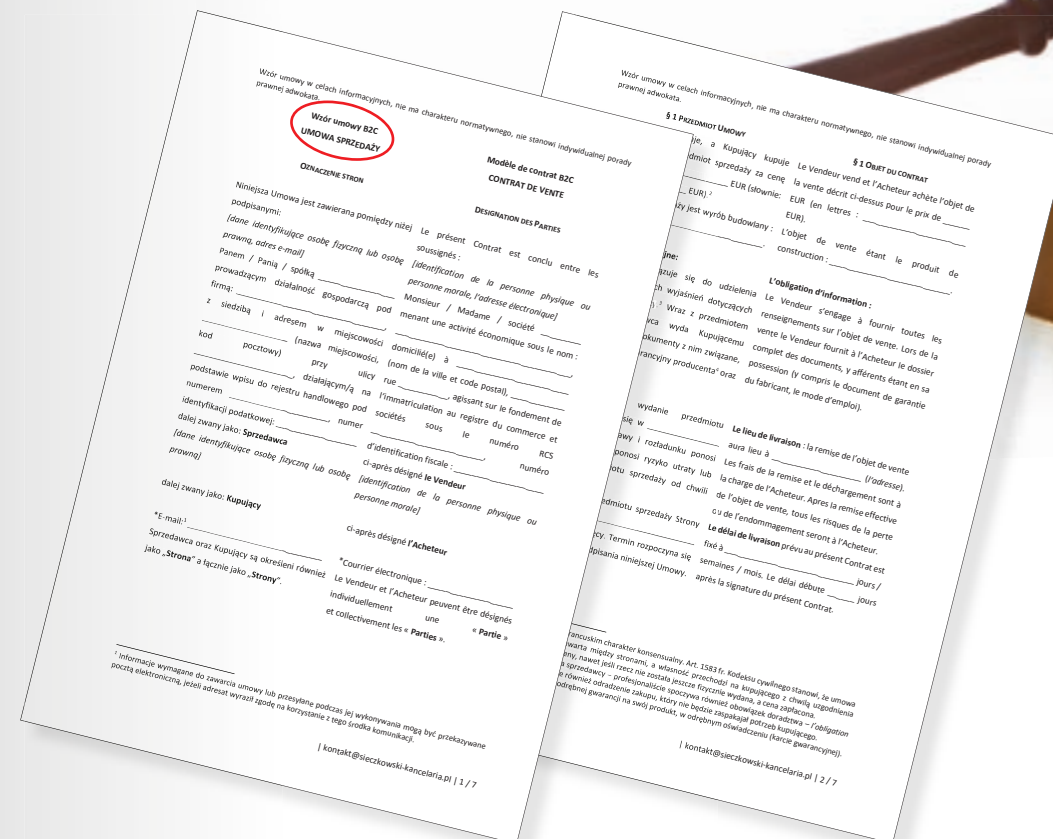
„Zakup gotowych wzorów umów sprzedaży okien i drzwi na rynek niemiecki był dla mnie bardzo pomocny i usprawnił moją działalność biznesową. Dzięki temu mogłem szybko i profesjonalnie sporządzić umowy z klientami, co przyczyniło się do zwiększenia mojej sprzedaży.

Wzory umów były kompleksowe i precyzyjne, zawierały wszystkie niezbędne informacje i klauzule, które są wymagane przez niemieckie

prawo. Dzięki nim uniknąłem nieporozumień i konfliktów z klientami, co zdecydowanie poprawiło moje relacje z nimi.

Jestem bardzo zadowolony z zakupu i polecam te gotowe wzory umów każdemu, kto prowadzi działalność związaną ze sprzedażą, montażem okien i drzwi na rynku niemieckim. Dzięki nim można zaoszczędzić czas i pieniądze oraz uniknąć problemów związanych z brakiem odpowiednio sformułowanych umów”.

STOLARKA
VIP





IV.

Laureaci Programu EkoProdukt

Czym charakteryzują się najlepsze okna i drzwi nagrodzone w konkursie EKOProdukt 2024?

W dzisiejszych czasach coraz większą wagę przywiązujemy do ekologii i zrównoważonego rozwoju. Dlatego nie dziwi, że również branża budowlana stawia coraz większy nacisk na produkty przyjazne dla środowiska. Jednym z obszarów, który cieszy się coraz większą popularnością, są ekologiczne komponenty stosowane w oknach i drzwiach.

„Coraz więcej firm produkujących okna i drzwi decyduje się na wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, które nie tylko poprawiają izolację termiczną naszych domów, ale także są bardziej przyjazne dla środowiska. Przykładem może być stosowanie szkła energooszczędnego, które pozwala na redukcję zużycia energii potrzebnej do ogrzewania i chłodzenia pomieszczeń” – mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarza VIP.

Nie bez znaczenia jest również materiał, z którego wykonane są okna i drzwi. W ostatnich latach coraz popularniejsze stają się wykorzystywanie surowców odnawialnych, takich jak aluminium pochodzące z recyklingu. Dzięki temu producenci nie tylko zmniejszają negatywny wpływ na środowisko, ale także tworzą produkty o wyjątkowej trwałości i estetyce.

Warto zauważyć, że klienci także coraz świadomiej podchodzą do wyboru okien i drzwi do swoich domów. Zwracają uwagę nie tylko na parametry techniczne, ale także na ekologiczne podejście producentów oraz ich zaangażowanie w ochronę środowiska. To niewątpliwie pozytywny trend, który zachęca firmy do poszukiwania coraz bardziej innowacyjnych rozwiązań.

W najnowszym wydaniu prestiżowego konkursu EKOProdukt, który co roku wyróżnia najbardziej innowacyjne rozwiązania z zakresu energooszczędnych produktów stolarki budowlanej, nagrodzono najlepszych producentów okien i drzwi. Konkurs ma na celu promowanie technologii, które nie tylko podnoszą komfort życia, ale także mają pozytywny wpływ na środowisko naturalne.

„Zwycięzcy konkursu to firmy, które od lat zdobywają uznanie na rynku dzięki wysokiej jakości oferowanych produktów oraz ciągłemu dążeniu do doskonałości. Ich okna i drzwi charakteryzują się nie tylko doskonałą izolacją cieplną i akustyczną, ale także wyróżniają się nowoczesnym designem, który doskonale komponuje się z różnymi stylami architektonicznymi” – komentuje organizator programu z ramienia Stolarza VIP Grzegorz Cendrowski.

Podsumowując, producenci okien i drzwi stawiający na ekologię dbają nie tylko o nasze domy, ale także o przyszłość planety. Dzięki nim możemy cieszyć się pięknymi i funkcjonalnymi produktami, a zarazem mieć poczucie, że dokonujemy świadomego wyboru, wspierając zrównoważony rozwój, funkcjonalność i energooszczędność.

Vertex

Nagrodzony produkt: Okno aluminiowe VERTEX ALUVIEW



vetrex AluView

Pełen zalet

vetrex AluView na profilach aluminiowych łączy wysoką energooszczędność, funkcjonalność i design. Wpisuje się on w aktualnie panujące trendy w budownictwie i powstał z myślą o ochronie środowiska naturalnego.

System vetrex AluView przeznaczony jest głównie do budownictwa jednorodzinnego. Jego szerokie możliwości konstrukcyjne i dostępne opcje wyposażenia zapewniają dużą swobodę projektową oraz umożliwiają realizację różnorodnych wizji architektonicznych. Doskonałe parametry techniczne i właściwości użytkowe produktu wpływają na podniesienie komfortu życia.

Vetrex - w ramach pewności

Jesteśmy firmą z ponad 25-letnim doświadczeniem. Słyniemy z bogatej oferty okien i drzwi zewnętrznych dystrybuowanych na terenie całej Europy. Tworzymy energooszczędne rozwiązania i śmiało konstrukcje architektoniczne. Nasze produkty reprezentują różnorodny design, techniczną precyzję i wysoką funkcjonalność.

Zapewniamy wieloletnią trwałość naszych okien i drzwi, dzięki zachowaniu czterech uzupełniających się zasad w profesjonalnej stolarce otworowej:

- ❖ doradztwa ekspertów szkolonych w Akademii Vetrex,
- ❖ doskonałych parametrów produktów potwierdzonych niezależnymi testami,
- ❖ montażu wykonanego przez autoryzowanych specjalistów Vetrex,
- ❖ jednej z najdłuższych gwarancji dostępnych na rynku, nawet do 9 lat.

vetrex.eu



Ty rozwijaj swój biznes, a my zadbamy o jego bezpieczeństwo

Ubezpieczenia należności, które
wspierają ekspansję Twojej firmy
w kraju i za granicą.

www.kuke.com.pl



Nie tylko eksport, ale i inwestycje z pomocą KUKE



Elżbieta Kacprzykowska,
dyrektor departamentu sprzedaży KUKE

Ostatnie lata charakteryzowały się dla biznesu przede wszystkim wzrostem niepewności i niestabilnością warunków działania: rosły ceny surowców i inflacja, na co odpowiedzią były wyższe stopy procentowe, co z kolei przekładało się na koszty finansowania i znaczne wahania popytu. Po okresie pandemii w latach 2020-22, gdy globalnie spadła liczba upadłości przedsiębiorstw, od ubiegłego roku następuje jej ponowny wzrost, szczególnie w krajach Europy Zachodniej, gdzie wzrost gospodarczy pozostaje słaby. Choć w 2022 r. Polska stała się liderem w sprzedaży okien i drzwi na zagraniczne rynki, odpowiadając za ok. 20 proc. światowego eksportu i 1/3 eksportu UE w tym segmencie, to dalszy rozwój sytuacji pozostaje niewiadomą. Jak będzie wyglądała koniunktura w branży budowlanej? Czy możemy liczyć na kontynuację w ekspansji zagranicznej? Jak będą ewoluowały programy dotyczące termomodernizacji? Polskie firmy w najbliższym czasie czekają kluczowe decyzje o inwestycjach związanych z transformacją energetyczną, które zdecydują o ich pozycji konkurencyjnej.

