



TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW

KOMINKI PRO

BEZPŁATNY KOMINKOWY MAGAZYN DLA PROFESJONALISTÓW

Redaktor naczelny: Witold Hawajski; **Redakcja:** Aldona Mazurkiewicz – sekretarz, Agnieszka Krysa-Ilgowska, Wioleta Rybak, Katarzyna Lipowska, tel. 81 5350 982, redakcja@swiatkominkow.pl; **Redaktor techniczny:** Mariusz Karwowski; **Dział Reklam:** Jarosław Flak – koordynator, Beata Góra, Ewa Szymańska, Monika Jędrzych, Marzena Babkiewicz, Ewelina Janicka, tel. 81 5350 950, kominki@ihz.pl; **Projekt:** Grzegorz Zychowicz; **DTP:** Info Studio s.c., tel. 81 5350 970, dtp@isar.pl; **Korekta:** Tomasz Górka; **Wydawca:** Informator Handlowy „Zaopatrzeniowiec” s.c., 20-722 Lublin, ul. Roztocze 5/5, tel. 81 743 6591, fax 81 5350 969; **Okladka:** Targi KOMINKI 2012 w Poznaniu, fot. Witold Hawajski.

www.kominki.org

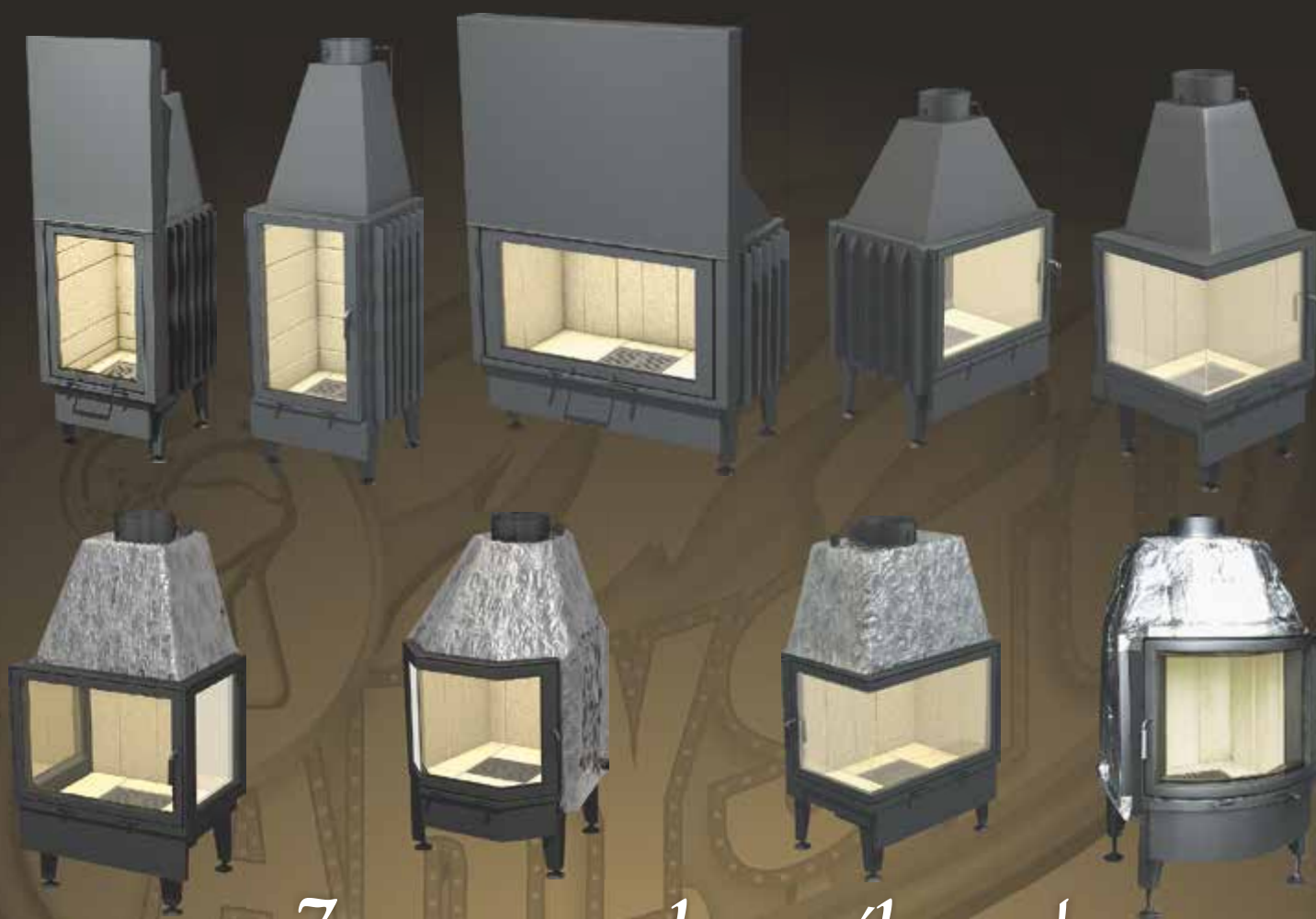
Świat
Kominków

3(12)2012

KOMINKI PRO

Arystokracja wśród kominków

- PALENISKA POWIETRZNE I WODNE • SZYBY KOMINKOWE NA DOWOLNY WYMIAR
- DRZWICZKI DO PALENISK OTWARTYCH • WKŁADY NA INDYWIDUALNE ZAMÓWIENIE KLIENTA



Zapraszamy do współpracy!



PRODUCENT WKŁADÓW KOMINKOWYCH

72-003 Dobra, ul. Żłota 1, Stawoszewo
tel. 91 424 12 00, tel./fax 91 312 69 94, tel. kom. 501 706 706

www.arysto.com.pl • e-mail: arysto@arysto.com.pl

GENERATOR CIĄGU KOMINOWEGO

koniec kłopotów z ciągiem kominowym

DARCO[®]
www.darco.com.pl



- wysokie parametry podciśnienia
- nie blokuje przewodu kominowego
- wykonanie z blachy kwasoodpornej
- sterownik w zestawie
- także do kominków i pieców na paliwa stałe

Rozwiązania dla wentylacji i odprowadzania spalin

rotowent dragon



najlepsza
nasada wiatrowa
na kominki

turbowent



nasada obrotowa
wentylacyjna

turbowent hybrydowy



nowa jakość
wentylacji – stabilna
wydajność
przy minimalnych
kosztach

nawietrzak z grzałką



nawiew powietrza
bez wyziębiania
pomieszczeń

regulator ciągu kominowego



dla stabilizacji
ciągu

Darco Sp. z o.o.

39-200 Dębica, ul. Metalowców 43
tel. +48 14 680 90 00, fax 680 90 01
e-mail: darco@darco.com.pl

dowiedz się więcej
www.dobrawentylacja.pl

Skąd przychodzimy? Kim jesteśmy?

Dokąd zmierzamy?



Witold Hawajski

Skąd przychodzimy?

Większość polskich firm kominkowych nie może, niestety, pochwalić się wielopokoleniową ciągłością i tradycjami, na jakie powołują się koledzy z innych europejskich krajów. Takie tradycje niewątpliwie były, a dokumentują je m.in. wyprawy *Świata Kominków* w poszukiwaniu zabytkowych obiektów. Jednak w latach 1939–1945 zniszczonych zostało tysiące budynków mieszkalnych, dużych firm produkcyjnych i małych zakładów rzemieślniczych. W czasie działań wojennych oraz w planowej eksterminacji straciło życie kilka milionów Polaków. Ofiarami, jak to się teraz mówi, „nazistów”, a nie da się ukryć, że byli to przodkowie dzisiejszych naszych „nauczycieli” zduństwa z Niemiec i Austrii, stali się producenci, rzemieślnicy, jak i ich klienci.

Po nastaniu komuny ci, którzy przeżyli, zostali pozbawieni swoich majątków, kamienic, willi i dworów, a producenci, sprzedawcy i rzemieślnicy szybko trafili na listy „podejrzanych prywatyzacji”. Kominek stał się zaś oznaką ściganego z urzędu zbytku i luksusu. Reszty dopełniły całkiem już pokojowe zmiany w zakresie technik ogrzewania. Pojawiły się elektrociepłownie, centralne ogrzewania i tani węgiel ze Śląska. W nowych domach nie było już miejsca dla pieca, w budynkach modernizowanych piece były masowo wyburzane, a jedynie starsze i zaniedbane dzielnice miast oraz tereny wiejskie zostały ich miejscem schronienia – niestety, tych z najniższej półki cenowej. Kominki budowane w modnych swego czasu domkach letnich na ogół też nie prezentowały wysokich lotów, ot kilka zlepionych przez przypadkowego murarza cegieł. Resztki stylowych kominków i wartościowe piece, o ile nie zostały wcześniej rozkradzione, znalazły jeszcze schronienie w obiektach muzealnych. Dopiero rok 1989 oraz wolny rynek spowodowały, że pojawiać się zaczęli ponownie amatorzy kominków wyższej

klasy. W ciągu kilku lat kominek stał się bardzo modnym i pożądanym elementem wnętrza oraz awansował do roli dostawcy taniego ciepła.

W pierwszych latach wolności gospodarczej (1990–1995) powstało w Polsce od podstaw wiele firm kominkowych, inne – działające dotąd niemal w ukryciu – ujawniły i poszerzyły swoją działalność.

Odkurzono kilka kaflarni i odlewni „z tradycjami”, ostatnich, jakie jakimś cudem przetrwały wojnę i komunę. Założyciele firm kominkowych z lat dziewięćdziesiątych nie byli rzemieślnikami z „papierami”, ale też rzemieślnicze struktury nie uczestniczyły aktywnie w przemianach gospodarczych, bo same zostały nimi zaskoczone.

Trzeba wyraźnie powiedzieć, że nowoczesną branżę kominkową w Polsce stworzyli głównie zapaleńcy i hobbyści. Można tutaj znaleźć różne zawody i bardzo ciekawe życiorysy, a wszystkich łączyła chęć robienia czegoś nowego i ciekawego. Pieniądże, jeśli się pojawiły, były dopiero efektem wtórnym, bo najpierw trzeba było je wyłożyć z własnych oszczędności. No i nauczyć ludzi, że te żeliwne skrzynki faktycznie grzeją, a ogień oglądany przez szybę jest nieraz wart wydatku równowartości upragnionego „malucha”. Kolejna grupa kominkarzy to już albo „uciekiniery” z wyżej wspomnianych firm (usamodzielnieni wspólnicy, byli pracownicy i współpracownicy), albo ludzie, którzy w budowie kominków dopatryli się możliwości pracy i zarabiania pieniędzy. Z pewnością było im już łatwiej, bo rynek był uświadomiony przez pionierów branży.

Lata 2003–2005 to czas, gdy powstawały w całej Polsce tysiące nowych domów, a w niemal każdym z nich budowany był kominek.

Kominkowa oferta znacznie poszerzyła się po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Od tej chwili

niemal każdego tygodnia pojawiały się na rynku nowe produkty, nowi importerzy, kolejni dystrybutorzy...

Grupka kilkunastu osób stwierdziła, że jest w stanie uruchomić w polskich warunkach produkcję wkładów kominkowych. Tym sposobem dorobiliśmy się w Polsce niezwykle licznej i różnorodnej branży kominkowej.

Kim jesteśmy?

Wśród europejskich krajów polska branża kominkowo-zduńska z pewnością wyróżnia się wielkością i niezwykle różnorodnością.

Tysiąc, półtora tysiąca, a może nawet dwa tysiące firm – na tyle można w wielkim przybliżeniu oszacować polski rynek kominkowy. Są to producenci wkładów i pieców, kamieniarze wykonujący metodami półprzemysłowymi obudowy, kaflarnie, ale też małe jedno-, dwuosobowe firmy wykonawcze. Czasami w przerwach między układaniem kostki budują kominki, innym razem w przerwach pomiędzy kominkami wykonują gipsowe zabudowy. Jest tutaj i dogłębna wiedza, zdobywana latami, i nowicjusze.

Ile faktycznie jest w Polsce firm kominkowych – nikt nie wie. Nie wiadomo też, ilu ludzi jest zatrudnionych, jaką wartość ma ich praca i ile podatków płacą. Nikt o tym nie chce mówić, a wszelkie liczby są szacunkowe, z wielkim prawdopodobieństwem błędem. Kiedyś nawet myślałem o takim corocznym raporcie o rynku przygotowanym przez nas dla firm, ale szybko uśmiełem się z tego szalonego pomysłu.

Nie ma co ukrywać, że wiele pomiędzy firmami kominkowymi jest nieporozumień, zadrążeń, zawiści. Nic w tym dziwnego, bo jak wspominałem, wiele z nich powstało w wyniku rozpadu starszych stażem firm, ucieczki pracowników... Trudno o przyjaźń, gdy odchodząc „na swoje”, zabiera się gratisowo wiedzę i kontakty wspólnika lub pracodawcy. Trudno ▶

Dlaczego WENTOR Twoim dostawcą?



wentor®

Producent i importer wkładów kominkowych • Fireplace and accessories producer
Hersteller Kamineinsätze und Kaminzubehör • Производитель топок и каминных аксессуаров

Wyobraź sobie firmę, która realizuje Twoje potrzeby.
Wyobraź sobie firmę, która jako jedyna w Polsce ma tak szeroką ofertę.

Firma Wentor specjalizuje się w obsłudze firm z branży kominkowej. Dzięki dziesięcioletniemu doświadczeniu zdobyła zaufanie klientów w Polsce i zagranicą.

Oferowane przez nas produkty są w większości naszej produkcji lub są importowane na wyłączność. Pozwala to nam na oferowanie produktów w bardzo przystępnych cenach pomijając pośredników.

Firma Wentor jest w stanie dostarczyć pełen zakres urządzeń grzewczych oraz akcesoriów. Podejmując współpracę z nami uzyskujesz dostęp do wszystkich niezbędnych elementów do budowy kominka od jednego dostawcy.

Swoim klientom organizujemy cykliczne szkolenia w Polsce i zagranicą. Wszystko po to aby mieć pewność, że nasze produkty są prawidłowo zamontowane.

W trudnych dla wielu firm czasach, istotne jest umiejętne dostosowanie swojej oferty do aktualnych potrzeb rynku. Czasy, w których klient lekką ręką wydawał duże pieniądze na kominek już się skończyły. Teraz firmy czekają na każdego klienta i nie mogą w nich przebierać. Dlatego oferta musi być zróżnicowana

aby spełnić oczekiwania obecnych klientów.

W dobie kryzysu najważniejszy jest Twój czas oraz ograniczanie kosztów.

Dlatego w naszej ofercie znajdziesz **pełen zakres palenisk kominkowych**. Od żeliwnych po stalowe, powietrzne lub z płaszczem wodnym, na drewno, pelet i gaz, otwierane na bok i do góry. Jednocześnie możesz wraz z wkładem kominkowym kupić w bardzo atrakcyjnych cenach **wszystkie akcesoria do montażu kominka**: nowoczesne izolacje, elementy z ocynku, rury spalinowe, kratki i anemostaty, elementy systemu DGP oraz inne akcesoria.

Zamawiając towar u nas korzystasz z jednego dostawcy, jednego opiekuna handlowego i jednego transportu. Dodatkowo otrzymujesz szybki dostęp do nowości, materiałów promocyjnych, pomocy technicznej.

Na sukces firmy składa się jej bogata oferta oraz zaangażowany zespół specjalistów.

Dołącz do nas. Zwiększ swoje możliwości.

Zadzwoń do nas

 **rejon A**

opiekun: **Magdalena Popko**, e-mail: m.popko@wentor.com.pl
tel.: +48 68 363 81 88 wew. 25, tel. kom. 533-300-290

 **rejon B**

opiekun: **Beata Urbańczyk**, e-mail: b.urbanczyk@wentor.com.pl
tel.: +48 68 363 81 88 wew. 22, tel. kom.: 502-721-850

 **rejon C**

opiekun: **Natalia Filipiak**, e-mail: n.filipiak@wentor.com.pl
tel.: +48 68 363 81 88 wew. 28, tel. kom.: 508-107-600

 **rejon D**

opiekun: **Małgorzata Kosowska**, e-mail: m.kosowska@wentor.com.pl
tel.: +48 68 363 81 88 wew. 23, tel. kom.: 533-300-260



WENTOR
ul. Moniuszki 11D
68-200 Żary, Poland
e-mail: biuro@wentor.com.pl
www.wentor.com.pl

Wentor jest wyłącznym dystrybutorem w Polsce firm:



o dobre relacje, gdy po drugiej stronie ulicy oferuje się ten sam produkt o 10% taniej niż dotychczasowy partner. Kiedyś zanim rzemieślnik usamodzielniał się, przez kilka lat odpracowywał swoje zobowiązania u mistrza, a potem szukał wolnego terenu do swojej działalności i zwykle żył w zgodzie. Dzisiaj mamy wolność pod każdym względem, więc często i etyka nie obowiązuje tam, gdzie liczy się kasa.

Mamy w Polsce niechęć do działań społecznych, ale jakimś cudem powstała organizacja branżowa – Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”, które wkrótce będzie świętować swoje 10-lecie. Liczba członków OSKP (około 100) i skala działalności wcale nie odzwierciedlają faktycznego potencjału polskiej branży kominkowej. Przynależność do europejskiego stowarzyszenia VEUKO, chociaż cenna, jest i tak o kilka lat spóźniona. Zduńskie świadectwa mistrzowskie i czeladnicze, jakie pojawiły się od dwóch lat, tylko i wyłącznie potwierdzają na papierze wcześniej zdobyte umiejętności u osób, które i tak już setki zbudowanych kominków i pieców mają za sobą. I wcale nie robiły tego nielegalnie, bo świadectwo mistrzowskie do budowy kominków nie jest w Polsce wymagane i prawdopodobnie już nie będzie, bo wszystko zmierza w kierunku ułatwienia dostępności do większości zawodów.

Wprawdzie zwiększa się zainteresowanie bardziej wyrafinowanymi technikami zduńskimi czy techniką wodną, ale zainteresowanie – to raz, a możliwości finansowe Polaków – to dwa. No i nie wiadomo do końca, czy jest to ruch „oddolny”, więc nie ma co sobie obiecywać, że stworzy to tysiące nowych miejsc pracy.

Dokąd zmierzamy?

Wielka ilość firm wykonujących kominki i niepowtarzalne w skali europejskiej ich rozdrobnienie, które w latach boomu budowlanego było korzystne, teraz, gdy spada ilość budowanych domów, okazuje się być problemem. Już dzisiaj wiele firm kominkowych ma poważne tarapaty i nie wynikają one z braku umiejętności czy niedostatku wyrobów typu wkłady bądź kafle. Wprawdzie niektórzy mówią, że jest OK. Inni, że nawet lepiej i potwierdzają to zakupem kosztownych samochodów. Jednak coraz częściej słyszę opinie o wyraźnie pogarszającej się opłacalności działalności w branży kominkowej.

Z całą pewnością problem nie leży w ofercie, bo to, co można aktualnie kupić w Polsce z importu i krajowej produkcji, jest chyba najbogatszą propozycją w Europie. Średnio też wykonawcy reprezentują może nie najwyższy, ale dobry poziom europejski, a zapowiadana ilość szkoleń z pewnością wpłynie jeszcze na jego podniesienie. Gdzie jest więc prawda?

Problem nr 1

Niekorzystne jest znaczne rozdrobnienie firm, których jest w Polsce więcej niż w bogatszych i większych Niemczech. Producenci i importerzy tak bardzo chcieli zwiększyć sprzedaż, że rozdmuchali system dystrybucji ponad miarę, dając niemal każdemu swoje produkty.

Dla producenta i importera dzisiaj różnicy nie ma, ale to, czy 10 sztuk sprzedają dwie zadowolone z obrotów firmy, czy po jednej sztuce sprzedaje 10 niezadowolonych firemek, już pokazuje różnicę. Interes handlowca, sprzedawcy urządzeń kominkowych rozmią się też z interesem mikrowykonawcy, który chce zaoferować klientowi jak najwięcej swojej robocizny. Mikroprzedstawicielstwa nie pokażą też najnowszych propozycji potencjalnym klientom (za co?), więc za rok, dwa problem wróci rykoszetem do prawdziwych sprawców „przeludnienia”. Jednak trudno mówić o „przeludnieniu” w sensie potencjalnych klientów firm kominkowych. Ostatnio przeczytałem, że w sześciu polskich województwach (śląskie, łódzkie, opolskie, lubelskie, świętokrzyskie, podlaskie) w ostatnich latach ubyło mieszkańców. Według prognoz GUS w kolejnych latach problem dotyczyć będzie następnych województw. GUS prognozuje, że do roku 2035 tylko województwo mazowieckie będzie miało więcej mieszkańców. Czy za parę lat wszyscy będą budowali kominki wokół Warszawy?

Problem nr 2

Jak wspominałem wyżej, chociaż ilość firm kominkowych jest duża, zatrudniają one pracowników, kreują przychody i placą podatki, to nie przekłada się to nijak na ich „siłę”. Jako lobby kominkarzy praktycznie nie istnieją. Trudno mówić o OSKP jako „grupie nacisku”, jeśli nie może nawet na swoich członków „nacisnąć”, by zebrać połowę. W Niemczech istnieje kilka organizacji reprezentujących

wykonawców, producentów urządzeń i paliw. Podobnie jest w Austrii czy we Włoszech. Może teraz, gdy OSKP zostało przyjęte do europejskiego stowarzyszenia VEUKO, będzie gdzie podpatrzeć metody pracy społecznej oraz łatwiej przekonać wątpiących.

Bez liczącej się reprezentacji branży, wszystkie interesujące nas sprawy będą załatwiane poza nami, a często bez uwzględnienia naszych interesów.

Problem nr 3

Dzisiaj może jeszcze to jakoś ujdzie, ale już jutro okazać się może, że samo bierne czekanie na klienta to za mało. Promocja kominka i pieca jako źródła ekologicznego i bezpiecznego ciepła oraz przyjemności dla domowników staje się z roku na rok niezwykle potrzebna. Organizacje branżowe w Niemczech czy Austrii już od dawna organizują całe kampanie informacyjne dla potencjalnych klientów. Pierwsza taka kampania w Austrii miała miejsce już w roku... 1955! Wielkie bilbordy, spoty w telewizji i radio, udział w targach, kolorowe koszulki i ulotki oraz strony internetowe.

Wszędzie można zobaczyć, jak ekonomicznie i przyjemnie jest ogrzewać drewnem i peletami. Nie chodzi tutaj o reklamę firmy X czy produktu A firmy Y, ale o promocję kominkowego ognia i piecowego ciepła, finansowaną wspólnie przez konkurujące ze sobą firmy X i Y. Najpierw jednak trzeba upiec kominkowy tort, by móc go potem dzielić.

Póki co, kominki w Polsce promują się niemal same, bo przez skromność nie wspominam o 100 tysiącach egzemplarzy *Świata Kominków*, jakie trafiają co roku do polskich domów. Rok temu w Nałęczowie czołowym polskim firmom kominkowym przekazaliśmy propozycję planowej, wspólnej i szerokiej promocji kominków. Do dzisiaj nie doczekaliśmy się reakcji.

Rozumiem, że wspólne działanie branży nie jest proste, bo najpierw trzeba próbować załatwić kilka „zaległych” spraw, o których wspominałem wyżej. Rozumiem też, że są takie problemy, na których uregulowanie jest już dzisiaj za późno. Tym niemniej próbować trzeba.

Ale najpierw warto sobie zadać pytania Paula Gauguina: Skąd przychodzimy? Kim jesteśmy? Dokąd zmierzamy?



Produkty zgodne z normą PN-EN 1856-2 CE

Firma PARKANEX Janusz Graniczka jest producentem wysokiej jakości systemu rur przeznaczonego do przyłączeń urządzeń kominkowych opalanych drewnem. Proponujemy Państwu rury oraz kolana nastawne, wykonane z blachy 2 mm o średnicach od 120 DN do 250 DN i o różnych długościach, tak aby zapewnić maksymalny komfort w procesie budowy oraz użytkowania kominka.

**Parkanex Janusz Graniczka, Chorzelów 223, 39-331 Chorzelów,
Tel./fax: (17) 584 00 28, (17) 584 13 46,
www.parkanex.com.pl
e-mail: parkanex@parkanex.com.pl**

Zapraszamy do współpracy firmy kominkowe z terenu całego kraju.



Projekt: Jadwiga Benke-Gajda,
wykonanie:
Kafel-art, Fot.
Piotr Zawada

Płomień Roku 2011

Nagrody rozdane!

Po raz kolejny prezentujemy Państwu firmy, produkty i wydarzenia, których aktywność postanowiliśmy wyróżnić nagrodą Płomień Roku. W tym roku przyznaliśmy nagrody w 13 kategoriach. Nowością jest wyróżnienie: Produkt Roku – Wybór Profesjonalistów, gdzie spośród nominowanych przez nas firm zwycięzcę wyłaniały działające w Polsce firmy kominkowe. Tradycyjnie uroczysta ceremonia wręczenia nagród odbyła się podczas konferencji „Płomienne miniFORUM” 1 czerwca w Nałęczowie. Wszystkim nagrodzonym serdecznie gratulujemy.



