

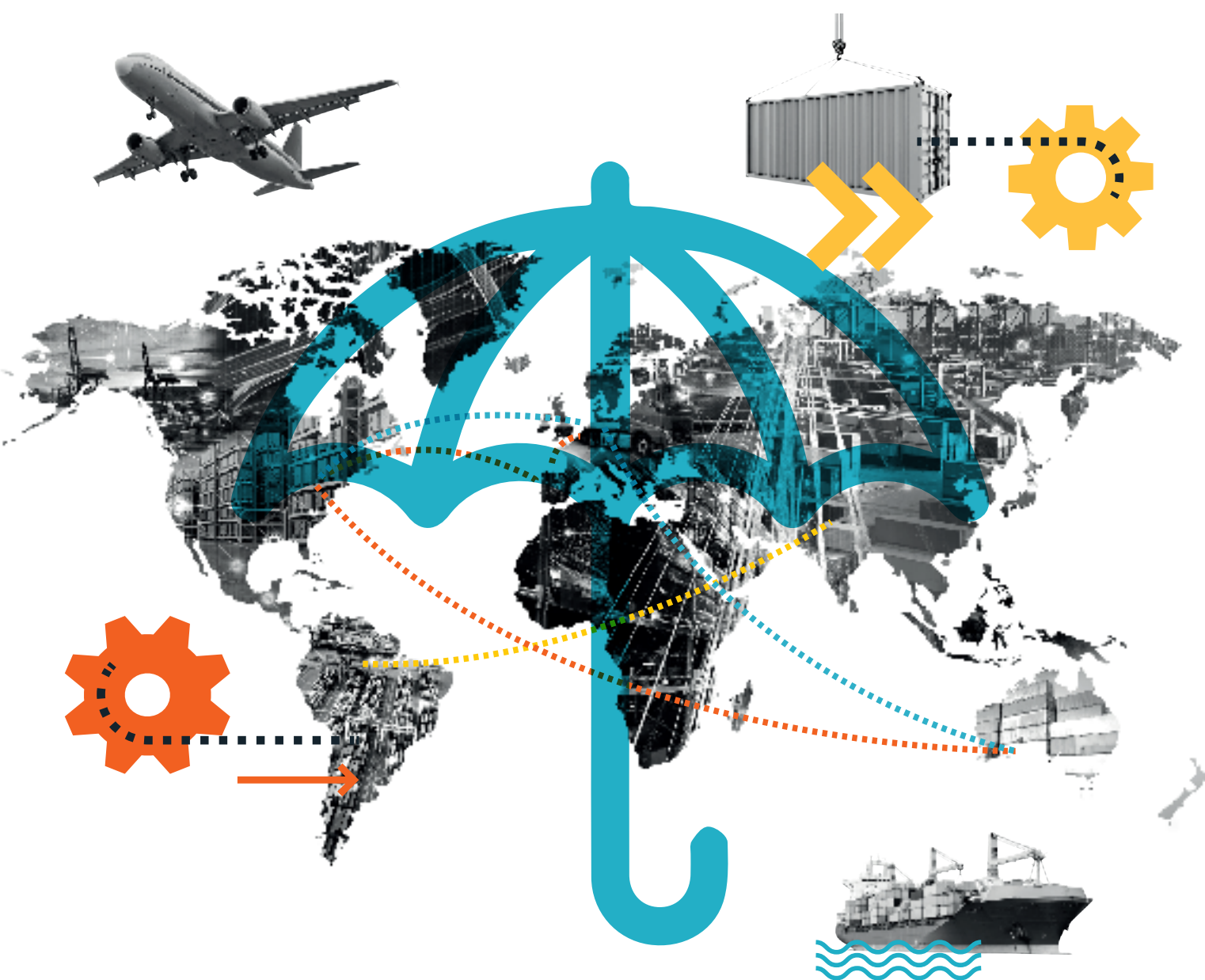


STOLARKA
VIP

NAJLEPSI Z NAJLEPSZYCH

Okna – Drzwi – Bramy – Osłony –
Dostawcy – Producenci – Salony

2023



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



STOLARKA
VIP

SŁOWO WSTĘPNE

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

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

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

W publikacji, którą przekazujemy 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 także rekomendowane salony okien i drzwi aktywnie promowane i polecane konsumentom.

Wybór zawsze należy do Państwa – jakie produkty chcecie produkować i sprzedawać, z kim współpracować i co osiągać. Niech ta publikacja będzie dla wielu firm inspiracją i dowodem na to, że można jeszcze wiele osiągnąć i jeszcze wiele dobrego dla branży, i dla nas samych stworzyć.

Hasłem przewodnim naszych działań marketingowo-informacyjnych jest „Kupuj od Najlepszych” – kupuj od najlepszych producentów, dostawców maszyn i komponentów, dystrybutorów, ale kupuj także w najlepszych salonach. Teraz możemy dodać kolejne hasło: „Najlepsi są wśród nas”, bo takich właśnie laureatów i partnerów biznesowych serdecznie polecamy i rekomendujemy.

Z poważaniem,
Grzegorz Cendrowski
Prezes Stolarka VIP

LAUREACI PROGRAMU INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA BRANŻY STOLARKI

IRBS
INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2023



Organizator



INNOWACJA KLUCZEM DO SUKCESU

Innowacyjność jest jedną z najbardziej istotnych cech w biznesie, gdyż pozwala firmom przyciągać nowych klientów, a także utrzymać obecnych. Dzięki innowacjom budujemy przewagę konkurencyjną naszego przedsiębiorstwa. 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 8 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” – stwierdza **Grzegorz Cendrowski**, Prezes Stolarka VIP.

IRBS to jedyny taki program w branży stolarki budowlanej autorstwa Stolarka VIP, który ocenia i docenia producentów maszyn, komponentów, systemów, programów IT, elementów do montażu i akcesoriów.

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

Program Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki może być miarą innowacyjności branży, ponieważ co roku wyróżniane są coraz ciekawsze produkty. W tym roku Kapituła programu wyróżniła ich aż 13! Branża stolarki otworowej to jedna z najbardziej innowacyjnych i rozwojowych branż polskiej gospodarki, która odnosi sukcesy również za granicą. Program IRBS raz w roku w sposób szczególny wyróżnia najbardziej innowacyjne rozwiązania, które są dostępne w Polsce, Europie i na świecie.

IRBS – Laureaci

Donimet	za DRZWI PRZECIWWYBUCHOWE AIR BLAST (DC3.1 AB)
Iso-Chemie	za ISO-TOP PŁYTY KONSTRUKCYJNE WF3
Fibaro	za PANEL ENERGII W APLIKACJI YUBII
Ottimo Systems	za SZKOLENIA Z ZAKRESU NAPRAW I RETUSZU USZKODZEŃ STOLARKI BUDOWLANEJ
Prez-Met	za CENTRUM OBRÓBCZE CF4
SmartPlan	za APLIKACJĘ INTERNETOWĄ DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ SMART-PLAN
Saint-Gobain	za SZYBY ZESPOŁONE Z PĘTLĄ ALARMOWĄ SECURIT ALARM

DONIMET

ISO
CHEMIE
Use the blue technology

FIBARO
a Nice company

OTTIMO
SYSTEMS®

PREZ-MET®

SMART
PLAN

SAINT-GOBAIN

FIRMA DONIMET

Nagrodzony produkt: DRZWI PRZECIWWYBUCHOWE AIR BLAST (DC3.1 AB)



DC3.1 Air Blast

Pierwsze produkowane i certyfikowane
w Polsce drzwi przeciwybuchowe



Odporność na wybuch



Odporność na włamanie



Odporność na substancje niebezpieczne



Odporność na przyrost ciśnienia



Odporność na impuls



Odporność na obciążenie wiatrem



Wodoszczelność



Wysoki współczynnik przepuszczalności powietrza



Dowiedz się więcej:



DONIMET

Part of ASSA ABLOY

FIRMA ISO-CHEMIE

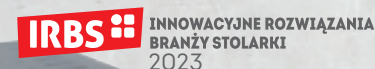
Nagrodzony produkt: ISO-TOP PŁYTY KONSTRUKCYJNE WF3



ISO-TOP WINFRAMER

SYSTEM MONTAŻOWY W ZEWNĘTRZNEJ
WARSTWIE IZOLACJI CIEPLNEJ

ISO
CHEMIE
Use the blue technology.



ISO-TOP PŁYTY KONSTRUKCYJNE WF3



„TYP 3”
do dużych
elementów
okiennych



„TYP 2”
do okien i drzwi
o powierzchni
do 2 m²

**Szczegółowo
przebadane i
certyfikowane!**

„TYP 1”
do wszystkich
rodzajów
budynków

„TYP 1” E30
do fasad prze-
ciwpożarowych



ZAMÓW ONLINE 24/7!
shop.iso-chemie.eu

Więcej na: www.iso-chemie.pl/winframer

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

FIRMA FIBARO

Nagrodzony produkt: **PANEL ENERGII W APLIKACJI YUBII**



FIBARO

a Nice company



Monitoruj bieżące zużycie energii i oszczędzaj
z Panelem Energii FIBARO

Panel Energii powstał z myślą o kliencie, który będzie mógł świadomie zarządzać zużyciem energii w domu i kontrolować swoje wydatki. Opracowaliśmy go przede wszystkim z myślą o klientach posiadających instalacje produkujące energię, jednak pozwala on analizować również samo zużycie jej w domu – i na tej podstawie podejmować decyzje dotyczące użytkowania określonych urządzeń, czy zmieniać nawyki w zależności od kosztów jakie ponosi.



Kontroluj wydatki
związane
z energią elektryczną



Otrzymuj informację
o bilansie energii
w dowolnym momencie



Analizuj
zużycie energii
w czasie

Dowiedz się więcej na: fibaro.com/fotowoltaika

FIRMA OTTIMO SYSTEMS

Nagrodzony produkt: **SZKOLENIA Z ZAKRESU NAPRAW I RETUSZU USZKODZEŃ
STOLARKI BUDOWLANEJ**



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

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

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



Zeskanuj kod
kamerą i pobierz
katalog produktów.



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

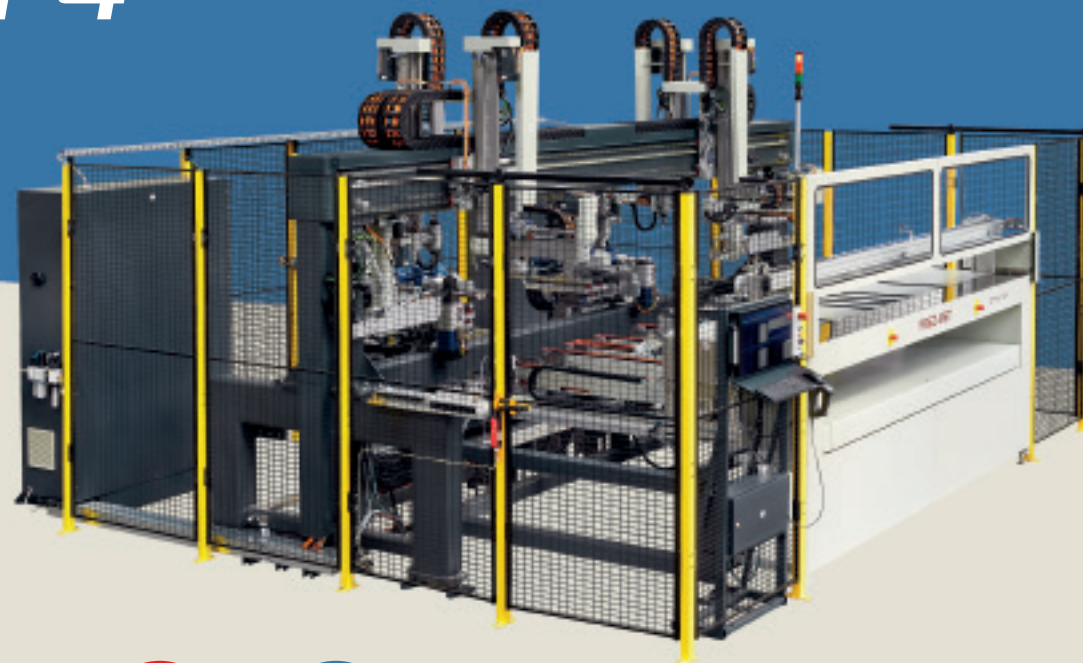
FIRMA PREZ-MET

Nagrodzony produkt: CENTRUM OBRÓBCZE CF4



PREZ-MET®

Nowatorskie centrum obróbcze CF4



TECHNOLOGIA
HEPP



MODUŁ
IFR



TECHNOLOGIA
MACS

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

FIRMA SMART PLAN

Nagrodzony produkt: APLIKACJA INTERNETOWA DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ
SMART PLAN



Wejdź na nowy poziom
organizacji sprzedaży stolarki!



Smart Plan to mobilna aplikacja
do zarządzania firmą z branży
stolarki okiennej i drzwiowej

- Zwiększa efektywność zespołu,
- Ułatwia pracę handlowców, pracowników biurowych, monterów oraz tworzy historię procesów obsługi klienta,
- Automatyzuje pracę, poprzez procesowe podejście do obsługi klienta,
- Zbiera dane ze stron internetowych (landingpage), automatycznie pobiera e-maile i przyporządkowuje je do odpowiednich procesów,
- Cały proces sprzedaży masz w jednej mobilnej aplikacji. Gdziekolwiek jesteś, cokolwiek robisz, całą firmę masz w zasięgu ręki.



www.smart-plan.pl
+48 798 958 134
biuro@smart-plan.pl



FIRMA SAINT-GOBAIN

Nagrodzony produkt: SZYBY ZESPOLONE Z PĘTLĄ ALARMOWĄ SECURIT ALARM



glassolutions
SAINT-GOBAIN

Klasa urządzenia
alarmowego C
(profesjonalna)

SECURIT ALARM

SZYBY DO OKIEN Z PĘTLĄ ALARMOWĄ

Szyby do okien z pętlą alarmową **SECURIT ALARM** skutecznie zabezpieczą budynek przed włamaniem eliminując niedoskonałości dotychczasowych rozwiązań i zabezpieczeń.

www.glassolutions.pl | www.saint-gobain-glass.pl | www.eclaz.pl


SAINT-GOBAIN



II. LAUREACI PROGRAMU INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA BRANŻY STOLARKI EKO 2023

IRBS 
INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2023



Organizator



STAWIAMY NA EKOINNOWACJE W BUDOWNICTWIE

Ekologia, troska o środowisko, zrównoważony rozwój, inteligentne rozwiązania to nie frazesy, to nie moda – to konieczność dla pokolenia naszego i naszych dzieci. Z dużym prawdopodobieństwem można prognozować, że innowacje ekologiczne będą stanowić podstawę nowego modelu rozwoju gospodarczego na świecie. Nie jest dla nikogo zaskoczeniem, że ekologia w budownictwie także zaczyna odgrywać coraz większe znaczenie. Unikanie materiałów, które mogą być uciążliwe dla środowiska naturalnego, jest bardzo istotnym elementem zrównoważonego, ekologicznego budownictwa. Dlatego firmy ulepszają swoje produkty oraz rozwiązania, dbają o środowisku, są eko – mogą i mają korzystny wpływ na redukcję CO₂, komfort użytkowania, w końcu na nasze życie.

Technologia w branży stolarki otworowej nieustannie idzie naprzód, oferując coraz lepsze komponenty. Po raz pierwszy

Stolarka VIP wyróżniła produkty i rozwiązania, które są ekologiczne i służą zapobieganiu bądź redukcji niszczących oddziaływań ludzkich, pozwalają w pewnym stopniu zmniejszyć degradację środowiska oraz monitorować problemy ekologiczne. „EKO-IRBS Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki 2023 to rozwiązania przyjazne dla środowiska, które w pełni podlegają recyklingowi. Natomiast proces ich wytwarzania pozwala na maksymalną redukcję negatywnego oddziaływania procesu produkcyjnego na środowisko, w tym redukcję CO₂ i ślad węglowy” – mówi **Grzegorz Cendrowski**, prezes Stolarka VIP. Jak dodaje: „Ekologiczne rozwiązania w budownictwie są zatem przyszłościowym wyborem – zwłaszcza w obliczu widma kryzysu energetycznego, zmian klimatycznych i zanieczyszczenia środowiska. Nagrody przyznawane przez Stolarka VIP są ukłonem w kierunku firm, które w trosce o ekologię uruchomiły wiele innowacyjnych procesów i działań”.