KUKE współpracuje z branżą budowlaną, a szczególnie stolarki okien i drzwi na coraz szerszą skalę, nie tylko oferując klasyczne ubez-

pieczenia należności od ryzyka kredytowego w transakcjach eksportowych.

„W naszym portfelu ubezpieczenia dla firm działających w tych segmentach sięgają aż 15 proc., co jest oznaką dynamiki polskich producentów, którzy potrafią utrzymywać swoją pozycję w krajach, które przeżywają okres dekonunktury, jak i zdobywać kontrahentów na nowych rynkach. Nasze ubezpieczenia należności chronią przed niewypłacalnością odbiorców w kraju i zagranicą. Ale widzimy też rosnące potrzeby firm w zakresie finansowania inwestycji i KUKE oferuje tu szerokie możliwości wsparcia, współdziałając z bankami. Jednym z naszych rozwiązań są gwarancje spłaty finansowania inwestycji zwiększających potencjał produkcyjny eksporterów. Świetnym przykładem jest transakcja z początku br., w której zabezpieczaliśmy w ten sposób kredyt konsorcjum banków dla spółki Eko-Okna przeznaczony na m.in. finansowanie nakładów inwestycyjnych, obejmujących budowę dwóch nowych zakładów produkcyjnych. Jako jedyni w Polsce oferujemy także możliwość ubezpieczenia ryzyka politycznego i siły wyższej na rynkach podwyższonego ryzyka. A przecież polskie firmy coraz częściej szukają lokalizacji dla swojej produkcji w innych krajach Europy Środkowej, Bliskiego Wschodu czy Azji Wschodniej, szukając sposobu na obniżenie kosztów, jak i znalezienie się bliżej swojego klienta” – podkreśla Elżbieta Kacprzykowska, dyrektor departamentu sprzedaży KUKE.

Przed polskimi firmami pozostaje wiele krótko- i długofalowych wyzwań wynikających z warunków w otoczeniu biznesu w kraju, wpływających przede wszystkim na koszty działania. Do tego dochodzi niepewność geopolityczna, zmienność kursu walutowego. KUKE zapewnia wiele rozwiązań, które pozwalają uporać się z wieloma ryzykami, ograniczającymi w dużym stopniu tę biznesową niepewność.

OKNO

OKNOserwis.pl

OKNA / DRZWI / BRAMY / FASADY / ROLETY / MASZYNY

1995 2024



www.oknoserwis.pl
OKNA / DRZWI / BRAMY / FASADY / ROLETY



WinDoor-tech

TARGI MASZYN, NARZĘDZI I KOMPONENTÓW
DO PRODUKCJI OKIEN, DRZWI, BRAM I FASAD

ZAPRASZA
mtp
GRUPA

12-15.02.2025



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

Do zobaczenia

na kluczowych targach
dla branży stolarki!

W tym samym czasie:

budma





W EUROPIE NA ŚWIAT PATRZĄ PRZEZ POLSKIE OKNA.

Logistyka kluczem do ekspansji zagranicznej?

Jakość polskich okien i drzwi jest ceniona na całym świecie. Nasz kraj jest **największym eksporterem stolarki w Europie**, a głównymi rynkami zbytu są kraje Unii Europejskiej. Istotnym elementem rozwoju zagranicznego firm z tego sektora jest **odpowiednie wsparcie logistyczne**, czyli efektywna dostawa ponadgabarytowych oraz delikatnych towarów często na placie budowy. Swoim doświadczeniem w tym obszarze dzieli się **Rohlig SUUS Logistics**, największy polski operator logistyczny.

– *Dopasowany do potrzeb serwis logistyczny pozwala budować przewagę konkurencyjną, zarówno na rynku krajowym, jak i za granicą. W jaki sposób? W przypadku sektora stolarki okiennej i drzwiowej efektywność dostawy na miejsce budowy ma nieraz kluczowe znaczenie dla terminowości danej inwestycji. W konsekwencji przekłada się to także na wiarygodność producenta oraz jego relacje z odbiorcą, co jest szczególnie istotne w czasach mniejszego zapotrzebowania rynku na te produkty – mówi Aleksandra Gumel, Supply Chain Solutions Director CEE w Rohlig SUUS Logistics.*

Jedna trzecia okien w Europie trafia na rynek nowego budownictwa. Dlatego dla firm z branży stolarskiej ważna jest współpraca z partnerem logistycznym, który ma doświadczenie w przewożeniu ponadgabarytowych oraz delikatnych towarów. Istotna jest także znajomość specyfiki danego rynku, zwłaszcza przy dostawach na placie budowy w trudno dostępnych miejscach, takich np. jak centra dużych europejskich miast.

Drogą i koleją

Najpopularniejszym rodzajem transportu do przewożenia okien i drzwi po Europie jest fracht drogowy. SUUS zapewnia na całym kontynencie dostawy całopojazdowe, jak i drobnicowe, często we współpracy z lokalnymi partnerami. Inną opcją, która zyskuje popularność, jest serwis intermodalny, łączący co najmniej dwie różne gałęzie transportu, gdzie wykorzystywana jest jedna jednostka ładunkowa, np. kontener lub naczepa intermodalna. W przypadku Europy najczęstszym rozwiązaniem jest przewóz koleją na najdłuższym odcinku, a samochodami ciężarowymi tylko na pierwszej i ostatniej mili.

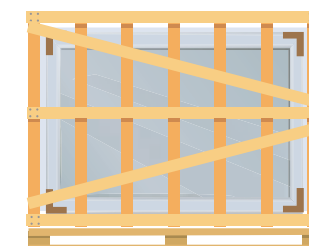
– *Głównym powodem wzrostu zainteresowania transportem intermodalnym jest potrzeba redukcji śladu węglowego w łańcuchach dostaw. Poza obszarem środowiskowym fracht ten ma również wiele innych zalet, które są istotne dla sektora stolarki, m.in. duża ładowność, możliwość przewożenia różnych gabarytów i dużych wolumenów jednocześnie. Ważnym aspektem jest także jedna jednostka ładunkowa, która pozwala na uniknięcie kosztów przeładunku i ograniczenie ryzyka uszkodzenia towaru – tłumaczy*

Łukasz Rother, Intermodal Product Manager w Rohlig SUUS Logistics.

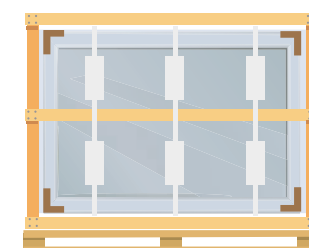
Niestandardowe wymiary i delikatne elementy

Okna i drzwi wymagają specjalnego przygotowania do przewożenia. Z racji ich niestandardowych wymiarów ważne jest odpowiednie ułożenie oraz zaplanowanie wypełnienia naczepy lub kontenera. Ponadto często produkty te składają się z delikatnych elementów, takich jak szyby, dlatego niezbędne jest poprawne zapakowanie i zabezpieczenie przesyłek. W transportach SUUS stosuje m.in. skrzynie, stojaki, powiększone palety, pasy, poduszki oraz wypełnienie gazem powierzchni międzyszybowych. Poza tym polski operator wykorzystuje czujniki wstrząsów oraz temperatury, które pozwalają monitorować warunki na każdym etapie łańcucha dostaw. ■

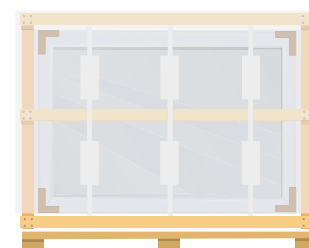
Jak przygotować towar do transportu?



Towar powinien być **spaletyzowany** (palety fumigowane, lub plastikowe)

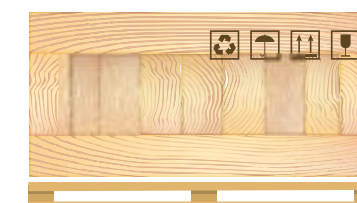


Spód palety powinien być **przystosowany do podjazdu wózkiem widłowym** (palety nie mogą być „pełne” na dole, ani „pomniejszone”)

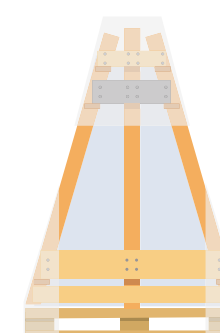


Waga towaru powinna być **równomiernie rozłożona na paletach**

Udźwig palet powinien być **odpowiednio dopasowany do wagi towaru**



Produkty szklane np. okna – powinny być **pakowane w skrzynie** lub umieszczone na palecie i odpowiednio zabezpieczone np. płytami MDF



Towar **nie powinien wystawać poza obrys palety**

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.

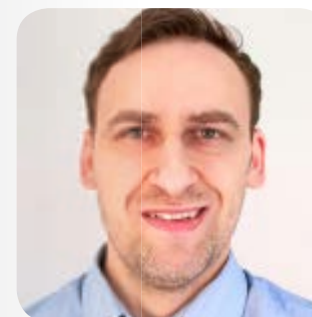


Zobacz przykłady wdrożeń w **Twojej** branży:

www.marka.pl/stolarka

Odbierz pakiet **bezpłatnych próbek**.

Dlaczego warto zamieszczać logo na produktach, takich jak okna, drzwi, bramy, rolety czy pergole?



Andrzej Łukomski,
właściciel
firmy POLINAL®

Logo to nie tylko graficzny znak identyfikacyjny, ale także potężne narzędzie marketingowe. W dzisiejszym zglobalizowanym świecie, gdzie konkurencja jest ogromna, liczy się wykorzystanie wszystkich możliwych sposobów na budowanie rozpoznawalności marki. Zamieszczenie logo na produktach, takich jak okna i drzwi może przynieść wiele korzyści, o których warto pamiętać.

Po pierwsze, logo umieszczone na produkcie sprawia, że w oczach klientów staje się on bardziej prestiżowy i ekskluzywny. Klienci lubią identyfikować się z renomowanymi markami. Dlatego, widząc logo na oknie, drzwiach czy bramie garażowej, prędzej zdecydują się na zakup. Ma to przełożenie również w przypadku potencjalnych klientów, dla których jest to jasny sygnał, iż dany produkt jest wysokiej jakości i godny zaufania.