Superpłomień



Christiane Wodtke

Pani Christiane Wodtke to wielka osobowość europejskiej branży kominkowej. W dużej mierze dzięki jej osobistemu zaangażowaniu pelety w Europie są popularne. Prowadzona przez nią firma jest jednym z europejskich prekursorów zastosowania tego paliwa w domowych kominkach. Na dodatek dbałość pani Wodtke o estetykę wyrobów jest tak wielka, że większość produktów opuszczających firmę pod Stuttgartem otrzymuje wyróżnienia za wzornictwo. W roku 2011 Christiane Wodtke została wybrana przewodniczącą organizacji HKI, która zrzesza 174 europejskich producentów urządzeń grzewczych, i jest pierwszą kobietą na tym stanowisku.



Produkt Roku



Ulrich BRUNNER GmbH, BSK System

Ciągle rozbudowywany system

modularnych obudów kominków z możliwością wykorzystania różnych wkładów przy zachowaniu standardów estetyki i bezpieczeństwa, który pozwala na szeroką kreatywność w zakresie ostatecznego wyglądu.

Wyróżnienie: GLEN DIMPLEX, kominki elektryczne Optiflame

W ciągu całego roku firma pokazała szeroki asortyment atrakcyjnych wizualnie kominków elektrycznych z efektami realistycznymi, tworząc w wielu sytuacjach pełnowartościową alternatywę dla „prawdziwych” kominków.

Wyróżnienie:
DOVRE, piecyki
Dovre Vintage

Seria piecyków, która wniosła do branży kominkowej modę na „vintage”. Łączą wzornictwo lat sześćdziesiątych z nowoczesną techniką.

Wyróżnienie:
EDILKAMIN S.p.A.,
piecyki Kelly i Tiny

To jedne z pierwszych dostępnych rozwiązań piecyków peletowych z wyjątkowo płytką konstrukcją umożliwiającą atrakcyjne aranżacje oraz ogrzewanie innych pomieszczeń – ten segment rozwija się w Europie niezwykle dynamicznie i dzisiaj już praktycznie każdy producent pieców na pelety ma „płaski” model w ofercie.



Produkt Roku
– Wybór Profesjonalistów



KRATKI.PL
Marek Bal,
piecyk
żeliwny
Koza K10



KFD
sp. z o.o.,
wkłady
kominkowe
Eco iLine



Polski Produkt Roku

MAKROTERM Agata
i Krzysztof Wachała
Spółka Jawna, Turbo-
kominek I Migo Glass

Paleniska wodne
Turbokominek
Makroterm to jedne z najbardziej rozpoznawalnych polskich produktów kominkowych. W roku 2011 firma przeprowadziła praw-



dziwą ofensywę i wypuściła na rynek kilka modeli o nowoczesnym wizerunku. Wybraliśmy do nagrody ten, który wydał nam się najlepszy, jednak również inne modele zasługują na uwagę.

Wyróżnienie:
KFD sp. z o.o.,
wkłady kominkowe Eco iLine

Firma KFD zaproponowała w roku 2011 serię kilku uporządkowanych wzorniczo i technicznie modeli, które posiadają wszelkie atuty nowoczesnego wyrobu i w ciekawy sposób wzbogacają polski rynek.

Wyróżnienie:
KRATKI.PL Marek Bal,
piecyk żeliwny Koza K10
Żeliwne piecyki serii K to aktualnie jedne z najpopularniejszych na rynku polskim piecyków wolno stojących. Model K10 jest optymalnym rozwiązaniem dla małych domków rekreacyjnych – prosta, ale wytrzymała konstrukcja, wielofunkcyjność, z możliwością pełnienia roli kuchenki włącznie, ponadczasowa estetyka i przystępna cena to atuty w walce o klienta.

Wyróżnienie:
Zakład Materiałów Ogniotrwałych GÓRBET sp. z o.o.,
materiały szamotowe
Zainteresowanie profesjonalnymi materiałami żduńskimi w Polsce rośnie. To efekt m.in. ucieczki w budowie kominków od rozwiązań prowizorycznych. Oferta firmy doskonale wpisuje się w tę tendencję.



Firma Roku



GLEN DIMPLEX

To wyróżnienie może wydawać się nieporozumieniem konserwatywnym miłośnikom kominków, którzy uznają wyłącznie drewno za prawdziwe paliwo. Nie podważając roli drewna, warto całkiem spokojnie popatrzeć na szeroką gamę kominków elektrycznych i techniczne rozwiązania

serii Optiflame. Dzięki firmie Glen Dimplex elektryczny płomień uzyskał status pełnoprawnego kominka.

Wyróżnienie:
AUSTROFLAMM GmbH

Znajomość produktów firmy z Krenglbach jest w Polsce znacznie większa niż wynika to z rozmiarów i potencjału wytwórczego firmy. To efekt wysokiej estetyki wyrobów, ich jakości, jak i dynamicznych działań polskich przedstawicieli.

Wyróżnienie:
NORDPEIS AS

Tu nie ma kominków przewymiarowanych, pełnych przepychu. Tu nie ma tak obszernej oferty, że nikt – włącznie z producentem – nie jest w stanie się w niej połapać. Wszystko jest skrojone na miarę, modeli w ofercie jest dokładnie w sam raz, by zadowolić szeroką grupę klientów, jest ciepło, solidnie i po skandynawsku estetycznie. A na dodatek po części z polskim rodowodem.

Wyróżnienie:
SUPRA SA

Które to już pokolenie polskich dzieci rośnie w domach wyposażonych w kominek Supra? Alzacka firma działa od końca XIX wieku, a marka Supra była jedną z pierwszych kominkowych firm francuskich na polskim rynku. Do dzisiaj ma swoich wielbicieli. Nowa gama produktów pewnie przyciągnie kolejnych zadowolonych użytkowników.



Polska Firma Roku



LECHMA Lech Piasny

To jedna z najbardziej rozpoznawalnych polskich marek w branży kominkowej. Szczególnie cenione są jej paleniska wodne.

Wyróżnienie:
WENTOR Piotr Wentlant

Bez wątpienia jedna z najsprawniejszych i dynamicznie rozwijających

się hurtowni, a na dodatek odpowiedzialny przedstawiciel kilku renomowanych europejskich marek.

Wyróżnienie:
PPHU HAJDUK
Agnieszka Nasińska

Ta firma posiada najszerszą ofertę wkładów i pieców kominkowych ze wszystkich polskich producentów. Od lat konsekwentnie jej produkty wykonywane są ze stali i szamotu, jednak asortyment jest coraz szerszy, a jakość ciągle idzie w górę.

Wyróżnienie:
KRATKI.PL Marek Bal

Już od wielu lat nie można mówić o polskich firmach nie wspominając o tej z Wsoli koło Radomia. To laureaci kilku naszych Płomieni i wyróżnień w różnych kategoriach. Bo są niemal wszędzie, co jest nie tylko wynikiem bogatego asortymentu wyrobów, ale też przemyślanych i skutecznych działań marketingowych i charytatywnych.



GODKOWIE Beata Godek

Gdyby patrzeć na tę firmę tylko przez pryzmat ich działań, to powinna znaleźć się ona wśród polskich dużych przedsiębiorstw branży kominkowej. W rzeczywistości jest to niewielkie rodzinne przedsiębiorstwo o niesłychanej energii i dynamice rozwoju godnej zauważenia, a więc i naszej nagrody.

Wyróżnienie:
KOMINKI Piotr Batura

Nazywa siebie niepokornym, ale w rzeczywistości Piotr Batura to poszukiwacz. Szuka ciepła, wydajności, nowych materiałów, ładnych form i innych ludzi ciekawych kominkowego świata, podobnie jak on. Oczywiście trzeba pracować i zara-

biać pieniądze, ale trzeba też chcieć dzielić się wiedzą – Piotr to potrafi.

Wyróżnienie:
MANUFAKTURA
CERAMICZNA Krystyna
Kaszuba-Wacławek

To od 1995 roku doskonały adres dla wszystkich, którzy pragną mieć naprawdę oryginalny kominek. Pani Kaszuba-Wacławek, będąc zarówno plastykiem, jak i architektem, sama projektuje kominki, wypala własne kafle oraz nadzoruje prace.

Wyróżnienie:
KOMINKI BIELAWSKI
Dariusz Bielawski

Zanim jeszcze zduństwo stało się ponownie modne pan Dariusz Bielawski, mistrz zduński, budował kaflowe piece, kominki i kuchnie. Tak jak chyba nikt inny, polubił kafle, wkłady kominkowe i piece naszych południowych sąsiadów. Śmiało można go nazwać ambasadorem czeskiego zduństwa i techniki kominkowej w naszym kraju.



nie przyznano

Wyróżnienie:
CHARNWOOD,
A.J. Wells & Sons Ltd.

W zasadzie w piecykach powiedziano już wszystko. Okazuje się jednak, że angielska firma znalazła dla siebie miejsce na polskim rynku.

Wyróżnienie:
BULLERJAN Energetec
GmbH, Kominki Toma

Można ich kształt polubić lub nie, ale nie sposób obok owiniętych rurami beczek z Kanady przejść obojętnie. Tym bardziej, że w praktyce okazują się sprawnymi grzejnikami. Na dodatek firma zawitała do Polski, by urozmaicić nasz rynek kominkowy.

Wyróżnienie:
STŮV SA, Kominki Kozłowski

Okazuje się, że chyba jest coś takiego w kominkach, jak „szkoła belgijska”. Rozumiemy przez to nowoczesne, minimalistyczne wzornictwo połączone z dobrze przemyślaną i funkcjonalną techniką. To, czego

potrzebuje klient w XXI wieku, doskonale realizuje kilka firm belgijskich, a jedną z nich jest bez wątpienia Stův, od niedawna obecny w Polsce.



Promocja Roku

nie przyznano

Wyróżnienie:
KRATKI.PL Marek Bal

Po raz pierwszy firma kominkowa została strategicznym partnerem w telewizyjnym programie „Dekoratornia” nadawanym przez TV4, poświęconym aranżacji wnętrz, który dociera do 73% polskich gospodarstw domowych.

Wyróżnienie:
BARLINEK SA

Firma, będąca między innymi producentem doskonałego peletu oraz brykietu drzewnego, doskonale wie, jak promować swoje produkty na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. Liczne wyróżnienia, konsekwentna reklama w mediach oraz udział w imprezach targowych w Europie.

Wyróżnienie:
Zakład Elektroniczny
TATAREK

Jeden z najbardziej znanych polskich producentów elektroniki do rozwiązań kominkowych i piecowych zawsze jest obecny w mediach, na targach oraz wspiera branżowe imprezy.



Bezpieczny
Kominek



Szkolenia i egzaminy
czeladnicze i mistrzowskie
w zawodzie zdun

Pojawienie się kilkudziesięciu mistrzów i czeladników zduńskich w jednym roku jest wydarzeniem godnym Płomienia. Kilka osób

osobiście zaangażowało się w projekt, by nie tylko nauczyć polskich kominkarzy zduńskiego fachu, ale też potwierdzić te umiejętności dyplomem. Byliśmy obecni już w samym zarodku tego projektu, gdy dwa lata temu Zygmunt Kulig po wielu latach przerwy uruchomił ponownie zduńskie egzaminy, i wiemy, ile pracy kosztowało pomysłodawców i organizatorów szkoleń i egzaminów te kilkadziesiąt dyplomów.

Wyróżnienie:
STOWARZYSZENIE „KOMINY POLSKIE”,
akcja „Ciepło jest ulotne”

Có roku kilkadziesiąt osób umiera w Polsce w wyniku zatrucia tlenkiem węgla. Od kilku lat „Kominy Polskie” prowadzi akcję informacyjną. W związku z tym, że problem dotyczy też kominków, jest nam z „Kominami Polskimi” po drodze.

Wyróżnienie:
ALNOR Systemy Wentylacji sp. z o.o., przewody wentylacyjne do systemów DGP ALAD-HY-L oraz ALID-HY-L

Rozwiązania ogrzewania domów kominkiem z systemem dystrybucji gorącego powietrza (DGP) są ciągle bardzo popularne. Nowe produkty firmy Alnor ze specjalną powłoką antybakteryjną eliminują jedną z podstawowych niedogodności systemu.

Wyróżnienie:
SCHOTT AG, Atmosfire Dry Wiper

Przy wielkich akcjach i egzaminach mały czyścik wydaje się być nieważny i śmieszny. Jednak w każdej rozmowie o kominkach na żywo czy w internecie wraca problem czarnej szyby i sposobów jej czyszczenia. Tak było, dopóki nie pojawił się on, czyli Dry Wiper. Taki mały, a tak wiele zmienił.



Wydarzenie Zagraniczne Roku

ISH 2011, Frankfurt

Na targach ISH we Frankfurcie raz na dwa lata trzeba po prostu obowiązkowo



być, jeśli jest się w branży kominkowej – po stronie wystawcy lub odwiedzającego. Doskonale przygotowana i wykonana impreza ISH 2011 po raz kolejny była branżowym „strzałem w dziesiątkę”.

Wyróżnienie:
Targi KOK AUSTRIA 2011, Wels

Impreza w roku 2011 utrzymała wysoki standard i nadal jest obowiązkowym spotkaniem branży otwierającym sezon.

Wyróżnienie:
Targi BATIBOUW 2011, Bruksela

Belgowie konsekwentnie realizują pomysł na doskonale targi budowlane. Ponad 300 tys. osób odwiedziło BATIBOUW 2011, większość to indywidualni inwestorzy. To doskonale miejsce do promocji kominków, stąd liczna obecność czołówki z branży.

Wyróżnienie:
Targi SALON KAMINOW 2011, Moskwa

Rynek rosyjski dla kominkowej branży, chociaż specyficzny, jest bardzo istotny. Moskiewskie targi i tym razem przyciągnęły europejską czołówkę.



Wydarzenie Krajowe Roku



„Piece kaflowe w zbiorach muzealnych w Polsce”, red. Maria Dąbrowska, Jagoda Semków, Weronika Wojnowska;

„Piec i komin w tradycyjnym budownictwie ludowym Podlasia”, Jarosław Szewczyk

To są pozornie dwie różne pozycje, jednak zarówno praca pod redakcją Marii Dąbrowskiej, Jagody Semków i Weroniki Wojnowskiej, jak i publikacja Jarosława Szewczyka łączy wielką jakość naukową oraz niesłychanie wysokie walory promocyjne kominków i pieców jako takich. Dlatego też wartość tych książek dla branży oceniliśmy nawet powyżej komercyjnych imprez targowych. Takich publikacji w Polsce potrzeba.

Wyróżnienie:
Wystawa „Czas rozpalić piec”, MUZEUM ARCHEOLOGICZNE W POZNANIU

Ta wystawa, otwarta w połowie grudnia 2011 roku, dzięki uprzejmości wielu placówek muzealnych i osób fizycznych udostępniła na kilka miesięcy szerokiej publiczności materiały o najcenniejszych zabytkach polskiej kultury grzewczej.

Wyróżnienie:
Program „Domo+”, Platforma CYFRA+

Ten program, szeroko dostępny w platformie CYFRA+ i sieciach kablowych, stanowi doskonałą bazę do pokazania kominków. Czy tak będzie, zależy zarówno od pomysłodawców programu, jak też od aktywności firm kominkowych. My wyróżniamy ten program niejako „na wyrost”.

Wyróżnienie:
Targi BUD-GRYF 2011, Szczecin

Okazuje się, że można w Polsce zrobić doskonale targi budowlane z bogatą ofertą kominków. Właśnie szeroka promocja kominków wyróżniła te targi na tle licznych imprez lokalnych. *Świat Kominków* jest obecny na większości regionalnych imprez targowych, więc wybór nie jest przypadkowy.



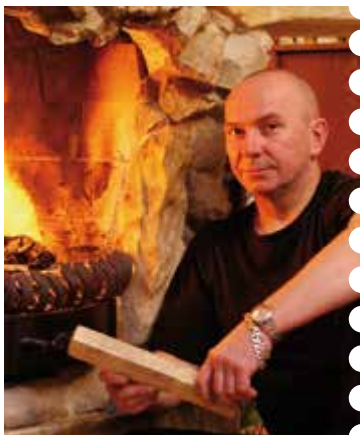
Zjawisko Negatywne Roku

Kryzys ekonomiczny w Unii Europejskiej oraz kryzys finansowy strefy Euro z wszystkimi negatywnymi reperkusjami dla gospodarki polskiej. ■



„Płomiennie miniFORUM” w Nałęczowie

1 czerwca 2012 roku w Nałęczowie odbyło się „Płomiennie miniFORUM”, zorganizowane po raz siódmy przez *Świat Kominków*. Jak co roku stało się okazją do spotkania przedstawicieli firm branży kominkowej oraz rozdania Płomieni Roku.



Fot. Marta Ziolkowska

Eugeniusz Major

Wyrażam pełną aprobatę dla „Płomiennego miniFORUM” w Nałęczowie. Myślę, że całe spotkanie zostało bardzo profesjonalnie przygotowane. Mam same pozytywne wrażenia. Chciałbym, aby było jeszcze więcej spotkań tego typu dla całej branży. ■

Andrzej Ćwiek, burmistrz Nałęczowa, który w tym roku objął Forum swoim patronatem, przywitał gości, przywołując swoje wspomnienia związane ze *Światem Kominków*, obecnym w Nałęczowie od lat. Po powitaniu nastąpiła prezentacja referatów, które okazały się nie tylko ciekawe w formie, ale także wartościowe treściowo – zawierały wiele praktycznych rad do zastosowania przez przedstawicieli firm, którzy zjawili się na „Płomiennym miniFORUM”. Dr inż. arch. Natalia Przesmycka z Politechniki Lubelskiej przedstawiła obowiązujące kierunki rozwoju budownictwa jednorodzinnego w Europie oraz stosowane obecnie nowoczesne rozwiązania architektoniczne. O tym, jak duże znaczenie ma kultura organizacyjna w zarządzaniu firmą mówiła dr hab. inż. Anna Zarebska z WSPA w Lublinie. Kolejne wystąpienie dotyczyło traktowania utworu jako przedmiotu ochrony w polskim prawie autorskim. Zagadnienie to przedstawił

adwokat dr Rafał Choroszyński. Witold Hawajski, redaktor naczelny *Świata Kominków*, zaprezentował historię oraz dokonania tego czasopisma, które istnieje już od dziesięciu lat. Przez ten czas wiele się wydarzyło, było więc o czym mówić. Bartosz Ziedler i Konrad Fleśman z Międzynarodowych Targów Poznańskich opowiedzieli o targach kominkowych jako istotnym elemencie rozwoju branży. Wspomnieli o pomysły, by targi KOMINKI odbywały się nie wiosną, jak do tej pory, ale razem z targami BUDMA – zimą. Z kolei o uczestnictwie polskich firm na prestiżowych targach ISH we Frankfurcie mówił Piotr Łukaszewicz, ich polski przedstawiciel. Działalność Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie” zaprezentował Sylwester Kurcwald, Prezes Zarządu.

Jednym z najważniejszych punktów programu było rozdanie Płomieni Roku 2011. Nagrody dla wyróżniających się na rynku firm wręczono w 13 kategoriach. ▶

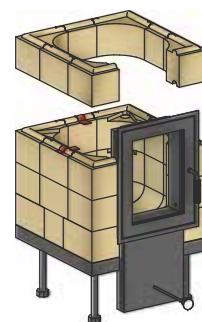
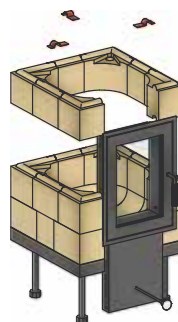
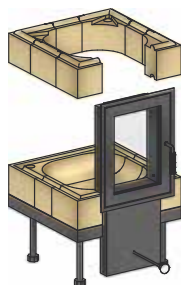
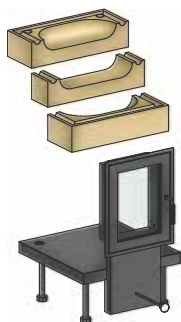
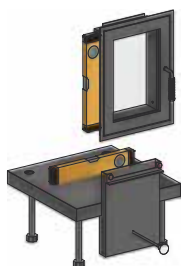
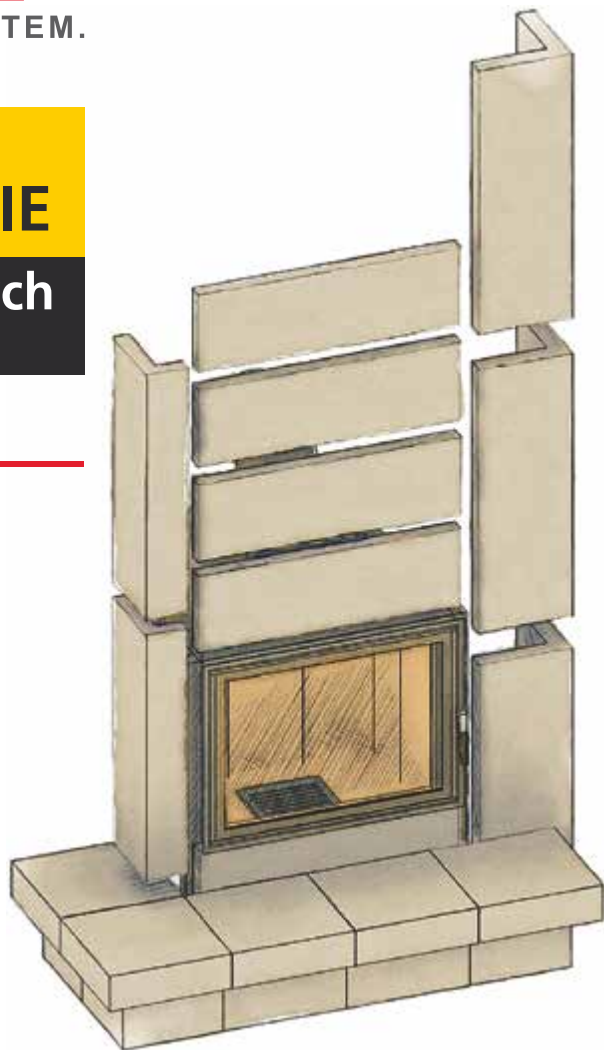
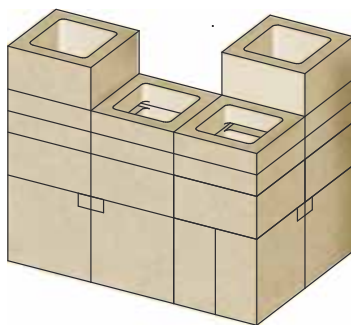
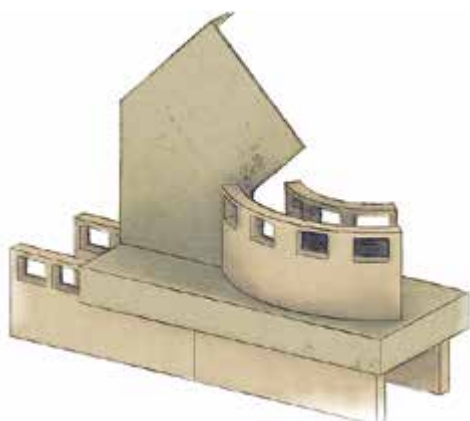


BRULA®

DAS INTELLIGENTE OFENBAUSYSTEM.

NOWOCZESNE MATERIAŁY ZDUŃSKIE

do budowy akumulacyjnych
pieców i kominków



BRULA®
DAS INTELLIGENTE OFENBAUSYSTEM.

SPARTHERM – wyłączny dystrybutor produktów firmy BRULA na Polskę
ul. Walczaka 110 A, 66-400 Gorzów Wlkp.,
tel. +48 95 763 97 02, tel. kom. +48 698 609 672, fax +48 95 763 97 05,
e-mail: info@spartherm.pl



Konrad Koper, Koperfam

Kiedy cała Polska szykowała się do piłkarskich mistrzostw Europy, organizator „Płomiennego miniFORUM 2012” udowodnił, jak z wielkim zaangażowaniem i po mistrzowsku przeprowadzać spotkania branży kominkowej.

Dla naszej firmy Forum było okazją do wysłuchania praktycznych prezentacji, w tym na przykład dotyczącej przepisów związanych z prawem autorskim. Forum to również idealna okazja do wymiany doświadczeń z licznymi przedstawicielami branży kominkowej. Wielkim zaszczytem dla naszej firmy było przyznanie nagrody Płomień Roku po raz pierwszy w kategorii Wybór Professionalistów dla wkładów kominkowych Eco iLine. Tym bardziej doceniamy tę nagrodę, że w głosowaniu brali udział właśnie przedstawiciele branży kominkowej. Cieszymy się również, że ta sama kolekcja wkładów kominkowych Eco iLine otrzymała wyróżnienie w kategorii Polski Produkt 2011. Bardzo miłym akcentem Forum była także część wieczorna, z cudownym koncertem zespołu klezmerskiego. A wspaniały klimat Nałęczowa tylko dodawał uroku całemu spotkaniu.

Organizatorowi gratulujemy udanego spotkania branży kominkowej i życzymy kolejnych sukcesów kominkowych z okazji rozpoczętego jubileuszu 10-lecia Świata Kominków. ■

Wioleta Rybak
Zdjęcia: Jarosław Flak



For. Aldona Mazurkiewicz

Tomasz Grudzień, Wentor

Jak zwykle wspaniałe spotkanie branżowe. Organizatorzy zadbali o najdrobniejsze szczegóły. Panel wykładowy dostarczył nam wielu ciekawych przemyśleń. Atmosfera była bardzo przyjazna. ■

Jak co roku, podczas „Płomiennego miniFORUM” w Nałęczowie odbyła się licytacja, z której dochód przeznaczono na budowę Domu dla Dzieci w Wąwolnicy prowadzonego przez Siostry Kapucynki. Przedmiotem charytatywnej aukcji były piękne anioły, ręcznie wykonane przez siostry, oraz produkty ofiarowane przez firmy na ten cel. Branża kominkowa jak zawsze okazała się hojna – łącznie zebrano 19,5 tys. zł. Wszystkim osobom biorącym udział w aukcji serdecznie dziękujemy! Spotkanie było także okazją do przekazania kwoty zebranej w ramach akcji „Kot Kratkowy”.