IRBS EKO – Laureaci

Windoormatic	za PODWALINY PURENITOWE POD STOLARKĘ OTWOROWĄ
Instytut Fizyki POLSKIEJ AKADEMII NAUK	za POWŁOKI TERMOIZOLACYJNE DO SZYB OPARTE NA WARSTWACH TLENKU CYNKU
Pilkington Polska	za SZKŁO SAMOCZYSZCZĄCE PILKINGTON ACTIVE™
Selena S.A.	za PIANĘ POLIURETANOWĄ TYTAN PROFESSIONAL LOW-EX GREEN
Schüco International Polska	za SYSTEM OKIENNY SCHÜCO SYMBIOTIC
Cargotec	za ELEKTRYCZNY PODWIESZANY WÓZEK WIDŁOWY MOFFETT E4 25.3



FIRMA WINDOORMATIC

Nagrodzony produkt: PODWALINY PURENITOWE POD STOLARKĘ OTWOROWĄ



PURE INNOVATION

WSZYSTKO Z PURENITU

Wszędzie tam, gdzie inne materiały dochodzą do swoich granic



INSTYTUT FIZYKI POLSKIEJ AKADEMII NAUK

Nagrodzony produkt: POWŁOKI TERMOIZOLACYJNE DO SZYB OPARTE NA WARSTWACH
TLENKU CYNKU

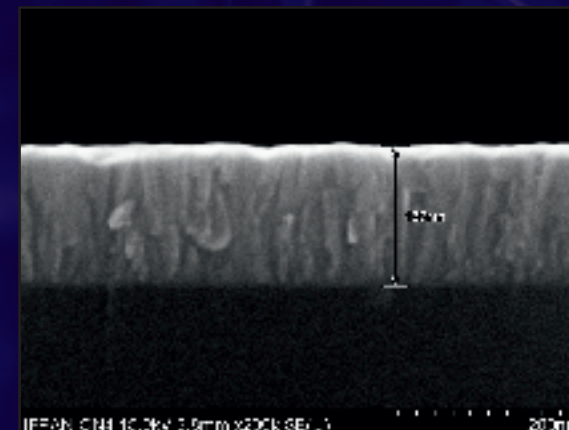


Instytut Fizyki PAN to jeden z czołowych polskich ośrodków naukowych w dziedzinie fizyki. Instytut prowadzi badania na najwyższym poziomie w wielu dziedzinach, w tym również badania aplikacyjne dotyczące różnego rodzaju innowacyjnych powłok oraz technologii ich wytwarzania, m. in.:

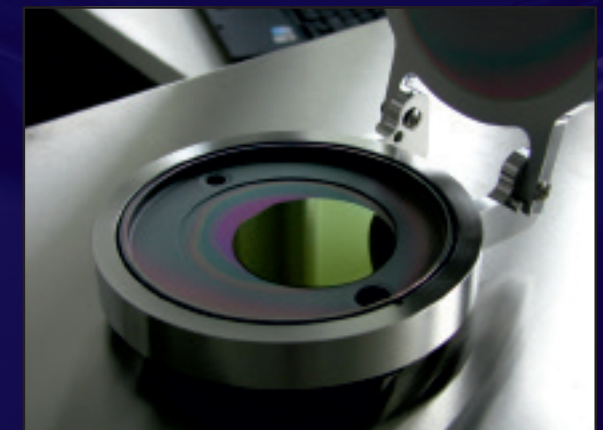
- Powłoki termoizolacyjne
- Powłoki antybakteryjne
- Powłoki antystatyczne
- Powłoki hydrofobowe i superhydrofobowe
- Powłoki antykorozyjne
- Powłoki barierowe
- Powłoki izolujące

Zapraszamy do współpracy:

dr hab. Bartłomiej Witkowski, prof. IFPAN
email: bwitkow@ifpan.edu.pl



Zdjęcie skaningowej mikroskopii elektronowej warstwy tlenku cynku



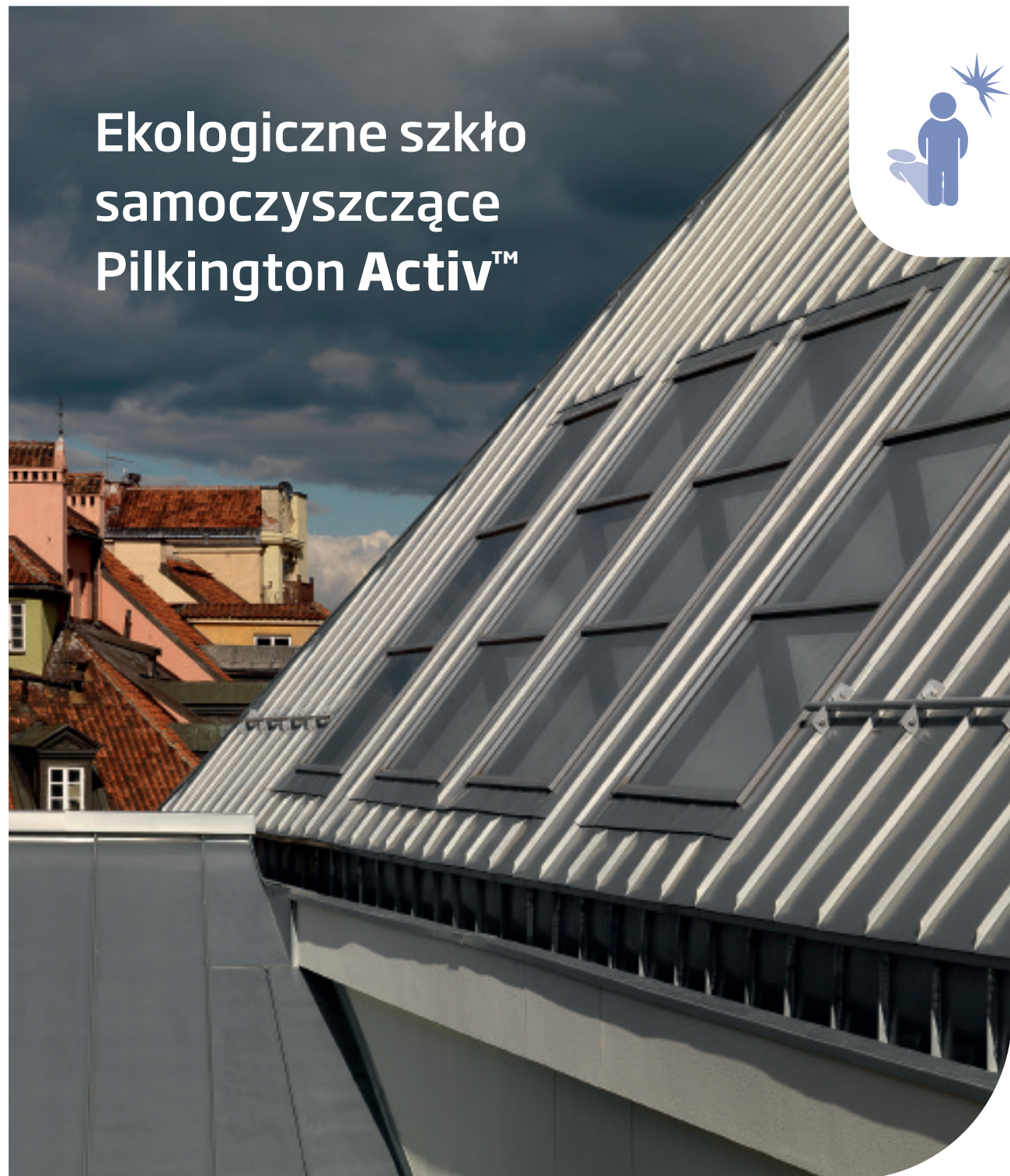
Płytką krzemową pokrytą jednorodną warstwą tlenkową w reaktorze ALD

PILKINGTON POLSKA

Nagrodzony produkt: **SZKŁO SAMOCZYSZCZĄCE PILKINGTON ACTIVE™**



Ekologiczne szkło samoczyszczące Pilkington Activ™



Pilkington Polska Sp. z o.o.

ul. Portowa 24, 27-600 Sandomierz, tel.: 15 832 30 41

Biuro Doradztwa Technicznego

ul. Wołoska 18, 02-675 Warszawa, tel.: 22 548 75 07, 22 548 75 17

www.pilkington.pl



SELENA S.A.

Nagrodzony produkt: **PIANA POLIURETANOWA TYTAN PROFESSIONAL LOW-EX GREEN**



LOW-EX GREEN

NAJBEZPIECZNIEJSZA PIANA DO MONTAŻU DRZWI



NOWOŚĆ

NIE WYPACZĘ CI TEGO !



- ▶ Nie wypacza ościeżnic i ram okiennych
- ▶ Super wydajna - do 50 litrów piany z puszki
- ▶ Wysoka izolacyjność akustyczna (63dB)

www.tytan.pl

SCHÜCO INTERNATIONAL POLSKA

Nagrodzony produkt: **SYSTEM OKIENNY SCHÜCO SYMBIOTIC**



SYSTEM OKIENNY SCHÜCO SYMBIOTIC

Schüco Symbiotic to unikatowe połączenie PVC-U i aluminium, które idealnie wpisuje się w najnowsze trendy w architekturze. Hybrydowy system okienny bazujący na tworzywowo-aluminiowych profilach został wyróżniony przez portal StolkarVIP nagrodą dla najbardziej innowacyjnych rozwiązań w branży stolarki budowlanej.



Okno Schüco Symbiotic ma niewielką, uniwersalną głębokość zabudowy 74 mm i minimalną szerokość czołową profili 110 mm. Kanciasta geometria aluminiowych profili oraz zlicowane powierzchnie szklenia w sekcjach otwieranych i stałych nadają mu transparentny wygląd. Dzięki opcji wklejania szyby skrzydła mogą mieć nawet 2500 mm wysokości. Hybrydową stolarkę Symbiotic można harmonijnie zestawiać z aluminiowymi oknami Schüco o identycznym wyglądzie.

System Symbiotic zapewnia dużą swobodę kolorystyczną. Zewnętrzna aluminiowa powierzchnia może być lakierowana proszkowo na dowolny kolor lub anodowana, zaś wewnętrzna z PVC-U – wykończona folią dekoracyjną w jednym z ponad 200 kolorów jednolitych, imitujących różne gatunki drewna lub metalicznych z gamy UnlimitedFinish.

Potrójne uszczelnienie gwarantuje doskonałą izolacyjność cieplną dla samej ramy $U_f = 1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$ oraz izolacyjność akustyczną do 48 dB. Jeszcze lepsze właściwości cieplne zapewnia opcjonalny izolator w ościeżnicy. Możliwe jest stosowanie ciepłych dwukomorowych szyb o grubości do 52 mm. Opatentowane zgrzewane uszczelki z wysokiej jakości EPDM gwarantują szczelność na całym obwodzie ramy, tak w niewrażliwych strefach naroży, co oznacza skuteczną ochronę przed przenikaniem powietrza, wody deszczowej i hałasu.

System zapewnia racjonalną i efektywną produkcję stolarki, m.in. dzięki łatwemu montażowi ramy aluminiowej na ramie z PVC-U na zatrzask.

Więcej informacji na stronie:
www.schueco.pl



CARGOTEC

Nagrodzony produkt: **ELEKTRYCZNY PODWIESZANY WÓZEK WIDŁOWY MOFFETT E4 25.3**



NIEZALEŻNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO W KAŻDYCH WARUNKACH



Nasze wszechstronne wózki Moffett same dostosowują się do trudnych warunków, dzięki czemu idealnie nadają się do transportu delikatnych ładunków. Dzięki ich zwrotności we wszystkich kierunkach i elektronicznemu systemowi kontroli pozycji sprawdzają się w każdym terenie. Od asfaltu, przez głębokie błoto, po trudno-dostępny plac budowy. A wszystko pod kontrolą jednego człowieka.

Moffett sprzężony z Twoim pojazdem da pełną niezależność, zapewni szybkość wyładunku i pełne bezpieczeństwo towaru, za który odpowiadasz.

Tak wygląda transport przyszłości.

hiab.com
227 526 700 Infolinia





Instytut Techniki Budowlanej ZAKŁAD INŻYNIERII ELEMENTÓW BUDOWLANYCH



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

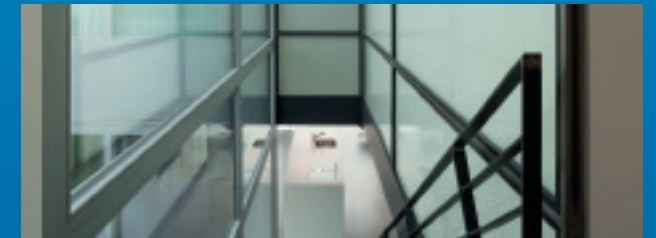


PRACE BADAWCZE
UKIERUNKOWANE
NA ICH WDROŻENIE
I ZASTOSOWANIE
W PRAKTYCE



SZKOLENIA
WYDAWNICTWA,
M.IN. INSTRUKCJE
I WYTĘCZNE

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



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



LAUREACI PROGRAMU EKO PRODUKT 2023



Organizator



EKO STOLARKA TO JEST TO!

Przyszłość należy do budownictwa ekologicznego – przyjaznego dla otoczenia i użytkowników. Oznacza to zarówno wybór zdrowych materiałów konstrukcyjnych, wypełniających i wykończeniowych, jak i stosowanie energooszczędnych technik i technologii w zakresie materiałów, ukształtowania budynku i metod ich realizacji.

Dlatego, wznosząc obiekty tzw. zrównoważonego budownictwa, powinno się stosować produkty, które są energooszczędne, dźwiękoszczelne, termiczne, a także te, które można poddać recyklingowi i ponownie wykorzystać jako surowiec. Branża stolarki wdraża nowe technologie, które pozwalają na produkcję okien, drzwi, bram bliższych naturze czy też łatwiej ulegających samoistnej degradacji.

Eko Produkt to jedyny w swoim rodzaju program, który ma na celu promocję i propagowanie najlepszych ekologicznych rozwiązań. Ekologicznych, czyli takich, które podlegają kom-

pletnemu recyklingowi i są wyprodukowane przy użyciu surowców wtórnych. Ich wykorzystanie daje nie tylko komfort zastosowania, ale również komfort użytkowania i świadomość uczestnictwa w procesie ekologicznego trendu zrównoważonego rozwoju.

„Tak jak się spodziewaliśmy, pojawiły się ekologiczne rozwiązania, oczywiście z innowacyjnymi komponentami, produkowane z użyciem najnowszych technologii na nowoczesnych maszynach, które z pełną odpowiedzialnością można nazwać ekologicznymi rozwiązaniami w branży okienno-drzwiowej. Laureaci programu Eko Produkt to naprawdę najlepsi z najlepszych w eko kulturze, w eko stolarce budowlanej 2023 r. Podążamy z duchem czasu, potrzebami rynku i oczekiwaniami konsumentów, dla których zrównoważony rozwój to poważne wyzwanie dla ludzkości i dla każdego z nas z osobna” – komentuje organizator programu z ramienia Stolarka VIP **Grzegorz Cendrowski**.

Oto Laureaci Programu:

Fakro	Okno dachowe obrotowe FTP-V P50 GREENVIEW
Awilux Polska	Okno aluminiowe MasterWin Plus



FAKRO

Nagrodzony produkt: Okno dachowe obrotowe FTP-V P50 GREENVIEW



NOWY STANDARD NA NOWE CZASY NOWA GENERACJA OKIEN DACHOWYCH **GREENVIEW**

Okna **GREENVIEW** powstały z pasji tworzenia i zmieniania świata. Przedstawiamy Ci nową generację okien dachowych, które dostosowane są do zmieniającego się klimatu. Łączą najwyższe standardy funkcjonalne i estetyczne z wysoką energooszczędnością i wyjątkową akustyką.

Okna dachowe **GREENVIEW** to rewolucja z myślą o nowej jakości życia wszystkich pokoleń.

 **FAKRO®**

AWILUX POLSKA

Nagrodzony produkt: Okno aluminiowe MasterWin Plus



SCHÜCO
Premium Partner

Ekologiczne okna **MasterWin Plus**

MasterWin Plus to najnowszy system okien aluminiowych od AWILUX przewidziany dla budynków niskoenergetycznych. Stworzony w trosce o komfort i bezpieczeństwo użytkowników, wyróżnia się nowoczesnym i precyzyjnym wykonaniem oraz imponującą izolacyjnością termiczną.

MasterWin Plus doskonale sprawdzi się w nowoczesnym budownictwie, stawiającym na jak najniższe wykorzystanie energii. Co istotne, wyróżnia się certyfikatem Passive House.

System MasterWin Plus jest wyjątkowo wszechstronny. Szeroki zakres profili głównych oraz dodatkowych umożliwia połączenie z systemami przesuwными, dzięki czemu stworzymy oryginalne, jedyne w swoim rodzaju aranżacje.

Dzięki wariantom skrzydeł Functional, Renesans, Deco i Hidden Vent, system ten można dopasować do wymagań każdego projektu.

Uw = 0,76

dla okna referencyjnego 1230x1480 mm



Awilux Polska Sp. z o.o. Sp.k.
64-100 Leszno, ul. Budowlanych 9

www.awilux.pl



IV. LAUREACI PROGRAMU VIP NAJLEPSZE OKNA I DRZWI 2023

VIP 2023
NAJLEPSZE
OKNA • DRZWI • BRAMY • OSŁONY



Organizator



JAKOŚĆ, ESTETYKA, DESIGN

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 którego nie sposób wyobrazić sobie taki dom. Nie mniej ważną cechą okien i drzwi jest ich jakość, kolor, design, funkcjonalność i dostosowanie do potrzeb klienta i inteligentnego budownictwa.

W nowoczesnej architekturze stosuje się coraz większe powierzchnie przeszkleń. Otwieramy salony czy jadalnie na malownicze krajobrazy, znajdujące się po drugiej stronie okien, zapraszamy tym samym naturę i słońce do naszego domu. Natomiast przez drzwi zewnętrzne zapraszamy naszych gości, znajomych i często pierwsze wrażenie pozostaje na długo. Dla-

tego drzwi zewnętrzne powinny być ciepłe, trwałe, szczelne i ciche, ale także posiadać nowoczesny design.

Program VIP-Najlepsze Okna, Drzwi, Bramy, Osłony zakłada promowanie oraz upowszechnianie ekskluzywnych, nowoczesnych, energooszczędnych produktów z zakresu stolarki budowlanej i pozwala na promocję najlepszych produktów odpowiadających na potrzeby zarówno Konsumentów, jak i Architektów. Nagrodzone produkty cechują się wysoką jakością, posiadają unikalny design, są innowacyjne, interesujące oraz godne polecenia.

„To jest program nastawiony na konsumenta. Kapituła weryfikuje producentów, dostawców i salony, pokazuje konsumentowi, że jest z czego wybrać. Wskazuje, na czym polegają różnice i co jest naprawdę ważne przy wyborze stolarki” – mówi **Grzegorz Cendrowski**, organizator Programu VIP.

Oto Laureaci Programu:

Gdańska Fabryka Okien
Wikęd

za Drzwi trasowe SLIDE EVO
za Drzwi aluminiowe ALU HYBRID



GDAŃSKA FABRYKA OKIEN

Nagrodzony produkt: Drzwi trasowe SLIDE EVO



GFO
GDAŃSKA FABRYKA OKIEN

SPRAWDZONY PRODUCENT OKIEN
oferuje najwyższej jakości produkty
stolarski okiennej i drzwiowej

OKNO TARASOWE PRZESUWNE
SLIDE EVO

Wyjątkowo szczelne przesuwane drzwi tarasowe.
Dzięki zaawansowanej technologii zapewnione są wysokie
parametry nawet podczas intensywnego wiatru, gwałtownych
burz i ulewnej deszczu. Konstrukcje można wygodnie,
lekko i cicho przesuwają, bez podnoszenia skrzydła, drzwi
zamyka się i otwiera bez żadnego wysiłku, dla ułatwienia
klamka pracuje jak w typowych oknach. Profile są smukłe
aby zapewnić jeszcze więcej światła do pomieszczeń.
Stylowe wykończenie – ponad 40 kolorów nowoczesnych i
klasycznych. Elementy zgrane V- Perfect.

ZŁOTY MEDAL 2023

PAKIET ANTYKRYZYSOWY

WWW.GFO.COM.PL

WIKĘD

Nagrodzony produkt: Drzwi aluminiowe ALU HYBRID



ALU HYBRID

Zlicowane bezprzylgowe drzwi zewnętrzne



Połączenie technologii aluminium oraz włókna szklanego
o strukturze karbonu dało efekt skrzydła obustronnie zlicowanego.
Nowe wzornictwo zaprojektowane z myślą o najbardziej wymagających
gustach, perfekcyjnie wpisuje się w aktualne trendy architektoniczne.



W USA CENIĄ JAKOŚĆ POLSKICH OKIEN I DRZWI

Polska jest jednym z liderów branży stolarskiej. Polskie okna i drzwi są kupowane na całym świecie, głównie ze względu na ich jakość. W 2021 roku największy udział w eksporcie okien drewnianych (aż 28%) stanowiły polskie produkty, a w sprzedaży za granicę drzwi z drewna ustąpiliśmy tylko Chinom i Brazylii, osiągając wynik 8,3%. Wyzwanie dla polskich firm stanowi m.in. dostosowanie się do przepisów, jakie panują na światowych rynkach (np. kwestie związane z cłem) czy zbudowanie odpowiednich relacji biznesowych.

W LATACH 2012-2022
SPRZEDAŻ OKIEN
Z POLSKI DO USA
ZWIĘKSZYŁA SIĘ
PONAD 14-KROTNIĘ.

Do głównych rynków zbytu dla polskich wyrobów możemy zaliczyć państwa UE, Wielką Brytanię oraz Stany Zjednoczone. W 2022 roku eksport do ostatniego z wymienionych krajów wzrósł najbardziej – o 100%. Warto również podkreślić, że w ciągu 11 lat sprzedaż okien z Polski do USA zwiększyła się z 237 TEU rocznie (w 2012 r.) do 3400 TEU rocznie (w 2022 r.), co jest ponad 14-krotnym wzrostem.