Po drugie, logo na produktach, takich jak okna, drzwi czy brama pomaga w budowaniu świadomości marki. Każdy, kto zobaczy logo na produkcie, automatycznie kojarzy go z daną firmą. Dzięki temu marka staje się bardziej rozpoznawalna, co wpływa pozytywnie na jej pozycjonowanie na rynku. Firma POLINAL produkuje takie firmowe, markowe identyfikatory już do lat. Nasza branża korzysta z tego i nie wyobraża sobie swoich produktów bez tego ważnego symbolu, jakim jest tabliczka z logo firmy.

Po trzecie, logo na produktach to doskonała forma darmowej reklamy. Każdy, kto zakupi okno czy drzwi z logo danej firmy, staje się nosicielem marki. Kiedy zainstaluje je w swoim domu, automatycznie stanie się ambasadorem marki, promując ją wśród swoich znajomych i sąsiadów.

Dlatego nie warto lekceważyć potencjału, jaki niesie ze sobą umieszczenie logo na produktach, takich jak okna czy drzwi. Jest to inwestycja, która może się zwrócić wielokrotnie, przyczyniając się do budowania rozpoznawalności marki, zwiększania sprzedaży i ugruntowania pozycji na rynku. W dobie zacieklej konkurencji każdy drobny szczegół ma znaczenie. Dlatego nie pozostawiamy przypadkowi decyzji o umieszczeniu logo na naszych produktach – być może to właśnie ten element będzie kluczem do sukcesu naszej marki.

Przykładem dobrego wykorzystania logo na produktach są firmy zajmujące się produkcją okien, drzwi czy bram. Wystarczy spojrzeć na największych graczy na rynku, jak chociażby Oknoplast, Wiśniowski, Hörmann, aby zauważyć, że logo jest integralną częścią ich produktów. Dzięki temu nawet z daleka można rozpoznać, do kogo należy dana marka i jakie są jej wartości.

„Oczywiście, zamieszczenie logo na oknach i drzwiach wymaga pewnych nakładów finansowych i logistycznych. Trzeba zadbać o odpowiednią grafikę, materiał, technologię druku oraz montaż. Jednakże warto zainwestować w tę formę promocji, ponieważ może ona przynieść wiele korzyści dla firmy – mówi Andrzej Łukomski, właściciel firmy POLINAL. „Warto również pamiętać o tym, że logo powinno być umieszczone w sposób estetyczny i spójny z resztą designu firmy. Powinno być czytelne, widoczne z daleka i dobrze dobrane pod względem kolorystycznym. Nie warto oszczędzać na jakości wykonania, ponieważ od tego zależy efekt końcowy” – dodaje.

Wniosek z powyższego jest jasny – umieszczanie logo na produktach, takich jak okna, drzwi czy bramy etc. ma wiele zalet. Pomaga budować rozpoznawalność marki, wzmacnia zaufanie klientów i świadczy o wysokiej jakości produktów. Dlatego warto zadbać o to, aby logo było widoczne i efektowne, by zyskać przewagę konkurencyjną i pozycję lidera na rynku.

polinal®



V.

Laureaci Programu VIP Najlepsze Okna i Drzwi

Jakość, design, funkcjonalność, innowacyjność

Dominującym trendem we współczesnym budownictwie jest budowa domów energooszczędnych, czyli takich, których eksploatacja wiąże się z jak najniższym zużyciem energii potrzebnej do ogrzania budynku, jego wentylacji czy też zasilania domowych urządzeń. Okna i drzwi stanowią jeden z podstawowych elementów, bez których nie sposób wyobrazić sobie taki dom. Podobnie jest w przypadku modernizacji czy remontów mieszkań i domów.

Równie ważną cechą okien i drzwi jest ich jakość, kolor, design, funkcjonalność i dostosowanie do potrzeb klienta i inteligentnego, energooszczędnego budownictwa. Na rynku istnieje wiele firm oferujących szeroką gamę produktów. Jednak jak wybrać tego jedynego, który zapewni nam najwyższą jakość i satysfakcję z zakupu?

Odpowiedzią na to pytanie może być wybór producenta wyróżnionego w programie VIP Najlepsze Okno i Drzwi. Dlaczego? Otóż firmy, a konkretnie ich produkty uczestniczące w takich programach poddawane są szczegółowej ocenie, co pozwala im utrzymać najwyższe standardy jakości. Otrzymanie wyróżnienia oznacza, że dany produkt (producent) spełnia określone kryteria dotyczące materiałów użytych do produkcji oraz technologii stosowanych w procesie produkcyjnym, a finalny produkt, czyli okno, drzwi, brama czy roleta należy do najlepszych w swojej klasie.

„Czym właściwie jest program VIP Najlepsze Okna i Drzwi? Jest to inicjatywa, która co roku nagradza liderów we wzornictwie i tech-

nologii stosowanej w produkcji okien i drzwi. Dzięki temu programowi można śledzić najnowsze trendy i innowacje w branży, a także poznać najlepszych producentów i dostawców stolarki okienno-drzwiowej i osłonowej na rynku” – mówi Grzegorz Cendrowski, organizator Programu VIP.

Warto zauważyć, że program VIP Najlepsze Okna i Drzwi promuje również zrównoważony rozwój i dbałość o środowisko naturalne. Coraz większa liczba firm skupia się na produkcji ekologicznych materiałów i minimalizacji zużycia energii, co wpisuje się w globalne tendencje związane z ochroną planety, nie wspominając o korzyściach dla przysłowiowego Kowalskiego.

Nagradzane produkty i rozwiązania trafiają pod strzechy świadomych i wymagających klientów z Polski, Europy i świata.

Oto Laureaci:



VIP Najlepsze Okna i Drzwi – Laureaci

AdamS A.Pędzich Sp.k.	za Energooszczędne drzwi tarasowe z płaskim progiem Vekamotion 82
Martom Sp. z o. o.	za Kolekcję drzwi zewnętrznych Fullpers Smooth





VEKAMOTION 82

Energooszczędne drzwi tarasowe w Twoim domu

VEKAMOTION 82 to:

- energooszczędność
- wysoka jakość profili
- ogromne przeszklenia
- bezpieczeństwo
- komfort



dowiedz się więcej

AdamS
30 LAT PASJI W KAŻDYM OKNIE



Kolekcja Smooth

Skrzydło modeli Smooth wygląda tak, jakby było wykonane z kilku kawałków drewna tworzących ramę i wypełnienie. Nawiązuje do budowy tradycyjnych drzwi drewnianych. Szyba przeszklenia ma lakierowane obwoluty. Wszystkie elementy są zlicowane, czyli ich powierzchnia jest w jednej płaszczyźnie. Na skrzydle są widoczne poszczególne elementy budowy, a równocześnie jest gładkie – stąd nazwa Smooth. Jest to wzornictwo inspirowane tradycyjną stylistyką w nowoczesnej odsłonie.



VI.

Rekomendowane Salony Okien i Drzwi



www.facebook.com/salonystolarki/

www.salonystolarki.pl



Mecenas programu:

PANELDOOR
EKSKLUZYWNE WYPEŁNIENIA DRZWIOWE

**inteligentny
budynek**

BUBENDORFF
INTELLIGENTNE ROLETY

FAKRO®

Organizator

**STOLARKA
VIP**

Przyszłość salonów okien i drzwi

Salony sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon od lat cieszą się dużą popularnością wśród klientów poszukujących rozwiązań do swoich domów. Jednak wraz z rozwojem technologii i zmianami w preferencjach konsumenckich, przyszłość salonów sprzedaży tego typu produktów budowlanych może wydawać się niepewna. Dlatego dziś przyjrzymy się temu, jak branża salonów sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon może dostosować się do zmieniających się warunków rynkowych i jakie kroki podejmują najlepsi, aby utrzymać się na rynku dziś i w przyszłości.

Personalizacja oferty

Dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb i preferencji klienta będzie kluczowe dla przetrwania salonów sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon. Współczesny klient oczekuje spersonalizowanych rozwiązań. Dlatego warto inwestować w technologie umożliwiające szybką i skuteczną personalizację oferty. Przykładem mogą być m.in.: konfiguratorzy, porównywarki, programy do wycen etc.

Wykorzystanie nowoczesnych technologii

W dobie cyfryzacji korzystanie z nowoczesnych technologii staje się niezbędne dla salonów sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon. Możliwość prezentacji produktów w wirtualnej rzeczywistości, systemy automatyzacji sprzedaży czy narzędzia do analizy danych mogą pomóc w przyciągnięciu nowych klientów i zwiększeniu efektywności sprzedaży.

Ekologia i energooszczędność

Współczesny klient zwraca też uwagę na ekologię, dbałość o środowisko i oszczędność energii. Dlatego salon sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon powinien oferować produkty spełniające najwyższe standardy w tych kwestiach. Promowanie ekologicznych i energooszczędnych rozwiązań może przyciągnąć nowych klientów i zbudować pozytywny wizerunek firmy.

Świadczenie dodatkowych usług

Żeby wyróżnić się na rynku, salon sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon powinien rozważyć świadczenie dodatkowych usług, takich jak: montaż, serwis czy doradztwo w zakresie doboru odpowiednich produktów, np. w ramach programu „Czyste Powietrze”. Dzięki temu klient otrzymuje kompleksową obsługę, co może przyczynić się do budowania lojalności i zwiększenia liczby powracających klientów.

Nowoczesny salon

Warto również zauważyć, że trendy w aranżacji przestrzeni handlowej również się zmieniają. Klienci coraz bardziej cenią sobie estetykę i komfort podczas zakupów, dlatego punkty sprzedaży powinny dbać o odpowiednie oświetlenie, wygodne miejsca do odpoczynku oraz przemyślaną prezentację produktów. Warto pamiętać chociażby o kąciku dla dzieci w salonie i dobrej kawie.