Wielką atrakcją przygotowaną przez organizatorów był występ zespołu Berberys. Grupa, grająca muzykę bałkańską i klezmerską, niosła w sobie wielki ogień, co urzekło gości, którzy przyjechali na Lubelszczyznę z całego kraju.

Piece kominkowe



Trenk

- 🔥 najwyższa jakość żeliwa
- 🔥 trwałe, odporne termicznie wykończenie
- 🔥 wysoka sprawność grzewcza

**ekkom**[®]

Ciepło w Twoim domu...

**5 LAT
GWARANCJI**



Tena

Dystrybucja na terenie Polski:

F. H. Ekkom Sp. z o.o.,
ul. Michejdy 18
43-400 Cieszyn

tel. 33 8514873, 33 8521506,
kom. +48 693 366 381
fax 33 8521135
e-mail: ekkom@ekkom.pl

Przedstawiciele handlowi z podziałem na województwa:

+48 607 445 698	mazowieckie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, świętokrzyskie, podkarpackie, małopolskie
+48 695 242 225	opolskie, dolnośląskie, lubuskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, łódzkie
+48 695 500 460	zachodnio-pomorskie
+48 609 700 970	śląskie, lubelskie

www.ekkom.pl

Portrety zwycięzców

Drodzy Czytelnicy!

Mimo że tegoroczne Płomienie Roku przyznaliśmy już po raz szósty, wciąż spotykamy się z pytaniami, jak zdobyć tę prestiżową statuetkę. W odpowiedzi na te zapytania, postanowiliśmy w cyklu krótkich prezenta-

cji na łamach KominkówPRO nieco szerzej uzasadnić nasze wybory i ukierunkować Państwa wysiłki. Zachęcamy do lektury, która pozwoli lepiej poznać laureatów i wyciągnąć wnioski – następne Płomienie już za rok!

REDAKCJA

Produkt Roku 2011

BSK System, Brunner

Coraz większą popularnością cieszą się w zachodniej Europie produkty gotowe. Odpowiedzią na to zapotrzebowanie jest BSK System stworzony przez firmę Brunner, który opiera się na prostych kształtach.

BSK System łączy zalety kompletnego zestawu kominkowego i potrzeby indywidualnej aranżacji paleniska, której zestaw ten nie wyklucza. Mimo gotowych elementów, zestawy kominkowe można zmieniać według dowolnych pomysłów. Służą temu elementy modułowe, podwyższające obudowę. Możliwych jest wiele konfiguracji, a wybór końcowej oprawy kominka należy do inwestora. Może to być surowy beton, z którego wykonane są bloczki Systemu BSK, lub każda inna

obudowa, gdyż bloczki można swobodnie malować, tynkować, obudować kamienną okładziną bądź ceramiką.



Brunner

BSK System nie ogranicza także przy wyborze paleniska. W systemie tym można znaleźć zarówno rozwiązania z paleniskami płaskimi, narożnymi czy vis-à-vis, co zwiłokrotnia ilość konfiguracji. System BSK proponuje kompletne i sprawdzone pod

względem bezpieczeństwa i posiadanych parametrów urządzenie, które nie ogranicza pod względem ostatecznego wyglądu. ■



Brunner



Ilona Witte, Brunner

Niezmiernie cieszymy się ze zdobycia głównej nagrody, jaką było przyznanie przez Świat Kominków Płomienia Roku dla BSK System w kategorii Produkt Roku 2011. BSK jest odpowiedzią firmy Brunner na zmieniające się trendy również w branży zduńskiej, których niestety nie da się zatrzymać. Pomysł okazał się bardzo trafny. BSK System miał swoją premierę w 2011 roku. W wyniku sukcesu, jakie odniosły pierwsze modele, w 2012 roku powstały kolejne z serii. Firma Brunner pomysł zestawów kominkowych poszerzyła o kolejny produkt o nazwie BSO – to kompletne zestawy piecowe, które miały swoją premierę w roku bieżącym. Zdobycie głównej nagrody i dostrzeżenie tego produktu przez branżę w Polsce świadczy o jej bardzo wysokim poziomie w skali europejskiej. Najważniejsze dla firmy Brunner jest jednak to, że zalety produktu dostrzegli nasi partnerzy handlowi w Polsce, którzy poprzez swoją sprzedaż aktywnie przyczyniają się do sukcesu, jaki odnosi BSK System. Wszystkim serdecznie dziękujemy. ■



Makroterm

Polski Produkt Roku 2011

Turbokominek I Migo Glass, Makroterm

Makroterm to funkcjonująca od wielu lat polska firma proponująca kompleksowe rozwiązania kominowe, których sercem są Turbokominki.

Nagrodzony Turbokominek I Migo Glass to kolejne urządzenie wodne skonstruowane przez producenta z Zakopanego. Model ten wyróżnia się atrakcyjną fasadą i estetyką, która dostosowana jest do wymagań nowoczesnego wnętrza. Prosta rama kominka wykonana jest w całości z hartowanego szkła. Kominek posiada innowacyjny system otwierania oraz automatyczną przepustnicę. Urządzenie spełnia wymagania

pracy w kompleksowym systemie ogrzewania, w którym – w połączeniu z Integratorem – może pełnić rolę bufora energii w układach z kolektorami słonecznymi. Posiada wbudowany wymiennik do pracy w układzie zamkniętym. Aby ograniczyć zajmowane miejsce w salonie, tylna ścianka została ścięta, co pozwala dosunąć go do ściany. Dostępny jest w trzech mocach: 18, 24 i 32 kW oraz z drzwiami prawo- bądź lewostronnymi. ■



Agnieszka Golik, Makroterm

Zdobyćcie Płomienia Roku w kategorii Polski Produkt Roku 2011 za Turbokominek I Migo Glass było dla nas uwieńczeniem roku obfitującego w wiele wyzwań i ciągłej pracy nad udoskonalaniem naszych produktów. W 2011 roku wprowadziliśmy na rynek wiele nowych modeli z nowoczesnej linii wzorniczej dla Turbokominków (aż trzy z nich były nominowane do Płomienia Roku), które w połączeniu z opatentowanymi przez Makroterm Integratorem dają możliwość buforowania energii solarnej (zabezpieczenie kolektorów przed przegrzaniem) oraz doskonale współpracują z pompami ciepła. Rozbudowaliśmy również gamę naszych produktów pod względem większego przekroju mocy Turbokominków. Obecnie w naszej ofercie znajdują się wkłady o mocy od 8 do 34 kW. Dlatego, poza zdobyciem nagrody, szczególnie ważne dla zespołu Makroterm jest uzasadnienie jej przyznania: „Paleniska wodne Turbokominek Makroterm to jedno z najbardziej rozpoznawalnych polskich produktów kominowych. W roku 2011 firma przeprowadziła prawdziwą ofensywę i wypuściła na rynek kilka modeli o nowoczesnym wizerunku. Wybraliśmy do nagrody ten, który wydał nam się najlepszy, jednak również inne modele zasługują na uwagę”. To właśnie za te słowa szczególnie dziękujemy. Jest nam bardzo miło, że nasze działania zostały zauważone i docenione przez najważniejsze pismo w branży kominowej. Nagroda ta jest dla nas przede wszystkim motywacją do dalszych działań oraz ciągłego rozwoju zarówno firmy, jak i naszych Turbokominków. ■



Fot. Jacek Flek

Portrety zwycięzców

Fot. Piotr Zawada

Bezpieczny Kominek

Szkolenia i egzaminy czeladnicze i mistrzowskie w zawodzie zduń

Po wielu latach reaktywowane zostały szkolenia zduńskie, a przede wszystkim egzaminy zawodowe, które potwierdzają umiejętności mistrzowskie i czeladnicze w zawodzie zduń.



Fot. Witold Howejski

Pierwsze egzaminy zorganizowane zostały 14 stycznia 2011 roku dzięki inicjatywie Zygmunta Kuliga, Izby Rzemieśniczej w Rzeszowie i Cechowi Rzemieślników i Przedsiębiorców ze Stalowej Woli. Przystąpiło do nich 35 osób. Nie trzeba było długo czekać na kolejne edycje egzaminów, w które włączyło się jako organizator Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”.

OSKP zorganizowało nie tylko egzaminy czeladnicze i mistrzowskie, ale także wprowadziło egzaminy pedagogiczne dla mistrzów, które pozwolą im przyjmować uczniów i szkolić ich w swoich firmach.

Mimo że polskie przepisy nie wymagają posiadania uprawnień zduńskich, by prowadzić firmę kominkową i budować piece, warto zauważyć tę inicjatywę i próbę usystematyzowania wiedzy i ujednolicenia jej poziomu wśród przedstawicieli branży. Mamy nadzieję, że inicjatywa ta okaże się długofalowa, a program szkolenia młodego pokolenia zduńów i kominkarzy zostanie opracowany zgodnie z dzisiejszym stanem wiedzy. Wszystkim organizatorom serdecznie gratulujemy i czekamy na kolejne inicjatywy! ■



Fot. Witold Howejski



Fot. Archiwum

Witold Jaworski, OSKP

Wspólne wyróżnienie naszej niemałej grupy osób i instytucji zwraca uwagę na zagadnienia, którymi się zajęliśmy:

- jest to potrzeba pielęgnacji dotychczasowych dokonań zduństwa;
- konieczność uczenia zawodu swoich następców;
- potrzeba własnego ustawicznego doszkalania;
- wreszcie: weryfikacja posiadanej wiedzy i umiejętności poprzez egzaminy.

Wyróżnienie, to miły gest doceniający wysiłek i zaangażowanie zwłaszcza dla tych osób, które podejmując działania na rzecz branży, nie oczekują w zamian szczególnych podziękowań i gratyfikacji. ■



Nowość!
Kafle
OGARKI

Termokaust

Ekologiczny piec szamotowy



Oddajemy do użytkowania nowoczesne urządzenie wykonane dla Państwa zdrowia, wygody i poczucia ciepłej atmosfery, którą daje widok ognia. To nowoczesny piec akumulacyjny o nowatorskich i zaawansowanych systemach doprowadzenia powietrza i dopalania gazów, wykonany z szamotu i żeliwa, składany zgodnie ze sztuką zduńską.

Dla wszystkich, którzy cenią zdrową atmosferę pieców ekologicznych, wydłużony czas akumulacji oraz nienaganny system spalania drewna, powstał piec Termokaust. Posiada wszelkie cechy wkładu kominkowego, jest masą akumulacyjną i paleniskiem szamotowym w jednym. Na jego konstrukcję składają się moduły, których ułożenie tworzy kompletną konstrukcję pieca gotowego do pracy.

Szereg zalet, potwierdzonych licznymi badaniami, czyni z pieca Termokaust

przyjazne dla środowiska urządzenie grzewcze. Przejrzystość spalania, a jednocześnie izolację termiczną zapewniają podwójne szyby. Urządzenie działa bez konieczności regulacji powietrza, wykazuje szybkie nagrzewanie i bardzo długi czas akumulacji. System złożeniowy na pióro i wpust oraz zamki uszczelniane gliną stanowią stabilną i trwałą bryłę pieca.

Główne cechy urządzenia to wyjątkowa sprawność i szybkość montażu. Piec nie wymaga podłączenia do prądu. Czas ładowania 2,5 h z 12 kg drewna. Moc cieplna – 40 kWh. Sprawność – 85%. Temperatura na wylocie spalin – 138°C. Podłączenie – 150 mm. Masa – 960 kg. Pakowany i dostarczany na palecie. Piec posiada Patent Urzędu Patentowego RP. Urządzenie posiada wymagane certyfikaty dopuszczające do użytkowania, m.in. certyfikat zgodności z PN-EN 15-250 oraz DINPlus.



Pomoc techniczna: Krzysztof Pawlik
tel. 663 203 083
e-mail: krzychu@kafel-kar.pl

Termokaust

Hryniewiczze 3B, 15-378 Białystok
www.termokaust.pl
e-mail: biuro@termokaust.pl

K A F L A R N I A KAFEL-KAR

tel. 85 747 49 80
fax 85 747 49 81

Z życia branży



Nowa strona Kobok

Pod adresem www.kobok.pl dostępna jest nowa strona firmy Kobok, której wyłącznym dystrybutorem w Polsce jest Wentor.



Nowa strona MK

Firma MK Systemy Kominowe uruchomiła nową stronę internetową pod adresem: www.mkzary.pl. Przejrzysty i funkcjonalny projekt ułatwia odnajdywanie potrzebnych informacji.

Złoty Instalator dla Makrotermu

Właściciel firmy Makroterm, Krzysztof Wąchała, odebrał Złotego Instalatora dla Najlepszych za rok 2011. Nagrodę za opracowanie i wdrożenie zintegrowanego systemu ogrzewania wykorzystującego odnawialne źródła

energii z funkcją buforowania, wręczono podczas Wiosennej Gali Instalatorów zorganizowanej przez Polską Korporację Techniki Sanitarnej, Grzewczej, Gazowej i Klimatyzacji.

MK Systemy Kominowe dołączyły do Isotip-Joncoux

Firma MK Systemy Kominowe połączyła się z grupą Isotip-Joncoux z Francji. Pozwoliło to na zwielokrotnienie zakładowego kapitału oraz mocy produkcyjnej. MK zyska stabilność finansową, nie tracąc przy tym własnej tożsamości. Współpraca będzie oparta na zasadach partnerstwa i wspólnej strategii kompleksowej oraz profesjonalnej obsłudze klientów. Spółka będzie pod dotychczasową nazwą sprzedawać systemy kominowe na terenie Niemiec i Polski.



Omikron dystrybutorem Aduro

Omikron został oficjalnym dystrybutorem na Polskę piecyków kominowych duńskiej firmy Aduro.



Odnaka dla dyrektora Komo

Dyrektor ds. Usług Komo sp. z o.o., Krzysztof Motel, otrzymał honorową

odznakę „Za zasługi dla budownictwa”. Nagrodę wręczył Zastępca Dyrektora Departamentu Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, Krzysztof Antczak, podczas corocznej wiosennej Gali Instalatorów 1 czerwca 2012 roku. Odnaka jest przyznawana pracownikom architektury i budownictwa za szczególne osiągnięcia w tych dziedzinach.

Konkurs Brunner

Bawarska firma ogłasza konkurs na najładniejsze zdjęcie z piecem kaflowym lub kominkiem Brunner. W minionym

roku zwycięzca wygrał niewielką ilością głosów, stąd w tym roku zdobywcy drugich miejsc otrzymają kupon na zimowy weekend w hotelu Stanglwirt o wartości ponad 1,3 tys. euro.

Nagrody przyznane zostaną w trzech kategoriach: Zakład specjalistyczny/Rzemieślniczy, Osobiste i Prywatne oraz Architekci i Projektanci. Zdjęcie należy przesłać najpóźniej do 30 września 2012 roku. Więcej o konkursie na stronie: <http://www.brunner.de/de/Brunner/FotoGewinnspiel2012>.



Piecyki Thorma w ofercie Wentor

Firma Wentor rozszerzyła swoją ofertę o piecyki wolno stojące słowackiej firmy Thorma.



ecoKOM 200 nagrodzony w konkursie Quality International 2012

Regulator ecoKOM 200 firmy Plum do kominków z płaszczem wodnym otrzymał nagrodę w konkursie Quality International 2012 zorganizowanym przez Forum Biznesu Gazety Prawnej. Kapituła konkursowa wybrała regulator ecoKOM 200 jako produkt, który spełnia wszystkie normy polskie i europejskie.

Nowa strona Mark Polska

Firma Mark Polska, dostarczająca urządzenia i systemy wentylacyjno-grzewcze, uruchomiła nową stronę internetową, która pozwala śledzić na bieżąco wydarzenia z życia firmy, przeglądać katalogi produktowe i opisy techniczne. Strona dostępna pod adresem: www.markpolska.pl.



Innowacyjny System Ogrzewania i Chłodzenia firmy Makroterm

Najnowszym rozwiązaniem opracowanym przez firmę Makroterm jest system ogrzewania i chłodzenia domów z wykorzystaniem Turbokominka, pompy ciepła i – wielokrotnie już nagradzanego – Integratora.

System pozwala na wykorzystanie instalacji grzewczej również do chłodzenia domów jednorodzinnych. Funkcję tę realizuje pompa ciepła poprzez grzejniki klimakonwektorowe oraz instalację ogrzewania podłogowego. Dodatkowo pompa ciepła wyposażona jest w inwerter, który umożliwia płynne zarządzanie energią w zależności od zapotrzebowania.

Kluczową rolę w tym systemie spełnia opatentowany przez Makroterm Integrator, który umożliwia szybkie i nieskomplikowane połączenie różnych źródeł energii. Zrealizowany w ten sposób system posiada zbilansowane przepływy i optymalną konfigurację, dającą spore oszczędności finansowe. Korzyścią dla instalatora jest ułatwiony montaż, prosty dobór i gwarancja poprawności połączenia z Integratorem. Nie bez znaczenia jest też możliwość elastycznego wykorzystania Integratora z różnymi źródłami i odbiornikami ciepła.

Stwarza to duże możliwości dla klienta w dopasowaniu pakietu do własnych potrzeb. W przypadku braku przyłącza do gazu ziemnego (co jest częstą sytuacją na oddalonych od miast posesjach) rozwiązanie Turbokominka połączonego z pompą ciepła nasuwa się samo. Dzięki wbudowanemu wymiennikowi, kontrolowanemu procesowi spalania i dystrybucji energii w Turbokominku, pompa ciepła może być dobrana o mniejszej mocy niż z obliczeniowego zapotrzebowania na moc grzewczą. Turbokominek, szczególnie w duże mrozy, bez problemu poradzi sobie z dostarczeniem brakującej części energii. Z drugiej strony pompa ciepła jest w stanie zapewnić pokrycie energii w czasie trwania sezonu grzewczego w 75 procentach. Ogranicza to koszty inwestycyjne i podnosi niezawodność



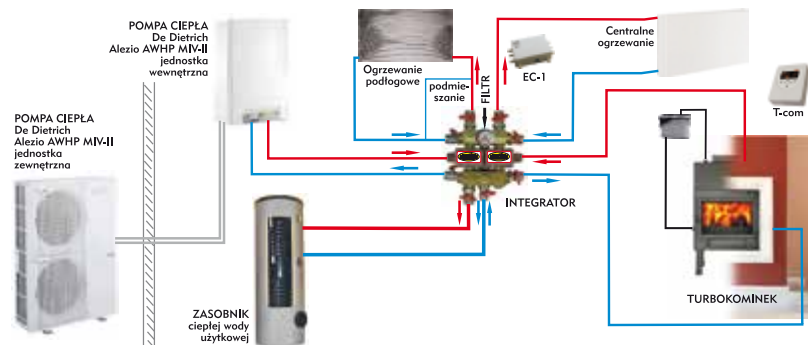
Turbokominek Migo



Turbokominek Plazmo

układu. Integrator można połączyć z pompą ciepła zintegrowaną z zasobnikiem ciepłej wody. W przypadku planowanego większego wykorzystania Turbokominka, dobrym pomysłem jest pompa ciepła powietrzna włączona do

systemu c.o. Rozwiązanie to także idealnie sprawdza się w obiektach niskoenergetycznych. Drewno zastępuje wtedy w istotnej części prąd. Biorąc pod uwagę wzrost cen prądu, czynnik ten nabiera istotnego znaczenia.



Innowacyjny system ogrzewania i przygotowania ciepłej wody za pomocą pompy ciepła i Turbokominka



Makroterm

Agata i Krzysztof Wąchała – spółka jawna
34-500 Zakopane, ul. Sienkiewicza 22
www.makroterm.pl, makroterm@makroterm.com.pl
Dział Handlowy Makroterm
31-354 Kraków, ul. Pasternik 76, tel. 12 379 3790



KOMINKI Fireplaces

Kominki w Poznaniu MTP KOMINKI, Poznań 23–26 kwietnia 2012

W tym roku w Poznaniu 56 firm pokazało swoje produkty na targach KOMINKI, głównie w dedykowanej kominkom (specjalny system odprowadzania spalin) hali nr 9. To całkiem reprezentatywna dla naszego kraju liczba, bo osobiście oceniam ilość wszystkich producentów i generalnych przedstawicieli w branży na około 200 przedsiębiorstw. Można było w Poznaniu zobaczyć produkty wielu znanych w całej Europie producentów, m.in. Edilkamin, MCZ, M-Design, Northstar, Supra, Cera, Dovre, Stûv, Fabrilor, Romotop, Haas + Sohn, Hoxter, Charnwood, Kobok, Rath, Thorma, Focus, Seguin, Fondis, Gast, WGS, Rath. Z mniej znanych firm do Poznania przyjechały Umega z Litwy oraz Tedoka z Czech. Okazało się, że polskie produkty nie stanowiły jedynie tła dla produktów z Francji czy Niemiec, ale grały główną rolę w tym targowym spektaklu. I tak właśnie być powinno!



Łukasz Darlak, Darco

Instalacje to najważniejsza, bo jedyna, impreza targowa branży kominkowej w kraju.

Z racji tego, że targi są co 2 lata, uważamy, że trzeba tam być, nie po to nawet, by nawiązać nowe kontakty handlowe, ale by pokazać nowości w ofercie, przekazać materiały i porozmawiać z kontrahentami. Z tej funkcji targi w tym roku wywiązały się bardzo dobrze – jesteśmy więc zadowoleni. Sama impreza, w moim odczuciu, przeżywa delikatny regres, co pewnie jest związane z kryzysem ekonomicznym i zmianą polityki marketingowej wielu zachodnich firm. Bardzo brakowało dużych, efektownych stoisk potentatów branży, które były 2 i 4 lata temu – co na pewno odbiło się negatywnie na liczbie zwiedzających. Cieszy z kolei spora aktywność mediów i stowarzyszeń, które organizując szereg eventów tematycznych, mocno wzbogaciły targi merytorycznie. To dobry kierunek. Mam nadzieję, że nie zawsze wysoka frekwencja na wykładach, nie zniechęci organizatorów do podejmowania podobnych działań w roku 2014. ■

Dorobiliśmy się w Polsce całkiem sporej grupy producentów i to było wyraźnie widać w Poznaniu. Kratki.pl, Kornak, Robi-Ren, Unirol, Kafel-Kar, Darco, Lechma, Cebud, Hajduk, Makroterm to znane już w branży kominkowej polskie marki i wszystkie one były obecne w Poznaniu.

Jeśli zdun czy kominkarz przyjechał do Poznania, to w hali nr 9 mógł nie tylko oglądać ekspozycje, ale i uczestniczyć w konferencji w ramach „Strefy Architekta”. Był Dzień Zduński oraz Dzień Technik Grzewczych poświęcony ogrzewaniu powietrznemu i wodnemu. Były warsztaty wykorzystania oprogramowania Palette CAD do projektowania kominków. W kilku miejscach na hali na żywo obserwować można było różne technologie budowy pieców kaflowych, kuchni i pieców chlebowych realizowane przez Szkołę Kominkową Piotra Batury.

Jeżeli ktoś miał chęć, mógł zakasać rękawy i uczestniczyć w budowie

aktywnie. Podobnie można było samemu spróbować wykonać mozaikę pod okiem mistrza Waldemara Miłka. Na stoisku wydawcy *Świata Kominków* uroczysto rozpoczęto świętowanie 10-lecia pisma. W wolnej chwili można było oglądać prace malarskie Bogdana Madziewicza, zmarłego niedawno kominkarza i plastyka spod Opola. Na stoisku Media United, wydawcy kominkowego magazynu *Kominek*, samochód, będący nagrodą w konkursie na najładniejszy kominek, trafił do rąk już wcześniej poznanego w internecie zwycięzcy. W rogu hali nr 9 swój punkt informacyjny miało Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”. Odwiedzając to miejsce, członkowie stowarzyszenia mogli głosować w kolejnym konkursie na kominek roku, tym razem zorganizowanym przez OSKP. Konkursy, nagrody, a o ładny kominek nadal jest w Polsce trudno lub posiadacze takich... nie

PAWILON 9 PAVILION 9



Tomasz Kostecki, Lehma

Z edycji na edycję coraz bardziej widać profesjonalizm organizatorów targów

KOMINKI oraz firm wystawiających się. Zmieniła się także konwencja, nie jest to potrzeba szukania nowych klientów, a raczej spotkanie firm produkcyjnych działających w branży oraz ich dystrybutorów (oczywiście za wyjątkiem firm nowo wchodzących na polski rynek). Reasumując, na targach KOMINKI warto i trzeba być. ■

chcą publicznie ich pokazywać. Ale to temat na zupełnie inny tekst. Kto miał czas, mógł w jednej z sąsiednich hal odwiedzić polecaną przez OSKP konferencję poświęconą bezpieczeństwu. A jeśli został w Poznaniu dłużej, mógł również uczestniczyć w uroczystej kolacji przygotowanej dla członków OSKP i ich sympatyków w jednej z pobliskich miejscowości.

Wiele z 22 591 osób, które odwiedziły targi INSTALACJE i KOMINKI w dniach 23–26 kwietnia, z pewnością skierowało swoje kroki do hali nr 9. Targi KOMINKI mają wielką szansę, by odgrywać poważną rolę dla polskich firm-producentów jako miejsce mimo wszystko niedrogiej (bo na własnym terenie) promocji dla potencjalnych zagranicznych nabywców. Mają szansę utrzymać pozycję największej i najważniejszej imprezy kominkowej w Europie Wschodniej.