Mimo trudnej sytuacji ekonomicznej na świecie, w tym również w Stanach Zjednoczonych (m.in. kryzys energetyczny, wysoka inflacja, wojna w Ukrainie), polskie firmy z branży stolarskiej prognozują wzrost sprzedaży swoich wyrobów w USA. Powód? Nasi producenci zwiększają swój udział w tym ogromnym rynku z racji na jakość,

z którą nie mogą konkurować produkty amerykańskie czy chińskie.

Polskie okna w centrum Nowego Jorku

Niewątpliwie wyzwaniem dla branży może być brak odpowiednich kontaktów biznesowych w Stanach Zjednoczonych, które – szczególnie producenci wchodzący na ten rynek – muszą dopiero tworzyć. Dotyczy to także znajomości obowiązujących tam przepisów czy zwyczajów biznesowych. Dlatego ważny jest dla nich odpowiedni dobór partnerów, znających specyfikę rynku, o czym opowiada **Dorota Chruścicka**, Regional Head of Sales Air Sea Rail w Rohlig SUUS Logistics.

– Większość okien z Polski dostarczana jest bezpośrednio na budowy w Stanach Zjednoczonych. Dlatego, aby projekt mógł się powieść, potrzebna jest dobra relacja z przewoźnikiem na miejscu (jest to również ważne w kontekście tego, że brakuje tam kierowców ciężarówek, tzw. truckerów), a także z odbiorcą, ponieważ dostarczenie towaru na plac budowy w centrum Nowego Jorku, może odbyć się tylko w wyznaczonej godzinie, np. bardzo wcześnie rano, co wiąże się z wyłączeniem ruchliwej ulicy na jakiś czas – mówi **Dorota Chruścicka**. W SUUSie współpracujemy z partnerami biznesowymi w USA (w tym z siecią biur partnerskich Rohlig), którzy dobrze

znają ten rynek, mają bezpośrednią relację z klientami na miejscu, a do tego elastycznie podchodzą do każdego projektu – dodaje.

Głównie transport morski

Większość produktów z branży stolarskiej na trasie Polska-Stany Zjednoczone transportowanych jest drogą morską. Powodem tego są gabaryty i waga produktów, a także cena, ponieważ alternatywą jest tylko fracht lotniczy. Towar eksportowany do USA wypływa głównie z portów niemieckich (Bremerhaven oraz Hamburga)

ROHLIG SUUS LOGISTICS
ZAPEWNIĄ OBSŁUGĘ
TRANSPORTOWĄ
NA CAŁEJ TRASIE,

tj. od odbioru od producenta w Polsce, dowieszenie do portu w UE, odbioru w porcie w Stanach Zjednoczonych, po dostarczenie do punktu docelowego.

oraz w mniejszym stopniu z polskich (Gdynia i Gdańsk) i dopływa m.in. do Nowego Jorku, Miami, Norfolk, Charleston czy Houston. Co ważne, Rohlig SUUS Logistics zapewnia obsługę transportową na całej trasie, tj. od odbioru od producenta w Polsce, dowieszenie do portu w UE, odbioru w porcie w Stanach Zjednoczonych, po dostarczenie do punktu docelowego. Średni czas transportu na tej trasie wynosi 17-20 dni. Co więcej, wspomniany już fracht lotniczy jest także wykorzystywany jako

uzupełnienie w transporcie okien czy drzwi do USA. Dotyczy to przewożenia np. szyb czy akcesoriów.

Usługi celne

Jednak sam transport to nie wszystko. Poza przewozem towaru ważne są inne usługi z zakresu logistyki, takie jak składowanie na magazynie, ubezpieczenie przewożonych produktów czy usługi celne, które są kluczowe przy transporcie towaru poza obszar Unii Europejskiej. Co ważne, procedura celna odbywa się zarówno w kraju członkowskim, z którego towar jest eksportowany, jak i w kraju, do którego jest dostarczany.

– Klienci, którzy wybierają SUUSa, mają zapewniony nie tylko transport towaru, ale także kwestie formalne związane z cłem, co pozwala zaoszczędzić im i pieniądze, i czas. Przykładowo po stronie polskiej, wybierając usługę celną, klient otrzymuje za pośrednictwem systemów celnych SUUS poświadczenie wywozu towarów poza Unię Europejską na potrzeby potwierdzenia zerowej stawki VAT w eksporcie – tłumaczy **Mirosław Kłósek**, Customs Services Director w Rohlig SUUS Logistics.

**Jeśli chciałbyś dowiedzieć się więcej,
skontaktuj się z nami:**

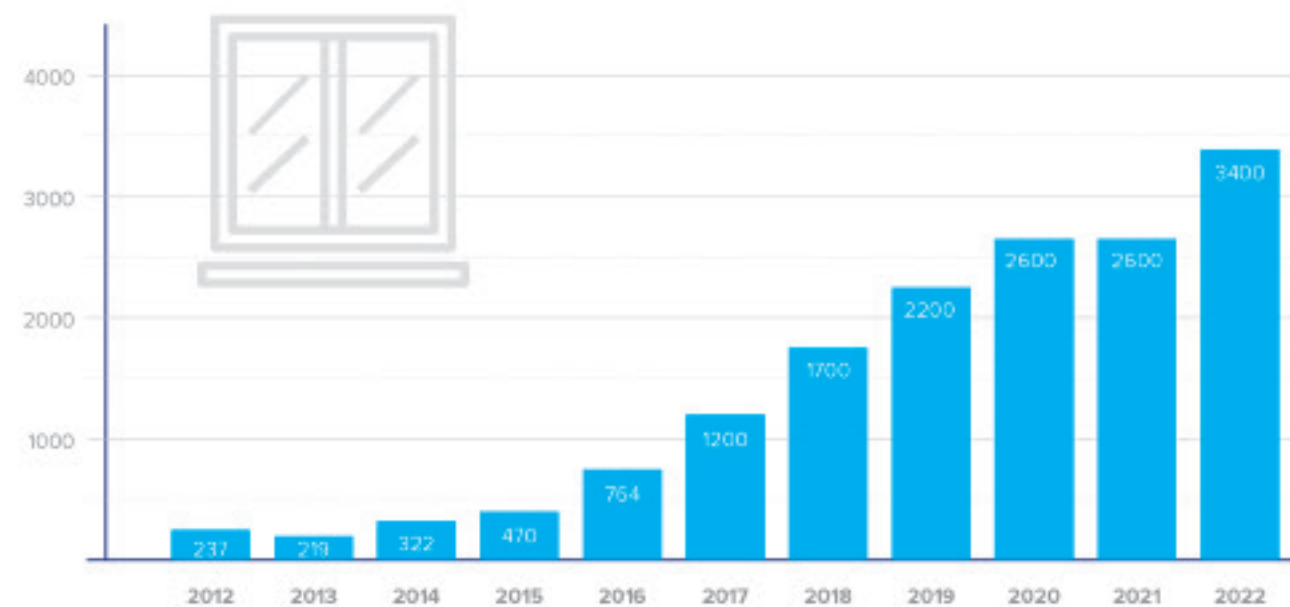
Dorota Chruścicka dchruścicka@suus.com

Mirosław Kłósek miroslaw.klosek@suus.com

ROHLIG

SUUS[®]
LOGISTICS

TEU okien PL-USA



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z www.panjiva.com

TEU (twenty-feet equivalent unit) to jednostka pojemności używana często w odniesieniu do portów i statków kontenerowych

V. LAUREACI PROGRAMU PROJEKT ROKU 2023



Organizator



NOWOCZESNE PROJEKTY DOMÓW - OKNA, DRZWI, BRAMY, PERGOLE

Jeszcze nie tak dawno urządzenie wnętrz rozumiane było przez inwestorów jako aranżacja przestrzeni, przy wykorzystaniu akcesoriów dekoracyjnych i designerskiej stolarki meblowej. Faktem jest, że nie sposób wyobrazić sobie nowoczesnych pomieszczeń nie posiadających odrębnego stylu, nadanego im aż po ostatni szlif, z uwzględnieniem dominujących na rynku trendów czy indywidualnych preferencji. Warto jednak pamiętać, że w praktyce cały proces zaczyna się dużo wcześniej.

Wybór pomysłowej, funkcjonalnej i minimalistycznej, a zarazem efektownej stolarki jest bardzo ważny. Okna, drzwi, rolety czy bramy stanowią niekwestionowany element designu, potrafiący całkowicie odmienić każdy budynek. Dlatego co roku wybieramy najciekawszy Projekt Roku, mając na uwadze, że okna i drzwi to tak naprawdę „oczy” każdego domu.

„Celem konkursu jest wyróżnienie najlepszych rozwiązań architektonicznych, czyli najładniejszych projektów domu, wili, obiektów przemysłowych opracowanych i zrealizowanych przez pracownię architektoniczną, która wykorzystwała najlepsze okna, drzwi, bramy, szkło czy techniki osłonowe i techniki montażowe zastosowane w konkretnym projekcie” – mówi Grzegorz Cendrowski, organizator programu, Prezes Stolarki VIP.

Projekt Roku to konkurs, który wykracza poza ocenę estetyczną, poddając refleksji funkcje designu, ekologii, funkcjonalności, trwałości czy energooszczędności stolarki budowlanej. Po raz pierwszy Kapituła Programu wyszła poza ramy konkursu, skupiając swoją uwagę na przestrzeni wypoczynkowej, czyli ogrodzie, który jest przedłużeniem domu.

Circle Wood House – projekt pracowni Mobius Architekci, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”

Budynek o powierzchni 400 m², zlokalizowany w podwarszawskim Izabelinie, powstał na działce gęsto porośniętej sosnowym lasem. Aby domownicy mogli jeszcze bardziej zanurzyć się w naturalny krajobraz puszczy Kampinoskiego Parku Narodowego, pracownia Mobius Architekci zaprojektowała duże przeszklenia, wykorzystując rozwiązania firmy Aluprof. Natomiast duża brama garażowa firmy Hörmann współgra z drewnianą elewacją, która przeciąga wzrok. Za wykonanie stolarki w obiekcie odpowiadała firma **Bausan** z Torunia.

Dom Czteroczęłowy – Gray House – projekt pracowni VISION HOME, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”

Projekt inny niż dotychczasowe, gdyż architekt zdecydował się na połączenie czterech przesuniętych względem siebie brył, z których każda mieści inną funkcję. W jednej części mamy przestrzeń dzienną połączoną z kuchnią, w drugiej sypialnie i łazienki, a w kolejnej część biurową. Ostatnia bryła to garaż i pomieszczenia gospodarcze. Dom zbudowany został w technologii prefabrykowanej drewna klejonego HBE firmy Konsbud.

W budynku zamontowano nowoczesne, energooszczędne okna i drzwi drewniane firmy Słowińscy. Za doradztwo w doborze stolarki, dostawę i montaż odpowiadała firma **MStudio** z Łodzi – Rekomendowany Salon Okien i Drzwi.

Wisząca Stodoła – projekt pracowni Inostudio Architekci, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”

Luksusowa willa w górach ze strefą „domu” oraz strefą SPA, saunami: fińską, japońską, jacuzzi oraz siłownią. Inwestorzy chcieli mieć duży dom, dlatego architekt zdecydował, że jedna jego część zostanie wyniesiona na drugi poziom. Ten zabieg podyktowany był dwoma przesłankami. Pierwsza z nich to widoki, druga typowo praktyczna, to naturalne zadaszenie wejścia oraz części tarasu. Przyglądając się całemu projektowi, zauważamy, że szkło odgrywa w nim bardzo ważną rolę. Zastosowano bardzo duże przeszklenia, w tym aż trzy HS o szerokości ponad 17 m. Całość stolarki została wykonana w oparciu o systemy Schüco przez firmę Awilux Polska. Za doradztwo w doborze stolarki, dostawę i montaż odpowiadała firma **Finestre** z Katowic – Rekomendowany Salon Okien i Drzwi.

SuntechLife – projekt firmy Inteligentny Budynek Polska, nagrodzony w kategorii „Outdoor&Living”

Ogród powinien spełniać przede wszystkim funkcję wypoczynkową. Doskonale rozumieją to pomysłodawcy koncepcji SuntechLife. Dlatego stworzyli miejsce, w którym wypoczywają, pracują, a także przyjmują znajomych i rodzinę. Wszyscy pokochali ten styl. A dlaczego? „Inteligentne pergole mogą zmienić życie w betonie na życie w stylu SuntechLife – w bliskości z naturą. Żelbetowy sufit zastępuje wodoszczelny lamelowy dach, który na nasze życzenie rozsuwa się i otwiera widoki na niebo. Masywne, betonowe ściany przekształcają się w przesuwane szyby, które pozwalają nam podziwiać cuda fauny i flory. Twarda podłoga staje się aksamitnie miękkim dywanem z naturalnej trawy czy tarasem pachnącym prawdziwym drewnem. Pełna drażniących zapachów kuchnia przeistacza się w paleńisko na świeżym powietrzu, a wisienką na torcie jest łazienka pod gołym niebem i relaksująca kąpiel w wannie SPA” – mówi Grzegorz Stępniewski, prezes **Inteligentny Budynek Polska**. Luksusowa pergola ogrodowa Suntech z rozsuwanym dachem w połączeniu z systemem ogrzewania, nagłośnienia i szklanych ścian przesuwanych to pakiet ALL INCLUSIVE, z którego można korzystać przez cały rok.

Wszystkie nagrodzone projekty to z pewnością radość i duma zarówno architektów, jak i wykonawców, ale także inspiracja dla tych, którzy marzą o swoim domu, wspianym wystroju, komforcie mieszkania i funkcjonalności pomieszczeń. Estetyka, prestiż, energooszczędność, design, architektura i komfort życia i mieszkania – to z pewnością najlepsze określenia dla wszystkich wyróżnionych projektów i rozwiązań.



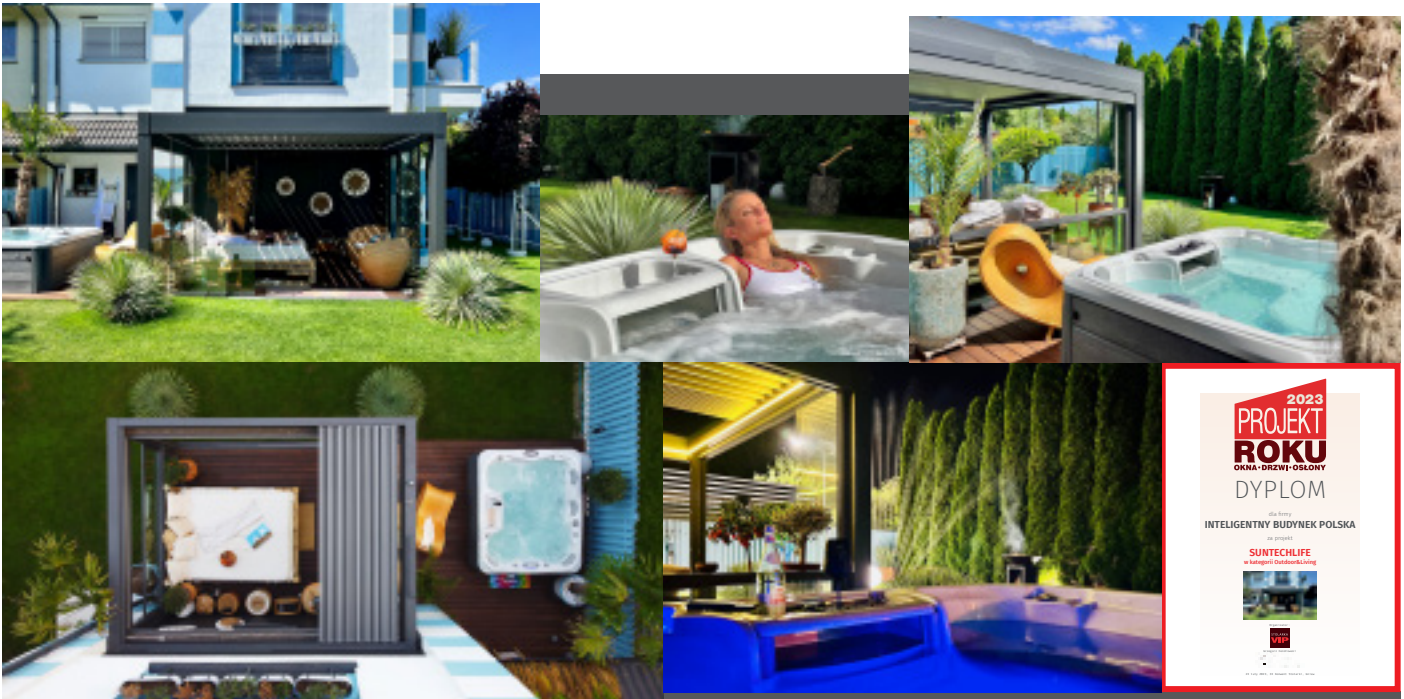
Circle Wood House – projekt pracowni Mobius Architekci, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”



Dom Czteroczęłonowy – Gray House – projekt pracowni VISION HOME, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”



Wisząca Stodoła – projekt pracowni Inostudio Architekci, nagrodzony w kategorii „Wille i Rezydencje”



SuntechLife – projekt firmy Inteligentny Budynek Polska, nagrodzony w kategorii „Outdoor&Living”

OKNO

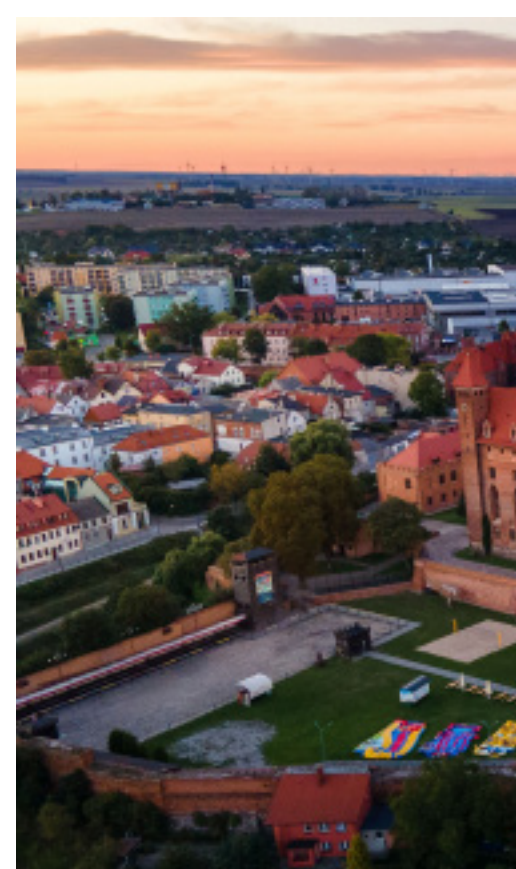
OKNOserwis.pl

OKNA / DRZWI / BRAMY / FASADY / ROLETY / MASZyny

1995 2023



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



VI. LAUREACI PROGRAMU CSR 2023



Organizator



SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

„To już druga edycja programu, w którym wyróżniamy firmy w branży stolarki, wdrażające filozofię odpowiedzialnego biznesu do swoich strategii i działań operacyjnych. Program spotkał się z dużym zainteresowaniem. Kapituła Programu wybrała trzy bardzo różne projekty, które zostały zrealizowane przy użyciu różnych narzędzi i środków, w zależności od potrzeb, preferencji czy rozmiaru firmy” – mówi **Grzegorz Cendrowski**, prezes Stolarka VIP. „Nagrodzone działania prospołeczne chronią środowisko naturalne i naszą planetę, pomagają rozwiązywać problemy ludzkie, a także dają ogromną satysfakcję, która towarzyszy niesieniu bezinteresownej pomocy” – dodaje.