Podsumowując, przyszłość salonów sprzedaży okien, drzwi, bram i osłon zależeć będzie od umiejętności dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych i preferencji klientów. Inwestowanie w personalizację oferty, wykorzystanie nowoczesnych technologii, promowanie ekologicznych rozwiązań i świadczenie dodatkowych usług mogą pomóc w utrzymaniu się na rynku i zapewnieniu sukcesu w przyszłości.



Dlaczego rekomendacje są kluczem do sukcesu w branży stolarki otworowej?

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego niektóre salony okien i drzwi cieszą się lepszą reputacją niż inne? Co sprawia, że klienci chcą do nich wracać, a konkurencja z zazdrością obserwuje ich sukces? Odpowiedź może być prostsza, niż ci się wydaje – kluczem do sukcesu może być po prostu rekomendacja.

Dlatego, jeśli jesteś właścicielem salonu okien i drzwi i szukasz sposobu na zwiększenie swojej widoczności i przyciągnięcie nowych klientów, mamy dla Ciebie doskonałą propozycję – dołącz do programu Rekomendowane Salony Okien i Drzwi. Stolarka VIP wie, jak Ci pomóc!

Program ten został stworzony z myślą o wspieraniu lokalnych firm z branży stolarki otworowej i pomaganiu im w promocji ich usług. Dzięki udziałowi w programie Twój salon będzie miał możliwość dotarcia do szerszego grona odbiorców i zyskania zaufania klientów, którzy szukają profesjonalnego i godnego polecenia miejsca do zakupu okien i drzwi.

Poznaj Sekret Rekomendowanych Salonów – zdobądź zaufanie klientów i rozwiń swój biznes!

Co zyskujesz, dołączając do programu Rekomendowane Salony Okien i Drzwi? Przede wszystkim

kim dostęp do specjalnego znaku jakości, który będzie potwierdzał wysoką jakość oferowanych przez Ciebie produktów i usług. To oznaczenie przyciąga uwagę klientów i sprawia, że Twój salon sprzedaży staje się bardziej atrakcyjny w oczach potencjalnych klientów.

Ponadto możesz liczyć na wsparcie Stolarka VIP w promocji Twojego salonu oraz możliwość uczestniczenia w różnego rodzaju eventach branżowych i szkoleniach, które pomogą Ci w rozwoju biznesu i podniesieniu jakości świadczonych usług.

Dołączenie do programu Rekomendowane Salony Okien i Drzwi to doskonała okazja, by wyróżnić się na rynku i zdobyć nowych klientów. Nie zwlekaj więc i dołącz do nas już teraz. Zyskaj zaufanie klientów i rozwiń swój biznes razem z nami!



Dołączenie do programu Rekomendowane Salony Okien i Drzwi to doskonała okazja, by wyróżnić się na rynku i zdobyć nowych klientów.

Zgłoś swój salon



Szczegóły:

Aleksandra Kanderska,

tel.: 531561202

www.facebook.com/salonystolarki/

www.salonystolarki.pl

Mecenas programu:

PANELDOOR
EKSKLUZYWNE WYPEŁNIENIA DRZWIOWE

**inteligentny
budynek**

BUBENDORFF
INTELEGENNE ROLETY

FAKRO®

Organizator

**STOLARKA
VIP**



Sprzedaż w Internecie

Zacznij sprzedawać okna i drzwi on-line

Zapytaj o wdrożenie systemu IC COMPLEX umożliwiającego sprzedaż i prostą konfigurację złożonych produktów.

Zaufali nam     

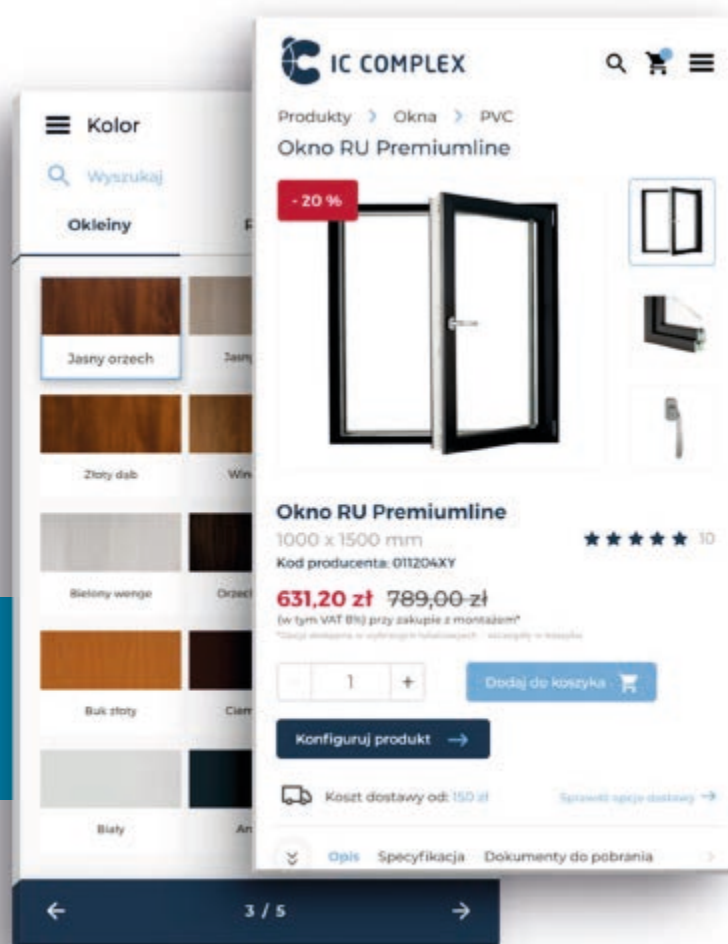
Skorzystaj ze sprawdzonych rozwiązań i uruchom w krótkim czasie nowy, profesjonalny kanał sprzedaży.

E-COMMERCE | B2B |
KONFIGURATORY

www.iccomplex.cloud

+48 792 246 911

biuro@iccomplex.cloud



Arkadiusz Dziki
CEO IC Complex

Oprogramowanie paliwem dla rozwoju firmy

Co zrobić, aby wdrożone w firmie oprogramowanie faktycznie było takim paliwem? Wdrożenie oprogramowania w firmie, jak każde wdrożenie, jest obarczone ryzykiem na wielu płaszczyznach. Nasuwa się pytanie, których z nich można uniknąć, a które można jedynie minimalizować? Spróbuję udzielić odpowiedzi w kontekście wdrożeń oprogramowania wspierającego procesy sprzedaży B2B (między przedsiębiorstwami) oraz B2C (do konsumentów). Temat jest interesujący, zważywszy, że wielu producentów i dystrybutorów jest dziś na etapie analizy tego obszaru, co wynika z ewolucji procesów sprzedaży, z jaką mamy do czynienia. Wiele wskazuje na to, że jesteśmy już bardzo blisko momentu, w którym nie będzie już podziału na online i offline, podobnie jak miało to miejsce w wielu innych branżach w ostatnich latach.

Od przeszło dekady obserwuję ewolucję procesów sprzedaży stolarki otworowej z perspektywy dostawcy i twórcy oprogramowania. Mam tu na myśli tradycyjne formy sprzedaży (klient wchodzi do salonu; dealer dzwoni do producenta), jak i działania online. Przez te lata bardzo dużo się zmieniło w tym, jak te procesy postrzegamy oraz w tym, jak one rzeczywiście przebiegają.

W przypadku sprzedaży B2B od długiego czasu Internet stanowi istotny kanał komunikacji obok telefonu w obiegu zapytań, ofert i zamówień. W przypadku konsumentów przez wiele lat Internet stanowił jedynie kanał informacji i reklamy (w 2022 r. na etapie poszukiwania okien aż 75% klientów deklarowało, że korzystało z Internetu). Dziś obok tego obserwujemy intensywny wzrost zainteresowania zakupem online (40% klientów deklarowało, że rozważało zakup przez Internet, a 12%, że kupiło okna online*). W kolejnych, następujących po sobie badaniach i obserwacjach widać wzrosty poszczególnych wskaźników i liczby transakcji. Widzimy to wyraźnie, porównując przykładowo wyniki badań przeprowadzonych przez CAB w roku 2022 w stosunku do roku 2020, czy też obserwując statystyki poszczególnych sklepów eCommerce sprzedających okna i porównując dane za lata 2022 i 2023. Od 2023 r. obserwujemy również, że zainteresowanie producentów i dystrybutorów branży stolarki otworowej rozwiązaniami eCommerce rośnie z każdym rokiem. Jest to dość duża zmiana w porównaniu do lat poprzednich, którą możemy porównać jedynie z sytuacją z roku 2020, kiedy notowa-

liśmy duży chwilowy wzrost zainteresowania tego typu rozwiązaniami, tuż po wprowadzonym na szeroką skalę lockdown'ie. W obliczu przytoczonych badań jest to dość naturalne i spodziewamy się dalszych wzrostów rynku tego typu oprogramowania w branży stolarki otworowej.

Działając w branży stolarki, nie musimy być ekspertami w IT, podobnie jak nie musimy być ekspertami w budowie hali produkcyjnej. W przypadku hal nie musimy wiedzieć, jak są one zbudowane, ale ważne będą aspekty, takie jak układ obiektów konstrukcyjnych, struktura instalacji poszczególnych mediów czy wreszcie możliwość rozbudowy tudzież aranżacji i podziału dostępnej przestrzeni. W dużym przedsiębiorstwie jest osoba czy zespół dysponujący odpowiednią wiedzą, by podjąć się takiego projektu. Warto jednak z perspektywy osoby zarządzającej przedsiębiorstwem poświęcić trochę czasu i wejść w obszar oprogramowania przynajmniej w takim samym stopniu, w jakim wchodzi w inne obszary. Błędy na etapie projektowania obszaru produkcji (lokalizacji, hal, maszyn, ułożenia linii czy samych instalacji) mogą w skrajnych przypadkach skutkować koniecznością budowy nowego obiektu na długo przed zamortyzowaniem poprzedniego. W przypadku oprogramowania możemy borykać się z podobnymi problemami. Niektóre decyzje bardzo łatwo odkręcić, podczas gdy inne wymagają gruntownej przebudowy. Mając wiedzę o tym, jakie problemy oprogramowanie ma rozwiązać i w jaki sposób będą przebiegały poszczególne procesy realizowane za jego pomocą, można uniknąć błędnych decyzji i trafnie dobrać docelowe rozwiązanie.