Wh

Fot. autor, Jarosław Flak



Jacek Ręka, Cebud

Cieszyłem się, że na poznańskich targach dominowały firmy polskie – zarówno producenci, jak i wykonawcy, a mniej było dużych firm

zagranicznych. To znak, że polska branża kominkowa dobrze się rozwija. Na naszym stoisku pokazaliśmy nowość, technologie

pieców o wysokich właściwościach akumulacji ciepła i mocy zdolnej ogrzać całe domy, co stanowi przyszłość branży. Dobrym pomysłem była połączenie z targami „Strefa Architekta”. To dobra forma konferencji. Dla nas targi to także spotkanie całej branży kominkowo-zduńskiej, stąd ciekawy był wieczór branżowy OSKP w bardziej towarzyskiej formie, co można w przyszłości rozwinąć nawet o „Walne”. Ogólnie jesteśmy bardzo zadowoleni z tegorocznych targów i towarzyszących im spotkań branżowych. ■



Agnieszka Golik, Makroterm

Targi KOMINKI 2012 po raz kolejny udowodniły, jak wielka jest moc ognia.

Zebrałem w jednym pawilonie dużej liczby firm kominkowych pokazujące, że branża kominkowa szybko się rozwija. Dla klientów jest to doskonała okazja do porównania wszystkich ofert i wybrania dla siebie tego, co najlepsze. Z racji tego, że jesteśmy producentem całych systemów grzewczych, a nie tylko wkładów kominkowych, wybraliśmy w tym roku tylko pawilon targów Instalacje, tak aby nasza kompleksowa oferta trafiła do instalatorów szukających całościowych rozwiązań. Jednak nie oznacza to, że nie doceniamy trudu, jaki organizatorzy włożyli w przygotowanie

targów KOMINKI. Targi te odeszły od tradycyjnej formy i poza ekspozycją produktów zapewniały również wiele innych ciekawych możliwości. Dla nas najważniejszą była „Strefa Architekta”, na której mieliśmy swoją prezentację. Spotkanie z architektami w pawilonie wystawowym to doskonały pomysł, ponieważ poza możliwością przedstawienia swoich produktów czy rozwiązań technicznych, zapewnia oryginalny klimat. Podobnie wystawa prac Bogdana Madziewicza czy Dzień Zduński z pokazem budowy pieców kaflowych nadały całej imprezie innowacyjnego wymiaru. Szczególnie pozdrawiamy Waldemara Miłkę, który z mozaiki potrafi stworzyć prawdziwe cuda. Organizatorzy udowodnili w tym roku, że targi KOMINKI to nie tylko „kominki”, ale wszystko, co jest z nimi związane, również może być bardzo interesujące i warte przedstawienia szerszemu gronu odbiorców. Organizatorom gratulujemy i życzymy powodzenia za dwa lata! ■



Michał Działowski, Tatarek

Ostatnia edycja targów KOMINKI 2012 była dla naszej firmy bardzo owocna, dając nam możliwość pokazania najnowszych opracowań i zaprezentowania ich w pracujących instalacjach kominkowych. Szczególnie cenną jest dla nas możliwość spotkania się w jednym miejscu z większością naszych kontrahentów, co pozwala nam na przybliżenie pracy naszych regulatorów i wyjaśnienie wszelkich wątpliwości, które nurtują klientów. Firma Tatarek, ze względu na specyficzność dla tej branży profil swojej produkcji, od zawsze stara się uczestniczyć w tego typu wydarzeniach i mimo zauważalnej nieobecności kilku potentatów rynkowych – swoją tegoroczną obecność na targach KOMINKI musi uznać za bardzo udaną, szczególnie że jeden z produktów doceniony został przyznaniem nagrody branżowej tych targów. ■



Agnieszka i Dariusz Nasińscy, Hajduk

Z targów KOMINKI 2012 jesteśmy zadowoleni, spełniły nasze oczekiwania. Jest dobrym pomysłem, że odbywają się co dwa lata, a nie co rok. Są dla nas ważnym bodźcem dla rozwoju produktów i wprowadzania nowych modeli. Targi te mobilizują nas do wyężonej pracy oraz są miejscem, gdzie możemy zaprezentować nasze nowości aktualnym i potencjalnym klientom. Pozwalają też na zebranie opinii na temat naszych prototypów. Od strony organizacyjnej nie zauważyliśmy większych różnic, wydaje nam się jednak, iż było mniej wystawców na mniej okazałych stoiskach. W kolejnych edycjach targów KOMINKI ważna jest odpowiednia reklama w całej Europie, aby zachęcić jak najwięcej firm z naszej branży do wizyty na targach. ■



Konrad Koper, Koperfam

Cztery lata temu nasza firma była jednym z inspiratorów przygotowania na terenie targów poznańskich instalacji umożliwiającej prezentację działających kominków i pieców – żywym ogniem. Odkąd organizator przygotował taką instalację, targi KOMINKI stały się – według nas – najważniejszą i najciekawszą imprezą targową dla branży kominkowej w Polsce, a także w tej części Europy. Osoby odwiedzające targi KOMINKI mogą nie tylko zobaczyć w jednym miejscu przekrój aktualnej oferty naszej branży, ale również zobaczyć, jak kominki i piece funkcjonują, i dokonać porównania. Na naszym stoisku zaprezentowaliśmy wiele nowości, których premiera odbyła się właśnie na

targach KOMINKI. Cieszymy się, że targi odwiedziła duża liczba profesjonalistów z branży kominkowej. Ponieważ działamy też aktywnie na rynkach eksportowych, bardzo pozytywnym efektem targów były liczne spotkania z aktualnymi i nowymi zagranicznymi partnerami handlowymi, dzięki którym już podczas targów udało się podpisać liczne kontrakty handlowe. Targi KOMINKI w Poznaniu to idealne miejsce na budowanie relacji z klientami. Dodatkowym sukcesem dla naszej firmy było otrzymanie nagrody Acanthus Aureus za stoisko najbardziej sprzyjające realizacji strategii marketingowej. Pod kątem kolejnej edycji targów KOMINKI przedstawiliśmy organizatorowi wiele pomysłów, które – według nas – mogą jeszcze uatrakcyjnić tę imprezę. Jeden z nich to szersze otwarcie targów dla klientów indywidualnych, szczególnie z Wielkopolski. Tymczasem już szykujemy się do udziału w kolejnej edycji 2014 i mamy nadzieję, że znowu uda się naszej firmie pozytywnie zaskoczyć publiczność, która odwiedzi targi KOMINKI. ■



Patrycja Sobień, Kratki.pl

Tegoroczną edycję targów KOMINKI 2012 w Poznaniu uważamy za bardzo udaną, głównie ze względu na ilość osób odwiedzających nasze stoisko. Była to doskonała okazja do spotkania zarówno z naszymi klientami krajowymi, jak i zagranicznymi, a także na prezentację asortymentu zwiędzającym, którzy jeszcze nie są naszymi klientami. Ponadto mogliśmy zaprezentować nowości wprowadzone na rynek w pierwszym półroczu, m.in. wkład kominkowy Blanka czy serię wkładów Eko Aqua. Nasz wkład Miła Gilotyna z systemem glass i wyłożeniem ceramicznym otrzymał Złoty Medal Targów.

Porównując jednak całość imprezy do poprzedniej edycji z 2010 roku, z przykrością stwierdzam, że ogólna ilość odwiedzających zmniejszyła się, a także zabrakło kilku znaczących producentów kominków. Mam jednak nadzieję, że nie jest to stała tendencja i edycja 2014 przyniesie wzrost zainteresowania branżą kominkową. ■

jak to się wydaje, ugruntowaną pozycję, a sprzedaż produktów „idzie sama”.

Skwapliwie wykorzystano tę okazję wiele mniejszych firm – zwłaszcza rodzimych producentów i importerów. Zaprezentowały one bardzo ciekawą ofertę, w cenach dostosowanych do naszych realiów rynkowych i zarobków przeciętnego Kowalskiego.

I z tego względu właśnie „pluć w brodę” mogą sobie rynkowi potentaci, bowiem nie było czasami odniesienia i porównania do tego, co powszechnie uznawane jest za topowe i najlepszej europejskiej jakości. A to już będzie miało wprost przełożenie na obroty handlowe w najbliższych dwóch latach.

Co się tyczy wspomnianych wcześniej wydarzeń około targowych – doskonała organizacja „Strefy Architekta” i tego, co się w niej działo. Nawet pomimo tego, iż czasami niektóre wystąpienia nie obfitowały w widownie, co było trochę żłudne – nawet wtedy wielu widzów przystawało choćby na chwilę i do uszu ich docierało wiele treści, nazw produktów i określeń technicznych. Takie rzeczy bardzo podnoszą rangę imprezy.

Żeby nie przesłodzić – mała łyzka dziegciu, która zresztą nie będzie chyba głosem odosobnionym. Warto na przyszłość pomyśleć o połączeniu sił w organizacji części konferencyjnej, zamiast próbować robić to dwutorowo. Tym bardziej, że ani to nie uatrakcyjniało formuły targów, ani nie cieszyło się pozytywnym przyjęciem uczestników oraz samych prelegentów.

Na koniec konkluzja – za dwa lata odbędą się kolejne targi. Zabawiając się w małą wyrocznię – pokażą one, myślę, kto skorzystał na tegorocznych targach, a kto na nich stracił... ■



Ziemowit Nowakowski, Forest Natura Pracownia Zduńska

Tegoroczne „święto branżowe” – bo tak chyba można nazwać KOMINKI 2012 – było zdecydowanie najlepsze z dotychczasowych. Widać było gołym okiem, jak doświadczenia organizatorów i współorganizatorów z poprzednich targów zaprezentowały i wykrystalizowały się, przyjmując nie tylko suchą formułę wystawienniczą, ale i także obfitującą w około targowe wydarzenia.

Co do asortymentu, jaki można było zobaczyć... z jednej strony wielki niedosyt, powodowany nieobecnością kilku najbardziej znaczących na naszym rynku producentów i importerów. Cóż, widać jak na dłoni, że dla tych największych imprezy targowe, nie tylko u nas w kraju, przestały przynosić oczekiwane rezultaty marketingowo-handlowe. Osobiście jednak myślę, że firmy te bardzo straciły na tym, że zaprzepaściły okazję zaprezentowania wielu nowych wyrobów, trendów i technologii, jaką mają raz na dwa lata. Nie wiem, czy to nie było też wyrazem lekceważenia naszego rynku, na którym na wiele lat się ma,



Tomasz Bernacki, Charnwood

Dla firmy Charnwood były to pierwsze i udane targi w Polsce. Mogliśmy zaprezentować całą gamę naszych pieców. Szczególną uwagę zwiędzających przyciągał rozpalony na naszym stoisku piec Cove 3 w kolorze kości słoniowej. Frekwencja zwiędzających była zadowalająca, choć myślę, że niższa, bardziej symboliczna, cena biletów wstępu mogłaby ją zdecydowanie poprawić. ■

Polskie Premiery Targów KOMINKI

Podczas targów KOMINKI rozstrzygnięty został konkurs „Polskie Premiery Targów KOMINKI 2012” zorganizowany przy współpracy MTP i *Świata Kominków*. Jury, w składzie: Witold Hawajski – przewodniczący kapituły konkursowej, redaktor naczelny *Świata Kominków*, Piotr Batura – Szkoła Dobrego Kominiarstwa, Sylwester Kurcwald – Prezes OSKP, przyznało nagrody: Złoty Piec dla firmy Lechma za wkład PL-2010 ECO 14 kW, Srebrny Piec dla firmy Zakład Elektroniczny Tatarek za Optymalizator Procesu Spalania RT-08 OS Grafik Tatarek oraz wyróżnienie dla firmy Hajduk za wkład Volcano 3PLh. Do konkursu zgłoszono 18 produktów, które zostały wprowadzone do sprzedaży od stycznia 2012 roku.



Lechma PL-210 ECO



Tomasz Kostecki, Lechma

Nagroda główna
Złoty Piec
w konkursie
„Polskie Premiery
Targów KOMINKI

2012” dla kominka PL-210 ECO przyznana na Międzynarodowych Targach Poznańskich 24 kwietnia 2012 roku. Wyróżnienie to jest dla nas informacją, że bardzo dobrze obraliśmy drogę naszego rozwoju oraz że warto inwestować w ludzi. Nasi pracownicy całkowicie samodzielnie zaprojektowali i skonstruowali wyróżniony kominek. Kominek PL-210 ECO stanowi ukoronowanie całej naszej wiedzy o kominku z płaszczem wodnym. W kominku tym optymalnie połączyliśmy potrzebę ekologicznego, ekonomicznego i estetycznego spalania drewna z przystępną ceną. ■



Tatarek RT-08 OS Grafik



Jerzy Tatarek, Tatarek

Wyróżnienie naszego produktu – RT-08 OS Grafik nagrodą Srebrnego Pieca targów branżowych KOMINKI 2012 jako jednej z najlepszych premier tych targów, jest dla nas szczególnym osiągnięciem, biorąc pod uwagę, że

urządzenia elektroniczne przeznaczone do obsługi kominków do niedawna jeszcze były czymś zupełnie egzotycznym.

Nagroda ta pokazuje jednak, że nasz rynek szybko dostrzegł i docenił tego typu rozwiązania, które obecnie są coraz częściej standardem wyposażeniowym realizowanych kominków i pozwalają użytkownikom znacząco podnieść komfort i ekonomię użytkowania kominka w praktycznie każdym wykonywanym systemie ogrzewania. Jesteśmy bardzo wdzięczni za dostrzeżenie naszego najnowszego produktu i na pewno nagroda ta jeszcze bardziej zmobilizuje nas do dalszego doskonalenia produkowanych przez nas urządzeń w oparciu o wytyczne producentów, montażystów, jak i samych użytkowników kominków. ■



Hajduk Volcano 3PLh

Agnieszka i Dariusz Nasińscy, Hajduk

Biorąc pod uwagę, że jest to pierwszy polski wkład kominkowy trójstronny z drzwiami podnoszonymi, wykonanymi w bardzo zaawansowanej technologii, oraz spełniający zastrzeżone wymogi BImSchV na Niemcy, nie jesteśmy zadowoleni z werdyktu, gdyż uważamy, że nasz Volcano 3PLh zasługuje na więcej niż wyróżnienie. ■

www.kominki.org w nowej odsłonie

Już niedługo rozpoczniemy odliczanie: cztery, trzy, dwa, jeden... START! Przenieś się z nami w nowy, wirtualny świat kominków!

Uwzględniając nowoczesne trendy stworzyliśmy portal kominkowy w dwóch wersjach:

- ogólnodostępnej, skierowanej do klienta indywidualnego;
- Strefy dla Profesjonalistów (strona dostępna po zalogowaniu, gdzie znajdują się materiały przeznaczone dla firm).

Portal **www.kominki.org** w nowej odsłonie jest przyjazny dla przeciętnego Kowalskiego, który znajdzie w nim rzetelną informację na temat technicznych aspektów urządzeń

kominkowych oraz wiele zdjęć, tekstów i materiałów video, ułatwiających podjęcie decyzji co do wizualnej oprawy kominka. Finalnie znajdzie też producenta i wykonawcę, który mu wymarzone „serce domu” zrealizuje. W przypadku pytań i wątpliwości będzie mógł skorzystać z forum i porad eksperta. Nowy układ tematyczny strony pomoże klientowi indywidualnemu w poruszaniu się w różnorodnym świecie urządzeń kominkowych od tych stojących w salonie po ogrodowe.

Nowy portal nie tylko wprowadzi Państwa w przyjazny, przejrzysty

i intuicyjny układ funkcjonalny, ale także dostarczy wielu nowych narzędzi dotarcia do klientów kominkowych. Pomogą w tym między innymi:

- nowoczesna galeria, z możliwością szczegółowego pokazania każdego urządzenia w minigalerii i opcją wysłania zapytania z prośbą o wycenę kominka lub pieca;
- przejrzysta, uzupełniona o nowe funkcje wizytówka w bazie firm;
- możliwość umieszczania dopasowanych do treści działu artykułów reklamowych i reklam.

kominki.org

Targi

BUDOWA, REMONT, DOM i WNĘTRZE



Organizator

murator
EXPO

www.targibudowlane.pl

6-7

października

Warszawa TORWAR

Patronat Mediálny

Mieszkanie

Mieszkanie

Wnętrze

murator

zbuduj
dom

Patronat Radiowy

VOX
WARSZAWA 93.8

Współpraca Medialna

DOBRE
MIESZKAJ

łazienki i **kuchni**

Imprezy targowe



Fot. Jerzy K. Liniowicz

Lubdom

W dniach 13–15 kwietnia odbyły się Targi Budowlane LUBDOM oraz Targi Mieszkań i Nieruchomości, zorganizowane przez Targi Lublin. Targi po raz pierwszy umiejscowione zostały w nowej hali. Swoją ofertę zaprezentowało ponad 200 wystawców: producentów materiałów budowlanych, okien, drzwi, podłóg, parkietów, schodów, mebli oraz innych elementów wyposażenia wnętrz. Zaistniała także branża kominkowa – w kategorii Instalacje nagrodę targów zdobyła lubelska firma Robi-Ren za akumulacyjne palenisko zduńskie 15 kW. Znalazło się także miejsce dla stoiska Świata Kominków oraz firm kominkowych, m.in. Kominox, Jøtul, Tarnawa.

Pellets-Expo & Brykiet-Expo 2012

10. Międzynarodowe Targi Urządzeń, Technologii do Wytwarzania i Zastosowania Peletu i Brykietu – PELLETS-EXPO & BRYKIET-EXPO 2012 odbyły

się w dniach 29–31 maja w Bydgoszczy. Podczas trzech dni targów zaprezentowało się ponad 70 wystawców z kraju i zagranicy, m.in. Świat Kominków. Dodatkowo odbyła się konferencja „Rynek pelet i brykietów – możliwości rozwoju”. Swoje stoiska miały firmy zajmujące się także branżą kominkową, m.in. Wentor, Koperfam, Fu-Wi.



Fot. Archiwum redakcji

Targi Dom, Ogród i Ty, Twoje 4 kąty, Salon Kamienia

Targi Dom, Ogród i Ty, Twoje 4 kąty, Salon Kamienia to imprezy organizowane przez Targi Kielce, które odbyły się w dniach 20–22 kwietnia. Wzięło w nich udział około 300 wystawców produkujących materiały budowlane, okna, drzwi, dachy, meble oraz zajmujących się architekturą ogrodową i rynkiem nieruchomości. Zaprezentowały się firmy kominkowe, m.in. Komeco, Kominki Stylowe, Romotop, Infire, Eko Energia, Przywała Stones, Wójcik. Na targach swoje stoisko miał także Świat Kominków.

Salon Kaminow

W dniach 15–18 marca 2012 roku w Moskiewskim Centrum Wystawienniczym „Crocus Expo” odbywały się VIII Międzynarodowe Targi SALON KAMINOW (Salon Kominków). Ekspertsi określili tę imprezę jako najbardziej udane i obiecujące wydarzenie branżowe w Rosji.

W ciągu ośmiu lat istnienia targów wystawcy zmienili koncepcję udziału, przechodząc od prezentacji poszczególnych modeli pieców i kominków do kompleksowych rozwiązań wnętrz. Tradycyjnym dopełnieniem targów, zyskującym na popularności w ciągu



Łukasz Klich, Tarnavva

Po raz drugi prezentowaliśmy swoje produkty na targach SALON KAMINOW w Moskwie. Porównując obie edycje, można zauważyć, że ilość wystawców europejskich wyraźnie się zwiększyła, natomiast brak było firm azjatyckich. Jeżeli chodzi o produkty prezentowane na wystawie, to stanowią one bardzo ciekawe połączenie tradycji i nowoczesności, co jest niezwykle powszechne w panoramie Moskwy. Jesteśmy bardzo zadowoleni z przebiegu wystawy. Nasze stoisko cieszyło się sporym zainteresowaniem, co z kolei miało duży wpływ na pozytywną ocenę targów. Osoby odpowiedzialne za organizację i obsługę wystawy były bardzo pomocne na każdym etapie przygotowań, jak i podczas samej imprezy. Podsumowując, SALON KAMINOW stanowi coraz ważniejszą pozycję na europejskiej mapie targowej, dlatego warto wybrać się w marcu za wschodnią granicę. ■



Targi Bydgoszcz

Fot. Michał Bielek



Fot. Kratki.pl

Kratki.pl

Eco Kamin

Fot. Aleksiej Grigoriew

ostatnich lat, stało się show zdunów, w którym wzięli udział członkowie Moskiewskiej Gildii Zdunów.

Targi zorganizowała World Expo Group, generalnym sponsorem informacyjnym został magazyn ilustrowany *Kaminy i otoplenie* (Kominki i ogrzewanie) Wydawnictwa „Krasnyje Doma Press”, natomiast generalnym partnerem internetowym kamin-magazine.ru – portal informacyjny o kominkach, piecach, kominach i ogrzewaniu domów jednorodzinnych.

W 2012 roku targi zaznaczyły się imponującą dynamiką rozwoju: w porównaniu z 2011 rokiem ich powierzchnia zwiększyła się o 18% i wyniosła aż 6,6 tys. m². W ciągu czterech dni targi odwiedziło 26 tysięcy osób, z czego ponad 48% stanowili fachowcy.

Organizatorzy ściągnęli do Moskwy 90 wystawców z 14 krajów: Rosji, Belgii, Węgier, Hiszpanii, Włoch, Holandii, Norwegii, Polski, Serbii, Finlandii, Francji, Czech, Szwecji i Estonii. Na targach swoją ofertę prezentowały m.in.: Art-Ton Kaminy, Domotechnika, Eco Kamin, Tulikivi, Grey Faktory, Globalkamin, Jevropiejskije Kaminy, Poezja Ognia, InterFlame, Ditron, NIBE, Belfort Kamin, Flambis, Pallada, Prospekt i wiele innych firm, które już nie pierwszy raz definiują nurty rozwoju rosyjskiego rynku kominkowego. Nie zabrakło także wśród wystawców mistrzów zdunskich oraz prywatnych pracowni, większą reprezentację niż

ostatnio mieli także miejscowi producenci kafla. Na moskiewskich targach pojawiły się także polskie firmy – swoją ofertę zaprezentowały Kratki.pl.

Głównymi działami targów były: piece i kominki na drewno, kominki gazowe i elektryczne, biokominki, piece kuchenne, grille i piecyki ogrodowe, okładziny kominków, kute wyroby i akcesoria, a także kominy. W tym roku istotnie poszerzona została oferta pieców do łaźni i saun. W tym sektorze znacząco wzrósł udział rosyjskich producentów, spośród których warto wyróżnić: Termoform, Litkom, Tieplodar, Feringer czy Inżkomcentr.

SALON KAMINOW to jedyna o takiej skali impreza na obszarze Rosji i krajów WNP. Według najbardziej ostrożnych obliczeń, została tu przedstawiona produkcja 200 marek pochodzących z różnych krajów. Podczas każdej edycji targów prezentowane są nowe marki, które pragną zaistnieć na rynku rosyjskim.

Spośród zaprezentowanych nowości, oprócz ciągle zwiększanych z roku na rok wymiarów palenisk, oryginalnych sposobów otwierania drzwiczek i rygli, zaprezentowano także nowe technologie, jak palenisko z dodatkowymi ściankami, na które wyprowadzona jest wymiana gazowa, co pozwala dodatkowo ogrzewać pomieszczenie. Również na tegorocznej imprezie dość szeroko zaprezentowano paleniska wyposażone w ciemny szamot.



Patrycja Sobień, Kratki.pl

Tegoroczne wydanie Targów Fireplace Salon Moskwa odbyło się w dniach 15–18 marca w centrum wystawienniczym Crocus Expo.

Eksperti branży kominkowej nazywają to wydarzenie najbardziej udanym i obiecującym projektem tego sektora w Rosji, ponieważ każdego roku gromadzi ponad 25 tysięcy odwiedzających. Event daje doskonałą okazję do sprawdzenia nowych trendów w branży. Nasza firma wystawiała się na nich po raz trzeci, prezentując szeroką ofertę wkładów kominkowych powietrznych i z płaszczem wodnym, biokominków oraz kratki. Tegoroczną edycję targów uważamy za bardzo udaną, ponieważ mieliśmy możliwość spotkania się z wieloma naszymi klientami nie tylko z Rosji, ale także z innych krajów Europy Wschodniej. Ponadto nawiązaliśmy kilka nowych ciekawych kontaktów, które mamy nadzieję, że zaowocują w najbliższej przyszłości. ■

Targom SALON KAMINOW w moskiewskim ośrodku Crocus Expo towarzyszyły imprezy pokrewne tematycznie: Drewniany Dom, Aqua Salon: Wellness & SPA, Baseny i Sauny oraz Dom i Ogród.

SALON KAMINOW po raz kolejny potwierdził swoją renomę najlepszej imprezy branżowej w tym rejonie pod względem nawiązywania kontaktów biznesowych, wymiany doświadczeń i współpracy międzyregionalnej, a także badań popytu konsumenckiego i podaży rynku. Wszyscy wystawcy otrzymali aktywne wsparcie reklamowo-informacyjne na etapie przygotowań i realizacji imprezy, zaś zwiedzający mieli możliwość zakupu towarów i urządzeń w atrakcyjnych cenach.