Nagrodzone projekty o charakterze społecznym (CSR) zostały zrealizowane w kooperacji z fundacjami, ekspertami i firmami zewnętrznymi. Mają one służyć ludziom, środowisku, nauce i branży, czyli szeroko pojętemu społeczeństwu. Wyróżnione firmy i projekty to prawdziwe perły w naszej branży, to producenci – liderzy, którzy świecą przykładem pod każdym względem. Poznajmy je:

FAKRO pomaga Ukrainie

24 lutego 2022 r. obudziliśmy się w nowej rzeczywistości. Po pierwszym szoku przyszedł czas na działanie. Wiele polskich firm masowo zaangażowało się w pomoc obywatelom Ukrainy w tym firma Fakro, wraz z partnerami zorganizowała 11 konwojów z pomocą humanitarną dla Ukrainy. W organizację pomocy zaangażowali się zarówno bezpośredni partnerzy biznesowi firmy FAKRO, także ci z zagranicy, jak i zaprzyjaźnione firmy z regionu. Dzięki kooperacji wielu firm i organizacji zapewniono pomoc dla tych, którzy jej najbardziej potrzebowali. „Łączna wartość pomocy wyniosła dokładnie 3,097,036.00 zł.” Mając świadomość, że Ukraina walczy o pokój o całej współczesnej Europy, postawiliśmy właśnie na ten rodzaj patriotyzmu i cieszymy się, że zostało to docenione przez Kapitułę programu” – dodaje **Bożena Damasiewicz**, Prezeska Fundacji Pomyśl o Przyszłości.

Recykling PVC i Gospodarka Obiegu Zamkniętego w Grupie Deceuninck

Firma Deceuninck jako globalny lider stawia na zrównoważoną gospodarkę surowcami, aktywnie promuje recykling PVC i roz-

wiązania stosowane w ramach gospodarki obiegu zamkniętego. „Wykorzystanie jednej tony PVC z recyklingu, zamiast materiału pierwotnego, oznacza redukcję emisji dwutlenku węgla do atmosfery o 1,2 tony oraz zużycie energii mniejsze o 90%. W Deceuninck od dawna korzystamy z rozwiązań przyjaznych środowisku, a w planach mamy intensyfikację tych działań. W 2022 r. dołączyliśmy do inicjatywy SBTi, zobowiązując się do dalszych redukcji emisji i zwiększenia udziału zielonej energii w naszych procesach. Cieszymy się, że nasze działania zostały zauważone i docenione przez kapitułę i wierzymy, że podobne działania już wkrótce będą standardem w branży budowlanej” – mówi **Krzysztof Kalita**, Dyrektor Produktu w Deceuninck Poland.

„Paczka dla Rodaka i Bohatera na Kresach” z pomocą Paneldoor

Fundacja Polskich Wartości jest organizatorem akcji „Paczka dla Rodaka i Bohatera na Kresach”, która polega na wsparciu materialnym Polaków mieszkających na terytorium Litwy, Białorusi i Łotwy, szczególnie przed Świętami Wielkanocnymi i Bożego Narodzenia. Firma Paneldoor od lat wspiera tę przepiękną inicjatywę, oferując darmowy transport „Trzeba pamiętać o naszych rodakach na Kresach, którzy pielęgnują polskość poprzez rozpowszechnianie polskiej mowy i tradycji, utrwalają historię i tradycje narodowe. Dziękujemy im za to i za trud życia. Jedyne, co możemy dla nich zrobić, to wspomóc ich na miarę naszych możliwości. Paczki, które trafiają przed Wielkanocą i Bożym Narodzeniem, to często jedyny „luksus” dla Polaków mieszkających na Kresach. Milion słów nie odda tego, co widzą tam wolontariusze. Nic nie sprawia nam takiej radości, jak pomoc drugiemu człowiekowi” – podsumowuje **Michał Baran**, współwłaściciel firmy Paneldoor.

Wyróżnione firmy, a szczególnie ich prospołeczne działania, stanowią przykład do naśladowania. Programy te tworzą nową, lepszą jakość życia dla lokalnych społeczności i nie tylko. Gratulujemy laureatom i zachęcamy inne firmy do naśladowania.



JAK SPRZEDAWAĆ DRZWI I OKNA ONLINE?

Jeff Bezos uruchomił księgarnię internetową w 1995 roku. W latach 90 powstała też sieć Media Expert oferująca elektronikę w Polsce, która dziś jest jedną z kilku wiodących marek zajmujących się sprzedażą RTV i AGD również w Internecie. Pierwszy e-marketplace (wtedy zwany e-mall) został uruchomiony w 1984 roku, jeszcze przed powstaniem pierwszej przeglądarki www. Od tego czasu sporo się zmieniło i mimo że nadal można kupić książkę w księgarni fizycznej i elektronikę w sklepie stacjonarnym, to ciężko nam sobie wyobrazić, że nie możemy tego zrobić online. Rynek sprzedaży online przeobraził się z ciekawostki w ogromny biznes. Kupujemy online książki i samochody, rezerwujemy online wakacje i wizyty u dentysty. Przechodzimy z online do offline i z powrotem tak płynnie, że nawet tego nie dostrzegamy. Asystenci, rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję już są testowane do uruchomienia komercyjnego w platformach internetowych.

Jak to wygląda w branży okien i drzwi w 2023 r?

Branża wciąż ewoluuje dostosowując się do zmieniającego się świata. Obecnie na rynku polskim, funkcjonują już całkiem interesujące sklepy internetowe ze stolarką, pozwalające na indywidualne dostosowanie produktów do potrzeb klientów. W ostatnich latach pojawiło się kilka nowych sklepów umożliwiających konfigurację produktów z branży stolarki. Osiągnęliśmy ważny kamień milowy: konsument jest w stanie wycenić i zamówić stolarkę online.

Kilka lat temu pisaliśmy, że w branży stolarki otworowej wciąż wielu sprzedawców jak i producentów jest przekonana, że online nie da się sprzedawać okien czy drzwi, a jeśli już to w bardzo ograniczonym zakresie. Jako główne bariery są wskazywane:

- problemy z samodzielnym pomiarem,
- nieznajomość wymagań technicznych,
- obawa co do ewentualnych kwestii serwisowych i reklamacyjnych.

Dziś rozmawiając z producentami i dystrybutorami stolarki coraz rzadziej słyszymy o tych barierach, co odczytujemy w kategoriach rosnącej świadomości w branży.



Czy coś stoi jeszcze na przeszkodzie?

Wciąż na dziś brak jest sklepów, które oferują zakup stolarki z montażem i innymi usługami na szerszym obszarze geograficznym. Obecnie na rynku sprzedawcy online oferują taką usługę głównie w wybranych lokalizacjach. Ponadto dostępne platformy w dużej mierze ograniczają się do oferty konkretnego producenta, który jest inwestorem dla danej platformy. Z jednej strony jest to rozwiązanie pozornie korzystne dla tego producenta: przewaga w postaci narzędzia do wyceny online, którego nie oferuje konkurencja. W praktyce powoduje to dwie bariery na drodze do upowszechnienia kanału online: utrudnia to współpracę z punktami dealerskimi, które chciałyby oferować kompleksową usługę w postaci oferty na okna, drzwi, rolety, bramy itp. oraz uniemożliwia to porównanie oferty różnych producentów. To ostatnie może być nieco kontrowersyjne z punktu widzenia producenta, jednak warto zatrzymać się tu na chwilę. Czy jesteśmy sobie w stanie wyobrazić, że któraś z marek telefonów komórkowych rezygnuje z obecności na Allegro, albo u któregoś z operatorów komórkowych?

Marketplace sprzedaży stolarki

W naszej opinii niczym nie blokowany rozwój sprzedaży online zacznie się wtedy, gdy na jednej platformie konsument będzie mógł, po podaniu swoich wymagań i oczekiwań, otrzymać propozycje różnych ofert uwzględniające usługi pomiaru, montażu, wymiany itp. Skuteczna platforma Marketplace zmieni oblicze branży i wprowadzi nową jakość dla konsumentów.

Warto inwestować w rozwiązanie IT, które jest rozwijane w kierunku takiego właśnie Marketplace. W ten sposób inwestor otrzymuje nie tylko rozwiązanie do wyceny, konfiguracji i sprzedaży stolarki, ale również inwestuje w obecność na globalnej platformie sprzedaży stolarki. IC COMPLEX jest rozwiązaniem dedykowanym dla tej wymagającej branży. W ramach współpracy z nami istnieje możliwość dopasowania systemu do indywidualnych potrzeb wynikających z asortymentu, rynku na jakim sklep ma działać i grupy docelowej. Wdrożenia poprzedzamy solidną analizą, która jest niezbędnym filarem udanego startu w e-Commerce.

Z życzeniami wielu udanych e-transakcji

Arkadiusz Dziki,
współtwórca i CEO IC COMPLEX Sp z o.o.



Sprzedaż w Internecie

Zacznij handlować oknami i drzwiami on-line

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

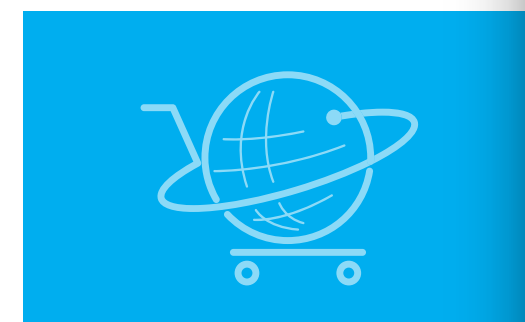
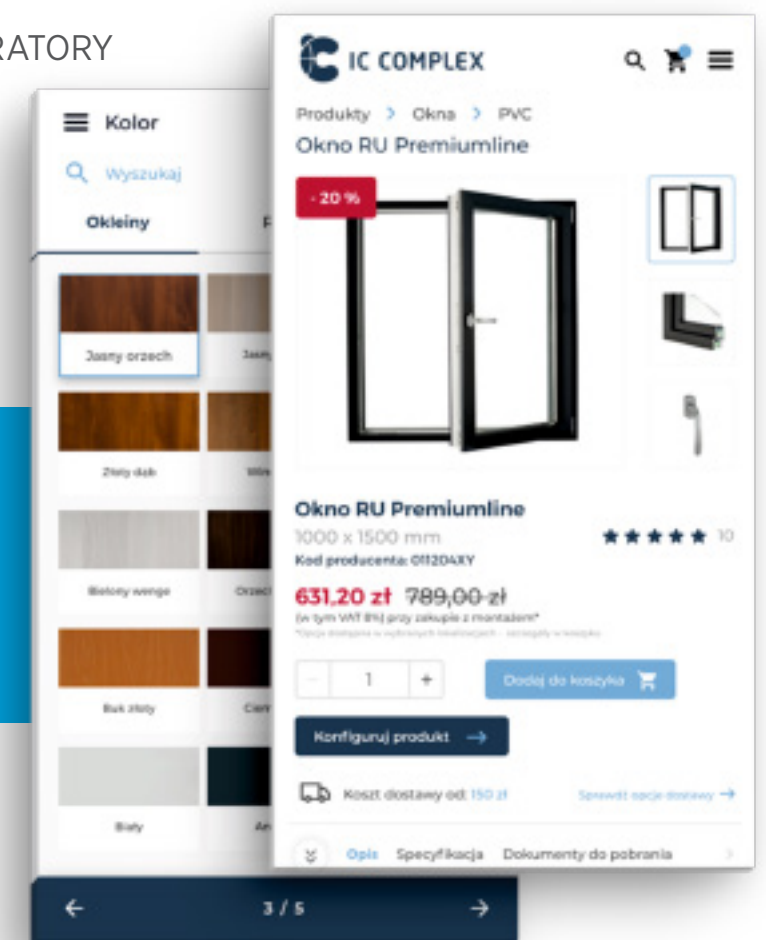
Skorzystaj ze sprawdzonych rozwiązań i uruchom w krótkim czasie nowy, profesjonalny kanał sprzedaży.

E-COMMERCE | B2B | KONFIGURATORY

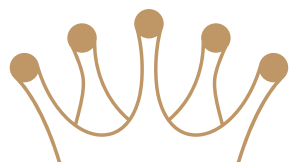
www.iccomplex.cloud

+48 792 246 911

biuro@iccomplex.cloud



VII. LAUREATKI PROGRAMU KOBIEITY BRANŻY STOLARKI 2023



**Kobiety
Branży Stolarki
2023**



Organizator



Według definicji słownikowej „kobieta sukcesu” to kobieta, która osiągnęła wysoką pozycję w jakiejś dziedzinie. Wokół nas i wśród nas jest mnóstwo takich kobiet. Mają jasny kierunek działania i wiedzą, co robić. Są zawsze bardzo zajęte, ale także zadowolone ze swojej pracy, a przy tym prowadzą szczęśliwe życie rodzinne. Jak one to robią? Chociaż nie ma żadnej „magicznej” recepty na sukces, z pewnością istnieją cechy charakterystyczne kobiet sukcesu. Tego typu kobiet z pewnością nie brakuje w branży stolarki budowlanej.

Plebiscyt Kobiety Branży Stolarki organizowany jest od 2014 r. przez Stolarka VIP. Od tego czasu wręczono blisko 40 statuetek dla liderki z małych i dużych firm. „Jesteśmy niezwykle dumni z faktu, że to nasza firma jest jego pomysłodawcą i organizatorem, a program spotkał się z tak pozytywnym odzewem. Wbrew powszechnie panującej opinii rola kobiet w naszej branży jest ogromna i powinna być stosownie doceniona. Nie jest to w żadnym wypadku kurtuazja, lecz twarde fakty” – stwierdza **Grzegorz Cendrowski**, prezes Stolarka VIP.

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?

Katarzyna Korniaho – Dyrektor Rozwoju, Członek Zarządu firmy Bysevo



Jest kompasem w firmie Bysevo. Prowadzi cały zespół firmy przez meandry zmieniającego się i wymagającego otoczenia gospodarczego. Charyzmatycznie wspiera współpracowników w codziennych działaniach, wydobywając ich najlepsze cechy oraz zachęcając do poszukiwania i wdrażania coraz to bardziej nowatorskich i innowacyjnych rozwiązań. Wiedza, doświadczenie oraz biznesowa intuicja pomagają Pani Katarzynie w podejmowaniu decyzji dotyczących poszerzenia oferty firmy oraz budowania silnych, długotrwałych relacji z partnerami biznesowymi.

Prywatnie Pani Katarzyna jest kochającą matką dwójki cudownych dzieci, ciekawą świata podróżniczką oraz miłośniczką sportu i aktywnego wypoczynku.

Motto życiowe: „Największe rzeczy w biznesie nie są dziełem jednej osoby. Są dziełem zespołu”.

Małgorzata Marciniak – Manager ds. handlowych firmy Aries

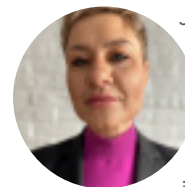


Z firmą Aries związana jest od 2014 r., początkowo na stanowisku specjalisty ds. marketingu i obsługi klienta, a obecnie manager ds. handlowych. Odpowiada za uzgodnienia z inwestorami, zarówno warunków współpracy w realizacji zamówień na stolarkę, jak również szczegółowe uzgodnienia w zakresie konstrukcji i zawiłych szczegółów przy niejednokrotnie trudnych i skomplikowanych, nietypowych zamówieniach. W swoim podejściu zawodowym stawia na profesjonalizm oraz wysoki standard wiedzy i doświadczenia, co przekłada się na kontakty z klientami.

Prywatnie jest kochającą matką dorosłego syna, pełną marzeń, wiary w ludzi, pogodną, zawsze uśmiechniętą optymistką. Kocha przyrodę i zwierzęta, podróże i zwiedzanie najdalszych zakątków Europy i świata.

Motto życiowe: „Tylko ten, kto wędruje, odnajduje nowe ścieżki”.

Magdalena Skoczyńska – dyrektor sprzedaży w firmie Pilkington Polska



Jej kariera zawodowa była od zawsze związana z firmą Pilkington, na początku na stanowisku Pracownika Biura Obsługi Klienta w oddziale wrocławskim, gdzie odpowiadała za obsługę rynku lokalnego. Po niespełna pół roku przejęła również obsługę rynków eksportowych. Następne lata przyniosły szereg wyzwań, wyznaczających kolejne etapy rozwoju jej kariery zawodowej, które przełożyły się na liczne korzyści dla firmy. Stale stawia sobie nowe cele do realizacji. Chce się rozwijać i dążyć do jeszcze większego pogłębiania swojej wiedzy. Wierzy, że nie ma projektów niemożliwych do zrealizowania. W firmie wyróżnia się energią i optymizmem, motywując tym innych do działania.

Prywatnie jest mamą trójki nastolatków, lubi aktywnie spędzać czas, spacerując z ukochanym psem, zwłaszcza po górskich szlakach.

Motto życiowe: „Carpe Diem”, „Jeśli potrafisz o czymś marzyć, potrafisz tego także dokonać”.

Barbara Muir – Projekt Manager w firmie Technoform Edge Bond Solutions Poland



W Technoform Edge Bond Solutions Poland pracuje od czterech lat, realizując projekty dawczo-rozwojowe oraz inwestycyjne, zarówno zasięgu lokalnym, jak i globalnym. Zdobytą wiedzę wykorzystuje w aktualnej pracy, biorąc czynny udział w projektach związanych z innowacyjnymi technologiami zastosowania sit molekularnych w szybach zespolonych. Jest autorką ponad 20 artykułów w prestiżowych czasopismach naukowych, uczestniczyła w ponad 25 konferencjach krajowych i międzynarodowych. W 2018 r. została laureatką programu START, w którym co roku nagradzanych jest 100 najzdolniejszych młodych naukowców.

Prywatnie mama rocznej córeczki. W wolnym czasie biega, jeździ na nartach i wyrabia ekologiczne mydełka. Uwielbia podróże, zarówno bliskiego, jak i dalekiego zasięgu.

Motto życiowe: „Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy, ponieważ wiedza jest ograniczona”.

Beata Paszkiewicz – Współwłaścicielka salonu sprzedaży okien, drzwi, bramy i osłon PASZKIEWICZ

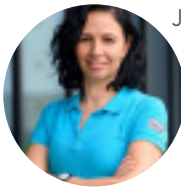


Wraz z mężem prowadzi firmę świadczącą usługi z zakresu sprzedaży i montażu stolarki budowlanej. Jest osobą niezwykle otwartą, komunikatywną, ze zdolnościami negocjacyjnymi, umiejącą znaleźć rozwiązanie w każdej trudnej sytuacji, zarówno w firmie, jak i poza nią. Zawsze służy dobrą radą i pomocną dłońią, bo człowiek jest dla niej priorytetem. To nieustraszona poszukiwaczka inspiracji, niezbędnych do usprawnienia biznesu.