Kolejnym ważnym aspektem jest odpowiedź na pytanie, co jest stałe, a co zmienne oraz co może być dostosowane niewielkim nakładem, a co jest elementem architektury. Warto ten obszar analizować w obu kierunkach, tj. definiować swoje potrzeby w taki sposób, by potencjalny dostawca oprogramowania wiedział od początku, które wymagania już dziś są zmienne lub mogą się znacząco zmienić w przyszłości, a które pozostaną stałe przynajmniej w okresie trwałości inwestycji.

Ważnym aspektem jest dylemat: rozwiązanie gotowe, czy szyte na miarę. Tu odpowiedź jest bardzo prosta: najlepiej mieć to i to. Poszukujemy rozwiązań, które działają po wyjęciu z pudełka, ale mamy gwarancję, że możemy je dostosować do swoich potrzeb. Nie zdarza się, aby firma dysponowała nieograniczonym budżetem, a przede wszystkim nieograniczonym czasem na wdrożenie oprogramowania. Dlatego tworzymy własne oprogramowanie tylko w tych obszarach, gdzie ma to sensowne uzasadnienie. Przy okazji tego punktu chciałbym poruszyć kwestię absolutnie najważniejszą podczas wyboru rozwiązania i dostawcy. Żadne oprogramowanie nie działa w próżni. Wystrzegajmy się więc rozwiązań, które są zamknięte, „działają najlepiej” tylko, jeśli połączy się je z innymi rozwiązaniami tego samego producenta. Oprogramowanie powinno w jak najmniejszym stopniu ograniczać możliwości podejmowania dalszych decyzji co do kierunków rozwoju.

* autorzy badania, tj. CAB zwracają uwagę, że zakupy online dotyczyły jak dotąd zwykle mniejszych zamówień, więc wartości 12% nie należy przekładać bezpośrednio na udział wolumenu sprzedaży okien, gdzie szacunkowo oceniali, że może się to przekładać na ~5%.

Seria METAL

Modele tej serii są dostępne w kolorach: Patyna, Rdza, Corten, Stare Złoto. Ze względu na niepowtarzalność naturalnego materiału i lakierów efekt końcowy jest niepowtarzalny. Intarsje i frezy wypełnień drzwiowych podkreślają nowoczesny styl.



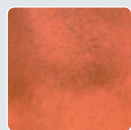
MODEL SEM-220 M
Kolor: RDZA
Frezy
Pochwyty: PQA 10, RAL 9005

MODEL SEM-713 M
Kolor: PATYNA
Szyba: satinato
Intarsje: zlicowane, RAL 9005
Pochwyty: PKA 1, RAL 9005

MODEL SEM-354 M
Kolor: STARE ZŁOTO
Intarsje: zlicowane, RAL 9005
Pochwyty: PQA 10, RAL 9005

MODEL SEM-102 M
Kolor: PATYNA
Pochwyty: PKA 1, RAL 9005

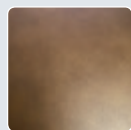
MODEL SEM-265 M
Kolor: CORTEN
Frezy
Pochwyty: PQA 90, RAL 9005



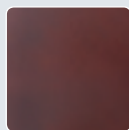
RDZA



PATYNA



STARE ZŁOTO



CORTEN

Kolory oraz wzory oklein mogą nieznacznie różnić się od gotowego wyrobu. Widok wypełnienia od strony zewnętrznej.

Pasja tworzenia najwyższej jakości produktów



Michał Baran
współwłaściciel firmy
Paneldoor

Jak stworzyć produkt ekskluzywny? – idealne rozwiązanie dla producentów drzwi

W dzisiejszych czasach, kiedy konkurencja na rynku jest coraz większa, producenci drzwi zewnętrznych muszą szukać sposobów na wyróżnienie się i przyciągnięcie uwagi klientów. Jedną z najlepszych metod na osiągnięcie tego celu jest stworzenie produktu ekskluzywnego, który będzie wyróżniał się jakością, designem i innowacyjnością. Idealnym rozwiązaniem dla producentów drzwi zewnętrznych jest oferta firmy Paneldoor, która specjalizuje się w produkcji wysokiej jakości paneli drzwiowych.

Niezawodna jakość

Aby stworzyć produkt ekskluzywny, producenci drzwi zewnętrznych powinni skupić się na kilku kluczowych aspektach. Po pierwsze, ważne, aby używać tylko najwyższej jakości materiałów, które zapewnią trwałość i odporność na warunki atmosferyczne i eksploatacyjne. Firma Paneldoor oferuje wysokiej jakości nakładkowe i wsadowe wypełnienia drzwiowe do drzwi ALU i PVC, które są nie tylko estetyczne, ale też bardzo wytrzymałe.

„Nieustannie poszerzamy naszą ofertę o nowe modele, by sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających klientów i być na bieżąco z najnowszymi trendami. Dzięki temu możemy z dumą powiedzieć, że redefiniujemy pojęcie produktu ekskluzywnego” – mówi **Michał Baran**, współwłaściciel firmy **Paneldoor**. „Dla nas luksus nie oznacza jedynie wysokiej ceny i niedostępności. Dążymy do tego, aby nasze produkty były dostępne dla jak największej liczby osób, nie rezygnując przy tym z najwyższej jakości. Nasza oferta jest osadzona w rozsądnych realiach cenowych, co sprawia, że każdy może poczuć się wyjątkowo, bez konieczności wydawania fortuny” – dodaje.

Ekskluzywny design

Kolejnym ważnym aspektem przy tworzeniu produktu ekskluzywnego jest dbałość o detale i design. Panele drzwiowe od Paneldoor charakteryzują się nowoczesnym stylem i eleganckim wykończeniem, co sprawia, że są idealnym rozwiązaniem dla osób poszukujących unikalnego i luksusowego produktu. Ponadto firma oferuje możliwość

personalizacji drzwi, dzięki czemu każdy klient może stworzyć produkt idealnie dopasowany do swoich potrzeb i preferencji.

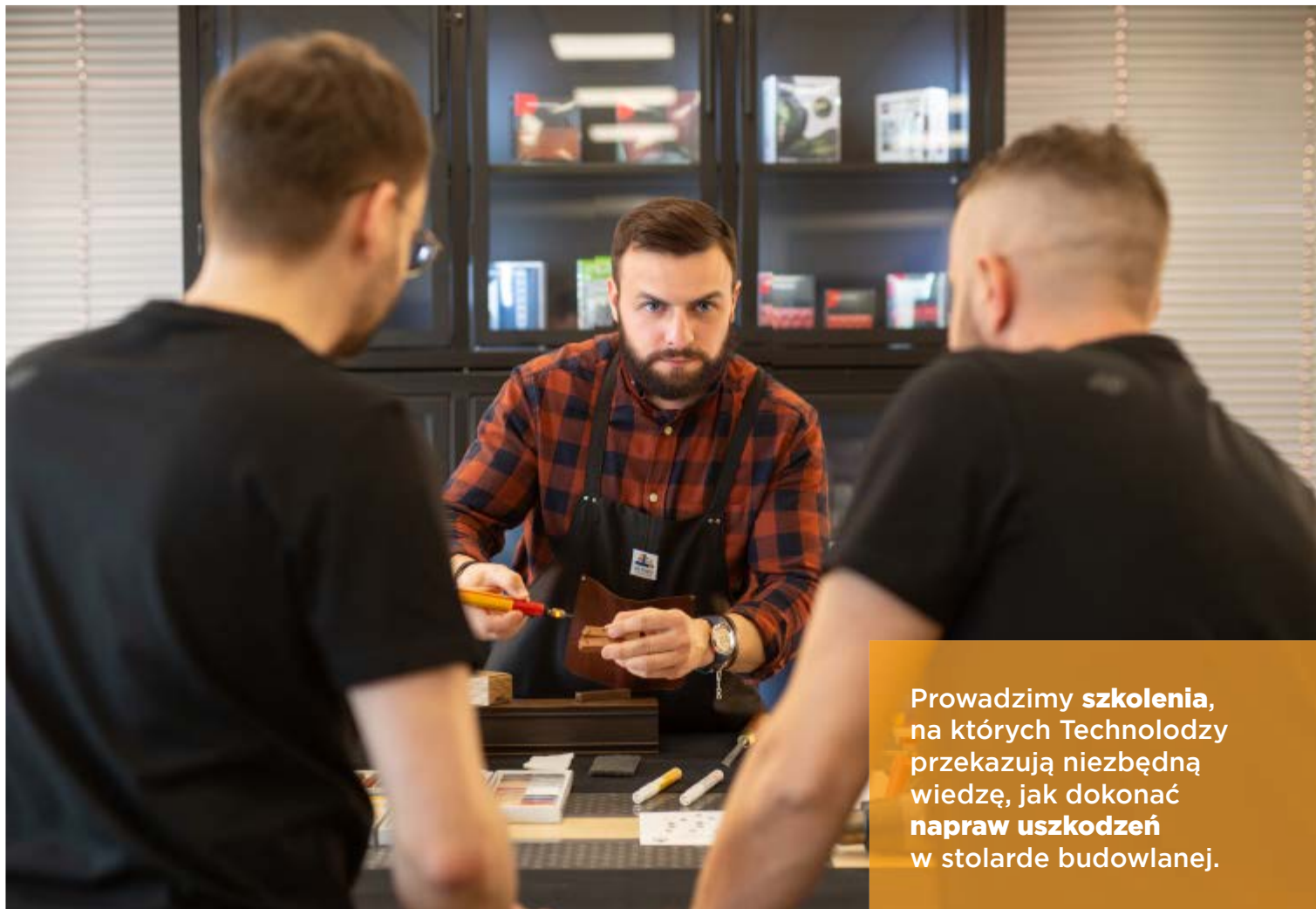
„Jako profesjonaliści, doskonale zdajemy sobie sprawę z tego, że każdy detal ma znaczenie. Dlatego też nie boimy się realizować zamówień indywidualnych, które pozwalają nam jeszcze lepiej dopasować nasze usługi do oczekiwań klientów. W naszej pracy kładziemy nacisk na innowacyjność i kreatywność. Staramy się wychodzić poza utarte schematy i proponować naszym klientom rozwiązania, które są nie tylko funkcjonalne, ale też estetyczne i nowoczesne. Dzięki temu nasze projekty zyskują unikalny charakter i wyróżniają się na tle konkurencji” – mówi Michał Baran.