Tekst: Aleksiej Grigoriew



Fot. Donusz Marcinik

Po XII Walnym Zjeździe refleksji kilka

Minął kolejny rok pracy Zarządu OSKP. Wszak rok liczymy od Walnego Zjazdu do Walnego Zjazdu, czyli od czerwca do czerwca, więc nadszedł czas na krótkie podsumowanie.

W tegorocznym Zjeździe ze swojego prawa uczestnictwa skorzystało jedynie trzydziestu ze stu dwóch członków. Obrady były poprzedzone bogatą korespondencją: krążyły listy, odpowiedzi na listy, uzupełnienia do listów i uzupełnienia do uzupełnień. Taka aktywność świadczyła o zainteresowaniu tym, co się w naszej organizacji dzieje i dobrze, że możemy liczyć na kierowanie uwagi na sprawy, które nam, jako Zarządowi, umknęły. Obrady Walnego Zjazdu odbywały się zgodnie z przesłanym wcześniej porządkiem: przyjęcie regulaminu obrad, wybór Prezydium

Centrum Badawcze Instytutu Energetyki

Instytut Energetyki w Warszawie, Oddział Techniki Ciepłej „ITC” w Łodzi od niedawna jest członkiem wspierającym OSKP. W ramach rozwoju Laboratorium Badań Kotłów, Turbin i Urządzeń Grzewczych i Odpylających oraz Emisji Pyłowo-Gazowej powstaje Centrum Badawcze Urządzeń Grzewczych Małej Mocy. Zadaniem Centrum będzie prowadzenie kompleksowych badań naukowych, pomiarów i analiz oraz opracowywanie optymalnych rozwiązań konstrukcyjnych urządzeń grzewczych o małej mocy i urządzeń ograniczających emisję zanieczyszczeń w zakresie poprawy sprawności energetycznej oraz minimalizacji oddziaływania na środowisko. ■

Zjazdu i realizowanie pod kierunkiem Przewodniczącego kolejnych punktów programu. Pewne kontrowersje wzbudziła podjęta przez Zarząd OSKP decyzja o skreśleniu nieplacących składek z listy członków zwyczajnych. Zgodnie ze Statutem od takiej decyzji można się odwołać właśnie do Walnego Zjazdu.

Tytułem wyjaśnienia kilka informacji. Statut OSKP określa, że członkiem zwyczajnym, czyli tym, który tak naprawdę ma władzę, jest ten, który płaci składki członkowskie. Może wybierać, być wybierany, decydować o przyjęciu lub odrzuceniu programu działania, budżetu, udzieleniu lub nie udzieleniu absolutorium poszczególnym członkom Zarządu, Sądu i Komisji, to jego obecność w czasie obrad jest brana pod uwagę przy ustalaniu kworum. Postawiliśmy więc sobie za cel uporządkowanie nie tylko finansów, ale również ustalenie, czy ten, kto kiedyś złożył deklarację o przystąpieniu do OSKP, nadal chce być w Stowarzyszeniu, a potwierdzeniem tej woli jest właśnie zapłacenie, w wyznaczonym terminie, składki członkowskiej. Zostaliśmy wybrani również po to, by dbać o finanse. To nie tak, że Skarbnik tylko czyha,

by grubą kreską wykreślić tego, kto nie płaci. Wcześniej wysyłana jest informacja, że składka nie została zapłacona, na zebraniu zarządu, nim będzie podjęta decyzja o skreśleniu, zastanawiamy się, czy nie wystąpiły jakieś problemy losowe, może jeszcze potrzebny dodatkowy telefon lub e-mail, dopiero wtedy zapada uchwała o skreśleniu, przesyłane jest zawiadomienie, zawierające również informację o możliwości odwołania się od decyzji zarządu do Walnego Zjazdu. Podobnie jak w ubiegłym roku, podjęliśmy decyzję o skreśleniu z listy członków zwyczajnych osób, które nie opłaciły składek, w tym również Członków Założycieli. Oczywiście w przypadku Założycieli nie oznaczało to wyrzucenia ich ze Stowarzyszenia, lecz ustalenie, czy ich obecność będzie miała wpływ na kworum. Nadal są członkami OSKP, a na naszej stronie internetowej w zakładce Założyciele figurują i figurować będą – zawdzięczamy im powstanie naszego Stowarzyszenia. W paragrafie 50 Statutu są dwa zapisy:

1. Z chwilą zarejestrowania Stowarzyszenia, Członkowie Założyciele stają się Członkami Zwyczajnymi Stowarzyszenia. ▶

Producent rur i kolan kominkowych

W sprzedaży również radiatory, redukcje, przejścia, trójniki, rozety, szybry.

Wszystkie wyroby z certyfikatem nr Z172




WARSZTAT ŚLUSARSKI
STANISŁAW STREICH

64-800 Chodzież, ul. Okrzei 18
tel. 67 282 1029, fax 67 282 0301
tel. kom. 600 685 706
www.rurykominkowe.kadan.pl • e-mail rurykominkowe@kadan.pl

MASZyny DO PRZYGOTOWANIA DREWNA



33-300 Nowy Sącz, ul. Tarnowska 121
tel. 18 444 3434, fax 18 444 3433
e-mail: bl-system@bl-system.com.pl • www.bl-system.com.pl

 **bl system™**

2. Członkowie Założyciele otrzymują legitymacje Członka Założyciela Stowarzyszenia i nadaje im się tytuł „Honorowy Członek Założyciel Ogólnopolskiego Stowarzyszenia KOMINKI POLSKIE”.

I właśnie zgodnie z tymi zapisami Założyciele mają prawo do udziału w pracach Stowarzyszenia, korzystania ze szkoleń i wyjazdów, ich głos jest brany pod uwagę w czasie Walnego Zjazdu. Płacenie składek potwierdza jedynie ich wolę aktywnego uczestnictwa w życiu OSKP, chęć decydowania, wybierania i bycia wybieranym



Sylwester Kurcwald, Prezes OSKP

Największym problemem OSKP jest niska frekwencja, która nie przekracza w ostatnich latach poziomu 50%. W stowarzyszeniu jest cały czas około setki osób, ale z tej liczby na zjazd przyjeżdża jedynie 30-40%. Myślimy o zmianie samej formuły – może zjazdy powinny odbywać się częściej i w centralnej Polsce, by członkom było łatwiej dojechać? A może oddzielić konferencję od części rozrywkowej? Teraz zjazd przypomina rodzinne święto, ale jak widać, ta formuła się nie sprawdza. Dlatego zjazd z okazji 10-lecia OSKP będzie w innej formie. Już myślimy nad nowym miejscem – może to będą Kielce, Łódź albo Warszawa. Chcemy znaleźć nowy sposób, przyjąc inne spojrzenie, by zjazdy nabrały większego znaczenia. Naszym celem jest konsolidacja branży. Dlatego chcemy organizować szkolenia nie tylko z tematyki ściśle kominkowej, ale ogólnie pozwalające rzemieślnikom łatwiej poruszać się na rynku. Zależy nam na wymianie dotychczasowych doświadczeń oraz przekazywaniu informacji, np. jak zdobyć fundusze na działalność, gdzie można otrzymać dotację lub kredyt. Krokiem naprzód jest wstąpienie do VEUKO. Pozwala ono zabrać głos wobec całej europejskiej branży. Przyniesie to nam wymianę doświadczeń, pozwoli obserwować, jak działają inne stowarzyszenia i jakie mają problemy. Różnice występują już w samych nazwach – w innych krajach nie ma podziału na zduna i kominkarza, jak w Polsce. Tam pojęcie zduna oznacza osobę zajmującą się i piecami, i kominkami, ale nie musi narzucać działalności w obu tych dziedzinach. Ważną zmianą będzie możliwość uzyskania tytułu Europejskiego Mistrza Zduńskiego. Początkowo obawialiśmy się, jak zostanie ten pomysł przyjęty w Polsce, ale okazało się, że już mamy pierwsze zgłoszenia od osób zainteresowanych. Udział w takim kursie jest możliwością, by wzajemnie dzielić się doświadczeniami i pokazać część naszej kultury na forum europejskim. ■

do Zarządu, Sądu Koleżeńskiego i Komisji Rewizyjnej, czyli bycia nadal członkiem zwyczajnym. Wtedy ich obecność na Walnym Zejeździe wpływa na ustalenie kworum, a głos liczy się przy akceptowaniu uchwał.

Z prawa odwołania się do Walnego Zjazdu skorzystał były Prezes OSKP Krzysztof Kurkowski, uznając za niesłuszną decyzję Zarządu o skreśleniu z listy członków zwyczajnych, zgłaszając zastrzeżenia proceduralne i wskazując na niezgodności rozliczeniowe. Po burzliwej dyskusji została podjęta następująca uchwała:

„Uchwała 23/2012. Walny Zjazd z dniem dzisiejszym 09.06.2012 przywraca Członkostwo Zwyczajne wszystkim Honorowym Członkom Założycielom OSKP, których wcześniejszymi uchwałami Zarząd wykreślił z listy Członków Zwyczajnych. Jednocześnie Walny Zjazd wyjaśnia, że tylko Członkowie Zwyczajni opłacający składki mają prawo głosu decydującego”.

Natomiast ze względu na rozbieżności w sprawie rozliczeń (stanowisko przedstawione przez Krzysztofa Kurkowskiego nie pokrywało się z informacjami zawartymi w dokumentacji finansowej OSKP) na wniosek Skarbnika sprawa została skierowana przez Zarząd do rozpatrzenia przez Komisję Rewizyjną OSKP. Oczywiście o wszystkich ustaleniach i decyzji Komisji Rewizyjnej członkowie Stowarzyszenia zostaną poinformowani.

Za szczególne zasługi i wkład pracy na rzecz OSKP nadawany jest przez Walny Zjazd tytuł „Honorowego Członka OSKP” i tutaj wśród innych, których działania przyczyniły się do rozwoju naszej branży, są także Członkowie Założyciele. W tym roku Walny Zjazd podjął dwie Uchwały nadające pośmiertnie tytuł „Honorowego Członka OSKP” naszym kolegom Założycielom OSKP, którzy odeszli „na wieczne pieców budowanie”. Będziemy pamiętali o Bogdanie Madziewiczu, który uczestniczył w tworzeniu Stowarzyszenia, a później w pracach Zarządu, w czasie tegorocznych Targów Poznańskich mogliśmy podziwiać jego prace malarskie wystawione w „Strefie Architekta”. Pozostanie w naszej pamięci uśmiechnięta twarz Janusza Sońskiego, od początku aktywnie

działającego na rzecz integracji branży kominkowo-zduńskiej, jego zyczliwość i fachowe rady nie jednemu pomogły. To dzięki Jego pomysłowi raz w roku poważni właściciele firm zmieniają się w radosnych hipisów, groźnych piratów lub po prostu „są z lasu”. Certyfikaty Honorowego Członkostwa zostały przekazane rodzinom naszych Kolegów.

W ramach podsumowania naszej rocznej pracy zostały wręczone nagrody i dyplomy uczestnikom konkursu tylko dla członków naszego stowarzyszenia: Kominek Roku OSKP.

Przygotowane zostały również Certyfikaty Członkostwa i teksty Statutu OSKP dla nowych członków zwyczajnych i firm wspierających.

W Białowieży odbył się nie tylko Walny Zjazd OSKP, ale także imprezy towarzyszące. Nasze słowa wdzięczności należą się tym, którzy podjęli organizacyjne wyzwanie: właścicielom firmy Kafel-Kar: Sylwii i Rafałowi Karnym oraz Dorocie Szkiłdź z firmy Flamma. To dzięki nim udało się sprawić, aby w tym roku spotkanie miało bardziej rodzinny charakter, by elementy zabawy łączyły się z kształceniem, by nie zapomniano o kibicach – wszak 8 czerwca rozpoczęły się Mistrzostwa Europy w piłce nożnej. Nawet ci, których wiedza o futbolu ograniczała się do „piłka jest okrągła, a bramki są dwie” dołączyli do Strefy Kibica – okazało się, że wspólne kibicowanie może być wielką frajdą. Wiedzę wzbogaciła konferencja „Drewno jako odnawialne zasoby energii”, w czasie której wysłuchaliśmy prelekcji Mateusza Szymury o zasobach leśnych i Tomasza Zubilewicza o kominkach i ekologii oraz zwiedzanie Muzeum Lasu i Rezerwatu Białowieskiego Parku Narodowego. Zdajemy sobie sprawę, że przy organizowaniu takich spotkań powinna być zachowana równowaga między czasem na integrację i zabawę a czasem na wspólne opracowywanie i omawianie projektów dalszej działalności. W tym roku integracji i zabawy było więcej niż wcześniej zamierzaliśmy. Czekamy na propozycje dotyczące przyszłorocznego spotkania, będzie to przecież 10-lecie OSKP.

Za pomoc i wszystkie słowa uznania, wsparcia i konstruktywnej krytyki dziękujemy.

Elżbieta Maria Zajączkowska
– sekretarz OSKP

Prefabrykaty akumulacyjne z Akubetu to nawet 2 x więcej mocy grzewczej



CMA duże



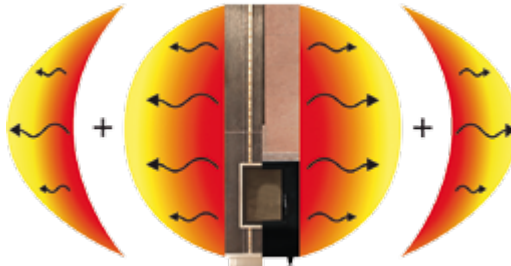
CMA-M małe



CMA-R



CPK



CPA



CPA-M

Duża emisja ciepła z mocnych stalowo-żelaznych wkładów kominkowych, w pierwszej fazie palenia się ognia, może zostać zmniejszona dzięki akumulacyjnym ścianom tworzącym bryłę kominka. Uwzględniając różne parametry techniczne gęstości i przewodności cieplnej poszczególnych rodzajów

plyt (CPA, CPA-K, CPK), można je tak dobrać, by pasowały do określonego zapotrzebowania na ciepło ogrzewanych pomieszczeń, zapewniając optymalny komfort grzewczy użytkownikom.

Ciepłe i grzewcze ściany kominów i pieco-kominów mogą zostać wykonane tak z prostych lub łukowych



Brunner + CMA



Austroflamm + CMA



Kominkowy wkład grzewczy w ciepłej zabudowie płytami CPA, kafle Sommerhuber



Brunner + KMS



Kornak + CMA-M



Cebud PPA SK 400 + CMA



Cebud PPA 350 + CMA-M



Cebud PPA 350 + CMA-M, w kaflach Jasba

Kominkowe wkłady grzewcze z akumulacyjnymi wymiennikami ciepła CMA

tynkowanych płyt Akubetowych, jak również z ozdobnych kafli wykonanych w tradycyjnej lub nowoczesnej formie i stylu.

Ważne jest to, by piękne i „nietanie” kafle, kryły w swoim wnętrzu prawdziwie akumulacyjną technikę piecową opartą o ciężkie Akubetowe wymienniki ciepła.



Robi-Ren + CMA



Robi-Ren + CMA-M



Cebud PPA 250R 35-44, w kaflach Nakomiady



Cebud PPA 200R30



Cebud PPA 200R30, w kaflach Grochowski

Stalowe i żelazne wkłady grzewcze piecowe z CMA i CMA-M

Akumulacyjne wkłady grzewcze piecowe z wymiennikiem ciepła CMA i CMA-M

od 1987®
Cebud
nowe technologie zdunskie

CEBUD Salon i Biuro Sprzedaży

30-198 Kraków, ul. Balicka 320

tel./fax 12 637 3623, tel. 12 637 9288

www.cebud.eu, cebud@cebud.eu

Dział Handlowy

tel./fax 12 627 0360, tel. kom. 795 464 006

marketing@cebud.eu

Szkolenia, szkolenia...



Szkoła Kominkowa Piotra Batury

W dniach 17–18 maja odbyło się kolejne szkolenie w ramach Szkoły Kominkowej Piotra Batury. W części teoretycznej na uwagę zasługiwał wykład Krzysztofa Pawlika, konstruktora Termokausta. Przy okazji palenia w różnych, czasem dziwnych konfiguracjach, przeprowadzono obliczenia dotyczące wydajności cieplnej. Podjęto też próbę porównania ciągów spalinowych o mocno zróżnicowanej masie, ale tej samej długości. Jako silniki posłużyły: Nova firmy Spartherm i palenisko zbudowane metodą zduńską. Odpalono też Blankę z Kratek.pl, podłączoną do wymiennika z cegieł, a w ramach zajęć praktycznych uczestnicy otrzymali zadanie zmontowania pieca Salzburg (Nordpeis), który udało się następnie odpalić. Głównym punktem programu była budowa kuchni kaflowej. Kursanci wszystkie przerwy spędzali na rozmowach ze zdunem, podpytując o tajniki budowy. Kuchnia czeka, aby ją wykończyć na kolejnym szkoleniu.



Ekkom

W dniach: 12 marca oraz 16 kwietnia odbyły się szkolenia przygotowane dla partnerów firmy Ekkom. Warsztaty zorganizowano w fabryce Romotop oraz w kaflarni Hein, gdzie przekazano

podstawowe informacje dotyczące produkcji, montażu i zastosowania piecyków i wkładów kominkowych marki Romotop, jak również kafla Hein. Wszystkie firmy otrzymały Certyfikat autoryzowanego partnera.



Cebud

4 oraz 25 czerwca firma Cebud zorganizowała szkolenie dla firm z zakresu doboru i stosowania oferowanych nowoczesnych materiałów akumulacyjnych, w tym ceramicznych płyt, modułów i pieców będących w jej ofercie.



Godkowie

18 maja oraz 15 i 22 czerwca w swojej siedzibie firma Godkowie zorganizowała cykl szkoleń. Tematem każdego ze spotkań było omówienie systemów kominkowych i pieców kaflowych oraz właściwe stosowanie materiałów zduńskich. Szkolenie było podzielone na dwie części:

teoretyczną i praktyczną. Uczestnicy zapoznali się z pełną ofertą i nowościami firm, które reprezentują Godkowie. W przerwie uczestnicy mogli się zapoznać z działającym szamotowym Biokominkiem 3 i szamotowym piecem chlebowym firmy Rath. Uczestnicy na zakończenie szkolenia otrzymali certyfikaty.



Spartherm

15 czerwca w Centrum Kominkowym Spartherm w Krakowie odbyło się szkolenie, w którym uczestniczyło około 30 osób ze współpracujących z Centrum na Balickiej firm. Program szkolenia obejmował prezentację aktualnej oferty firmy, ze szczególnym zwróceniem

uwagi na piece wolno stojące oraz rozwiązania wodne. Zaprezentowano też ofertę materiałów zduńskich firmy Sopro, których wyłącznym przedstawicielem na Polskę jest Spartherm, oraz najnowsze rozwiązania firmy Tatarek w zakresie elektronicznego sterowania kominkami i systemami grzewczymi.



Dru

Zespół Spartherm Polska 3 lipca wziął udział w szkoleniu o charakterze technicznym „Dru – kominki gazowe” w Holandii w siedzibie firmy Dru. Podczas szkolenia pokazano uczestnikom firmę, etapy produkcji i opowiedziano o jej historii. Firma Dru i Holandia zrobiły niesamowite wrażenie na całym zespole. 4 lipca zespół Spartherm Polska uczestniczył w specjalnie zorganizowanym szkoleniu z nowości Spartherm w Melle. Tematem szkolenia było omówienie oferty na sezon 2012/2013 (m.in. wkłady podwieszane, Varia Ah II generacji, wkłady GET, wkłady piecowe) oraz pokazanie niuansów technologicznych. Szkolenie teoretyczne osobiście otworzył szef firmy, Manfred Rokossa. Praktyczna część odbyła się w fabryce.



Hoxter

22 maja w siedzibie firmy Hoxter w miejscowości Kufim niedaleko Brna odbyło się szkolenie zorganizowane we współpracy z firmą Godkowie: „Zasady projektowania systemów konwekcyjnych, akumulacyjnych i wodnych firmy Hoxter”. Uczestników przywitani właściciele firmy – Petr Banasinski i Richard Dorazil – oraz przedstawiciel firmy Godkowie. Podczas szkolenia zaprezentowano produkty firmy, w tym stalowe wodne wkłady kominkowe, wkłady z ogrzewaniem powietrznym i konwekcyjnym, buforu akumulacyjne oraz akcesoria związane z bezpieczeństwem użytkowania. Omówiono dwuletnią historię marki Hoxter, objaśniono podstawowe pojęcia dotyczące parametrów technicznych wkładów oraz ich użytkowania. Przedstawione zostały też nowości.



KWLine

W dniach 16–18 lipca odbyło się szkolenie techniczne dla zaproszonej grupy instalatorów kominków gazowych

firmy KWLine – Gaz. Szkolenie miało charakter praktyczny: instalatorzy, pod czujnym okiem prowadzącego instruktą, przeprowadzali szereg montażi oraz usunęli wcześniej przygotowane usterki, z którymi można spotkać się w trakcie użytkowania kominków gazowych. W trakcie warsztatów uczestnicy mieli możliwość zwiedzić najnowocześniejszą linię produkcyjną największego na świecie holenderskiego producenta palenisk gazowych Faber, który dla firmy Tapis stworzył nową linię wkładów gazowych, specjalnie dostosowanych do polskich dostawców gazu: serię KWLine – Gaz.

Kalendarium szkoleń 2012

Cebud

Na **wrzesień** bieżącego roku planowany jest drugi etap szkolenia, informacje udzielane są pod numerem telefonu: 795 464 006 oraz e-mailem: marketing@cebud.eu.

Austroflamm

Austroflamm zaprasza na pierwsze w branży kominkowej szkolenie produktowe tylko dla kobiet. Szkolenie odbędzie się w dniach **20-21 września 2012** roku w siedzibie firmy, w **Serbach Starych**

koło Głogowa. Koszt, wynoszący 250 zł, obejmuje nocleg w hotelu. Zgłoszenia przyjmowane są drogą elektroniczną: blazej@austroflamm.com.pl lub faxem: 768 358 578 do 6 września 2012 roku.



Delegaci VEUKO 2012

Jesteśmy w VEUKO!

Kongres VEUKO 3–5 maja 2012

W tym roku organizatorem Kongresu VEUKO były
Włochy, a dokładnie Stowarzyszenie ASSOCOSMA.



Co to jest VEUKO? Czy warto tam być?

VEUKO to zrzeszenie europejskich związków i stowarzyszeń rzemiosła zduńskiego i kominkowego, które reprezentują naszą branżę wśród przedstawicieli innych zawodów, jak również nasze interesy zduńskie w Brukseli. To platforma wymiany informacji, doświadczeń i wiedzy technicznej pomiędzy zrzeszonymi stowarzyszeniami. Sprzyja wyrównaniu poziomów działań w zakresie szkoleń, bezpieczeństwa i ochrony środowiska wśród krajów zrzeszonych. Formuluje zapytania i zalecenia dla rządów i władz unijnych. W tym roku został powołany specjalny przedstawiciel VEUKO do kontaktów z Brukselą.

Już w 1966 roku organizacje zduńskie z Austrii, Niemiec i Szwajcarii rozpoczęły współpracę. W 1985 roku dołączył związek zduńców z południowego Tyrolu, w 1998 – z Luksemburga, w 2002 – z Węgier, a w 2004 – ze Słowacji i Czech.

W 1986 roku uchwalono statut, a jako organizacja europejska została ustanowiona w roku 2003. Obecnie członkami są: Austria, Niemcy, Szwajcaria, Luksemburg, Włochy, Węgry, Słowacja, Czechy, Słowenia, Estonia i Polska.

Językiem obowiązującym w czasie obrad jest język niemiecki. Przystąpienie do VEUKO przez OSKP można porównać z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, oczywiście w odpowiednio mniejszym wymiarze. Kilka lat wcześniej zaproszenie naszego Stowarzyszenia do VEUKO nie zostało wykorzystane.

Wyjeżdżamy 2 maja w środę rano. Długi weekend trwa w Polsce w najlepsze, a przed nami 1,1 tys. km. Po kilkunastu godzinach, minąwszy chłodne i pokryte śniegiem Alpy, wjeżdżamy wieczorem do słonecznej Italii. Jeszcze trochę poszukiwań, nareszcie hotel i upragniony nocleg po całym dniu jazdy. Mieszkamy na peryferiach niedużego miasteczka Lovadina di Spresiano

nad uroczym jeziorkiem, około 40 km od Wenecji. Rano budzi nas niezmaczony lazur nieba, a jeziorko okazuje się wyrobiskiem czynnej jeszcze żwirowni, nad którym z włoskim smakiem właściciel wkomponował kompleks hotelowy i sportowy. To oznaka obecnych tendencji, by oddać przyrodzie z nawiązką to, co zabraliśmy i zniszczyliśmy, o ile da się to jeszcze naprawić.

Czwartek to pierwszy dzień dwudniowych obrad Kongresu VEUKO, w trzecim dniu odbędzie się Walny Zjazd delegatów. Nie jesteśmy jeszcze członkiem Zrzeszenia, zgodę na przyjęcie muszą wyrazić delegaci na Walnym Zjeździe, jednak jako goście zostaliśmy zaproszeni na Kongres. Jako potencjalni członkowie zostaliśmy przyjęci bardzo ciepło i serdecznie. Mieliśmy również swoje „pięć minut” na przedstawienie aktualnej sytuacji naszego stowarzyszenia, podejmowanych działań w zakresie bezpieczeństwa, ekologii i szkolenia nowych kandydatów w zawodzie. Najstarsi członkowie VEUKO mają oczywiście największe doświadczenie i wypracowane wzorce w tych tematach. W krótkich przerwach na kawę podpytujemy, zbieramy pomysły, na gorąco staramy się ocenić, jak one zadziałają w polskich warunkach.