W życiu prywatnym jest szczęśliwą żoną oraz dumną mamą trójki dzieci. Czas wolny lubi spędzać na projektowaniu oraz dbaniu o wnętrza i ogrody. Samodzielnie zaprojektowała i zaaranżowała własny piękny salon sprzedaży okien i drzwi, zlokalizowany w zabytkowym budynku w Żmigrodzie, w którym klienci mogą poczuć się wyjątkowo

Motto życiowe: „Nie znając ani kierunku, ani celu podróży, nie dotrzesz do celu”.

Beata Strzelczyk – Technical Manager w firmie SELENA S.A.



Jej kariera zawodowa od zawsze koncentrowała się wokół branży budowlanej. Od 2019 r. związana z polskim koncernem chemicznym Selena Group, gdzie odpowiada za walidację produktową oraz techniczną i praktyczną obsługę szkoleń. Praca jest dla niej fascynującą i pełną wyzwań przygodą. Współtworzy niezawodny team TYTAN WINS, który promuje Innowacyjny Trójwarstwowy System Uszczelniania i Izolacji Okien. Świetnie zorganizowana, nastawiona na rozwiązania, zwłaszcza w trudnych sytuacjach, a przy tym niezwykle konsekwentna w działaniu.

W życiu prywatnym jest szczęśliwą mamą i żoną. Uprawia przydomowy ogródek, pływa, piecze pyszne ciasta bądź pochłania kolejną lekturę.

Motto życiowe: „Życie jest jak dobre ciasto, każdy następny kawałek jest lepszy od poprzedniego”.

Dominika Zajączkowska – Dyrektor Zarządzająca EVVA Polska



Swoją karierę w branży budowlanej rozpoczęła w 2004 r., a doświadczenie zawodowe zdobywała w przedsiębiorstwach o międzynarodowym charakterze. Zdolności organizacyjne oraz zdobyte na przestrzeni lat umiejętności zawodowe spowodowały, iż EVVA GmbH z siedzibą w Wiedniu powierzyła jej stery zarządzania polskim oddziałem. Z sukcesem przeprowadziła reorganizację firmy, stworzyła od nowa dział sprzedaży, zwiększyła liczbę zatrudnionych pracowników, zmieniła organizację pracy działu produkcji oraz usprawniła pracę działu obsługi klienta.

Mocną stroną pani Dominiki jest także łatwość nawiązywania i podtrzymywania relacji biznesowych i interpersonalnych. Jest typem wojownika, uparcie dążącego do wyznaczonego celu, o czym świadczą także uprawiane przez nią dyscypliny sportowe: trenuje boks i gra w golf. Prywatnie interesuje się dobrym designem i jest wielką miłośniczką Azji.

Motto życiowe: „Nigdy się nie poddaję”.

Laureatki reprezentują te firmy

BYSEVO

ARIES
OKNA • DRZWI • OGRÓDY ZIMOWE

PILKINGTON™

TECHNOFORM



PASZKIEWICZ
OKNA DRZWI ROLETY BRAMY



SELENA
GLOBAL EXPERIENCE

EVVA
access to security



VIII. LAUREACI PROGRAMU SALON ROKU 2023



Organizator



Kim są zdobywcy nagród Salon Roku 2023? Nagrody trafiły do najbardziej innowacyjnych firm oraz ich właścicieli, którzy w nieszablonowy i nowoczesny sposób patrzą na biznes, wyznaczając nowe trendy w sprzedaży stolarki otworowej.

Podczas Gala VIP na Zamku w Gniewie, która miała miejsce podczas 33. Konwentu Stolarzy na Zamku Gniew, mieliśmy okazję poznać laureatów III edycji programu **Salon Roku**, organizowanego przez Stolarza VIP. Z grona przedsiębiorców działających pod szyldem Rekomendowane Salony Okien i Drzwi Kapituła wyróżniła w tym roku cztery salony z różnych części Polski. Wyróżnione salony charakteryzują się innowacyjnym podejściem do biznesu, posiadają pełną ofertę produktową, profesjonalny personel. Salony, a raczej ich pracownicy potrafią doradzić i wybrać optymalne rozwiązania dotyczące okien, drzwi, bram, rolet z montażem każdemu wymagającemu klientowi.

„Wyróżnienia te są uhonorowaniem firm i osób, które poprzez realizację ciekawych i często odważnych działań osiągają istotną dynamikę wzrostu, a także nowatorskimi koncepcjami i skuteczną pracą umacniają swoje biznesy. O przyznanych nagrodach decyduje kilkunastoosobowa Kapituła. Zwycięzcy są wybierani spośród salonów należących do prestiżowej grupy **Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi** w Polsce. Te coroczne nagrody dają nam możliwość poznania dealerów, którzy są inspiracją dla branży. Ten rok nie jest wyjątkiem” – mówi **Grzegorz Cendrowski**, prezes Stolarza VIP.

HISTORIE SUKCESU



Grupa **CEZAB** posiada ponad 20 lat doświadczenia w zakresie handlu, instalacji oraz serwisu oferowanych produktów, takich jak: okna, drzwi, bramy, rolety, pergole, automatyka. Początkowym celem firmy było dostarczanie i instalowanie elektronicznych i mechanicznych systemów zabezpieczeń dla domu i przemysłu. „Pierwszy rok naszej działalności ujawnił duże zainteresowanie klientów bramami garażowymi i automatyką. Przez te wszystkie lata nasz asortyment bardzo się rozrósł. Mamy bliski kontakt z klientami, więc naszą ofertę rozbudowujemy pod ich kątem. Takie podejście zaowocowało tym, że jesteśmy rozpoznawalną lokalną marką, a klienci korzystający z naszych usług mają pewność, że dostaną to, czego potrzebują” – mówi współwłaściciel firmy Szymon Wołowicz. Kolejne lata to nieustanny rozwój firmy. Zwiększenie zatrudnienia, wprowadzenie do oferty produktów PREMIUM, budowa nowej siedziby, która umożliwiła wyeksponowanie oferowanych produktów. „Nie stoimy w miejscu, ciągle się doskonalimy i otwieramy na innowacje. Inspirujemy się nawzajem, dzieląc się wiedzą i pomysłami” – stwierdza współwłaściciel firmy **Paweł Czwordon**.



W Polsce w połowie lat 90. XX w. powstają pierwsze firmy produkujące i dystrybuujące okna i drzwi z PVC. Wśród właścicieli domów i mieszkań pojawia się moda na plastikowe okna. Założyciel firmy **Budmak** Pan Marcin Chaniewski, jako młody adept Politechniki Białostockiej, postanowił założyć własną działalność gospodarczą. Analizując rynek, w czerwcu 2000 r. otwiera mały przytulny salon sprzedaży okien i drzwi. „Choć początki prowadzenia własnej działalności z reguły bywają trudne, skupiłem się na rzetelnej pracy, trzymaniu dobrego poziomu, obserwowaniu rynku oraz potrzeb klientów” – mówi właściciel firmy. Bogatszy o cenne doświadczenia, wiedzę i odniesione sukcesy, podjął strategiczną decyzję o zmianie lokalizacji firmy. Był to kolejny sukces. Na powierzchni ponad 100 m² można zobaczyć wiele pełnowymiarowych konstrukcji, poczynawszy od drzwi tarasowych po okna, rolety, bramy czy techniki montażowe. „Jesteśmy grupą ludzi z pasją. Dzięki temu odnieśliśmy duży sukces i jesteśmy rozpoznawalną marką lokalną na białostockim rynku” – dodaje **Marcin Chaniewski**.

Nowoczesna architektura stawia na duże przeszklenia, nowoczesne wzory, innowacyjne rozwiązania. Warto zdać się na porady ekspertów i poszukać salonu, który spełni nasze



marzenia i oczekiwania. Z pewnością takim salonem jest **Galeria Okien FINESTRE**, która funkcjonuje na rynku od wielu lat i zajmuje się doradztwem, sprzedażą i montażem stolarki budowlanej. Firmę współtworzą osoby posiadające duże doświadczenie ogólnobudowlane. „Naszym pragnieniem było stworzenie wyjątkowego miejsca na mapie Śląska, gdzie możemy zaprezentować najnowsze i innowacyjne rozwiązania w zakresie stolarki okiennej, a także spotkać się z architektami oraz klientami indywidualnymi. To miejsce pozwala nam eksponować dużą część naszej oferty, buduje spójny wizerunek marki, pokazuje wszystkie nasze atuty oraz ekskluzywne produkty wg najnowszych trendów designu oraz architektury. To wszystko przekłada się na decyzje zakupowe naszych klientów” – mówi **Paweł Imielski**. Tajemnicą sukcesu firmy jest kompleksowa i profesjonalna obsługa najbardziej wymagających klienta oraz obserwacja rynku. Aby zapewnić najlepsze rozwiązania, firma współpracuje wyłącznie z renomowanymi producentami, mającymi ugruntowaną pozycję na rynku, zorientowanymi na design, najnowsze rozwiązania technologiczne oraz zmieniające się potrzeby klientów. „Sukces naszej firmy jest niewątpliwie zasługą dużego zaufania, jakim obdarzyli nas nasi Klienci” – dodaje **Paweł Imielski**.



Firma **Paszkiewicz** powstała w 1997 r. i od tego czasu dynamicznie się rozwija, ugruntowując swój status w oparciu o doskonałą obsługę. „Od momentu powstała przebyliśmy długą drogę – zbudowaliśmy markę opartą na wartościach, takich jak uczciwość, zaufanie i wzajemny szacunek” – mówi właściciel firmy **Andrzej Paszkiewicz**. „Od 25 lat nieprzerwanie dążymy do spełnienia potrzeb naszych Klientów, kompleksowo wyposażając domy Polaków w okna, drzwi, bramy czy rolety” – dodaje.

Wraz z rozwojem firmy, wzrostem liczby zatrudnionych pracowników oraz liczby obsługiwanych klientów indywidualnych zwiększał się zakres oferowanych usług oraz powstał profesjonalny dwupiętrowy salon o powierzchni 200 m². Osiągnięcie pozycji lidera na rynku lokalnym w dużej mierze było możliwe dzięki ciągłemu doskonaleniu, zdobywaniu wiedzy oraz inwestowaniu w rozwój i technologię. „Dalsze kierunki rozwoju? Nieustanna inwestycja w zatrudnionych ludzi, dążenie do coraz większej informatyzacji i automatyzacji oferowanych usług” – dodaje właściciel firmy.

IX. LAUREACI PROGRAMU REKOMENDOWANE SALONY OKIEN I DRZWI



www.facebook.com/salonystolarki/

www.salonystolarki.pl

Organizator



Mecenasi programu



NOWOCZESNE SALONY OKIEN I DRZWI

Ostatnimi czasy sporo mówi się o tym, jak powinno się sprzedawać okna, drzwi etc. Dużą wagę przywiązuje się do parametrów technicznych produktu, producenta, estetyki, gwarancji i montażu. Wymienione czynniki są bez wątpienia kluczowe w procesie podejmowania decyzji o zakupie stolarki budowlanej. Warto jednak pamiętać, że klienci zwracają szczególną uwagę na to, w jakim miejscu, w jaki sposób, od kogo i w jakich okolicznościach kupują produkty.

Stolarka jako produkt luksusowy

Produkty wysokiej jakości, zarówno ze średniej, jak i wysokiej półki cenowej, powinny być sprzedawane w odpowiednim otoczeniu. Co to oznacza? Od kilku już lat jesteśmy świadkami ewolucji, która ma miejsce na rynku polskiej stolarki. Sprzedawcy zaczęli rozumieć, że dobry produkt to nie wszystko. Liczy się estetyczne wnętrze, które dobrze wyeksponuje produkt.

„Badania rynkowe pokazują, że większość klientów przed wizytą w salonie sprzedaży szuka w Internecie inspiracji i interesujących produktów. Kolejnym etapem jest wizyta w salonie. Ekspozycja ma największy wpływ na to, co klient kupuje. Tym bardziej że możemy zaprezentować wygląd, design, funkcjonalność oferowanych produktów – to zachwyca. Zwrócenie uwagi na technikę, technologię i oczywiście montaż” – mówi **Grzegorz Cendrowski**, Prezes Stolarka VIP.

Coraz więcej punktów sprzedaży to przestronne obiekty z bogatymi ekspozycjami, często piętrowe, zaprojektowane przez architektów. Dobrze współgrają one z klasą produktu, dają możliwość pokazania wielofunkcyjności wyrobu (coraz popularniejsze są chociażby ekspozycje sensoryczne oraz te na dotyk i słuch). Rezygnuje się natomiast z pokazywania przekrojów, gdyż sednem są okna w całej swej okazałości wbu-

wane w ścianę, funkcjonujące, przypominające mieszkanie czy dom. Współczesne, profesjonalne punkty sprzedaży mają na celu zaprezentowanie produktu w jego naturalnym środowisku, dlatego coraz częściej wewnątrz salonu aranżuje się jako wnętrze domowe.

Rekomendowane Salony Okien i Drzwi

Program Rekomendowane Salony Okien i Drzwi (RSOiD), którego pomysłodawcą i organizatorem jest Stolarka VIP, powstał przede wszystkim z myślą o konsumentach, którzy cenią swój czas, a tego nikt obecnie nie ma zbyt wiele. Kapituła programu RSOiD weryfikuje punkty sprzedaży pod kątem obsługi, asortymentu, innowacji, lokalizacji czy udogodnień dla klienta. Profesjonalizm jest dla nas kluczowy. Wyróżnione salony są promowane na specjalnie stworzonej do tego celu platformie internetowej i FanPage'u. Nie jest to przypadkowa platforma informacyjna ani też zwykły portal. Jest to kompleksowa informacja dotycząca firmy, produktów, montażu, nowości i ciekawostek. Jest to przede wszystkim portal rekomendujący salony stolarki, które uzyskały tytuł „najlepszy” i odebrały certyfikat jakości, po wcześniejszym poddaniu się weryfikacji.

Dynamiczny rozwój sieci Rekomendowanych Salonów

Sieć Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi nieustannie się powiększa. Dziś jest to prawie 90 punktów sprzedaży na mapie Polski. „Firmy biorące udział w ogólnopolskim programie „Rekomendowane Salony Okien i Drzwi” z roku na rok prezentują coraz wyższy poziom – mówi Grzegorz Cendrowski prezes Stolarka VIP. Pozytywne zmiany zaszły w kwestii ekspozycji i prezentacji towaru. „Wiele z nagrodzonych salonów przeszło prawdziwą metamorfozę. Dostosowanie salonów sprzedaży do oczekiwań Klientów dało możliwości dotarcia do nowego segmentu rynku” – dodaje **Grzegorz Cendrowski**.



ZGŁOŚ SWÓJ SALON



Rekomendowane Salony Okien i Drzwi to znak jakości dla profesjonalnych salonów, które postanowiły przede wszystkim postawić na jakość oraz rzetelność oferowanych usług, w tym profesjonalne doradztwo, sprzedaż i montaż. Miejsca prezentacji produktów, rozwiązań, miejsca sprzedaży – to miejsca, które bez wątpienia stają na wysokości zadania, realizując nawet najbardziej skomplikowane projekty dotyczące okien, drzwi czy technik osłonowych. Wszystko w trosce o potrzeby klienta, w tym funkcjonalność, jakość, energooszczędność, ekologię, design i styl.

W tych przyjaznych konsumentowi miejscach pracują ludzie, dla których nie ma rzeczy niemożliwych do wykonania. Osoby te są otwarte na nowości, stale pogłębiają wiedzę i nieustannie podnoszą swoje kwalifikacje. Dzięki temu znają wszelkie nowości z branży i są w stanie sprostać nawet najbardziej wymagającym Klientom i ich oczekiwaniom. Te firmy odniosły i ciągle odnoszą sukcesy, ale też chętnie poddają się weryfikacji niezależnych organizacji, takich jak np. Stolarka VIP.

„NAJLEPSI Z NAJLEPSZYCH”

BAU-MAN	ul. Zabrodzka 36A, 52-336 Wrocław	Dolnośląskie
GB OKNA	ul. Jana Brzechwy 2, 59-220 Legnica	Dolnośląskie
GB OKNA	ul. Jana Kilińskiego 37, 59-225 Chojnów	Dolnośląskie
OKNA DROZDOWSKI	ul. Podwale 11, 58-500 Jelenia Góra	Dolnośląskie
PASZKIEWICZ	ul. Wrocławska 11, 55 -140 Żmigród	Dolnośląskie
PASZKIEWICZ	ul. Legnicka 62, 54-204 Wrocław	Dolnośląskie
STOLARCZYK OKNA	ul. Żąbkowicka 25a, 58-200 Dzierżoniów	Dolnośląskie
INDEKOR	ul. Ratuszowa 29, 88-100 Inowrocław	Kujawsko-Pomorskie
SAMPRE	ul. Fordońska 135, 85-739 Bydgoszcz	Kujawsko-Pomorskie
ZEBRANO	ul. Grudziądzka 138, 87-100 Toruń	Kujawsko-Pomorskie
AIR Okna Premium	ul. Fabryczna 2 lok.3.23, 20-301 Lublin	Lubelskie
INTERMO	ul. Abramowicka 222, 20-442 Lublin	Lubelskie
KOWALSKI OKNA o/Tomaszów	ul. Rolnicza 1, 22-600 Tomaszów Lubelski	Lubelskie
BEVARD	ul. Piłkarska 15, 66-400 Gorzów Wielkopolski.	Lubuskie
STOBERG	ul. Energetyków 2, 65-729 Zielona Góra	Lubuskie
VETREX STOBERG	ul. Stefana Batorego 122, 65-729 Zielona Góra	Lubuskie
MARCELL	ul. Farbiarska 34/36, 97-200 Tomaszów Mazowiecki	Łódzkie
MSTUDIO	ul. Łąkowa 7b, 35-562 Łódź	Łódzkie
HOUSE STUDIO	ul. Zakopiańska 56, 30-418 Kraków	Małopolskie
KOWALSKI OKNA o/ Tarnów	ul. Przemysłowa 4, 33-111 Tarnów	Małopolskie
OKNOPOL NIEPOŁOMICE	ul. Grunwaldzka 11,32-005 Niepołomice	Małopolskie
UNIMAR	ul. Głowackiego 19, 33-100 Tarnów	Małopolskie
BUDOSYSTEM AM	ul. Warszawska 654, 05-082 Wojcieszyn	Mazowiecki
ABR GROUP	ul. Nowodworska 4, 05-119 Michałow-Reginów	Mazowieckie
BESSY POLSKA	ul. Gen. T. Kutrzeby 86, 05-082 Stare Babice	Mazowieckie
KLUCZ SERWIS	ul. Kobylińska 12, 05-600 Grójec	Mazowieckie
LOCUSS	ul. Płowiecka 42, 04-501 Warszawa	Mazowieckie
NOVA BP	ul. Jagiellońska 34, 05-120 Legionowo	Mazowieckie
NOWAK DOM	UL. Warszawska 22, 08-110 Siedlce	Mazowieckie
OKNA WASILEWSKI	ul. Warszawska 127, 26-600 Radom	Mazowieckie
SOKÓŁKA OKNA i DRZWI	ul. Warszawska 163, 05-520 Konstancin-Jeziorna	Mazowieckie
ELTOR	ul. Kępska 2G, 45-129 Opole	Opolskie
MIMARK	ul. Wojska Polskiego 4, 46-100 Namysłów	Opolskie
KOWALSKI OKNA o/Biłgoraj	ul. Tadeusza Kościuszki 50a, 23-400 Biłgoraj	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Brzozów	ul. Tadeusza Kościuszki 59, 36-200 Brzozów	Podkarpackie