Nowatorskie podejście i realizacje indywidualne

Ostatnim kluczowym elementem przy tworzeniu produktu ekskluzywnego jest innowacyjność. Firma Paneldoor stale wprowadza nowe technologie i rozwiązania, które sprawiają, że ich panele drzwiowe są nie tylko piękne, ale też funkcjonalne i bezpieczne. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych systemów zabezpieczeń i energooszczędnych rozwiązań produkty od Paneldoor są doskonałym wyborem dla producentów drzwi.

Jak zapewnia Michał Baran: „Kreatywność jest kluczowym elementem sukcesu w projektowaniu nowoczesnych konstrukcji. Dzięki niej możemy tworzyć innowacyjne rozwiązania, które przyciągną uwagę klientów i sprawią, że nasze produkty będą wyróżniać się na tle konkurencji. Kreatywność pozwala nam także na ciągłe doskonalenie naszych projektów i dostosowywanie ich do zmieniających się potrzeb i oczekiwań użytkowników”.

Stworzenie produktu ekskluzywnego wymaga zaangażowania, wysokiej jakości materiałów, dbałości o detale i innowacyjności. Firma Paneldoor oferuje producentom drzwi zewnętrznych idealne rozwiązanie, które pozwoli im wyróżnić się na rynku i przyciągnąć uwagę wymagających klientów. Dzięki wysokiej jakości produktom, nowoczesnemu designowi i innowacyjnym rozwiązaniom producenci mogą być pewni, że ich drzwi zewnętrzne będą nie tylko piękne, ale też trwałe i funkcjonalne.



Prowadzimy **szkolenia**, na których Technolodzy przekazują niezbędną wiedzę, jak dokonać **napraw uszkodzeń** w stolarce budowlanej.

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

Oferujemy dedykowane zestawy serwisowe, zawierające produkty retuszerskie w kolorystyce dopasowanej do wymagań klienta, narzędzia oraz produkty pomocnicze niezbędne do kompleksowej naprawy uszkodzeń na powierzchniach drzwi, profilach okiennych oraz innych elementach stolarki budowlanej.



Zeskanuj kod i dowiedz się więcej!



Zestaw serwisowy do naprawy i retuszu profili aluminiowych.



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



Michał Kozicki
– zastępca głównego
technologa OTTIMO SYSTEMS®

Naprawa i renowacja stolarki budowlanej

Jak nauczyć się naprawy i retuszu okien i drzwi?

Sztuka retuszu okien i drzwi nie jest łatwa, ale dzięki odpowiedniemu szkoleniu i profesjonalnym narzędziom można osiągnąć doskonałe efekty. W tym artykule zastanowimy się, jakie możliwości daje branży specjalistyczne szkolenie oferowane przez OTTIMO SYSTEMS. Sprawdzimy także, jakie narzędzia są niezbędne do perfekcyjnego wykonania naprawy i retuszu stolarki otworowej.

Pierwszym krokiem na drodze do doskonalenia swoich umiejętności są odpowiednie szkolenia, których celem jest przygotowanie uczestników do profesjonalnej naprawy i retuszu profili okiennych z drewna, aluminium i PVC. W trakcie szkolenia kursanci poznają różne technologie napraw. Dowiedzą się, jak rozpoznawać rodzaje uszkodzeń i dobierać odpowiednie środki naprawcze oraz narzędzia do wykonania retuszu. Podczas zajęć praktycznych będą mogli doskonalić swój warsztat pod czujnym okiem doświadczonego Technologa OTTIMO SYSTEMS.

Dlaczego warto wziąć udział w praktycznym szkoleniu OTTIMO SYSTEMS?

Po pierwsze zdobędziesz nową, praktyczną umiejętność, która może okazać się bardzo przydatna w pracy. Po drugie tego typu szkolenia pozwalają poszerzać horyzonty i stać się bardziej konkurencyjnym na rynku pracy. Po trzecie zdobycie certyfikatu potwierdzającego ukończenie szkolenia może zwiększyć Twoją wiarygodność w oczach klientów. Wreszcie po czwarte wszystkie szkolenia oferowane przez OTTIMO SYSTEMS są prowadzone przez doświadczonych trenerów i oparte na praktycznych przykładach z życia zawodowego.

Dla kogo przeznaczone są szkolenia praktyczno-teoretyczne OTTIMO SYSTEMS?

W jednodniowym lub dwudniowym szkoleniu praktyczno-teoretycznym mogą wziąć udział zarówno osoby rozpoczynające dopiero swoją przygodę z retuszem, jak i te, które pracujące już w branży stolarki otworowej, jednak czują potrzebę poszerzenia swojej wiedzy i umiejętności.

Szkolenia dedykowane są nie tylko pracownikom firm produkcyjnych i montażyście oraz serwisantom okien i drzwi, ale również majsterkowiczom związanym z branżą budowlaną.

Gdzie organizowane są szkolenia z naprawy i retuszu uszkodzeń?

Szkolenia odbywają się w nowoczesnie wyposażonych salach szkoleniowych Europejskiego Centrum Szkoleniowego OTTIMO SYSTEMS lub bezpośrednio w siedzibie przedsiębiorstwa, które chce przeszkolić swoich pracowników w znanych sobie warunkach produkcyjnych. Firma proponuje dodatkowo szkolenia online, które pozwolą pracownikom zdobyć wiedzę i umiejętności w dogodnym dla nich czasie i miejscu. Szkolenia OTTIMO EDU LIVE są dostępne w formie webinarów transmitowanych z wirtualnego studia szkoleń.

Sekret profesjonalnych narzędzi i środków naprawczych do stolarki okiennej!

Należy jednak pamiętać, że sama wiedza nie wystarczy do wykonania profesjonalnego retuszu. Bez odpowiednich narzędzi, dedykowanych mas wypełniających czy środków zabezpieczających nie można zagwarantować trwałej naprawy. Na szczęście istnieje rozwiązanie, które ułatwi życie każdemu branżyście – walizka serwisowa OTTIMO SYSTEMS, w której znajdują się wszystkie narzędzia niezbędne do wykonania naprawy stolarki PVC, drewna czy aluminium, a także bazowy komplet środków retuszerskich. Zawartość walizki można częściowo modyfikować, np. dobierając masy wypełniające, pisaki czy lakiery w dedykowanej kolorystyce. Dzięki wysokiej jakości narzędziom serwisant może precyzyjnie i skutecznie wykonywać wszelkie prace naprawcze, tworząc estetyczne i trwałe wykończenie.

Podsumowując, kluczowe dla osiągnięcia doskonałych efektów w pracy są po pierwsze szkolenia dla branżyście z naprawy i retuszu profili okiennych, a po drugie profesjonalne narzędzia. Inwestycja w rozwój własnych umiejętności oraz zakup wysokiej jakości akcesoriów z pewnością przyniesie wymierne korzyści zarówno dla specjalisty, jak i jego klientów. Warto dodać, że zestaw serwisowy oraz szkolenia zostały docenione przez Kapitułę Programu Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki 2022 i 2023.



VII.

Salon Roku



Poznaj Sekret sukcesu laureatów IV edycji programu Salon Roku!

Żyjemy w czasach, w których design, funkcjonalność i energooszczędność odgrywają coraz większą rolę. Między innymi dlatego salony sprzedaży okien i drzwi w Polsce przeżywają prawdziwą rewolucję, stając się miejscami, w których możemy znaleźć inspirację do naszych własnych domów czy mieszkań. To prawdziwe schowroomy, w których na własne oczy możemy zobaczyć różnorodne propozycje rozwiązań, poznać najnowsze trendy aranżacyjne czy sprawdzić jakość i funkcjonalność różnych modeli okien, drzwi, bram czy osłon i z łatwością wyobrazić sobie, jak będą prezentować się w naszych domach. Jednym słowem funkcjonalne, eleganckie i inteligentne rozwiązania.

Podczas uroczystości Gala VIP na Zamku w Gniewie, w lutym 2024 r., odbył się 35. Konwent Stolarzki. Mieliśmy wówczas okazję poznać laureatów IV edycji programu Salon Roku, organizowanego przez Stolarzka VIP. Z grona przedsiębiorców działających pod szyldem „Rekomendowane Salony Okien i Drzwi” Kapituła wyróżniła cztery salony z różnych części Polski. Miejsca te charakteryzują się znakomitą ofertą produktów, a także innowacyjnym podejściem do biznesu i oczywiście profesjonalnym persone-

lem, który potrafi doradzić i wybrać optymalne rozwiązania dotyczące okien, drzwi, bram i rolet wraz z montażem.

„Wyróżnienia te są uhonorowaniem firm i osób, które poprzez realizację ciekawych i często odważnych działań osiągają istotną dynamikę wzrostu, a za sprawą nowatorskich koncepcji i skutecznej pracy umacniają swoje biznesy. Te coroczne nagrody dają nam możliwość poznania firm, które wyróżniają się na tle konkurencji i reprezentują standardy XXI wieku w branży stolarzki budowlanej” – mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarzka VIP.