Jak wyglądamy na tle innych?

Trzeba jeszcze donośniej i bez przerwy mówić i pisać o walorach drewna opałowego jako niedocenianego źródła energii odnawialnej, najłatwiej dostępnej, propagując jednocześnie właściwy sposób jego spalania. Niemcy przedstawili własne dane, według których właśnie drewno opałowe stanowi u nich największy procent wśród wszystkich rodzajów energii odnawialnych stosowanych w gospodarstwach domowych.

Austria lansuje hasło: „Drewno – energia, która rośnie w pobliżu”, Słowacy: „Zagoń ogień do pracy”. Zatem rokowania dla naszej branży na najbliższe lata jak najlepsze. Bez większego sensu wydają się jednak poczynania, by drewno wykorzystywać na skalę przemysłową. Ktoś podaje przykład fabryki w Anglii, która zużywa dziennie cały statek peletów sprowadzanych w tym celu z... Brazylii. Koszty transportu i magazynowania przewyższają efekty ekologiczne tego przedsięwzięcia, jednak wysokość dotacji pewnie przechyliła szalę na jego korzyść.



Na polu obowiązku ograniczania emisji substancji szkodliwych i dwutlenku węgla w urządzeniach na paliwo stałe mamy wiele do zrobienia, jesteśmy na początku drogi, podobnie jak niedawno przyjęte do Unii Europejskiej kraje. Niemcy do roku 2022 chcą zlikwidować osiem swoich elektrowni atomowych, w latach 2014–2024 zamierzają wymienić 4,5 miliona przestarzałych urządzeń grzewczych na ogólną liczbę 14 milionów istniejących urządzeń i wybudować około 6 miliona nowych. Jednocześnie podają przykład: Audi Q7 (emisja CO₂ – 298 g/km) przejeżdżając rocznie tylko 20 tys. km zanieczyszcza środowisko porównywalnie do domu jednorodzinnego wybudowanego w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku.

Jedni muszą ograniczać emisję, a inni nie?

W ogniu zrzeszonych krajów sytuujemy się w zakresie bezpieczeństwa budowanych urządzeń. Obowiązkowe kursy przeciwpożarowe i posiadanie uprawnień do budowy pieców to najczęstsza profilaktyka w innych krajach. Naszą specyfiką jest brak pomocy ze strony instytucji rządowych w tym zakresie, a broniąc rangi naszego zawodu, musimy sobie z tym problemem poradzić sami.

Drugi dzień obrad kończy wyjazd do Wenecji. Zwiedzamy ją w iście japońskim stylu – na placu św. Marka byliśmy 10, no może 15 minut. Tu trzeba wyjaśnić, że specjalny program turystyczny jest przeznaczony dla osób towarzyszących, zaś uczestnicy Kongresu rozpieszczani nie są. Zaliczamy rejs statkiem po lagunie, odwiedzamy zakład produkujący słynne szkło weneckie, schodzimy na godzinę do jednego z miasteczek laguny, jeszcze raz podpływamy pod plac św. Marka i... rozstajemy się z Wenecją.

Trzeci dzień obrad to Walny Zjazd delegatów krajów należących do VEUKO. Każdy kraj ma prawo tylko do dwóch głosów. Najważniejszym dla nas punktem obrad było przyjęcie nowych członków. 5 maja 2012 roku o godzinie 9:02 zostaliśmy jednogłośnie przyjęci w szeregi członków.

Warto też wspomnieć o bardzo dobrze przyjętej naszej inicjatywie informacyjnej o polskiej branży, która polegała na wręczeniu uczestnikom Kongresu nowych i archiwalnych egzemplarzy *Świata Kominków, Kominka i KominkówPRO*. Nie przywieźliśmy żadnego egzemplarza z powrotem do Polski.

Ustalono termin następnego Kongresu, który odbędzie się w czerwcu 2013 roku w Estonii. Harmonogram przewiduje, że gospodarzem planowanego na rok 2015 Kongresu będzie Polska. Zaprosiliśmy prezydenta VEUKO, Roberta Salvatę, na nasz Walny Zjazd do Białowieży, by osobiście ogłosił nasze przyjęcie do Stowarzyszenia, jednak z uwagi na zaplanowane wcześniej spotkania nie mógł nas zaszczylić swoją obecnością. Obrady kończy wspólne zdjęcie uczestników i wracamy do Polski.

Reasumując. Uzyskaliśmy:

- szeroki dostęp do informacji i gotowych wzorów działań, które mogą nam być pomocne przy rozwiązywaniu branżowych problemów;
- możliwość udziału w tworzeniu branżowej rzeczywistości na polu europejskim;
- udział w wyznaczaniu kierunków rozwoju i tendencji, które będą obowiązywać w ciągu najbliższych 20, 30 lat;
- wzrósł prestiż naszego Stowarzyszenia – przypieczętowaliśmy przynależność do europejskiej rodziny zduńskiej.

Tekst i zdjęcia: delegaci OSKP na Kongres VEUKO 2012

Witold Jaworski, Jacek Ręka

Europejskie Stowarzyszenie Rzemiosła i Projektowania (EACD)

Europejski Mistrz Zduński

Na polecenie Zrzeszenia Europejskich Związków i Stowarzyszeń Rzemiosła Zduńskiego i Kominkowego (VEUKO) z maja 2012 roku, Europejskie Stowarzyszenie Rzemiosła i Projektowania (EACD) na swoim zebraniu generalnym we wrześniu 2012 roku postanowił, że:

- idąc za przykładem już dostępnego wykształcenia na Europejskiego Mistrza Kamieniarstwa, umożliwi takie wykształcenie również w dziedzinie zduństwa;
- absolwenci otrzymają tytuł „European Master of Crafts and Design” (Europejski Mistrz Rzemiosła i Projektowania);
- poziom kwalifikacyjny absolwentów będzie odpowiadał pierwszemu poziomowi uniwersyteckiemu – licencjata (Bachelor);
- planowany przebieg szkolenia powinien się odbywać w formie naukowej trasy i ma służyć osobistemu wzbogaceniu w sensie naukowej poprawności, jak i budowaniu europejskiej perspektywy.

Szkolenie powinno promować zarówno myślenie krytyczne, jak i myślenie historyczne, a także gwarantować naukowe metody bezpieczeństwa.

U podstaw decyzji VEUKO z maja 2012 roku leży Karta Luksemburska z maja 2011 roku, w której zdefiniowano następujące cele:

Artykuł 3

Wykształcenie ma przekazać wszystkie znane zduńskie techniki budowania, efektywności energetycznej i redukcji emisji.

Obok nowoczesnych technologii, technik przetwarzania i całej wiedzy na temat funkcji i wbudowania komponentów towarzyszących, musi być zdobyta także wiedza na temat tradycyjnego rzemiosła.

Należy także kłaść nacisk na ogólne kształcenie i znajomość minimum jednego języka obcego, który w Europie zapewni właściwą rolę kształcenia.

Europejska wymiana edukacyjna ma zapewnić jak największą wiedzę w zakresie technik rzemieślniczych. Czas trwania szkolenia powinien umożliwić osiągnięcie edukacji i kształcenia zawodowego w treści skoordynowanego programu nauczania w całej Europie.

1. Wymagania wstępne.

Wymogiem jest wykazanie odpowiednich, najwyższych krajowych technicznych kwalifikacji technicznych. Komisja, dopuszczająca do szkolenia, będzie stwierdzać, czy konieczne są dalsze wymagania co do kandydatów. Celem jest stworzenie poziomu „europejskiego czeladnika”, do tego niezbędne jest np. opanowanie europejskich norm, potwierdzenie praktycznego doświadczenia czy wykonanie dzieła na wysokim poziomie.

2. Przebieg naukowego szkolenia.

Wszyscy kandydaci będą musieli w ciągu 2, 3 lat przejść szereg kursów i szkoleń w tzw. naukowych stacjach (punktach). Stacje naukowe obecnie są związane z następującymi obszarami tematycznymi:

2.1. 60 Zajęć/lekcji (odpowiada 2 tygodniom) w temacie: „Wprowadzenie do pracy naukowej” na Uniwersytecie w Innsbrucku.

2.2. Udział w polityczno-strategicznych dyskusjach.

2.3. Udział w historyczno-strategicznych dyskusjach.

2.4. Udział w techniczno-materiałoznawczych dyskusjach.

3. Skumulowana Praca Dyplomowa.

Zgromadzona dokumentacja opisowa i zdjęciowa własnego procesu nauczania każdego kandydata, która odzwierciedla zakres wiedzy i umiejętności zduńskich. Należy udokumentować podobnie zaliczone wszystkie stacje/punkty naukowe, a na końcu szkolenia przedstawić i obronić pracę dyplomową przed komisją egzaminacyjną. Dochodzi do tego ponadto pisemne opracowanie historii kultury regionu pochodzenia (tytuł: „Skąd pochodzę?”).

4. Perspektywa europejska.

Konieczne jest opanowanie drugiego europejskiego języka obcego. Ważne jest, aby kandydat opanował zasób słownictwa zawodowego w innym języku niż język ojczysty, a więc potrafił komunikować się na temat swojej profesji w języku obcym.

5. Perspektywa czasowa.

Pierwsze naukowe szkolenie zduńskie rozpocznie się w styczniu 2013 roku. Kandydaci spotkają się wówczas z komisją egzaminacyjną podczas KOK Austrii.

Szkolenie będzie trwać 2, 3 lata.

Ustawa o odnawialnych źródłach energii bez kominków?

W ostatnim czasie głośno jest o ustawie o odnawialnych źródłach energii. Wprowadza ona wiele istotnych zmian w dotychczasowych uregulowaniach i daje szansę na intensywny rozwój instalacji wykorzystujących odnawialne źródła energii w Polsce. Pozostają pytania: Czy branża kominkowa może coś tutaj ugrać dla siebie? oraz: Czy ograniczając się tylko do swojego „ogródka”, nie przepała swojej szansy na wybicie się w stosunku do innych sektorów branży grzewczej?

Projekt ustawy o odnawialnych źródłach energii wprowadza wiele ciekawych rozwiązań, choć czytając całość widać, że ustawodawcy zależało bardziej na rozwiązaniu systemowym dla całego sektora i pomoc większym jednostkom, jak przedsiębiorstwa i firmy energetyczne, niż wsparciu przeciętnego Kowalskiego w drobnych, z punktu widzenia większych celów, inwestycjach energetycznych. Choć i tutaj odnaleźć można wyjątki.

Czy kominek to odnawialne źródło energii?

Ustawa o odnawialnych źródłach energii dostosuje polskie przepisy do wymagań unijnych i wprowadzi obowiązek, aby 13% energii powstającej w każdym domu pochodziło z odnawialnych

źródeł (art. 143). Interpretując ustawę wprost, każdy kominek czy piec opalany drewnem czy peletami, czyli biomasą, jest instalacją odnawialnych źródeł energii. W ustawie znajduje się definicja, gdzie za odnawialne źródło energii uważa się: „energię wiatru, energię promieniowania słonecznego, energię aeroterмальną, energię geothermalną, energię hydrothermalną, hydroenergię, energię otrzymywaną z biomasy, energię otrzymywaną z biogazu, energię otrzymywaną z biogazu rolniczego, fal, prądów i pływów morskich oraz energię otrzymywaną z biopłynów”. Interpretując ten przepis wprost, kominki spełniają te wymagania i mogłyby być urządzeniami, które pozwolą nowym budynkom spełnić wymagany obowiązek posiadania

określonej ilości energii z odnawialnych źródeł. Chyba nie muszę powtarzać, jak duża jest to szansa dla firm kominkowych i popytu na rynku na towary kominkowe, które – nie ukrywajmy – są atrakcyjne cenowo, np. w porównaniu z solarami czy pompami ciepła. Problem w tym, że gdy próbowaliśmy zasięgnąć informacji w Ministerstwie Gospodarki, czy na pewno urządzenia kominkowe spełniają wyżej wymieniony obowiązek, usłyszeliśmy dwie sprzeczne opinie od urzędników zajmujących się tym projektem. Jedna z nich mówiła, że oczywiście spełniają wymagania, bo spalają biomasę, druga, że absolutnie nie, bo można do kominków wrzucić i spalić wszystko. Póki co, nie uzyskaliśmy z ministerstwa oficjalnej odpowiedzi na zadane przez nas drogą pisemną pytanie.

Warto zaznaczyć, że ustawa wprowadza tylko ogólne wytyczne, większość szczegółowych przepisów znajdzie się w rozporządzeniu do ustawy, które określi warunki techniczne wymagane do zapewnienia udziału co najmniej 13% energii elektrycznej, ciepła lub chłodu, lub paliwa gazowego z instalacji odnawialnych źródeł energii w bilansie energii zużytej w budynku. W ciągu roku od wejścia w życie ustawy rozporządzenie będzie musiał wydać minister właściwy do spraw budownictwa, gospodarki przestrzennej i mieszkaniowej. Warto tym tematem się zatem zainteresować zawczasu, zgłaszając wnioski, lobbować na rzecz kominków, aby potem nie okazało się, że w rozporządzeniu kominki zostały pominięte. Jest to zadanie dla





Przepustnica powietrza

z serwo mechanizmem do płynnej regulacji dopływu zimnego powietrza do paleniska



RT-08P Kominek LUX

Steruje obiegiem grzewczym, w którym źródłem ciepła jest kominek z płaszczem wodnym, a odbiornikami są zasobnik CWU lub bufor oraz instalacja centralnego ogrzewania.

Posiada cztery strefy czasowe oraz własną baterię. Sterownik rozbudowany o moduł regulujący pracę przepustnicy dopływu powietrza do komory spalania.

NOWOŚĆ



RT-08 OS Optymalizator procesu spalania

Sterownik ten przeznaczony jest do optymalizacji procesu spalania w konwencjonalnych paleniskach wyposażonych w bezpośredni dopływ powietrza do komory spalania. Posiada również możliwość obsługi systemów akumulacji ciepła.

Czujnik temperatury spalini
Termopara K (0...+1300°C)

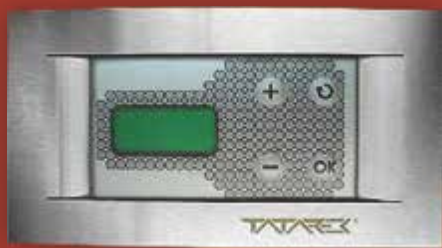


Przepustnica powietrza
100, 120 lub 150 fi

TATAREK®
TITANIUM DESIGN

Automatyka podnosząca komfort i bezpieczeństwo obsługi Twojego Kominka

www.tatarek.com.pl



RT-08K Kominek PLUS

Steruje obiegiem grzewczym, w którym źródłem ciepła jest kominek z płaszczem wodnym, a odbiornikami są zasobnik CWU lub bufor oraz instalacja centralnego ogrzewania.

NOWOŚĆ!



RT-01 Pilot

Przepustnica zimnego powietrza do kominka sterowana przy pomocy pilota.

ZASILANIE AWARYJNE SYSTEMÓW GRZEWczyCH

A200WAC - zasilacz awaryjny prądu zmiennego do podtrzymywania pracy urządzeń elektrycznych w przypadku braku napięcia w sieci.



producentów, a przede wszystkim dla stowarzyszenia branżowego, które właśnie takimi tematami w pierwszej kolejności powinno się zajmować.

Zerowa stawka VAT na zakup urządzeń! – Czy to możliwe?

Ustawa o odnawialnych źródłach energii przewiduje zmiany w ustawie o podatku VAT. Wprowadza zerową stawkę podatku na kotły na biomasę o mocy do 50 kW, zakwalifikowane jako „kotły centralnego ogrzewania wytwarzające gorącą wodę lub parę o niskim ciśnieniu” (PKWiU ex 25.21.12.0). Zgodnie z naszymi nieoficjalnymi informacjami, uzyskanymi od pracownika ministerstwa (na oficjalne nadal czekamy), można byłoby – poprzez wyżej wymieniony formularz lobbingowy – starać się o dopisanie do tego punktu pieców na pelety. Są to przecież urządzenia sterowane elektronicznie, posiadają wysoką sprawność i nie ma możliwości spalać w nich innego paliwa niż to, do jakiego są przystosowane. Jednak aby uzyskać taki wpis, trzeba by było zapewne rozwiązać kilka problemów. Jak udało nam się ustalić, piece na pelety sprzedawane są pod numerem PKWiU 27.52.12.0, zakwalifikowane jako: „Pozostały sprzęt gospodarstwa domowego na gaz lub na gaz i inne paliwo oraz na paliwo płynne lub stałe” (prosimy o informację, jeżeli sprzedają Państwo te urządzenia pod innym numerem PKWiU). Taka klasyfikacja najprawdopodobniej wyklucza możliwość uzyskania dopłaty. Trzeba byłoby wnieść o zmianę numeru PKWiU i wówczas ubiegać się o zerową stawkę VAT dla tych urządzeń. Jest to na tyle atrakcyjna zmiana, że warto się nad nią poważnie zastanowić, zwłaszcza że oprócz obniżonej stawki na urządzenia, jest również niższą stawką (8%) objęty zakup paliwa do urządzenia z dopłatą, co może stanowić dla klienta dodatkową zachętę do zakupu tego typu urządzenia. Jest to niezwykle okazja do wypracowania przepisów, których od lat zazdrościmy naszym niemieckim sąsiadom. Pytanie: Czy potrafimy być aktywni w działaniu, a nie tylko biernie czekać? Tego też moglibyśmy nauczyć się od naszych zachodnich sąsiadów, gdzie niemal każdy producent kominkowy jest członkiem jakiejś organizacji.

Uprawnienia zawodowe

Wśród istotnych kwestii poruszonych w ustawie warto wskazać cały rozdział poświęcony uprawnieniom i egzaminom zawodowym. Kominkowcy i zduni nie zostali tu wzięci pod uwagę. Dlatego ta profesja nadal, jeśli ustawa przejdzie przez parlament w obecnym kształcie, będzie funkcjonować w oparciu o zasadę swobody działalności gospodarczej. Natomiast zgodnie z ustawą o OZE, każdy instalator:

- kotłów i pieców na biomasę;
- systemów fotowoltaicznych;
- słonecznych systemów grzewczych;
- pomp ciepła;
- płytkich systemów geotermalnych

musi posiadać wykształcenie minimum zasadnicze zawodowe lub równoważne w zakresie instalowania urządzeń i instalacji: sanitarnych, energetycznych, grzewczych, chłodniczych lub elektrycznych; wykazać się udokumentowanym 3-letnim doświadczeniem w instalacji i modernizacji urządzeń i instalacji grzewczych; przejść szkolenie w akredytowanym przez ministerstwo ośrodku i zdać egzamin przed siedmioosobową komisją. Egzamin będzie płatny, a wysokość opłaty będzie uzależniona od wysokości średniej krajowej i będzie wynosiła 25% tej kwoty. Egzamin ważny będzie 5 lat z możliwością przedłużenia na kolejny pięcioletni okres po spełnieniu warunków określonych w przepisach, m.in. po przedstawieniu udokumentowanych przykładów prawidłowo zainstalowanych urządzeń.

Warto zadać sobie pytanie: Czy nasza branża byłaby gotowa i chętna na takie obostrzenia i czy zależy nam na tym, by zawód kominkarza był reglamentowany? Tego typu przepisy z jednej strony uporządkowałyby rynek i wymusiły pewien poziom wiedzy oraz jakości oferowanych usług, ale z drugiej strony wprowadziłyby wiele ograniczeń. Wiemy, że w praktyce wiele urządzeń kominkowych jest instalowanych niezgodnie z obowiązującymi, powiedzmy sobie szczerze, przestarzałymi, niedostosowanymi do obecnie dostępnych na rynku nowoczesnych urządzeń, przepisami. Gdyby zawód kominkarza podlegał tym przepisom, to np. nie wolno byłoby montować kominków w wielokondygnacyjnych apartamentowcach. Znaczący, można

byłoby montować, ale ryzykowałoby się utratą uprawnień zawodowych.

Projekt ustawy jest już gotowy i niedługo trafi do Sejmu. Konsultacje społeczne prowadzone były z wieloma podmiotami: firmami, stowarzyszeniami, organizacjami branżowymi, niestety nie znalazły się w tej grupie firmy kominkowe, a szkoda. Lobbing jest naszej branży obcy, ale może warto skorzystać z przykładu lepiej rozwiniętych i bardziej zorganizowanych kolegów z branż pokrewnych i zacząć „lobbować”, tym bardziej, że istnieją realne możliwości. Istnieje standardowy formularz lobbingowy, który można pobrać ze strony internetowej: www.sejm.gov.pl/lobbing/lobbing_formularz.pdf. Pozwala on zgłosić swoje uwagi bądź postulaty dotyczące konkretnych projektów ustaw do ministerstwa. W ten sam sposób można postarać się, by kominki zostały zauważone przy okazji ustawy o odnawialnych źródłach energii.

Ustawa o odnawialnych źródłach energii to dla branży kominkowej duża szansa, ale i duże zagrożenie. Warto, by w tej kwestii branża kominkowa się wypowiedziała, a najlepiej, gdy wypowie się jednym głosem w sposób, który dotrze do ustawodawcy. To nie pora i miejsce na waśnie i spory, a odpowiedni czas, by zacząć współdziałać, aby wszystkim w przyszłości było lepiej. Warto nie przepaść tej szansy, bo za kilka lat, jeśli nic nie zrobimy, może się okazać, że kominki powoli odchodzą do lamusa. Pamiętajmy, że najgorsza jest bierność, a nasi konkurenci z innych branż grzewczych, mimo że często potężniejsi, wcale nie spoczywają na laurach i nie ustają w dbaniu o swoje interesy.

Aldona Mazurkiewicz

PS. Poinformujemy Państwa o oficjalnym stanowisku Ministerstwa, gdy otrzymamy odpowiedź. Zachęcamy do zabrania głosu w powyższej sprawie, również na naszych łamach, a przede wszystkim zachęcamy do działania.

Projekt ustawy, jej uzasadnienie i dokument z oceną skutków regulacji dostępny jest na stronie internetowej ministerstwa: <http://www.mg.gov.pl/node/16573>.

Formularz lobbingowy dostępny na stronie: http://www.sejm.gov.pl/lobbing/lobbing_formularz.pdf.

Oranier, Cera i Justus już w Polsce!

ALIGOkominki.pl jest wyłącznym dystrybutorem w Polsce kominków wolno stojących renomowanych niemieckich producentów: Oranier, Cera i Justus. Debiut rynkowy ALIGOkominki.pl to tegoroczne targi KOMINKI. Udział firmy w targach wzbudził duże zainteresowanie, a prezentowana oferta została bardzo pozytywnie przyjęta przez klientów.



Polar 6 jest od lat najlepiej sprzedawanym kominkiem w Europie.

CERA – stawia na jakość i design. Wszystkie modele Cery projektuje ceniona projektantka Britta van Tasch.

JUSTUS – to producent wysokiej jakości kominków w przystępnej cenie. Jest to firma z ponad stuletnią tradycją.



Właściciele ALIGOkominki.pl mówią: „W wielu krajach kominki wolno stojące wyparły tradycyjne wkłady. Kominki wolno stojące, zwane czasem pieco-kominkami, mają bowiem szereg zalet w porównaniu z wkładem kominkowym. Można je postawić praktycznie wszędzie, ich montaż jest bardzo prosty, a piękny wygląd cieszy każdego. W ostatnich latach producenci dopracowali ich design, dzięki czemu pieco-kominki posiadają duże szyby oraz mają szlachetne okładziny typu granit, piaskowiec lub steatyt. Są po prostu eleganckie i estetyczne. Kolejną ich zaletą jest to, że grzeją ze wszystkich stron, ponieważ nie są zabudowane izolującą ścianą, tak jak w przypadku

tradycyjnego wkładu. Klienci doceniają to, że zaledwie po godzinie montażu mogą cieszyć się pięknym widokiem ognia w swoim domu, bez kurzu, burzenia ścian, murowania czy malowania. Liczymy na to, że dzięki pojawieniu się na rynku kominków naszych producentów, Polacy bardziej polubią kominki wolno stojące, i że przestaną się one kojarzyć jedynie z tradycyjną żeliwną „kozą”. Kominek wolno stojący to dla nas synonim wygody i piękna. Stał się naszą pasją. Mamy nadzieję zarazić tą pasją rodaków”.

Aligokominki.pl zaprasza do współpracy na atrakcyjnych warunkach salony kominkowe z terenu całego kraju. Nasze kominki można obejrzeć „na żywo” w nowoczesnym salonie wystawowym w Żarach na rogu ulic Poznańskiej i Matejki oraz „wirtualnie” na stronie internetowej www.aligokominki.pl.

Trzy największe firmy reprezentowane przez ALIGOkominki.pl, to: **Oranier, Cera i Justus**.

ORANIER – jeden z największych producentów kominków wolno stojących w Europie. Jego model



 **ALIGOkominki.PL**

ALIGOkominki.pl

68-200 Żary, ul. Matejki 9

tel. 68 444 1232

www.aligokominki.pl

biuro@aligokominki.pl



Powrót pieców chlebowych

Tradycja pieców chlebowych jest bardzo stara. Dowiedziono, że od średniowiecza budowano piece chlebowe na użytek społeczeństwa. Od przełomu XVII i XVIII wieku budowa „gminnych” pieców chlebowych wzrosła. Ludzie nie byli uzależnieni od jednego piekarza. Oszczędzało się nie tylko własny piekarnik, ale i drewno. Dzień pieczenia był w wioskach dniem spotkań. Innym powodem do stworzenia takich domów z piecami była niwelacja zagrożenia pożarem, jaki mógł powstać przy wypieku pieczywa w piekarnikach domowych.