KOWALSKI OKNA o/Dębica	ul. Rzeszowska 151, 39-200 Dębica	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Dynów	ul. Tadeusza Kościuszki 10, 36-065 Dynów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Gorlice	ul. Fryderyka Chopina 20, 38-300 Gorlice	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Jarosław	ul. Pruchnicka 10, 37-502 Jarosław	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Jasło	ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 53, 38-200 Jasło	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Krosno	Al. Niepodległości 1A, 38-400 Krosno	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Leżajsk	ul. Hutnicza 2, 37-300 Leżajsk	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Lubaczów	ul. Abp. Eugeniusza Baziaka 5, 37-600 Lubaczów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Łańcut	ul. Podzwierzyniec 1c, 37-100 Łańcut	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Mielec	ul. Przemysłowa 2, 39-300 Mielec	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Przemyśl	ul. Lwowska 15, 37-700 Przemyśl	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Przeworsk	ul. Gorliczyńska 5a, 37-200 Przeworsk	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Rzeszów	Al. Armii Krajowej 4a, 35-307 Rzeszów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Rzeszów	ul. Jana Twardowskiego 3/1, 35-001 Rzeszów	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Sanok	ul. Dworcowa 11, 38-500 Sanok	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Sędziszów	ul. 3 Maja 56, 39-120 Sędziszów Małopolski	Podkarpackie
KOWALSKI OKNA o/Strzyżów	ul. Witosa 10, 38-100 Strzyżów	Podkarpackie
PLUS PROJEKT	ul. Torowa 5, 35-205 Rzeszów	Podkarpackie
BUDMAK	ul. Swobodna 38, lok.3, 15-756 Białystok	Podlaskie
PRESTIGE	ul. Kolonia Porosły 1E, 16-070 Choroszcz	Podlaskie
ADWIL	ul. Jagiellońska 55C, 83-110 Tczew	Pomorskie
CK -STOLARKA	ul. Staromłyńska 1, 84-200 Wejherowo	Pomorskie
CK-STOLARKA	ul. Pucka 21, 84-106 Leśniewo	Pomorskie
OKNOSFERA	ul. Żarnowiecka 1, 84-100 Puck	Pomorskie
ARCHITON OKNA	ul. Krakowska 103/A, 43-300 Bielsko-Biała	Śląskie
FINESTRE	aL. Rożdzieńskiego 191, 40-315 Katowice	Śląskie
FIRMA SEGA	ul. Romualda Traugutta 48, 43-503 Czechowice -Dziedzice	Śląskie
GRUPA PODHALE	ul. Aleja Powstań Śląskich 28, 41-700 Ruda Śląska	Śląskie
KOMSTA	ul. Nasienna 2, 44-120 Pyskowice	Śląskie
MAJSTEREK	ul. Wesola 80, 34-300 Żywiec	Śląskie
OKNA I DRZWI Tomasz Sławiński	ul. Dąbrowskiego 2J, 11-500 Giżycko	Warmińsko-Mazurskie
PLASTIMET	ul. Suwalska 82, 19-300 Ełk	Warmińsko-Mazurskie
ALANDO	ul. Majkowska 17, 62-800 Kalisz	Wielkopolskie
AWILUX	ul. Budowlanych 9, PL 64-100 Leszno	Wielkopolskie
AWS CENTRUM	ul. Kościelna 26, 62-081 Przeźmierowo	Wielkopolskie
FIRMA DZIEMIDOWICZ	ul. Grunwaldzka 6, 62-200 Gniezno	Wielkopolskie
FIRMA DZIEMIDOWICZ	ul. Bukowska 177, 60-196 Poznań	Wielkopolskie
GRUPA CEZAB	ul. Wrocławska 69, 63-400 Ostrów Wielkopolski	Wielkopolskie
IMPET	ul. Ostrowska 104, 63-700 Krotoszyn	Wielkopolskie
MUCHA24	Al. Wojska Polskiego 36, 64-920 Piła	Wielkopolskie
MUCHA24	ul. Stary Rynek 8, 77-400 Złotów	Wielkopolskie
REDAS	ul. Obornicka 7, 62-002 Jelonek	Wielkopolskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Andrzeja Struga 5, 70-784 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szybowcowa 86, 70-843 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Welecka 1g, 72-006 Szczecin	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Szkolna 6, 72-100 Goleniów	Zachodniopomorskie
EKO-DOM Szczecin	ul. Czarnieckiego 30, 73-100 Stargard	Zachodniopomorskie
M&S SZCZECIN	ul. Hangarowa 7, 70-767 Szczecin	Zachodniopomorskie
PUH ŻUROWSKI	ul. Gnieźnieńska 96, 75-900 Koszalin	Zachodnio-pomorskie



X. SPOTKANIA, KTÓRE SĄ POTRZEBNE, OCZEKIWANE I DOCENIANE

Stolarka VIP organizuje merytoryczne dwudniowe konferencje branżowe dedykowane sektorowi branży stolarki otworowej. Pierwsze takie spotkanie miało miejsce w sierpniu 2013 r. nad Zalewem Zegrzyńskim i okazało się wielkim sukcesem, skupiając w jednym miejscu, aż 130 właścicieli, managerów i dyrektorów wielu firm. Tak się zaczęło.

Od tego momentu upłynęło już trochę czasu, a przed nami kolejne już 34. spotkanie branżowe, czyli Międzynarodowe Forum Stolarki Budowlanej, które odbędzie się w dniach 20-21 września 2023 r. w hotelu Lamberton k/ Warszawy. Wydarzenie będzie obfitowało w wykłady merytoryczne, panele dyskusyjne, rozmowy kooperacyjne B2B, wystawy branżowe i pokazy praktyczne. „Spotkajmy się w tym trudnym dla nas czasie, by wzajemnie się inspirować, wspierać mądrymi radami oraz poznać ciekawe, autentyczne i indywidualne doświadczenia innych. Przedyskutujemy, co jest polem codziennych zmagania polskich producentów okien i drzwi, w szczególności dotyczących ekspansji eksportowej na różne rynki świata” – zachęca do udziału **Grzegorz Cendrowski**, prezes Stolarka VIP.

1. Inspiracja i rozwój

Podczas naszych spotkań branżowych promujemy to, co najważniejsze – kreujemy i szukamy rozwiązań i szans na lepszą przyszłość, jak np. innowacje techniczne, technologiczne, marketingowe i projekty rozwojowe.

2. Spotkania z wybitnymi ekspertami

Każde takie spotkanie to również okazja do osobistego spotkania i porozmawiania z najlepszymi specjalistami branżowymi i niezależnymi ekspertami od prawa międzynarodowego, ekonomii, finansów czy marketingu. Bezpośrednie kontakty są znakomitą okazją do wymiany poglądów na żywo, w tym także przedyskutowania interesujących i nurtujących nas zagadnień. Podczas spotkań branżowych warto też skorzystać z wiedzy i doświadczenia ekspertów, którzy na co dzień nie są dostępni albo prowadzą konsultacje czy szkolenia i inkasują za to spore pieniądze.

3. Poznawaj ludzi i rób biznes

Idealne miejsce do nawiązania nowych kontaktów, poznania potencjalnych kontrahentów czy wręcz potencjalnych współników w biznesie. Co ważne, formuła naszych konferencji branżowych pozwala na spotkania bez służbowej otoczki, która często ogranicza łatwość kontaktu. Jednak nawet jeśli czas nie pozwoli nam na swobodną dłuższą rozmowę, to zawsze ułatwia nam późniejszy kontakt. Zawsze lepiej być tym świetnym gościem z konferencji niż panią/panem incognito.

4. Nagrody i wyróżnienia

Spotkania branżowe to okazja do wyróżnienia firm różnej wielkości: od startup'ów po największe polskie i międzynarodowe korporacje. Tym samym wyrażamy uznanie dla firm, które wdrażają nowatorskie technologie, wizjonerskie projekty, tworzą innowacyjne produkty. Wszystko to z poszanowaniem zasad odpowiedzialnego biznesu i tworzenia pozytywnego wizerunku polskiej branży stolarki budowlanej na świecie.

Podczas konferencji branżowych organizowanych przez Stolarka VIP uczestnicy mają nie tylko szansę na wystąpienie bardzo merytorycznych wykładów prowadzonych przez wybitnych ekspertów, ale także na rozmowy w kulisach czy podczas wieczornych kolacji.

Udział w Konwencie Stolarki czy Międzyjędrowym Forum Stolarki, mimo że nie prowadzi bezpośrednio do zwiększenia dochodów, to z pewnością zawsze się opłaca. Zdobyte informacje, nowe pomysły, produkty, rozwiązania i kontakty bardzo często mogą okazać się niezwykle użyteczne w działalności biznesowej, a czasami pozwala na rozpoczęcie zupełnie nowych i jeszcze lepszych projektów. Oczywiście można też uznać, że efekty te są zawsze obciążone słowem „może” i wymagają wdrożenia, ale co, jeśli z pomysłu i wiedzy skorzysta konkurencja? Bądźmy pierwsi, bądźmy na przodzie peletonu branży stolarki. Naprawdę warto!

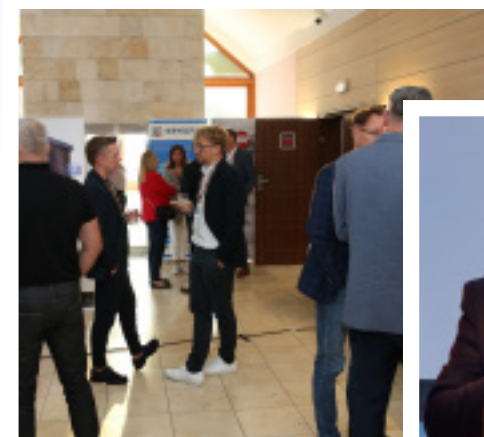
Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do udziału w naszych konferencjach branżowych.

VIII Międzynarodowe Forum Stolarki Budowlanej VIP

20-21 września 2023 roku, Hotel Lamberton k. Warszawy
Polska stolarka budowlana – Światowy Lider

Zgłoś się już dziś:

marketing@stolarkavip.pl, tel. 531561202



VIII FORUM STOLARKI BUDOWLANEJ
IFBF 2023
20-21 września 2023 r

Organizator:



„Najlepsi są wśród nas”
informacja • edukacja • marketing

„TAK NAS WIDZĄ, JAK NAS PISZĄ” — OPINIE

Wiele osób z pewnością zadaje sobie pytanie, jaki jest sens udziału w konferencjach branżowych, oczywiście tych na żywo? Czy dwa, a czasami nawet trzy dni poza firmą nie jest stratą czasu? Czy nie lepiej poczytać kilka artykułów na dany temat, a może coś przećwiczyć on-line, niż spędzać czas w salach i kuluarach konferencyjnych? Odpowiedź na te pytania znajdują Państwo w recenzjach naszych gości i uczestników.

Bardzo dziękujemy za możliwość uczestnictwa w Konwencie oraz szczególne wyróżnienie. Ostatnimi czasy wzięło nas na wspominki i wychodzi na to, że staramy się w każdym roku przynajmniej raz Państwa odwiedzić... chyba od 2014 r., jeśli się nie mylę ;) Niezwykle miło było również tym razem, w tak zacnym gronie i przy takiej frekwencji zasiąść na dziedzińcu zamku w Gniewie. Trzymamy ogromnie kciuki za Państwa formułę Konwentów. Zawsze może Państwo na nas liczyć!

Tomasz Ciskowski, współwłaściciel firmy CK-Stolarka.
02.2022 r.

Bardzo dziękujemy za zaproszenie i możliwość udziału w Konwencji. Wiele ciekawych i konstruktywnych rozmów i – jak zwykle – spore grono firm, które w jakiś sposób mają coś wspólnego z Aluplast. Oczywiście jesteśmy w gotowości, jeśli chodzi o kolejne przedsięwzięcia.

Marcin Szewczuk, dyrektor marketingu firmy Aluplast.
09.2021 r.

Bardzo dziękujemy za możliwość ponownego udziału w Państwa konferencji. Widziałem ogromne zainteresowanie prelekcją dot. zmian w zakresie rękojmi i konstruowania umów. Mimo prawie roku od wprowadzenia zmian nadal jest wiele znaków zapytania co do stosowania tych przepisów w praktyce. Cieszy mnie niezmiernie aktywność audytorium i fakt zadawania pytań. W mojej ocenie zawsze świadczy to o chęci zdobycia wiedzy przez słuchaczy, a przecież temu służą organizowane przez Państwa spotkania.

mec. Tomasz Waszkiewicz, Kancelaria Adwokacka Tomasz Waszkiewicz. 02.2020 r.

Dziękuję bardzo za zaproszenie i możliwość podzielenia się swoją wiedzą, chociaż słuchacze pod koniec już zasypiali. Konwenty są miłe i sympatyczne dzięki Wam – dzięki atmosferze, którą stwarza Pan Grzegorz – swoją sympatią okazywaną zarówno „orłom montażu”, jak i tym „wszyst-

ko wiedzącym”, którzy przyjechali tak późno, aby wreszcie dowiedzieć się czegoś ważnego; i dzięki Pani – to, czym się Pani zajmuje naukowo, tj. „logistyką”, zawsze jest w najlepszym porządku. Jeszcze raz dziękuję i pozdrawiam.

mgr inż. Andrzej Żyła – ekspert branżowy i rzeczoznawca sądowy. 12.2017 r.

Jeszcze raz bardzo dziękujemy za zaproszenie na Konwent Stolarki. Dla mnie jest to pierwsze tego typu spotkanie po poluzowaniu obostrzeń. Ostatnią konferencją przed pandemią, w której wzięłam udział, było spotkanie w Gniewie w 2020 r. Szczzerze gratuluję sukcesu organizacyjnego. Po liczbie uczestników widać, że jest wielka chęć do powrotu do bezpośrednich kontaktów międzyludzkich.

dr inż. Krzysztof Kuczyński, z-ca Dyrektora ds. Badań
i Innowacji ITB

Bardzo cenimy sobie udział w Konwencji, gdyż każde takie spotkanie wnosi coraz więcej do naszych możliwości i umiejętności. (...). Nauka nigdy się nie kończy, a i wiedza nie jest za wiele, jeżeli 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 unikać błędów w praktyce.

Grzegorz Dumieński, Oknopól Niepołomice 01.2014 r.

Staram się być obecny na wielu wydarzeniach branżowych, bo wiedzy nigdy za wiele. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń mogę stwierdzić, że Konwenty Stolarki to miejsce, gdzie można zetknąć się z informacjami takimi jak najbliższej branży, produktowi i problemom, z jakimi przychodzi nam się mierzyć na co dzień. Mamy tu spojrzenie na dany temat nie tylko od strony producenta czy sprzedawcy, 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 03.2023 r.



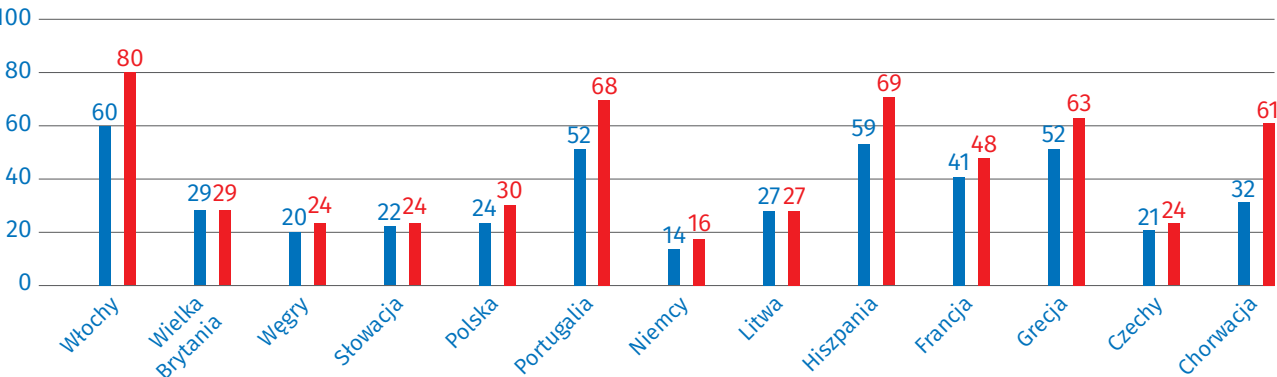
Minimalizacja ryzyka związanego z eksportem

Producenci stolarki okiennej i drzwiowej, podobnie jak wiele innych branż polskiej gospodarki, od wielu lat rozszerzają sprzedaż eksportową oraz eksplorują nowe rynki zbytu dla swoich dóbr i usług. Zdecydowanie sprzyjająca koniunktura do rozwoju sprzed 10 i więcej lat (wejście Polski do UE) obecnie weszła w fazę bardziej dynamicznych, a przez to i obciążonych większym ryzykiem zmian (na zachodzie Brexit oraz destabilizacyjne ruchy wewnątrz wspólnoty, na wschodzie pat w relacjach Ukraina-Rosja).

Każdy eksporter musi zmierzyć się z niestabilnym otoczeniem rynkowym w którym – niestety – wzrasta prawdopodobieństwo pojawienia się nierzetelnych kontrahentów. A ci z kolei niosą wraz z sobą ryzyko braku płatności lub nawet upadłości. Zjawiska te są jednymi z najczęściej spotykanych czynników wpływających na występowanie zatorów płatniczych. Te z kolei destabilizują finanse przedsiębiorców inwestujących zagranicą.

Średnie terminy płatności fakturowych i rzeczywistych w eksporcie prezentuje poniższa rycina.

Terminy płatności w dniach



Źródło: European Payment Index Intrum Justitia 2016

Katalog ryzyk związanych z eksportem okien i drzwi jest bardzo szeroki i uzależniony od wielu czynników, m. in. od:

- kraju docelowego eksportu i zwyczajami płatniczymi charakterystycznymi dla danego regionu;
- rodzaju oferowanych dóbr;
- charakteru sprzedaży pomiędzy stronami kontraktów handlowych (sprzedaż w ramach przedpłat, odroczone terminy płatności, dodatkowych zabezpieczeń);
- prawodawstwem i systemem prawnym;
- systemem politycznym;
- siłą systemu bankowego;
- przynależnością do organizacji międzynarodowych;
- uwarunkowaniami społecznymi lub religijnymi.

Mając powyższe na względzie każdy producent drzwi i okien prowadzący lub zamierzający prowadzić sprzedaż eksportową musi liczyć się z m. in. ryzykiem braku zapłaty lub upadłości danego kontrahenta.

Zatory płatnicze mogą generować spore straty, ponieważ koszt dochodzenia należności na rynkach zagranicznych z reguły jest o wiele wyższy, aniżeli dochodzenia należności w Polsce. Wynagrodzenie firm windykacyjnych specjalizujących się w windykacjach polubownych, czyli „miękkich” oscyluje w granicach od ok 5% do ok 30% za odzyskane należności.