Pierwszy salon, który zasłużył na miano Salonu Roku 2024, należy do firmy „INDEKOR” z Inowrocławia. Jest to miejsce, które zapiera dech w piersiach swoją nowoczesnością i elegancją. Firma od lat zyskuje coraz większe uznanie w regionie. Salon sprzedaży w Inowrocławiu stał się miejscem, które przyciąga Klientów nie tylko swoją bogatą ofertą, ale także profesjonalną obsługą i wysoką jakością produktów. „Tym, co wyróżnia salon INDEKOR, jest przede wszystkim szeroki wybór okien, drzwi, osłon czy bram garażowych o różnych parametrach technicznych i estetycznych. Na powierzchni ponad 150 m² Klienci mogą znaleźć rozwiązania dopasowane do swoich indywidualnych potrzeb i preferencji” – mówi Marek Żak, właściciel firmy.

Kolejny salon, który zasłużył na uznanie w programie Salon Roku 2024, należy do „GRUPY IMPET”. Firma od lat cieszy się uznaniem Klientów, a salon w Miliczu robi ogromne wrażenie – jest nowoczesny i przestron-

ny, a mnogość przedstawionych produktów jest w stanie sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających Klientów. „Przed rozpoczęciem projektowania ekspozycji zwiedziłem kilkanaście największych salonów stolarki w Polsce. Przyznam szczerze, że nasz salon jest w ścisłej czołówce, jeśli chodzi o nowoczesne rozwiązania wielu uznanych producentów” – stwierdza Paweł Kratowski, właściciel firmy. Firma oferuje również profesjonalny montaż zakupionych produktów przez własne, wykwalifikowane ekipy monterskie. Wśród istotnych kwestii, o które nie musi się martwić Klient Grupy IMPET, znajduje się również transport oraz serwis.

Trzecim z wyróżnionych salonów jest salon „MS SZCZECIN” ze Szczecina. Nowy salon imponuje już na pierwszy rzut oka. Przestrzeń jest niezwykle przestronna i dobrze doświetlona, co sprawia, że zakupy w stają się prawdziwą przyjemnością. Tym, co wyróżnia to miejsce na tle konkurencji, jest szeroki wybór produktów, dopasowanych do różnorodnych gustów i potrzeb oraz profesjonalne podejście do obsługi klienta. „Nowa lokalizacja to dla nas wielka zmiana, a zarazem szansa na rozwój i poszerzenie naszej działalności. Od ponad 25 lat obsługujemy przede wszystkim Klientów z terenu województwa zachodniopomorskiego, ale bliskość zachodniej granicy pozwala nam oferować nasze produkty i usługi także Klientom z zagranicy np. ze Skandynawii, Niemiec czy Islandii” – mówi właściciel Błażej Runowski.

Ostatnim, lecz nie mniej ważnym salonem na liście wyróżnień jest salon należący do firmy „ZEBRANO” z Torunia. Miejsce to jest uważane za synonim luksusu i prestiżu. W ofercie salonu znajdziemy ekskluzywne rozwiązania od renomowanych producentów, które zachwycają nie tylko designem, ale także funkcjonalnością i trwałością. Profesjonalna obsługa oraz niestandardowe podejście to cechy, które wyróżniają „Zebrano” na tle konkurencji. „Rynek zmienia się bardzo dynamicznie, oczekiwania klienta także. Dlatego ważny jest dla nas osobisty kontakt z architektami i klientami. Bez bliskiego poznania ich potrzeb trudno jest sprostać oczekiwaniom rynku. A my chcemy nie tylko nadążyć, ale bardziej nawet wyprzedzać trendy. Dlatego w naszym salonie wydzieliliśmy specjalne miejsce nazwane „Strefą Architekta”, gdzie możemy się spotkać i porozmawiać – mówi właściciel firmy Jacek Budniewski.

W dzisiejszych czasach Klienci oczekują nie tylko wysokiej jakości produktów, ale również wyjątkowego doświadczenia zakupowego. Salony sprzedaży, które oferują bogatą wystawkę produktów na dużej powierzchni, stają się coraz popularniejszym rozwiązaniem w zwiększaniu sprzedaży. Wyróżnione salony mogą stać się wzorem do naśladowania dla innych przedsiębiorstw w branży stolarki budowlanej.





VIII.

Konferencje dla profesjonalistów

Konwenty Stolarki – inspirujące spotkania branżowe

Konwent Stolarki VIP to miejsce, gdzie co roku spotykają się najlepsi z najlepszych, aby wymienić doświadczenia, zaprezentować nowe technologie i inspirować się nawzajem.

Pierwszy Konwent Stolarki odbył się w 2013 r. w Hotelu 500 nad Zalewem Zegrzyńskim k. Warszawy i zgromadził prawie 140 osób. Pomysłodawcą tego wydarzenia był Grzegorz Cendrowski, który postanowił zorganizować spotkanie dla osób pracujących w tej branży. Od tego czasu minęło już trochę lat. Dziś możemy pochwalić się zorganizowaniem 35. edycji tego wydarzenia, które cieszy się coraz większym zainteresowaniem wśród branżowców. Na przestrzeni lat udało się nam zgromadzić niemal 7000 uczestników, w tym producentów okien, drzwi, bram, rolet, pergoli etc., a także dostawców komponentów i maszyn, właścicieli salonów stolarki, grup montażowych oraz wielu niezależnych ekspertów. To wszystko świadczy o rosnącym znaczeniu tego spotkania dla całej branży.

W kolejnych latach Konwenty Stolarki przyciągały coraz więcej uczestników z różnych zakątków Polski, a nawet z zagranicy. W ramach wydarzenia odbywały się prelekcje, warsztaty, konkursy, stoiska ekspozycyjne oraz prezentacje nowych systemów, produktów i technologii. Dzięki temu uczestnicy mieli okazję poszerzyć swoją wiedzę, zdobyć nowe umiejętności oraz nawiązać cenne kontakty



biznesowe. To właśnie na Konwentach można było poznać najnowsze trendy i innowacje, które potem znalazły odzwierciedlenie w projektach, produktach i usługach wielu firm. Nawet koronawirus nie był w stanie zatrzymać organizacji tych ważnych spotkań branżowych.

Obecnie Konwenty Stolarki organizowane przez Stolarka VIP są jednym z najważniejszych wydarzeń w branży. Uczestniczą w nich zarówno firmy o zasięgu międzynarodowym, jak i lokalnym. Każdego roku organizatorzy starają się wprowadzać nowości, które sprawiają, że wydarzenie jest jeszcze bardziej atrakcyjne i inspirujące.

Dla wielu osób Konwenty Stolarki stały się nie tylko miejscem nauki i zdobywania doświadczenia, ale także okazją do spotkań z niezależnymi ekspertami z dziedziny ekonomii, marketingu, prawa, eksportu etc. To właśnie tutaj można spotkać najlepszych specjalistów z branży, posłuchać ich rad i podzielić się swoimi pomysłami, ale także nawiązać kontakty biznesowe.

Konwenty Stolarki to nie tylko miejsce, gdzie spotykają się przedstawiciele branży, aby wymieniać doświadczenia i nowe pomysły. To również doskonała okazja do uhonorowania tych, którzy wyróżniają się swoim profesjonalizmem, innowacyjnością oraz wkładem w rozwój sektora stolarki.

W trakcie Konwentów Stolarki przyznawane są różnego rodzaju wyróżnienia i nagrody, które mają na celu podkreślenie osiągnięć oraz zachęcenie do dalszej pracy na rzecz rozwoju branży. Nagrody te przyznawane są zarówno firmom, jak i indywidualnym osobom za ich wkład w promocję, innowację, jakość czy zrównoważony rozwój. Nasze programy to Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki, Najlepsze Okna i Drzwi, Rekomendowane Salony Okien i Drzwi, Salon Roku, Eko Produkt, Projekty Roku, CSR – Najlepsze działania prospołeczne czy Kobiety Branży Stolarki.

Dla laureatów otrzymanie takiego wyróżnienia jest nie tylko potwierdzeniem ich wysiłku i zaangażowania, ale także świetną reklamą oraz szansą na nawiązanie nowych kontaktów biznesowych. Ponadto nagrody te stano-

wią również bodziec do dalszej pracy i doskonalenia się w swoim fachu.

Dzięki Konwentom Stolarki możemy być na bieżąco z najnowszymi trendami, technologiami i rozwiązaniami w branży stolarki. To niepowtarzalna okazja do poszerzenia swojej wiedzy, nawiązania kontaktów biznesowych i po prostu spędzenia czasu z ludźmi o podobnych zainteresowaniach. Dlatego, jeśli jesteś pasjonatem branży stolarki budowlanej, koniecznie przyjedź na Konwent Stolarki i dołącz do grona najlepszych z najlepszych!

Do zobaczenia na kolejnych Konwentach Stolarki!

Z poważaniem,

Grzegorz Cendrowski, Prezes Stolarka VIP



Organizator



Dlaczego warto uczestniczyć w Konwentach Stolarki? Oto opinie uczestników!

Wiele osób z pewnością zadaje sobie pytanie, czy warto brać udział w Konwentach Stolarki oraz jakie korzyści z tego płyną? Czy warto poświęcać dwa, a czasami nawet trzy dni na udział w takim wydarzeniu? Czy nie lepiej po prostu posiedzieć w biurze, porozmawiać na czacie czy przez telefon albo poczytać artykuły online, niż spędzać czas w salach i kuluarach konferencyjnych? Odpowiedzi na te pytania znajdują Państwo w recenzjach naszych gości i uczestników.