Do 1950 roku piece piekarnicze budowane są z kamienia, np. tufu, który powstaje z wypalonego popiołu wulkanicznego. Ten żółtawo-czerwonawy kamień zawiera w zależności od złoża najczęściej skałek z dodatkiem minerałów. Pomimo obciążeń termicznych, które powstają podczas pieczenia, tuf ten ma żywotność od 20 do 30 lat. Z powodu jego niewielkiej wagi szczególnie nadawał się do budowy sklepienia łukowego. Przez swoją wysoką porowatość jest dobrym materiałem izolującym, zdolnym do magazynowania wody. To ważne właściwości, które są konieczne w piecach piekarniczych. Mieszano wtedy także specjalne ogniotrwałe zaprawy i fugi. Po około 30-letniej eksploatacji komercyjnej piece kamienne były odnawiane. Podczas wyburzania-odbudowy powstawały ogromne ilości pyłu, które doprowadzały do schorzeń płuc, np. pylicy.

Obecnie wnętrze pieca buduje się z fabrycznie gotowych kształtek szamotowych, ale ciągle jeszcze ze sklepieniem łukowym, cegłą, odpowiednikiem płyt spodnich (wcześniej płyty piecowe), izolacją (wcześniej popiół), przepustnicą i wyciągiem spalin. Na budowę nie było żadnych planów, jedynie szkice sporządzane na miejscu.

Kamień na piec był bezpośrednio obrabiany w kamieniołomie odpowiednimi narzędziami i stamtąd przewożony na miejsce budowy, gdzie z kolei przetwarzany był przez budowniczych pieców. Piece domowe (piekarniki) miały prostokątną powierzchnię od 1,1 do 1,4 m szerokości i głębokości do 1,6 m. Piece piekarnicze czy piece chlebowe do użytku społecznego miały wymiary od 1,8 do 2,5 m szerokości i do 3,5 m głębokości. Komora piekarnicza sięgała 1 m i 7 do 10 cm, aby można było kontrolować, co dzieje się z wypiekami. Sklepienie łukowe miało wysokość od 25 do 35 cm.



Dzisiejsza jakość szamotu została dostosowana do wymogów pieczenia chleba, aby uzyskać równomierne i długotrwałe oddawanie ciepła i aby zapewnić dłuższą żywotność materiału.

Budowa pieca chlebowego

Wymiary pieca piekarniczego zależą najczęściej od ilości wkładanych bochenków do pieczenia. Z reguły na jeden bochenek chleba liczy się 30 cm powierzchni. Przed rozpoczęciem budowy najpierw szkicujemy piec z odpowiednim podziałem kształtek łukowych. Te są podzielone na różne wysokości: kształtki połówki (Halbwolbern) o wysokości 124 mm i podwójne (Doppelganzwolbern) 240 mm z różnym klinowaniem.

W zależności od szerokości kanału wybieramy odpowiednie kształtki. Przy szerokości do 1000 mm firma

Rath poleca połówki, od 600 do 3000 mm powinno używać się kształtek podwójnych. Należy także wziąć pod uwagę wysokość sklepienia. Ta mówi nam, jakie jest nachylenie procentowe. Przy odległości 10% nie powinno się przekraczać rozpiętości komory piekarniczej do 2000 mm. Wysokość łuku f obliczamy następująco:

$$10\% \text{ wysokość łuku: } f = 0,1 \times b$$

$$15\% \text{ wysokość łuku: } f = 0,15 \times b$$

Promień łuku także jest ważny przy budowie sklepienia. Aby zbudować sklepienie z kształtek, potrzebna jest specjalna konstrukcja (najczęściej z drewna), która po wybudowaniu pieca ulegnie spaleniowi podczas pierwszego wypału. Promień r oblicza się następująco (przewiduje się 2 mm fugi):

$$10\% \text{ wysokość łuku } r = 1,3 \times b$$

$$15\% \text{ wysokość łuku } r = 0,91 \times b$$

Istnieją tabele, z których można obliczyć ilość kształtek łukowych na jeden łuk z dwoma różnymi klinowaniami na podstawie kąta łuku, wysokości kształtek i przepisowych proporcji od $< 1/6$. O odpowiednie klinowanie można zapytać danego producenta.

Tak, to jest zabronione

Na wymurowanym wcześniej cokole sporządza się wylewkę, na której spocznie piec. W zależności od uznania, trzeba przewidzieć popielnik. Murowany jest wieniec (ścianki paleniska) z cegieł szamotowych, na którym układa się na zaprawie kształtki podtrzymujące łuk (Wiederlager). Pod płyty piekarnicze wsepkuje się specjalny „żwirtek” na odpowiednio obliczoną wysokość i na życzenie zostaje wyrównany tak, aby uzyskać pochyłość do tyłu. Na takim podłożu w dawnych czasach albo nawet i obecnie w innych krajach często używany jest tłuczeń szklany, na który kładzione

Obliczenia do minimalnej długości kominia:

$hw = (A\ddot{O} \times e / A_s)^2 [m]$, gdzie

hw – minimalna długość kominia

A \ddot{O} – powierzchnia przekroju dopływu powietrza [cm²]

A s – powierzchnia przekroju kominia [cm²]

e – znaczący czynnik położenia pieca do położenia kominia

Czynnik e	Położenie	
	Nad piecem	Za piecem
Przewodnictwo kominia		
Ściana wewnętrzna	0,2	0,4
Ściana zewnętrzna	0,3	0,5

są bez żadnych zapraw płyty spodnie dopasowane do paleniska. Te muszą być łatwe do wymiany, ponieważ szczególnie w użytkowaniu przemysłowym narażone są na wysokie działania wilgoci. Na spodnie paleniska buduje się drewnianą konstrukcję pod luk.

Jeśli użyte będą dwie różne kształtki łukowe, muszą być one równomiernie ułożone w luk. Zaczyna się od układania kształtek od boków do środka. Sklepienie płaskie musi być zamocowane razem, aby zmniejszyć ryzyko osunięcia kształtki podtrzymującej oraz ryzyko zawalenia.

W małych piecach chlebowych może to się odbyć z zamocowaniem do kątownika szamotowym sklepieniem położonym na dźwigarach (kształtkach podtrzymujących Wiederlager). Jeśli budowany jest duży piec, to albo ułożony będzie w betonowej powłoce (skorupie), albo będzie w środku cokołu ułożony razem ze zintegrowanymi kształtkami nośnymi „I”.

Otwór spalin umiejscowiony będzie w tylnej części pieca. Przy dużej rozpiętości otwór spalinowy nie powinien znajdować się bezpośrednio w sklepieniu, ponieważ to miejsce jest bardzo osłabione. Wielkość otworu zależy znowu od ilości załadunku drewna, którą można obliczyć, znając geometrię paleniska. Przestrzegając granicznych wartości emisji, przyjmuje się specyficzną powierzchnię wewnętrzną paleniska od 900 cm² na 1 kg paliwa.

Często spaliny odprowadzane będą nad sklepieniem do kominia. Uwzględnić trzeba także klapę odcinającą lub szyber metalowy do zamknięcia spalin. Te metalowe elementy muszą być wykonane z żaroodpornej stali.

Ściany zewnętrzne pieca muszą być izolowane, aby długo wykorzystywać zmagazynowane ciepło. Izolacje,

które używane są w konwencjonalnym budownictwie kominowym, mają tu swoje zastosowanie. Ukończeniem jest obudowa z drzwiczkami, które mogą być wykonane na życzenie. Można zainstalować termometr, według zaleceń producenta.

Początkowo palenie odbywa się przy ułożeniu niewielkiej ilości drewna w wielu cyklach, powoli przez wiele dni. Trwa to tak długo, dopóki wilgoć powstała przy murowaniu pieca nie wyparuje.

Użytkowanie

Rozpalanie zaczyna się na 2,5 do 4,5 godz. przed włożeniem pieczywa. Najlepiej nadaje się drewno bukowe lub inne suche drewno, np. chrust. Opał będzie podzielony na dwa wkłady. Dopływ powietrza regulowany będzie przez drzwiczki popielnika lub drzwiczki główne, ciąg kominowy natomiast przez szyber lub przepustnicę. W zależności od ilości opału, w ciągu 1÷1,5 godziny osiągnięta zostanie temperatura od 250 do 300°C. Teraz żar należy rozprowadzić równomiernie na całej powierzchni paleniska, a dopływ powietrza i klapkę przepustnicy zostawiamy uchylone na parę centymetrów. Ma powstać tylko mały ciąg, aby nie powstawał tlenek węgla. Po ponownej cyrkulacji wszystko zamykamy.

Od tej chwili piec musi równomiernie się nagrzać. To trwa, w zależności od ilości opału, od 1 do 2 godzin, potem trzeba usunąć popiół z komory piekarniczej przez popielnik bądź drzwiczki główne. Na koniec przecieramy wilgotną szmatką lub specjalną miotłką płyty, na które będzie kładzione pieczywo. Należy pamiętać, aby nie używać do tego celu zbyt dużo wody, gdyż może dojść do gwałtownych naprężeń, a płyta szamotowa może się zacząć łuszczyć.



Spirit of Fire, fot. Ziemowit Nowakowski

Jako pierwszy można upiec ciemny chleb razowy, ciasta blachowe, pizzę, ponieważ te produkty potrzebują wysokiej temperatury do pieczenia, one będą pieczone przed zwykłym chlebem. Zwykły chleb potrzebuje temperatury około 220°C do upieczenia, tu temperatura nie powinna przekraczać 250°C. Przez pierwsze 20 minut klapka popielnika i przepustnica powinny być lekko uchylone, aby powstała para z pieczywa mogła uciec, później należy je zamknąć.

Temperaturę, która dalej utrzymuje się w komorze, można wielorako spożytkować, np. do suszenia owoców, pieczenia tortów, mięs... Po upieczeniu wskazane jest powolne wystudzenie pieca – przy zamkniętych drzwiczkach i klapkach, ma to na celu przedłużenie żywotności materiału szamotowego.

Tradycja pieców chlebowych sięga wielu setek lat, ale z biegiem czasu mocno się zmieniła. Rynek oferuje nam obecnie wielki wybór systemów do budowy pieców chlebowych. Dostępne są także gotowe zestawy lub modele. Z powodu dobrej jakości pieczywa i długowieczności piece chlebowe ze sklepieniem łukowym są ciągle budowane ręcznie, co wymaga sporej wiedzy i doświadczenia. To jest świadectwo dla statusu tradycyjnego rękodziela.

Karin Ressler



Artykuł ukazał się w magazynie „Keramische Rundschau” 2011, nr 9. Dziękujemy firmie Godkowie za pomoc w uzyskaniu materiału.



Głos w sprawie izolacji



Piotr Batura

Kominki w nowej odsłonie wydają się być nieodłączne w krajobrazie współczesnego budownictwa. A jeszcze nie tak dawno, 20, 30 lat wstecz, nikt się tego nie spodziewał.

Ten swoisty renesans idei budowania ich w każdym prawie domu, zaskoczył w zasadzie wszystkich. Zakupy w lawinowo rosnących ilościach, to kolejny etap zaskoczenia. Zaskoczeni byli również ci, którzy wróżyli rychły koniec bezsensownym skrzynkom do spalania drewna. Przedstawiciele innych branż, z pozoru nie związanych z tematem, początkowo z zaciekawieniem przyglądali się zjawisku. Dość szybko zaczęli zdziwienie przekuć na brzęcząca monetę, dostrzegając skalę zjawiska. Można do nich zaliczyć producentów izolacji. Świeżo upieczony pomysł produkcji ociepleń z kamieni, popularnej wełny mineralnej czy też lobby krzemianowo-silikatowo-perlitowo-wapienne nie mogło dłużej ignorować sygnałów docierających z rynku.

Kto wpadł na pomysł, by budować z tektury i gipsu, trudno dociekać. Kominek z tektury, to byłoby przegięcie, choć jest paru magików, którzy wcale tak nie uważają. Trzeba więc płyty gipsowo-kartonowe czymś „ocieplić”. Izolować wypada też ściany za ekranami z blachy, które co prześmyślniejsi budowniczowie kominków w swoich realizacjach stosowali i na szczęście stosują do dzisiaj.

Wełna za blachą może być dowolna. Ta pod płyty gipsowo-kartonowe, już nie. To na pierwszych importerach wkładów kominkowych, głównie z Francji, spoczywa odpowiedzialność za taki, a nie inny rozwój kominkarstwa wełnianego lub wełniarstwa kominkowego – jak kto woli. Nie wszystkich wypada wrzucać do jednego worka, ale większość szybko zorientowała się, że

oryginalne, importowane izolacje, nie będą się sprzedawać. Po prostu były za drogie. Szybko więc zaadaptowano produkty z pozoru identyczne, byleby „pazłotko” na wierzchu miały.

Szkół było prawie tyle, ile baz importerskich. Tu żółta wełna z pazłotkiem zbrojonym plastykiem (!), tam skalna wełna całkiem dobrze utwardzona, ale z folią aluminiową przyklejoną klejem organicznym, który po podgrzaniu „śmierdział” kilka lat. Były też szkółki, które ekran foli aluminiowej za zbędny uważały, wychodząc ze słusznego założenia, że kurz po jakimś czasie dostatecznie zabezpieczy użytkownika kominka przed rakotwórczymi włóknami, no chyba że się przypali.

Producenci wełny akceptowali taki stan rzeczy. Wzrost sprzedaży nie skłaniał do zmartwień. Trochę trzeba było pomajstrować, kiedy smród organicznych klajstrów trzymających srebrną folię w kupie z wełną, zaczął być zbyt uciążliwy. Zmieniono go na taki, co nie śmierdzi i od tego momentu taką wełnę zaczęto pakować w kartony z napisem „wełna kominkowa”. Sprytny zabieg, polegający na zaopatrzeniu kartonu w naklejkę: „max wartość ciągłej temp. nośnika energii izol. urządzeń – 600°C” (pisownia oryginalna), mało kto interpretuje prawidłowo. Większość uważa, że to informacja dotycząca odporności wełny na 600°C.

Ci, którzy mają odrobinę pojęcia o spalaniu drewna, wiedzą, że przy temperaturze 600°C opał ten w zasadzie dopiero się rozkręca. W tych wartościach cieplnych uaktywniają się dopiero gazy, których działanie bardzo podnosi kaloryczność opału. Na

niewiele się zdają zabiegi większości producentów wkładów kominkowych, mające na celu powstrzymanie procesu prawidłowego spalania drewna. Wkłady nowe często poddają się woli ich twórców. Nowy wkład to jednak niezbyt długi okres w karierze tego urządzenia. Jeden starzeje się po miesiącu, drugi po dwóch latach. Wszystko zależy od producenta i tego, kto dostał go w swoje łapy. Po tym okresie względnie podporządkowania, drewno decyduje, jak ma się palić. A opał to chimeryczny i nie łatwy do ujarznienia. Pali się najchętniej w temperaturze od 600 do 900°C.

Szkoła Główna Służby Pożarniczej podaje następujące wartości krytyczne dla wełny mineralnej: 370°C – początek rozkładu termicznego, od 440°C wełna zaczyna się tlić. Czy wkład kominkowy, w którym pojawia się temperatura, założymy 800°C, pozostaje bez wpływu na płyty izolacyjne z wełny skalnej, użyte w jego pobliżu? To jest pytanie, na które niejeden czytający chciałby uzyskać wiarygodną odpowiedź. Wątpliwości zdają się potwierdzać publikacje czy dokumenty jednej z firm produkującej wełnę kominkową. Nie stwierdza się nigdzie, że wełna to materiał palny, ale parę kwiatków pozwolę sobie przytoczyć. W jednym z punktów instrukcji stosowania znajdujemy: „Lepiszczce ulega rozkładowi w około 200°C [...] W przypadku pierwszego rozgrzania lepiszcza do 200°C mogą wytwarzać się niebezpieczne gazy. Należy zapewnić odpowiednią wentylację. Czas uwalniania gazów zależy od grubości izolacji oraz zastosowanej temperatury.”

Sopro

DLA ZDUNÓW

Najwyższa jakość w konkurencyjnej cenie



Tynk zduński Sopro HPF 942

Drobnoziarnisty, biały, wzmocniony włóknami, hydraulicznie wiążący, szybko utwardzalny, wodo- i mrozoodporny, odporny na warunki atmosferyczne tynk z grupy zapraw PII. Niska zawartość chromianów zgodnie z rozporządzeniem (WE) Nr 1907/2006, załącznik XVII.

- Do prac tynkarskich przy kominkach, piecach kaflowych, paleniskach i systemach typu Hypokausten
- Jako tynk jedno- i dwuwarstwowy, obrzutka i do warstw wierzchnich
- Do wykonania gładkich i strukturalnych powierzchni
- Wzmocniony włóknami
- W pomieszczeniach i na zewnątrz



Zaprawa zduńska Sopro HM 437

Jednoskładnikowa, ceramicznie utwardzalna zaprawa do murowania pieców kaflowych, kominków, kominków otwartych i palenisk.

- Zawiera naturalne surowce, specjalne glinki szamotowe
- Ceramicznie wiążąca
- Szybka stabilność osadzonych kafli
- Odporność termiczna do +1400 °C
- W pomieszczeniach i zadaszonych obszarach zewnętrznych



Zaprawa do palenisk Sopro FM 436

Jednoskładnikowa, ceramicznie utwardzalna zaprawa do murowania palenisk i ciągów kominowych.

- Zawiera naturalne surowce, szamotowe glinki i wybrane dodatki uszlachetniające
- Ceramicznie wiążąca i utwardzalna
- Odporność termiczna do +1300 °C
- W pomieszczeniach i zadaszonych obszarach zewnętrznych

Instytut Ognia Spartherm jest wyłącznym dystrybutorem produktów Sopro dla zdunów

INSTYTUT OGNI SPARTHERM

ul. Walczaka 110

66-400 Gorzów Wielkopolski

tel.: 95 783 66 83

sopro@spartherm.pl / www.spartherm.pl



Kontakt w sprawie pytań i zamówień:

Wojciech Dynowski

tel.: +48 698 609 672

Od redakcji:

Powszechnie znane są w branży problemy i wątpliwości związane z zastosowaniem materiałów izolacyjnych, ich właściwego rozmiaru, grubości itp. Mamy nadzieję, że tekst Piotra Batury będzie początkiem szerszej dyskusji na ten temat. Czekamy na kolejne opinie dotyczące izolacji, które prosimy przysyłać na adres: redakcja@swiatkominkow.pl lub pocztą zwykłą na adres redakcji.

Natomiast w jednym z atestów znajduje się informacja: „Wyroby powinny stanowić wewnętrzną warstwę przegród budowlanych lub wewnętrzną warstwę dwustronnej okładziny, a tym samym powinny być izolowane od strony pomieszczeń przeznaczonych na pobyt ludzi”.

A jak wygląda sprawa z płytami krzemianowo-wapniowymi czy silikatowo-wapniowymi, które zajęły miejsce wełny? Ci wszyscy, którym wełna śmierzdzieć zaczęła dosłownie i w przenośni, od lat używają ich jako panaceum na jej niedoskonałość. Czy

i w ich przypadku tworzywo, z którego je zrobiono, to jedno, a użycie gotowego produktu – to drugie? Czy przypadkiem zamieniając wełnę na pyłecę podczas obróbki płyty, nie wpadliśmy z deszczu pod rynnę? Z punktu widzenia wykonawcy, nie wygląda to najlepiej. Najpierw nawdychałem się rakotwórczych włókien z wełny, teraz wdycham pył unoszący się podczas cięcia płyt. Co to za pył, okaże się pewnie za jakiś czas. Ambrozja to czy świństwo większe od wełny? Z pewnością użytkowanie takiego kominka po zamontowaniu, budzi mniej kontrowersji, bo pył to nasz, montażyści, problem. Po odkurzeniu i zmontowaniu w bryłę kominka, niepokojące zjawisko przestaje istnieć.

Ciekawszą alternatywą dla wełny byłby z pewnością wermikulit. Ten materiał jest na razie stanowczo za drogi jak na polskie realia. Próby z wermikulitem słabo zagęszczonym, ale w cenie płyt krzemianowych, na razie mnie zniechęciły ze względu na dość kruchą ich konsystencję. Przyznać muszę jednak, że z dotych-

czas stosowanych, jest to materiał z pewnością najlepszy pod względem odporności termicznej. Robiłem długotrwałe próby w kontakcie z ogniem, co płyta, przeznaczona przecież do innych celów, zniosła bez szwanku. Owa kruchość płyt wermikulitowych o małej gęstości jest więc problemem jedynie przy nieumiejętnym montażu. Gotowa bryła, wykończona siatką i tynkiem, jest tak samo trwała jak z innych materiałów. Cięcie wermikulitu natomiast to bajka w porównaniu z konkurentami. Przede wszystkim ze względu na łatwość, ale głównie dlatego, że nie widać żadnego pyłu podczas cięcia, a resztki spod zębów piły grzecznie spadają w dół.

Sporo wody jeszcze pewnie upłynie, zanim wszyscy się przekonają, że najzdrowszym materiałem izolacyjnym jest historycznie sprawdzona cegła szamotowa. W zduństwie jej wartość i dominująca rola jest niepodważalna, ale póki co nic nie wróży jej kariery w nowoczesnym kominkarstwie.

Piotr Batura

Uwaga! konkurs!

Kominki, piece

– szukamy nowych działań i inicjatyw

Od wielu lat staramy się promować w Polsce wśród firm i klientów szeroko rozumianą kulturę ognia. W związku z tym z inicjatywy redaktora naczelnego *Świata Kominków*, wydawnictwa *KominkiPRO* i portalu www.kominki.org oraz firmy Spartherm Polska – sponsora nagród – rozpoczynamy akcję, której celem jest zauważenie i docenienie wszelkich rodzajów aktywności edukacyjno-artystycznej poruszających kwestie związane z kominkami i piecami. Pragniemy docenić wysiłek autorów **różnego typu publikacji i prac związanych z naszą branżą: naukowych** (prace licencjackie, magisterskie, doktorskie, habilitacyjne lub inne związane z działalnością naukową), **popularnonaukowych, wydawnictw albumowych czy publikacji pokonferencyjnych i powystawowych**. Jesteśmy też otwarci na **nowe**

formy przekazu, w tym **audiowizualne** (np. reportaże telewizyjny bądź radiowy, film, wystawa, przedstawienie teatralne), **multimedialne**, jak i **związane z Internetem**, np. blog. Autorzy wyżej wymienionych aktywności mają szansę na atrakcyjne nagrody lub wsparcie (jego forma będzie określona przez jury).

Kolegium konkursowe będzie brało pod uwagę wszelkie działania popularyzatorskie, także te niestandardowe, prace naukowe lub książkowe wydane (lub w przypadku prac naukowych obronione) w latach 2010–2012. O dofinansowanie i pomoc mogą się także starać działania rozpoczęte w wyżej wymienionym czasie. W skład jury wejdzie przedstawiciel *Świata Kominków*, przedstawiciel fundatora nagród – firmy Spartherm Polska – oraz zaproszeni goście.

Zgłoszenia może dokonać każdy, zarówno osoba fizyczna, jak i firma, stowarzyszenie, wydawnictwo, placówka naukowa bądź dydaktyczna.

Zachęcamy do przesyłania informacji o gotowych lub będących w trakcie przygotowania publikacjach i pracach na adres: ul. Roztocze 5/5, 20-722 Lublin lub e-mail: redakcja@swiatkominkow.pl. Autorzy prac, które spełniają kryteria konkursu, zostaną o tym poinformowani. **Termin dokonywania zgłoszeń upływa 30 marca 2013 roku**. Na zwycięzców czekają atrakcyjne nagrody oraz profesjonalnie przygotowana promocja publikacji, pracy naukowej lub innej aktywności edukacyjno-artystycznej związanej z naszą branżą na łamach *Świata Kominków*, *KominkówPRO* i portalu www.kominki.org.

Redakcja

Nowy piecyk z płaszczem wodnym

Wkłady kominkowe z serii PL-210 ECO charakteryzują się zamkniętą komorą spalania, tzn. powietrze dostarczane jest tylko z zewnętrznej czerpni za pomocą podłączonego dolutu o średnicy 100 mm.

Kominek z płaszczem wodnym przy mocy nominalnej 14 kW spełnia obowiązujące normy emisji spalin i występuje wyłącznie w wersji o ciśnieniu roboczym do 2 bar. Kominek wyposażony jest w chłodnicę płaszcza wodnego, stojak regulowany oraz ręczną regulację dolutu powietrza. Istnieje również możliwość podłączenia sterownika z automatyczną przepustnicą. Unikalna konstrukcja kominka PL-210 ECO

oraz system dopalania spalin zapewnią optymalne i ekologiczne spalanie bez potrzeby zastosowania szybra. W standardowym wyposażeniu jest także dwufunkcyjny popielnik, tzn. po zabudowaniu szuflady w dolnej części wkładu istnieje możliwość wyciągania popiołu przez ruszta.