Dodać do tego należy opłatę wstępną rzędu nawet 500 zł za zgłoszenie samej sprawy do windykacji. Ostateczne koszty zależą oczywiście od wartości należności, jej faktycznego przeterminowania oraz kraju dłużnika (np. należności ze Wschodu wyceniane są przeważnie indywidualnie i windykowane są przez wybrane spółki). Największe koszty związane z dochodzeniem należności generują postępowania na drodze sądowej. Zdarza się, że ich prowadzenie jest ekonomicznie nieuzasadnione.

Rozwiązania minimalizujące ryzyko

Najlepszym sposobem na minimalizację ryzyka jest oczywiście handel na zasadzie przedpłat. Niestety nie wszyscy mogą skorzystać z takiego rozwiązania,

co oznacza konieczność sprzedaży z odroczonym terminem płatności. A to z kolei generuje obawę o uzyskanie płatności od potencjalnego dłużnika. Z drugiej strony handel na zasadach odroczonej płatności jest też pewnego rodzaju zachętą do rozpoczęcia współpracy (spółka dzięki zaproponowaniu dłuższych terminów płatności zwiększa swoją konkurencyjność).

запрет торговли
окошек и дверей

Zdecydowanie zwiększoną czujność powinni zachować ci producenci okien i drzwi, którzy szukają nowych rynków zbytu w kierunku wschodnim. Współpraca na zasadach odroczonego terminu płatności z partnerami zza wschodniej granicy jest obciążona większym ryzykiem każdego z ww. czynników, a nad nimi góruje jak zawsze „rozgrywające” ryzyko polityczne.

Fundamentem osiągnięcia sukcesu w eksporcie jest zatem nie tylko oferowanie najlepszego produktu, ale i odpowiednie zarządzanie ryzykiem sprzedaży zagranicznej. Niezbędnym jest zebranie informacji o potencjalnym rynku i odbiorcach, tak w skali mikro jak i makro. Nieodzownym jest zasięgnięcie informacji na temat samego odbiorcy, czy to w ramach zaangażowania własnego, czy korzystając z wywiadowni gospodarczej (zdecydowanie rekomendowana forma). Raport z wywiadowni dostarcza dane takie jak: wstępna ocena ryzyka przedsiębiorstwa, struktura firmy i jej powiązania, dane finansowe czy negatywne doświadczenia płatnicze. Prowadzenie ciągłej obserwacji rynku zbytu jest niezbędne, ale najczęściej nie zminimalizuje ryzyka straty finansowej eksportera na skutek np. upadłości kontrahenta.

Ubezpieczenie należności handlowych

Nieocenionym elementem procesu zarządzania ryzykiem eksportowym staje się ubezpieczenie należności handlowych. Ten element prewencji z każdym rokiem zdobywa coraz większą ilość swoich zwolenników, podobnie jak outsourcing różnego rodzaju specjalistycznych usług. I w takim kontekście należy właśnie postrzegać wywiadownie gospodarcze oraz ubezpieczycieli należności eksportowych. Warto skorzystać z firm, które wyspecjalizowały się w świadczeniu usług z zakresu zarządzania ryzykiem w handlu zagranicznym, ponieważ w odpowiedni sposób zabezpieczona spółka funkcjonuje bardziej efektywnie i z większą świadomością podejmuje decyzje związane z transakcjami biznesowymi

Dzięki ubezpieczeniu należności handlowych przedsiębiorca może:

- zwiększyć wolumen sprzedaży poprzez zaoferowanie swoim partnerom konkurencyjnych warunków współpracy (=> wydłużony termin płatności => cał-

- kowita rezygnacja z innych zabezpieczeń jeśli takowe były stosowane);
- obniżyć koszty prowadzenia działalności eksportowej poprzez redukcję kosztów związanych z monitorowaniem swoich odbiorców oraz ich weryfikacją, składka ubezpieczeniowa jest kosztem uzyskania przychodu natomiast sama jej wysokość jest mniejsza niż planowane rezerwy z tytułu braku płatności;
- ułatwić sobie dostęp do finansowania poprzez zwiększenie wiarygodności przedsiębiorstwa wobec instytucji bankowych i faktoringowych;
- podnieść rentowność sprzedaży poprzez eliminację kosztów wynikających z ustanawiania dodatkowych zabezpieczeń w postaci akredytyw czy gwarancji, zniwelować upust i rabaty udzielane z tytułu przedpłat natomiast fakt uzyskania odszkodowania chroni przed ustanawianiem rezerw na nieściągalne należności;
- poprawić płynność finansową dzięki ustudze windykacji należności świadczonej przez ubezpieczycieli jako element polisy ubezpieczeniowej; co więcej, współpraca z renomowanym ubezpieczycielem zwiększa skuteczność regulowania należności przez dłużników;
- ułatwić podejmowanie decyzji poprzez dobór rzetelnych partnerów handlowych.

Na koniec, choć wcale nie o najmniejszym znaczeniu jest wsparcie ze strony brokera ubezpieczeniowego. Aby mieć pewność wyboru najlepszego zabezpieczenia, które w pełny sposób będzie gwarantować ochronę należności eksportowych najlepiej skorzystać z usług wyspecjalizowanego brokera, najkorzystniej również operującego na zagranicznych rynkach.



A TY CO ROBISZ W INTERNECIE DLA SWOJEJ MARKI?



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

Ale czym jest wspominany coraz częściej Social Media Marketing?

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

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

Czy Twoja marka jest widoczna w Internecie?

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

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

Wizerunek budowany na autentyczności

Bycie widocznym w mediach społecznościowych to dopiero pierwszy krok. Ta widoczność musi jednak nieść za sobą konkretne wartości – Twoje wartości. Ludzie kupują od ludzi. Przy tak bogatym wyborze różnorodnych firm i producentów, szukają tych, którzy dają się poznać. Dlatego naszym celem powinno być budowanie zaufa-

nia i sympatii do Ciebie, utwierdzanie klientów w przekonaniu, że to właśnie Twoje produkty i usługi powinni wybrać.

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

Gdzie budować ten wizerunek?

Świat mediów społecznościowych daje nam wachlarz ogromu narzędzi.

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

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

Narzędzia

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

- **META – Facebook i Instagram** - regularne dodawanie postów, dbanie o spójny layout i różnorodne, przyciągające uwagę treści, wgrany PIXEL, to podstawa, która otwiera drzwi do pokazania Waszej marki na dużo większą skalę. Po przygotowaniu takiego gruntu, kampanie reklamowe uzyskują dużo większą skuteczność. Później możemy przejść na wyższy poziom kampanii **Lead Ads**.
- **GOOGLE** – To przestrzeń, która jest w stanie zwiększyć Twoją widoczność w Internecie na dużą skalę. Podstawą jest zadbanie o **Google Moja Firma**. To internetowa wizytówka, tak samo ważna jak landing page. To podstawowa informacja o Twojej firmie, która wpływa na Twoje pozycjonowanie. O pozycję Twojej firmy i haseł z nią związanych na górze listy wyszukiwań dbają natomiast, inteligentne kampanie **Google Ads**.

- **SEO – STRONA WWW** – Projektowanie stron www to nie tylko sam design. Zakładając stronę www powinniśmy skupić się na tym, aby była skuteczna, a co za tym idzie – prosta w odbiorze. Powinna informować o firmie w intuicyjny i łatwy sposób. Teksty i opisy powinny być odpowiednio sformatowane i podzielone, zgodne z **SEO**, elementy graficzne dobrze rozmieszczone. Dodatkowo należy pamiętać o takich rzeczach jak wpięty **PIXEL** Facebooka czy **TAG GOOGLE ANALYTICS**, a także **TAGi** do mierzenia konwersji, aby kolejne reklamy były coraz bardziej skuteczne.

- **MAILING – NEWSLETTER** – Korzystanie z mailingowej bazy danych i tworzenie newsletterów to narzędzia, które pozwalają w prosty sposób przypominać klientom o zakresie Twoich usług. Mądrze poprowadzone, nie są już bezowocnym SPAMem, ale ponownym dotarciem do tych, którzy wykazali zainteresowanie Twoim produktem czy usługą.

- **POZOSTAŁE MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE** – Takie jak TikTok, LinkedIn, YouTube czy Pinterest to otwarcie kolejnych dróg. Jeżeli przerobisz wszystkie podstawowe kroki zadbania o Twój wizerunek, możesz zrobić razem z nami krok dalej. Zawsze dopasowany do Twojej grupy docelowej.

Sztuczna inteligencja czy własne siły? Czyli jak zwiększyć skuteczność?

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

Dlatego patrząc na nią jako narzędzie, potraktujmy ją jako pracownika który pracuje 24 godziny na dobę i ciągle się uczy. Jako marka wecandoit.social specjalizujemy

się w prowadzeniu skutecznych działań w najważniejszych obszarach marketingu internetowego. Żaden nasz ninja nie liczy tak szybko, ale z pomocą technologicznych liczydeł wyciągamy wnioski zanim zdążymy pomyśleć.

Marketing w social mediach – to się opłaca?

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

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

Jesteśmy otwarci na współpracę

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

Jako specjaliści, od 4 lat obsługujemy ponad dwudziestu klientów z branży. Zarówno lokalnych partnerów dużych „graczy”, jak i małych, średnich oraz dużych producentów. Prowadzimy kampanie, od lokalnych wizerunkowych, poprzez sprzedażowe i leadowe kampanie o zasięgu wojewódzkim, kończąc na kampaniach ogólnopolskich i międzynarodowych. Przez ten czas, poznając Was i produkty, sami staliśmy się małymi ekspertami, od pomiarów, doboru stolarki, wycen, a także montaży, na zdjęciach z realizacji kończąc. Jesteśmy przekonani, że nie ma drugiej firmy takiej jak Twoja, tak samo jak nie ma drugiej takiej agencji jak my.

ZAUF AJ DOŚWIADCZONEMU ZESPÓŁOWI EKSPERTÓW Z BRANŻY

Jesteś otwarty na współpracę?

**Porozmawiajmy
+ 48 698 242 767
hello@wecandoit.social**



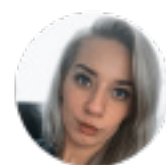
Kamil Maliszewski



Marta Kowalska

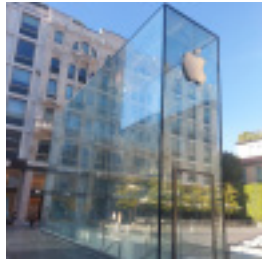


Paulina Bochra



Paulina Łępska

WIELKI SUKCES FIRMY KRYSZTAŁ NA TARGACH BAU W MONACHIUM



KRÓTKA HISTORIA

Firma Kryształ z Podegrodzia miała zaszczyt nie tylko gościć, ale również w tym roku prezentować swoje innowacyjne produkty na największych targach budowlanych BAU w Monachium, gdzie obecnych było prawie 200.000 odwiedzających, a ponad 2.000 firm prezentowało swoje innowacyjne rozwiązania.

Produktem, którym od 4 lat owocnie dzielimy się na rynku Polskim i w ostatnim czasie z całą Europą są amerykańskie Impregnaty do Szkła i Ceramiki marki Invisible Shield.

5 lat temu, jako firma szklarska, zaczęliśmy szukać najlepszego Impregnatu hydrofobowego na rynku, tak, aby można go było wdrożyć do produkowanych przez nas elementów szklanych, chcieliśmy dorzucić coś extra, coś od siebie dla naszych klientów, aby gotowe szyby, które oferujemy naszym klientom były lepsze od tych, które ma każdy inny zakład szklarski, chcieliśmy, aby kabiny prysznicowe przez nas oferowane wytrzymały więcej czasu czyste, aby balustrady szklane łatwiej się czyściły, aby fasady szklane przez nas oferowane mniej się rysowały i aby daszki szklane wyglądały lepiej niż kiedykolwiek, a duże przeszklenia były łatwiejsze w utrzymaniu, a szkło przez nas produkowane nie korodowało i nie rysowało się tak szybko.

Kilka lat szukaliśmy odpowiedniego środka na bazie nano-cząsteczek, który poprawi jakość naszych usług, testowaliśmy wiele Impregnatów do szkła dostępnych na rynku, były to również produkty hydrofobowe, ale nie spełniały naszych oczekiwań, bo albo były słabe jakościowo, albo trudne technicznie do nakładania lub ostatecznie bardzo drogie, co dyskwalifikowało je do wdrożenia jako jedno z naszych standardowych rozwiązań.

Na etapie naszych poszukiwań zainteresowaliśmy się bliżej Impregnatami amerykańskiej firmy Unelko, produktami marki Invisible Shield, to co nam się spodobało to przystępna cena, bardzo dobra jakość i prosty sposób nakładania; po wykonaniu pierwszych prób stwierdziliśmy, że jest to produkt dla nas, dlatego podjęliśmy decyzję, że wdrażamy go do naszej produkcji. Po ponad roku od rozpoczęcia współpracy nadarzyła się okazja, aby nie tylko być klientem amerykańskiej firmy Unelko, ale również, aby zacząć dystrybuować produkt na rynku Polskim. W 2019 roku rozpoczęliśmy przedstawicielstwo i dystrybucję produktów marki Invisible Shield na rynku Polskim. Produkt od razu bardzo dobrze się przyjął w branży szklarskiej, gdzie jest wykorzystywany do impregnowania nowo produkowanych kabin prysznicowych, fasad, balustrad czy daszków szklanych. W roku 2022 rozpoczęliśmy również rozszerzać branżę do których dostarczamy to wspaniałe rozwiązanie i tak obecnie obsługujemy klientów z branży stolarki otworowej, którzy wykorzystują nasze impregnaty do zabezpieczania dużych powierzchni szklanych już na etapie produkcji, posiadamy rosnącą sieć firm sprzątających, które oferują nie tylko gotowy produkt, ale głównie usługę impregnacji różnych powierzchni

szklanych, jak również bardzo mocno rosnąca branża hotelarska, która coraz częściej szuka tego typu rozwiązań, aby ułatwić i przyspieszyć prace sprzątające głównie przy łazienkach i fasadach szklanych.

Tak jak wspominałem wcześniej do tej pory obsługiwaliśmy w to wspaniałe rozwiązanie wyłącznie klientów z rynku Polskiego, nasz partner dostrzegł nasze starania i od stycznia tego roku 2023 dostaliśmy wyłączone przedstawicielstwo impregnatów Invisible Shield na całą Europę, dlatego docieramy obecnie do grona klientów z całej Europy, którzy raz wypróbowaвши nasze produkty chcą je wdrażać u siebie jako standardowe rozwiązanie do zabezpieczania szkła czy to na etapie produkcji czy już na zamontowanych elementach szklanych.

W tym czasie, kiedy zajmujemy się dystrybucją i aplikacją impregnatu, zgłosiło się do nas wiele firm o pomoc nie tylko w zaimpregnowaniu, ale również doczyszczeniu bardzo zabrudzonego szkła. Sprzedajemy produkt, ale również szkolimy z aplikacji i sami impregnujemy. W ubiegłym roku mieliśmy okazję wyczyścić i zaimpregnować sklep firmy Apple w Mediolanie, ponad 500m² szkła. Z naszych usług skorzystało również wiele hoteli czy budynków użyteczności publicznej jak np. Hotel Przystań w Olsztynie, Europejskie Centrum Solidarności w Gdańsku czy Termy Bania w Bukowinie Tatrzańskiej.

O PRODUKCIE IMPREGNAT DO SZKŁA INVISIBLE SHIELD

Tak, jest to impregnat do szkła, ceramiki i porcelany Invisible Shield®. W ostatnich latach zauważamy wzrastający trend na duże zabudowy i budynki szklane; dzisiaj nie ma chyba domu, w którym nie byłoby szklanej kabiny prysznicowej, powstaje również coraz więcej balustrad szklanych, różnego rodzaju ścianek działowych, wielkich szklanych okien, a nawet szklane fasady czy schody.

Jak wiemy, szkło, jako że jest chropowate, się łatwo brudzi, brudy i minerały wchodzą w strukturę szkła i jeśli tam pozostaną, bardzo trudno jest je stamtąd usunąć i przywrócić pierwotny blask, dzięki naszemu Impregnatowi zatrzymujemy ten proces „starzenia” się szkła i unikamy jego korozji, a nawet nadmierne rysowanie się. Nasze płyny to gama produktów do pielęgnacji szkła. Środki z naszej oferty dzielą się na 3 grupy: 1. Myjące, 2. Impregnujące i 3. Konserwujące zaimpregnowaną powierzchnię. Środki takie jak Glass Scrub® czy Limescale Remover® idealnie doczyszczą szkło i przygotowują powierzchnię do jej zaimpregnowania. Impregnat Invisible Shield® idealnie



zabezpieczy szkło, gdyż działa na zasadzie nano-cząsteczek, które wypełniają pory w szkłe i zostawiają idealnie gładką powierzchnię, do której brud nie ma dostępu, mniej się osadza i szkło jest łatwiejsze do czyszczenia, po zaimpregnowaniu nie trzeba szorować i skrobać nagromadzonych brudów. Oczywiście produkt nie wykona za nas dbania o szkło i jego pielęgnacji, ale bardzo ułatwi proces sprzątania i czyszczenia, dlatego ważne jest również o dbanie o szkło po jego zaimpregnowaniu, z pomocą przychodzi niezawodny płyn REPEL®, jest to płyn, który myje i konserwuje zaimpregnowaną powierzchnię.

IMPREGANT INVISIBLE SHIELD: „Nie zostawia plam, a woda spływa jak po kaczce”. Ile jest w tym prawdy?

Mottem przewodnim amerykańskiego producenta jest „We don't make glass, we make glass better”. Tak działają produkty hydrofobowe na bazie nanotechnologii. Wyrównują chropowatą powierzchnię szkła, zamykają pory i nie pozwalają wnikać brudowi i minerałom w głąb szkła. Na rynku dostępnych jest wiele produktów hydrofobowych, większość z nich przetestowaliśmy i w naszej ocenie wybraliśmy ten najlepszy, który najpierw wdrożyliśmy do naszej produkcji, a teraz pragniemy się nim podzielić z innymi. Dzisiejsze społeczeństwo szuka wygody i ułatwienia sobie pracy, dlatego przychodzimy z pomocą w branży związanej ze szkłem i ceramiką. Wystarczy jedna



aplikacja produktu i od czasu do czasu użycie płynu konserwującego REPEL®, aby cieszyć się czystym szkłem na lata. To nie jest tak, że nasz produkt jest samoczyszczący, trzeba od czasu do czasu przemyć zaimpregnowane szkło, ale zajmuje to mniej czasu i mniej wysiłku. Dowiedliśmy, iż wykorzystanie naszego impregnatu na przykład w branży hotelarskiej redukuje znacznie czas mycia łazienki po gościach nawet o 40%.