Każdy przedsiębiorca, który chce być na fali nowości i zdobywać cenne kontakty w branży stolarki, powinien wziąć udział w Konwentach Stolarki organizowanych przez Stolarke VIP. To nie tylko doskonała okazja do poszerzania swojej wiedzy i zdobywania nowych doświadczeń czy inspiracji, ale też szansa na nawiązanie wartościowych relacji biznesowych. Organizacja tych wydarzeń stoi na najwyższym poziomie. Logistyka jest dopracowana w najmniejszych detalach, a atrakcje towarzyszące tym wydarzeniom dostarczają uczestnikom niezapomnianych przeżyć. Wszystko odbywa się zgodnie z planem, co daje uczestnikom poczucie zaopiekowania i docenienia – **Michał Baran, współwłaściciel firmy PanelDoor.**



Chciałbym serdecznie podziękować za kolejne zaproszenie. To była dla mnie czysta przyjemność i zaszczyt móc ponownie gościć na wydarzeniu organizowanym przez Stolarke VIP. W dzisiejszych czasach, gdy rynek stolarki budowlanej rozwija się w zawrotnym tempie, ważne jest wspieranie i promowanie branży na różnych płaszczyznach. Dlatego też z ogromną radością angażuję się w te sprawy w ramach PAIH. Podczas wydarzenia nie dało się nie zauważyć profesjonalizmu i zaangażowania, z jakim Stolarke VIP podchodzi do organizacji. Każdy szczegół był dopracowany, a atmosfera sprzyjała nawiązywaniu nowych kontaktów i wymianie doświadczeń. Chciałbym serdecznie podziękować Stolarce VIP za możliwość uczestnictwa, inspirowane prelekcje i pasję, jaką wkładają Państwo w rozwój branży stolarki. Mam nadzieję, że nasza współpraca będzie kontynuowana, a kolejne wydarzenia będą równie udane, jak to ostatnie. Dziękuję za okazaną gościnność oraz możliwość bycia częścią tego wyjątkowego wydarzenia. Jesteście prawdziwymi ambasadorami branży stolarki budowlanej! – **Piotr Placha, Kluczowy Ekspert w Departamencie Analiz i Strategii Rynkowych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH).**



Kiedy słyszę o Konwencie Stolarki, od razu mam przed oczami obraz dynamicznych spotkań, pełnych pasji i energii ludzi z branży stolarki. To nie tylko okazja do zdobycia nowej wiedzy, ale także możliwość nawiązania cennych kontaktów biznesowych. Spotkanie ludzi z podobnymi zainteresowaniami i problemami daje mi ogromną motywację do działania. Możemy wymieniać się pomysłami, dzielić się doświadczeniami i współpracować nad rozwojem naszych firm. To właśnie w takich momentach rodzą się innowacyjne projekty i współpraca, która może otworzyć zupełnie nowe możliwości dla naszych biznesów – **Marek Bendnarz, właściciel firmy WindoorMatic.**



Ostatnio mieliśmy okazję uczestniczyć w naszym ulubionym wydarzeniu, jakim jest Konwent Stolarki na Zamku w Gniewie. Od kilku lat regularnie odwiedzamy Wasze spotkania i za każdym razem jesteśmy zafascynowani energią, pasją i atmosferą, jaka tam panuje. Trzymamy ogromnie kciuki za Państwa formułę Konwentów. Jesteśmy pewni, że nadal będą się one rozwijać, przyciągając coraz większą liczbę pasjonatów. Zawsze możecie na nas liczyć, chętnie będziemy powracać na kolejne edycje, aby czerpać inspirację ze spotkań z tak utalentowanymi i zaangażowanymi ludźmi. Dziękujemy jeszcze raz i do zobaczenia na kolejnym Konwencie! – **Tomasz Ciskowski, współwłaściciel firmy CK-Stolarke.**



Chciałbym serdecznie pogratulować organizatorom udanego Konwentu, który odbył się na Zamku w Gniewie. Program Konwentu był niezwykle interesujący i różnorodny, co pozwoliło uczestnikom na poszerzenie swoich horyzontów i zdobycie nowej wiedzy. Mimo różnych barier, takich jak blokada dróg związana ze strajkiem rolników, frekwencja była imponująca. To pokazuje, że pomimo trudności ludzie chcą poszerzać swoją wiedzę, rozwijać się. Chciałbym również podziękować za możliwość korzystania z przesłanych przez Państwa materiałów – **Mariusz Palenica, Managing Director Tremco illbruck.**



Bardzo dziękujemy za zaproszenie i możliwość udziału w Konwencie. Spotkanie było pełne ciekawych i inspirujących rozmów, a atmosfera sprzyjała nawiązaniu nowych relacji biznesowych. Jak zawsze, cieszymy się, że mogliśmy porozmawiać z przedstawicielami firm, które także mają coś wspólnego z Aluplast. Dzięki takim spotkaniom możemy poszerzać naszą wiedzę, zdobywać nowe perspektywy i inspirować się pomysłami innych. Jesteśmy w pełnej gotowości, aby kontynuować naszą współpracę i angażować się w kolejne przedsięwzięcia – **Marcin Szewczuk, dyrektor marketingu firmy Aluplast.**

Chciałbym serdecznie podziękować za możliwość uczestniczenia w Konwencie Stolarki. To była dla mnie ogromna przyjemność móc podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z taką wspianą publicznością. Atmosfera stworzona przez Pana Grzegorza była niesamowita. Jego entuzjazm i zaangażowanie sprawiły, że każdy czuł się mile widziany i doceniany. Chciałbym również podziękować Pani Aleksandrze za jej zaangażowanie w dziedzinie logistyki, która jest niezwykle ważna i stanowi fundament każdej konferencji. Jeszcze raz dziękuję za zaproszenie i możliwość dzielenia się swoją wiedzą. Pozdrawiam serdecznie i życzę dalszych sukcesów w organizacji Konwentów Stolarki – **mgr. inż. Andrzej Żyła, ekspert branżowy i rzeczoznawca sądowy.**



Dziękujemy za zaproszenie i możliwość wygłoszenia prelekcji na Państwa Konwencie dotyczącym aktualnej wiedzy na temat rynku budowlanego w obszarze stolarki otworowej. To zawsze niesamowite doświadczenie móc dzielić się naszymi spostrzeżeniami i nowinkami z tak szerokim gronem specjalistów. Gratulujemy organizatorom tak licznej frekwencji oraz doskonałej organizacji wydarzenia. Mamy nadzieję, że nasza prelekcja przyniosła uczestnikom wiele inspiracji i nowych pomysłów do wykorzystania w codziennej pracy. Dziękujemy za uwagę i zaangażowanie w dyskusję. Jesteśmy pewni, że spotkanie na Konwencie przyczyni się do dalszego rozwoju branży stolarki otworowej i zainspiruje do podejmowania nowych wyzwań – **Marzena Jakimowicz, Kierownik Zakładu, Zakład Inżynierii Elementów Budowlanych Instytut Techniki Budowlanej.**



Staram się być obecny na wielu wydarzeniach branżowych, bo wiedzy nigdy za wiele. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń mogę stwierdzić, że Konwent Stolarki to wydarzenie, na którym można zetknąć się z informacjami takimi jak najbliższej branży, produktów i problemów, z jakimi na co dzień przychodzi nam się mierzyć. Mamy tu spojrzenie na dany temat nie tylko od strony producenta czy sprzedaży, ale też montażu i obsługi posprzedażowej.

Z kilkoma ekspertami zapoznanymi podczas Konwentów nawiązaliśmy szerszą współpracę. To pozwoliło nam zaoszczędzić czas na szukanie informacji na własną rękę i zapewniło właściwe prowadzenie spraw firmy – **Roman Bauta, Prezes Zarządu firmy Nexbau.**



Chciałbym serdecznie podziękować za zaproszenie na to wyjątkowe wydarzenie oraz możliwość dzielenia się swoimi spostrzeżeniami i wiedzą na temat branży stolarskiej. Udział w panelu dyskusyjnym był dla mnie niezwykle inspirujący, a wszystkim prelegentom chciałbym pogratulować przekazania nowych informacji oraz dodania świeżego spojrzenia na tematy poruszane podczas Konwentu. Dla mnie, jako stałego uczestnika spotkań organizowanych przez Stolarke VIP, kwestia ta jest niezmiernie istotna. Cieszy mnie, że mogłem wziąć udział w tak wartościowym wydarzeniu i mam nadzieję, że nasza wspólna praca przyczyni się do dalszego rozwoju naszej branży. Jeszcze raz serdecznie dziękuję za możliwość uczestnictwa w tym konferencji. Już nie mogę się doczekać kolejnej edycji, która, mam nadzieję, będzie równie inspirująca i owocna – **Marek Karwowski, General Manager EPPA Polska.**



Bardzo cenimy sobie udział w Konwencie, gdyż każde takie spotkanie wnosi coraz więcej do naszych możliwości i umiejętności (...). Nauka nigdy się nie kończy, a i wiedzy nie jest za wiele, gdy chce się sprostać coraz bardziej wymagającym Klientom. Oczekiwania nakierowane na poprawę parametru energooszczędności prowadzą do bardzo szybkiego rozwoju zagadnień montażu. Spotykając się z ludźmi z branży, możemy posłuchać, podyskutować, wymienić doświadczenia, a w rezultacie dostarczyć dobry produkt i – co ważne – z profesjonalnie wykonanym montażem. Jako sprzedawcy i wykonawcy usług, dążymy do tego, aby być innowacyjnymi, a z solidną podstawą merytoryczną możemy uniknąć błędów w praktyce – **Grzegorz Dumieński, właściciel firmy Oknopol Niepołomice.**

Jest nam niezmiernie miło, że organizowane przez nas Konwenty Stolarki cieszą się uznaniem wśród uczestników, którzy doceniają wysoki poziom merytoryczny, możliwość nawiązania kontaktów biznesowych oraz profesjonalną organizację wydarzenia. Konwent Stolarki to nie tylko wydarzenie branżowe, ale też szansa na rozwój i sukces każdej firmy. „Najlepsi są wśród nas” – **Grzegorz Cendrowski, Organizator.**

Organizator



1 Forum Eksporterów Stolarki Budowlanej

19-20 września 2024r.

Hotel Lamberton

Ołtarzew k. Warszawy



Wszystko w naszych rękach

- Najważniejsze wydarzenie tej jesieni
- Spotkanie na żywo z najlepszymi ekspertami
- Zupełnie nowe kierunki eksportu polskiej stolarki
- AI – skuteczne narzędzie w sprzedaży i eksporcie
- Prognozy dla Polski, Europy i świata
- Odkrycie Roku 2024
- Windoor Export Award 2024 – jak to robią najlepsi?

Eksportujesz lub zamierzasz eksportować? Nie może Cię tam zabraknąć.

Więcej informacji: Kontakt: 531 561 202, forum@stolarkavip.pl

Organizator