APLIKACJA PRODUKTU

Szukając produktu hydrofobowego dla siebie, kierowaliśmy się 3 wytycznymi i szukaliśmy, aby produkt, który będziemy stosować będzie 1. Najlepszy na rynku, 2. Przystępny cenowo i 3. Prosty w aplikacji. Nasz produkt jest tak stworzony, aby można go było nałożyć bez żadnego wcześniejszego skomplikowanego szkolenia. Jak już umyjemy szkło, to na ściereczkę z mikrofibry nakładamy impregnat i wcieramy go w powierzchnię szklaną, ceramiczną czy porcelanę, dzięki czemu możemy użyć impregnatu nie tylko na szkło, ale również na płytki, wannę czy umywalkę. Po zaaplikowaniu może nam powstać delikatna smuga, to jest nadmiar produktu, który odparowuje, polerujemy smugę wilgotną ściereczką, aby nadać blask. Jeśli zaimpregnowaliśmy szkło na etapie produkcji od czasu do czasu, polecamy klientowi finalnemu przemyć zaimpregnowanej powierzchni płynem REPEL, dzięki jego aplikacji zakonserwujemy nałożony impregnat i na dłużej możemy się cieszyć powłoką hydrofobową. Impregnacja w zależności od powierzchni, na którą się nakłada może się utrzymać od 2-5 lat, ale na fasadach, czy balustradach szklanych, gdzie jest najmniejsza ingerencja człowieka, nawet do 15 lat przy odpowiedniej konserwacji.

DLA KOGO?

Jest kilka branż do której celujemy z naszym produktem, przez ostatnie 2 lata skupiliśmy się na branży szklarskiej, gdyż z tej się wywodzimy i najłatwiej było nam podzielić się z nimi tym produktem. Często firmy biorą nasz produkt, aby móc go dodawać do swoich produktów w formie gratisu, gadżetu, związanego z ich branżą.

- **Branża szklarska** – impregnacja nowo produkowanych kabin prysznicowych, balustrad, fasad, aplikacja przed montażem szkła u klienta.
- **Branża stolarki otworowej** – możliwość impregnacji okien, szczególnie dużych przeszkleń czy okien dachowych, dzięki czemu ułatwiamy klientowi utrzymanie szklanych powierzchni w czystości. Jeśli ktoś zamawia duże przeszklenia, płaci za to sporą sumę, możemy ułatwić mu późniejsze łatwiejsze utrzymanie tego szkła w czystości za niewielką sumę.
- **Branża hotelowa** – Po zaimpregnowaniu całej łazienki, dowiedliśmy iż ponowne sprzątanie i mycie łazienki, redukuje czas pracy o nawet 40%
- **Branża fotowoltaiczna** – dzięki zaimpregnowaniu paneli fotowoltaicznych, mamy mniejsze zaleganie brudu na panelach, co przekłada się na większe uzyski energii ze słońca i dłuższą wytrzymałość paneli, gdyż nie korodują po zaimpregnowaniu

- **Branża motoryzacyjna** – Dzięki zaimpregnowaniu przedniej szyby, podróż w deszczu staje się bezpieczniejsza, tak naprawdę nie trzeba prawie używać wycieraczek, woda sama ucieka przy prędkości około 60km/h. Poza tym dodatkowo posiadamy produkt FOG CLEAR®, który zaaplikowany od środka, zapobiega parowaniu szyb.

- **Branża myjąca, sprzątająca** – szkło wygląda lepiej po impregnacji i łatwiej się go myje i czyści przy kolejnej takiej usłudze.

GDZIE MOŻNA DOSTAĆ TEN WSPANIAŁY PRODUKT?

Koszt produktu to zaledwie kilka złotych na m² powierzchni. Produkt jest cały czas dostępny na naszej stronie internetowej dedykowanej impregnatom www.doszkla.pl. Również można go kupić na platformach zakupowych i w różnych zakładach szklarskich. Pracujemy nad tym, aby produkt dotarł do finalnego klienta różnymi kanałami dystrybucji, więc jeśli nasi czytelnicy są zainteresowani, zapraszamy do współpracy, chętnie udostępnimy ten i inne nasze produkty do dalszej odsprzedaży po korzystnych cenach. Dodam tylko, iż sprzedaliśmy kilka tysięcy sztuk zestawu łazienkowego i mamy tylko pozytywny feedback.

Produkty nasze otrzymały kilka nagród z dziedziny innowacji,

- Odkrycie Roku nagroda przyznana za innowacyjny produkt na Międzynarodowym Forum Stolarki VIP
- Złota miotła przyznana dla najbardziej innowacyjnego produktu na targach Clean Expo w Nadarzynie

PODSUMOWANIE W 1 ZDANIU

Czasu nie kupisz, ale możesz zaimpregnować szkło, dzięki czemu spędzisz go mniej na szorowaniu szkła. Dorzucę jeszcze drugie zdanie jak pozwolicie

„Świat obserwowany przez czyste szkło wygląda po prostu lepiej, nic go nie zniekształca.”

Zapraszamy do współpracy

Piotr Plata
biuro@doszkla.pl
telefon: +48 602-298-304



XI. STOLARKA I PRAWO



Dura lex, sed lex, czyli twarde prawo, ale prawo – rzymska zasada prawnicza, wyrażająca absolutną nadrzędność norm prawa, zgodnie z którą należy bezwzględnie przestrzegać przepisów prawa, wyłącznie z eliminowaniem np. klauzul niedozwolonych w umowach B2C.

Umowy zawierane są po to, aby można było dochodzić swoich praw, ale także po to, żeby móc skutecznie się bronić w sytuacji, gdy dojdzie do rozprawy. Warto się zabezpieczać, warto dokumentować transakcje, warto komunikować się z klientem i wreszcie warto przestrzegać przepisów prawa.

Coraz częściej dochodzi do sytuacji, w których zarówno konsumenci, jak i klienci są roszczeniowi. Potrafią oni bezwzględnie egzekwować swoje prawa i przysparzać niemałych kłopotów przedsiębiorcom zajmującym się sprzedażą stolarki budowlanej. Nieznajomość prawa nikogo nie tłumaczy i nie może być używana jako argument, szczególnie jeśli stroną jest firma. Ostatnia nowelizacja prawa miała miejsce 1 stycznia 2023 r. i nie należy jej bagatelizować. Dlaczego? Na to pytanie odpowie mec. **Tomasz Waszkiewicz**.

Grzegorz Cendrowski: *Panie mecenasie, czego dotyczą najważniejsze zmiany w prawie konsumenckim, które weszły w życie 1 stycznia 2023 roku?*

Tomasz Waszkiewicz: Najważniejsze zmiany to przede wszystkim wprowadzenie do polskiego porządku prawnego długo oczekiwanych: Dyrektywy Omnibus, wdrożonej do polskiego porządku prawnego Ustawą z dnia 1 grudnia 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Poz. 2581), a także Dyrektywy towarowej i cyfrowej, które zostały wprowadzone Ustawą z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo prywatne międzynarodowe (Dz. U. Poz. 2337).

Powyższe regulacje prawne są wynikiem implementacji ww. prawa unijnego i mają na celu ujednolicenie przepisów dot. przede wszystkim rynku B2C na terenie całej Unii Europejskiej w zakresie nowych zasad związanych z prezentowaniem tzw. ceny wyjściowej przy informowaniu o obniżce ceny towaru lub usługi; zasad weryfikowania pochodzenia opinii konsumentów; nowych obowiązków informacyjnych, które trzeba będzie realizować względem konsumenta; w tym nowego „pakietu informacyjnego”, jaki muszą realizować platformy internetowe; nowej sekwencji uprawnień konsumenckich przy odpowiedzialności za zgodność towaru z umową – tzw. nowe zasady procesu reklamacyjnego.

Grzegorz Cendrowski: *Gdyby miał Pan wskazać największe zagrożenia dla branży stolarki w kontekście nowelizacji prawa, to co by to było?*

Tomasz Waszkiewicz: W dotychczasowej praktyce zawodowej miałem okazję zaobserwować, że największym problemem jest nadal brak odpowiednich narzędzi prawnych stosowanych przez branżę stolarki zarówno w relacji B2C, jak i B2B. Zawsze powtarzam swoim klientom, że dobrze skonstruowana dokumentacja prawna, począwszy od etapu ofertowania i formułowania zamówienia przez samą umowę sprzedaży czy o dzieło, a także zabezpieczająca poprawny proces reklamacyjny, to wartość dodana w ich działalności. Posługiwanie się takimi dokumentami w branży jest bowiem pozytywnie oceniane nie tylko przez moich klientów, ale przede wszystkim przez ich kontrahentów – usprawnia sam proces sprzedaży czy wykonania usługi, ale także w sposób jednoznaczny i klarowny określa uprawnienia i obowiązki stron w przypadku ewentualnej reklamacji. Niestety często zdarza się, że w sytuacjach spornych brakuje odpowiednich dokumentów. To z kolei skutkuje tym, że rosną koszty, a sam proces rozwiązania ewentualnego sporu niepotrzebnie się wydłuża.

Grzegorz Cendrowski: *Klienci są roszczeniowi, i to zarówno ci biznesowi, jak i ci prywatni – konsumenci. Jak najlepiej się zabezpieczać?*

Tomasz Waszkiewicz: Tak jak wyżej wspomniałem, najlepszym rozwiązaniem jest poprawnie skonstruowana dokumentacja dotycząca wszystkich etapów współpracy z kontrahentem: od oferty po sprzedaż i na wypadek ewentualnej reklamacji. Oczywiście można zdać się na ustalenia ustne, ale niestety z doświadczenia wiem, że w przypadku ewentualnego sporu często te ustalenia są trudne do wykazania, a w przypadku nowych regulacji, gdy po drugiej stronie występuje konsument, często to właśnie na przedsiębiorcy spoczywa obowiązek udowodnienia swoich racji.

Grzegorz Cendrowski: *Umowy prawne zabezpieczają najlepiej. Co warto, a czego nie wolno w nich zawierać?*

Tomasz Waszkiewicz: Poprawnie skonstruowana umowa nie powinna zawierać zapisów sprzecznych z przepisami ogólnie obowiązującymi. Ważne, aby wystrzegać się tzw. klauzul niedozwolonych, które w relacjach z konsumentem, ale rów-

nież B2B w skrajnym przypadku mogą doprowadzić nawet do nieważności całej umowy. Z drugiej strony warto, aby umowa była sporządzona w sposób zrozumiały nawet dla osoby nieobeznanej z prawniczymi tekstami. Z własnego doświadczenia wiem, że jest to doceniane przez kontrahentów, którzy dzięki temu są świadomi swoich praw i obowiązków.

Grzegorz Cendrowski: *W jaki sposób umowa chroni nas w przypadku ewentualnego sporu w sądzie?*

Tomasz Waszkiewicz: Umowa to fundament wzajemnych relacji stron, które ją zawarły. Oczywiście wiele umów może być zawieranych w formie ustnej, lecz z doświadczenia wiem, że najlepiej zabezpiecza (choćby dla celów dowodowych) umowa pisemna. Dobrze skonstruowana umowa w sposób jednoznaczny i klarowny określa: strony, które ją zawarły, przedmiot, tj. to, na co strony się decydują oraz wynagrodzenie czy cenę, jaką ustalają. Poprawnie skonstruowana umowa zawiera również dodatkowe zapisy wymagane w zależności od tego, czy mamy do czynienia z kontrahentem: konsumentem, osobą fizyczną, która prowadzi działalność gospodarczą i stosuje się do niej odpowiednio przepisy dot. konsumentów (B2C) czy też innym przedsiębiorcą (B2B). W przypadku ewentualnego sporu sądowego umowa pisemna ułatwia ocenę stanu faktycznego oraz wykazanie i udowodnienie swoich racji.

Grzegorz Cendrowski: *Sprzedaż w internecie staje się coraz bardziej popularna. Czy jest coś, na co powinniśmy szczególnie zwrócić uwagę z punktu widzenia prawa?*

Tomasz Waszkiewicz: Zdecydowanie tak. Coraz więcej naszej aktywności przenosi się na pole wirtualne – do internetu. Taki proces zauważa również ustawodawca, wprowadzając coraz to nowe regule dotyczące tego rynku. Począwszy od nowych zasad związanych z prezentowaniem tzw. ceny wyjściowej

przy informowaniu o obniżce ceny towaru lub usługi poprzez wprowadzenie zasad weryfikowania pochodzenia opinii konsumentów po wprowadzenie nowych obowiązków informacyjnych, które trzeba realizować względem konsumenta; w tym nowego „pakietu informacyjnego”, jaki muszą realizować platformy internetowe.

Reasumując, może będzie to oczywiste, lecz proszę pamiętać, że prawo to nie tylko przywilej, ale również źródło wielu obowiązków, dlatego należy go przestrzegać w kontekście każdej sprzedaży, montażu czy serwisu.

Grzegorz Cendrowski: *Bardzo dziękujemy za rozmowę.*

Tomasz Waszkiewicz: Bardzo dziękuję za zaproszenie.

Autor: Tomasz Waszkiewicz – adwokat, członek Izby Adwokackiej w Białymstoku. Ukończył studia prawnicze na Uniwersytecie w Białymstoku, a w 2012 r. zrobił aplikację adwokacką. W latach 2007–2009 odbył stypendia na Wydziałach Prawa Uniwersytetu Abertay Dundee (Wielka Brytania) oraz Uniwersytetu w Mariborze (Słowenia). Zdobył tytuł Bachelor of Arts-LLB w dziedzinie europejskiego prawa finansowego. Posiada duże doświadczenie w prowadzeniu procesów cywilnych, karnych oraz negocjacji. Specjalizuje się w zagadnieniach prawa cywilnego, ze szczególnym uwzględnieniem problemów dochodzenia roszczeń reklamacyjnych. Od ponad 10 lat działa w branży stolarki okiennej i drzwiowej jako specjalista w zakresie relacji B2B i B2C.



nia roszczeń reklamacyjnych. Od ponad 10 lat działa w branży stolarki okiennej i drzwiowej jako specjalista w zakresie relacji B2B i B2C.

Ma doświadczenie w zakresie postępowania administracyjnego, w szczególności przed organami podatkowymi. Prowadzi również bieżącą obsługę prawną przedsiębiorstw i fundacji.



Dlaczego sprawy trafiają do sądu i jak się najlepiej zabezpieczyć, prowadząc biznes?

Zawieranie umów ma kluczowe znaczenie w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej. Umowa w spisanej formie zdecydowanie ułatwia nam udowodnienie przed sądem, na co umówiliśmy się z drugą stroną. Przyspiesza to również postępowanie sądowe i zwiększa szansę na wygraną.

Mówi się, że umowa przygotowana jest na złe i dobre czasy. I to prawda. Póki zlecenie realizowane jest bez problemów, to wszystko jest w porządku. Jednak w momencie, gdy jedna ze stron przestanie rzetelnie wykonywać swoje obowiązki,

może dojść do sytuacji, że trzeba będzie skorzystać z zapisów w umowie, by bronić swoich praw.

Przygotowanie nawet prostej umowy, która odzwierciedlałaby rzeczywistą wolę stron, jak również umożliwiałaby należyte zabezpieczenie interesów kontrahentów, może przysporzyć wielu problemów.

Dlatego, jeśli sprzedajesz lub/i montujesz okna, drzwi, bramy, rolety czy pergole, powinieneś mieć profesjonalnie przygotowaną umowę, która zabezpieczy najczęściej pojawiające się ryzyka związane z realizacją Twojej usługi.

W odpowiedzi na olbrzymie zapotrzebowanie naszej branży Stolarka VIP, wykorzystując swoje doświadczenie i wiedzę, postanowiła wyjść naprzeciw potrzebom małych i średnich producentów oraz właścicieli salonów stolarki i stworzyć profesjonalne wzory umów, na które każdy z tych podmiotów będzie mógł sobie pozwolić. Gotowe wzory umów zostały przygotowane przez prestiżowe międzynarodowe Kancelarie Prawne i są na bieżąco aktualizowane.

Rekomendacje i opinie osób, które zakupiły nasze dokumenty

Marek z Podkarpacia

„Ogromnie przydatny element, 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, 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, w korzystnej cenie. Opinie przy każdym dokumencie pochodzą od prawników 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 powyższe wzory umów. Rzetelnie opracowane oraz – co ważne – zapisy zgodne z aktualnym stanem prawnym”.

Igor ze Słubicy

„Procedury sądowe są jednak kosztowne, mogą trwać długo, a wyrok nie zawsze jest dla nas korzystny. Aby się zabezpieczyć, zakupiłem umowy na rynek niemiecki, na którym sprzedaję stolarkę z montażem. Ku mojemu zaskoczeniu umowy były faktycznie nie tylko po niemiecku, ale miały też swój odpowiednik po polsku. To był strzał w dziesiątkę. Wiem, że to będzie bardzo pomocne”.

Paweł z Katowic

„Ciężko działa się na rynkach zagranicznych bez znajomości i znajomości prawa w szczególności. Żeby się choć trochę zabezpieczyć, poszukałem w internecie i kupiłem umowy sprzedaży B2B i B2C od Stolarka VIP. Wiem, że to pomoże mi w kontaktach z niemieckimi klientami”.

Andrzej z Mińska

„Miałem samodzielnie przygotowaną umowę, ale mimo to zdecydowałem się na zakup dokumentów od Stolarka VIP. Okazały się bardzo profesjonalnie przygotowane. Wprowadziłem dane swojej firmy i trafiła się klientka-prawnik. Przyznała, że umowa jest bardzo dobrze przygotowana, co mnie bardzo ucieszyło. Polecam”.



GOTOWE WZORY UMÓW DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ

KDS
KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY

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

KDB
KATALOG DOBREGO BIZNESU

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

B2B
BUSINESS TO BUSINESS

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

UPM
UMOWA PODWYKONAWCZA MONTAŻU

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

KUN
KATALOG UMÓW NIEMIECKICH

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

MPK
MINI PORADNIK KOSZTORYSANTA

Jeśli chcesz aby twój dział handlowy skutecznie sprzedawał okna, drzwi, bramy, rolety – ten Katalog jest dla Państwa.

OTP
OCHRONA TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA

Zatrudniasz pracowników lub zlecasz usługi – ten Katalog jest dla Państwa.

KUS
KATALOG UMÓW SERWISOWYCH

Jeżeli chcecie państwo mieć super umowę serwisową z klientem, producentem, dostawcą lub deweloperem – ten Katalog jest dla Państwa.

KUP B2B
KATALOG UMÓW PROWIZYJNYCH

Dla firm, które współpracują z firmami na zasadzie prowizji – ten katalog jest dla Państwa.

KUF B2B & B2C
KATALOG UMÓW FRANCUSKICH

Jeśli sprzedajecie swoje produkty do Francji, Belgii, Szwajcarii, Luksemburga – ten katalog jest dla Państwa.

RODO
PORADNIK DLA BRANŻY STOLARKI OTWOROWEJ

Vademecum eksportera

Poradnik prawny dla producentów, dystrybutorów i dostawców branży stolarki okiennej-drzwiowej.

SPECJALNA CENA!
NIE ZWLEKAJ! ZAMÓW!

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

VIII

Międzynarodowe Forum Stolarstwa Budowlanego

20-21 września 2023r
Hotel Lambert
k. Warszawy

Polska stolarstwo budowlane – Światowy Lider

- najważniejsze wydarzenie tej jesieni
- spotkanie na żywo z najlepszymi ekspertami
- goście zagraniczni
- Odkrycie Roku 2023
- Polscy Liderzy Inwestycji Zagranicznych
- Polskie Firmy o Największym Potencjale
- Złota 15 Zagranicznych Firm

Zgłoś się już dziś.

**Kontakt: 531 561 202,
konwent@stolkavip.pl**

STOLARKA
VIP