PL-210 ECO 14 KW

Podstawowe dane techniczne:

- nominalna moc cieplna – 14 kW;
- nominalna moc cieplna obiegu wodnego – 11 kW;
- nominalna moc cieplna do otoczenia – 3 kW;
- maksymalne ciśnienie robocze – 2 bary;
- sprawność – 75%;
- średnica odprowadzenia spalin – 200 mm;
- średnica doprowadzenia powietrza – 100 mm.



Piecyk typu PL-300 Tower Duo zapewnia nie tylko odpowiednie i bezpośrednie nagrzanie otoczenia, wprowadza do Państwa mieszkań przytulną



atmosferę, a jednocześnie przez podłączenie do płaszcza wodnego – grzanie instalacji centralnego ogrzewania oraz ciepłej wody użytkowej. Dzięki swoim praktycznym walorom, łatwej obsłudze i nowoczesnej obudowie staje się odpowiednią alternatywą w wyborze rozwiązania grzewczego w każdym nowoczesnym domu.

Wraz z urządzeniem grzewczym klient otrzymuje dedykowany tylko do tego urządzenia nowoczesny sterownik RT-08 DUO. Sterownik posiada dwie przepustnice powietrza o średnicy 100 mm. To unikalne i wyjątkowe rozwiązanie pozwala na automatyczne sterowanie procesem spalania zarówno podczas fazy rozpalamia, ciągłej pracy, jak i wygaszania. Niezależne od siebie i automatyczne sterowanie powietrza pierwotnego oraz wtórnego w pełni opty-

malizuje proces spalania. Obecnie ma to decydujące znaczenie w podłączeniu każdego urządzenia na paliwo stałe do różnego rodzaju instalacji centralnego ogrzewania. Standardowo piecyk wyposażony jest w chłodnicę płaszcza wodnego, a zamknięta komora spalania, wyłożona płytą szamotową, zabezpieczona jest podwójną żaroodporną szybą.

Piecyk typu PL-300 Tower Duo doskonale sprawdza się będzie w czasie nagłych zmian temperatury, kiedy priorytetem jest szybkie uruchomienie i zakończenie procesu spalania.

PL-300 Tower Duo 10 kW

Podstawowe dane techniczne:

- nominalna moc cieplna – 10 kW;
- nominalna moc cieplna obiegu wodnego – 6,5 kW;
- nominalna moc cieplna do otoczenia – 3,5 kW;
- maksymalne ciśnienie robocze – 2 bary;
- sprawność – 75%;
- średnica odprowadzenia spalin – 150 mm;
- średnica doprowadzenia powietrza – 100 mm.



»LECHMA«

Lechma Biuro i Salon Sprzedaży

60-479 Poznań, ul. Strzeszyńska 30
tel. 61 656 7540, 61 656 7515, 61 842 5720
fax 61 656 7421, tel. kom. 696 413 589
www.lechma.com.pl, biuro@lechma.com.pl

Rola kultury organizacyjnej w zarządzaniu firmą

Istota kultury organizacyjnej

Kulturę organizacyjną często porównuje się do kodu genetycznego, ponieważ jest ona charakterystyczna dla danej organizacji, trudna do kopowania, choć możliwa do modyfikacji, warunkuje określone zachowania i wygląd organizacji i jest przekazywana w procesie socjalizacji (kod genetyczny w procesie dziedziczenia). Jest ona częścią większej całości – tożsamości organizacyjnej firmy.

Kultura organizacyjna to zbiór dominujących wartości i norm postępowania charakterystyczny dla danej organizacji, podbudowany założeniami co do natury rzeczywistości i przejawiający się przez artefakty zewnętrzne, sztuczne twory danej kultury (rys. 1).

Podstawowe założenia kulturowe dotyczą fundamentalnych kwestii związanych ze stosunkiem do otoczenia (czy otoczenie jest sprzyjające, czy zagrażające?), natury rzeczywistości

(co jest prawdą, a co fałszem?), natury człowieka (czy człowiek jest z natury dobry, czy zły?), ludzkiej aktywności (bierność czy aktywność?) oraz stosunków międzyludzkich (walka, ucieczka czy współpraca?). Założenia te z reguły są nieuświadomiane przez uczestników organizacji, ale mają kluczowe znaczenie przy budowaniu wartości organizacyjnych i osadzonych na nich normach i zasadach postępowania. Przykładowo, jeśli człowiek jest z natury zły, to ani otwartość, ani zaufanie nie będą cenionymi wartościami kulturowymi.

Poziomem, o którym mówi się najczęściej, jest poziom wartości kulturowych (czyli wszystko to, co jest dla organizacji ważne). Przykładowo, wartością może być profesjonalizm, zaangażowanie czy szacunek dla klienta. Wartości dzielą się na deklarowane (te, o których głośno się mówi lub jawnie pisze, np. zestaw wartości na stronie internetowej, materiały firmowe czy deklaracje ustne



Rys. 1. Poziomy kultury organizacyjnej

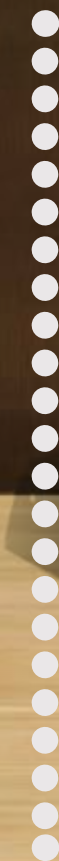
uczestników organizacji) oraz postrzegane (te, zgodnie z którymi faktycznie postępują uczestnicy organizacji).

Ważne: Żeby być wiarygodnym, wartości deklarowane i postrzegane powinny być zbieżne = organizacja myśli, mówi i robi to samo.

Ważne: Normy tylko wtedy mają sens, gdy są autentyczne, spójne, zrozumiałe i podzielane przez uczestników organizacji.

Obok wartości kulturowych, występują normy. Są to obowiązujące w organizacji nakazy i zakazy dotyczące zachowań. Złamanie norm naraża sprawcę na różne sankcje. Tworzy się je po to, by uczestnicy organizacji nie interpretowali w sposób dowolny ustanowionych wartości.

Źródło: A. Czermiński, M. Czereka i in., Zarządzanie organizacjami, TNOiK, Toruń 2002, s. 389



Ważne: Artefakty, jeśli nie wynikają z wartości i zostały narzucone odgórnie, są przestrzegane tylko wtedy, gdy istnieje kontrola lub ryzyko kontroli (ponieważ pracownicy nie utożsamiają się z nimi).

Efektem określonych założeń kulturowych, wartości i ustanowionych norm są artefakty kulturowe (widoczne przejawy kultury organizacyjnej). Dzieli się one na artefakty fizyczne (opakowania, architektura budynków, wystrój wnętrz, ubiór pracowników, materiały i druki firmowe, kolorystyka, logo, gadżety reklamowe itp.), językowe (sposób zwracania się do siebie pracowników i komunikowanie się z klientami, anegdota, żarty, powiedzenia, żargon organizacji itp.) oraz behawioralne (sposób zachowania się uczestników organizacji, celebrowanie określonych zdarzeń, dat itp.).

Refleksje nad praktyką

Wdrożenie i rozwijanie kultury organizacyjnej, sprzyjającej rozwojowi organizacji, wymaga szeregu działań i niezmiennych konsekwencji wdrażających. Inaczej projekt staje się organizacyjną fikcją.

Refleksja 1. Same wartości bez wdrożonego z nimi zestawu norm i zasad postępowania (zgodnego z wartościami) są bezużyteczne.

Zestaw norm i zasad jest niezbędny do efektywnej pracy (zespołowej), ponieważ:

- ludzie mają swoje własne, odmienne zasady i stosują je, by osiągać założone cele;
- różne zasady użyte w dobrej intencji do osiągnięcia tego samego celu prowadzą do konfliktów interpersonalnych;
- zakładamy, że inni działają zgodnie z identycznymi (do naszych) zasadami;
- potrzebny jest konkretny punkt odniesienia, gdy nie myślimy racjonalnie;

- przestrzeganie norm buduje poczucie odpowiedzialności za działania.

Zestaw norm i zasad powinien być spójny, precyzyjny i zrozumiały, wdrożony na początku i konsekwentnie przestrzegany. W przeciwnym razie każdy działa zgodnie z własnymi zasadami, a pracę traktuje jedynie jako źródło pieniędzy, nic ponadto.

Tworzenie zestawu norm i zasad może odbywać się w trzech różnych trybach:

1. Zestaw norm i zasad kreowany wyłącznie przez lidera (wtedy, gdy organizacja jeszcze nie powstała lub tworzy się zupełnie nowy zespół pracowników).

2. Zestaw norm i zasad kreowany przez lidera i (czasami) przez wybranych uczestników organizacji (jeśli są problemy w pracy grupowej i/lub z niektórymi uczestnikami organizacji).

3. Zestaw norm i zasad kreowany przez wszystkich uczestników organizacji (w sytuacji, gdy każdy jest zidentyfikowany z organizacją i wspólnymi celami, ale nie ma jasno określonych wspólnych zasad współdziałania).

Jeśli pracownicy nie zgadzają się z wdrażanymi zasadami, oznacza to, że albo ich nie rozumieją (warto wytłumaczyć, po co są te zasady i jakie z tego będą korzyści dla całej organizacji i nich samych), nie zgadzają się z nimi (możliwa jest zmiana wybranych zasad lub ich usunięcie, jeśli pracownicy mają rację) lub nie mają korzyści w tym, by się im podporządkować (wtedy należy zastanowić się, czy trzymanie takiego pracownika w organizacji ma sens).

Refleksja 2. Wdrożenie zasad i norm nie gwarantuje jeszcze sukcesu. Trzeba być konsekwentnym w ich przestrzeganiu.

Konsekwentne egzekwowanie norm i zasad pomaga likwidować sytuacje,

w których pracownicy deklarują chęć ich przestrzegania, ale w rzeczywistości tego nie robią. W przeciwnym razie w organizacji pojawia się szereg patologicznych zjawisk:

- ludzie zaczynają łamać zasady i normy;
- zestaw (kodeks) norm i wartości staje się tworem fikcyjnym, a wdrażający go tracą autorytet;
- ludzie, którzy przestrzegają kodeksu norm i zasad, czują się oszukani i sfrustrowani, i w końcu też zaczynają go łamać;
- w organizacji ginie duch pracy zespołowej.

Niezbędnik przy egzekwowaniu zasad:

- Wybierz odpowiedni czas, by powiedzieć drugiej osobie, że łamie zasadę/normę.
- Nie czuj się winny. To Twój obowiązek. Nawet jeśli nie jesteś szefem, bądź współodpowiedzialny za to, co dzieje się w firmie.
- Poprawiaj zachowanie, nie człowieka.
- Powołuj się na kodeks norm i zasad.
- Powiedz, co było nie tak i zaoferuj pomoc/wsparcie.
- Pokaż korzyści z poprawy zachowania (nie tylko dla organizacji, ale dla samego człowieka).
- Pamiętaj, że Twój rozmówca zgodził się na wdrożenie kodeksu zasad, kiedy ten był wprowadzany.
- Posłuchaj wyjaśnienia i bądź na nie otwarty. Nie przerywaj!
- Potem dostrzegaj i doceniaj zmianę w zachowaniu.

Refleksja 3. Efektywne organizacje mają specyficzną hierarchię wartości.

Na pierwszym miejscu w takich organizacjach występują wartości związane ze wspólnym celem (wizja, ►

Typ A (rozwojowcy)	Typ Z (malkontenci)
Wielozadaniowy	Nie przestrzega zasad i norm
Proaktywny	Niepunktualny
Dumny z pracy	Nie lubi kontroli
Ma dobre relacje z innymi	Nie obchodzi go jakość pracy
Przestrzega zasad	Ma problemy z koncentracją
Otwarty	Skupia się na plotkach
Poszukuje dodatkowych zajęć	Ma problemy osobiste
Punktualny	Zbyttno się spoufala
Zadaje pytania	Nie pracuje tak efektywnie, jak reszta
Metodyczny i sumienny	Nie lubi zmian
Mówi o swoich błędach	Ukrywa swoje błędy
Rozwiązuje problemy	Nielojalny

Opracowanie własne na podstawie R. M. Balbin, Twój rol w zespole, Wydawnictwo GWP, Gdansk, s. 69

Tab. 1. Rozwojowcy vs. malkontenci w organizacji



Rys. 2. Model efektywności organizacyjnej

misja – dokąd zmierzamy? po co robimy to, co robimy?). Drugie miejsce zajmują wartości istotne dla zespołu i jego efektywnej pracy, a dopiero na trzecim miejscu pojawiają się wartości indywidualne poszczególnych uczestników zespołów.

W organizacjach o słabszej efektywności hierarchia wartości wygląda dokładnie odwrotnie. Na pierwszym miejscu stoją partykularne potrzeby i interesy poszczególnych pracowników, potem (czasami) wyartykułowane potrzeby zespołu. Brakuje natomiast wspólnego celu.

Refleksja 4. Budowanie efektywnej kultury organizacyjnej wymaga specyficznych kryteriów doboru pracowników do organizacji.

Selekcja wyłącznie na postawie kompetencji merytorycznych jest niewystarczająca i schodzi na plan dalszy. W centrum uwagi znajdują się takie aspekty danej kandydatury, jak:

- rodzaj energii (rozwojowcy versus malkontenci);
- orientacja na cel, ale i umiejętność pracy zespołowej (postawa „pomogę

komuś, jeśli jest ode mnie lepszy, bo dzięki temu wygra cały zespół”);

- poczucie odpowiedzialności;
- zgoda na stosowanie zestawu norm i zasad organizacyjnych;
- unikatowe i potrzebne organizacji umiejętności.

Ważne: Nie zatrudniaj człowieka tylko dlatego, że jest Twoim znajomym lub masz wolne stanowisko w firmie!

Szczęólnego znaczenia nabiera tutaj selekcja przez pryzmat pierwszego kryterium (typ energii) (tab. 1).

Powyższe zestawienie ma charakter ideowy, co oznacza, że pracownik nie zawsze posiada wszystkie cechy danego typu, ale przewaga cech z danej grupy może być konkretnym sygnałem dla pracodawcy. Zmienianie malkontenta w rozwojowca to strata energii. Jeśli można zastąpić go kimś innym, należy to zrobić jak najszybciej.

Refleksja 5. Efektywna organizacja przenosi punkt ciężkości z samych wyników na czynniki, które te wyniki warunkują.

W największym uproszczeniu model organizacyjnej efektywności przedstawia rys. 2.

Efektywne organizacje mają świadomość, że wyniki (wymiar ilościowy) są efektem wielu czynników o charakterze jakościowym. Należą do nich m.in. zdefiniowany zestaw wartości i towarzyszące im normy oraz ich przestrzeganie, rozwój pracowników (wydobywanie talentów), specyficzne kryteria selekcji pracowników (w tym umiejętność pracy zespołowej), a także efektywna komunikacja organizacyjna. Czynniki te wpływają bezpośrednio na podejście do pracy i postawy pracowników wobec organizacji.

A te, w połączeniu z kompetencjami merytorycznymi i warunkami pracy, prowadzą do określonych wyników na poziomie całej firmy.

Ważne: Czym mniejsza tolerancja czynników jakościowych, tym lepsze wyniki ilościowe. Koncentracja wyłącznie na wynikach końcowych prowadzi do frustracji pracowników, ale nie do wielkich efektów.

Podsumowanie

Kultura organizacyjna jest jednym z kluczowych elementów efektywnego zarządzania organizacją. Jej rozumienie i świadoma kreacja przynosi trwale efekty, choć nie jest procesem szybkim i jednorazowym. Warto podjąć trud świadomego budowania kultury w organizacji, gdyż jest ona trudna do imitacji, a zatem stanowi bezcenny niematerialny zasób budowania przewagi konkurencyjnej na rynku.

Prof. nadzw. dr hab. inż.

Anna Zarębska

Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie
Kontakt, konsulting, szkolenia:
annazarebska@artnet.lublin.pl

Źródło: opracowanie własne

Braseco

Wysokotemperaturowe wkłady piecowe do domów energooszczędnych

Wkłady piecowe serii P (4 modele) to nowe produkty w ofercie Braseco, producenta znanego dotychczas z żeliwnych wkładów kominkowych z panoramiczną szybą. Seria P to paleniska z najnowocześniejszym sposobem spalania drewna, wykorzystywane do budowy współczesnych pieców kaflowych. Wyróżnia je:

- bardzo wysoka temperatura spalania, dochodząca nawet do 1000°C;
- natychmiastowy wzrost temperatury, kluczowy w akumulacji;
- przekazywanie maksymalnej ilości ciepła do kanałów akumulacyjnych.

Co ważne, obie komory spalania w naszych wkładach wyłożone są szamotem. Dopalające się gazy nie są schładzane o zewnętrzny korpus, dając w ten sposób czyste spalanie i jeszcze wyższe temperatury. Całość wspomaga system doprowadzenia powietrza do spalania. Zaprojektowaliśmy go tak, by odpowiednio duża część powietrza trafiała również do komory dopalania w górnej części pieca.

Z wykresu można odczytać (linia czerwona), jak wysokie temperatury uzyskuje jeden z najmniejszych wkła-

dów piecowych z serii P załadowany zaledwie 4 kg drewna. Widać również, jak szybko wzrasta temperatura do około 550°C, pozwalając na błyskawiczne przekierowanie gazów z „drogi krótkiej” do akumulacji. Dla wygody

zduńców oraz przyszłych użytkowników przedstawimy jeszcze kilka walorów wkładów piecowych Braseco:

- mikroprocesorowy regulator procesu spalania;

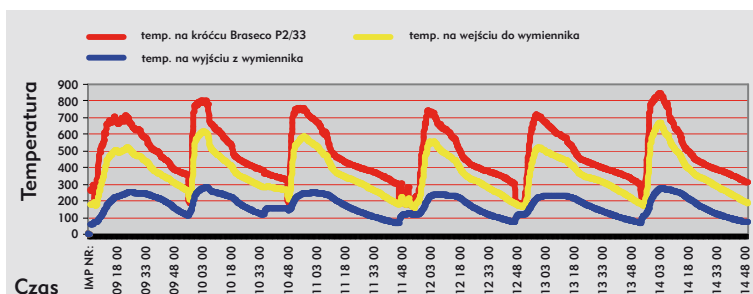


- możliwość wyboru miejsca montażu króćców wylotowych, w zależności od projektu obudowy;
- różne możliwości podłączenia termopary;
- samodomykające się drzwiczki, spełniające normę DIN 18895.

Wysokie temperatury, uzyskiwane przez wkłady piecowe Braseco na króćcu, są podstawą odpowiedniego nagrzania kanałów ceramicznych i utrzymania ich czystości. A wszystko to przy niewielkim zużyciu paliwa. O sprawności palenisk serii P najlepiej świadczy widoczna na wykresie różnica pomiędzy linią czerwoną a niebieską.

Braseco to najefektywniejszy sposób pozyskiwania ciepła, idealny do współczesnych domów energooszczędnych.

www.braseco.pl



Producent: KORNAK sp.j.

96-320 Mszczonów

Adamowice, ul. Kominkowa 15

tel. 46 857 1708

www.braseco.pl, e-mail: biuro@braseco.pl

Finansowanie marketingu w firmie

Nietrudno jest wydawać pieniądze na marketing. Trudno jest to jednak robić roztropnie. Dlatego w niniejszym artykule chcemy pokazać kilka obszarów zarządzania firmą, w których rodzą się pozytywne efekty inwestycji w marketing. Inwestycji, ponieważ głównym założeniem marketingu jest podejmowanie takich decyzji, które przełożą się na wymierne korzyści dla firmy.

Pieniądże na marketing, czyli na co?

Rozważania trzeba zacząć od zadań marketingu i tego, czego możemy po nim oczekiwać. Kwestia ta dotyczy bowiem celów marketingu, które niekiedy są ustawiane jako nierealne, potem wymagają dużych nakładów, a efekty i tak nikogo nie zadowalają. Najprostszą odpowiedź daje podział zadań na marketingowe i sprzedażowe. Celem marketingu jest przede wszystkim przyciągnięcie nowych klientów, sprzedaż powinna odpowiadać za to, by dokonali pierwszego zakupu. Zadaniem sprzedaży jest też utrzymanie klienta, ale marketing powinien dostarczać pomysłów i środków do budowania lojalności. Im lepszy marketing, tym więcej nowych klientów, im lepsza sprzedaż, tym więcej z nich kupuje, im lepsza współpraca marketingu i sprzedaży, tym większa szansa na utrzymanie klientów.

Co powinniśmy w związku z tym robić ludzie zajmujący się marketingiem i na co warto wydawać pieniądze? Podstawowe zadania marketingu, to:

1. Wspieranie sprzedaży poprzez:
 - rozpoznanie potrzeb odbiorców;
 - budowanie świadomości i znajomości firmy wśród odbiorców;
 - poszukiwanie nowych produktów, usług i rozwiązań dla klientów;
 - budowanie relacji klientów z firmą.
2. Budowanie wizerunku firmy poprzez:
 - kreowanie marki;
 - utrzymywanie kontaktów z mediami (np. z lokalnymi bądź branżowymi);
 - planowanie i organizowanie udziału w targach.

Na nasuwające się tu pytanie: „Jak przeznaczać pieniądze na te

działania?”, postaramy się poszukać odpowiedzi w tym tekście.

Planowanie

Podstawowym założeniem zarządzania jest przekonanie o tym, że planowanie działań pozwala osiągać firmie lepsze efekty. Podczas planowania musimy zastanowić się, w jakiej jesteśmy sytuacji, jakie mamy możliwości i co chcemy osiągnąć. Wielu menedżerów w małych firmach twierdzi, że wszystkie plany mają w głowie – my natomiast jesteśmy przekonani, że plany powinny istnieć na papierze lub w komputerze. Nasze przekonanie nie wypływa z przywiązania do tradycji, ale ze względu na psychologię podejmowania decyzji. Jeśli stworzymy plan, to musimy zastanowić się nad sensownym powiązaniem następujących elementów: oceny sytuacji, możliwości, celów i metod ich realizacji. Jest to trudne, często prowadzi do zburzenia planu, który jeszcze przed chwilą wydawał się dobry, czasem brakuje jakichś informacji i nie zrobimy planu, dopóki ich nie zdobędziemy. I właśnie o to chodzi – opracowanie planu eliminuje decyzje emocjonalne i zmusza do racjonalnego myślenia o tym, co chcemy osiągnąć i jakie mamy środki.

Przygotowanie planu zmusza do ustalenia celu: co chcemy osiągnąć i jakie fundusze możemy lub musimy na to przeznaczyć. Zachęcamy do tworzenia planów rocznych, ale można też planować cele i wydatki marketingowe bardziej szczegółowo – na kwartały i miesiące, na nowe produkty, na zdobycie klientów itd.

Co dzieje się z pieniędzmi wydanymi, gdy takich planów nie ma? Wydajemy, kierując się bieżącymi

potrzebami lub ofertami, które kuszą w konkretnej chwili. Decyzja bazuje zatem często na emocjach, a nie na zastanowieniu się, jakie efekty można osiągnąć. Zdarza się też, że pieniądze na marketing kończą się za szybko i nie wystarcza ich do końca roku bądź nie możemy konsekwentnie prowadzić akcji, która zaczęła przynosić dobre efekty. Rezultatem takich wydarzeń jest często w firmach przekonanie, że wydawanie pieniędzy na marketing nie ma sensu. Podobnie myśli się w największych korporacjach, które uważają, że finansowanie marketingu bez planu jest wyrzucaniem pieniędzy. Dlatego każdy wydatek marketingowy starają się jak najlepiej przemyśleć i uzasadnić.

Budżetowanie

Określenie wysokości budżetu marketingowego jest kwestią trudną, ponieważ brakuje reguł, które sprawdzałyby się w każdej branży. Najlepszym podejściem jest przeznaczenie na marketing takiej kwoty, jaka jest potrzebna do osiągnięcia założonych celów. Jednak takie myślenie sprawdza się tylko wtedy, gdy mamy duże doświadczenie i wiemy, ile kosztowało osiągnięcie celów w przeszłości. Na przykład firma planująca pozyskać dzięki targom stu pięćdziesięciu nowych klientów, może założyć, że jeśli w poprzednim roku pozyskała na tych samych targach 100 klientów wydając 25 tys. złotych, to w tym roku powinna przeznaczyć na udział w targach minimum 25 tys. zł \times 1,5 = 37,5 tys. zł. Niestety nie mamy gwarancji, że to się sprawdzi, bo nie wiemy, co zrobią konkurenci, ilu będzie zwiedzających targi itd.

Kolejnym podejściem do określenia budżetu marketingowego jest zasada „według konkurencji”. Obserwując działania marketingowe najbliższego konkurenta lub największego konkurenta, staramy się oszacować jego wydatki, a następnie określić, jaki powinien być nasz budżet przez porównanie do pozycji lub wartości sprzedaży tego konkurenta. Jeśli szacujemy, że główny gracz w branży sprzedał za 5 mln zł, a jego wydatki na marketing oceniamy na 0,25 mln zł, a my sprzedajemy za 2 mln, to chcąc utrzymać dystans do tego konkurenta, musimy przeznaczyć na marketing nie mniej niż



0,1 mln zł. Jeśli chcemy dogonić tego rywala, to musimy wydać więcej. Wady takiego myślenia są dwie: rzadko wiemy, ile dokładnie wydaje konkurent, poza tym nawet jeśli potrafimy to określić, to najczęściej jest to szacunek za poprzedni rok. A to słaba podstawa do planowania własnych wydatków na kolejny okres.

Trzecią drogę w budżetowaniu możemy nazwać „na ile nas stać”. Jest to podejście bardzo proste, a decyzja musi być podjęta przez właściciela lub menedżera. Wartość budżetu marketingowego zależy od podejścia osoby decydującej o marketingu – jeśli jest ona przekonana o skuteczności marketingu, to inwestuje w te działania, jeśli nie, to budżet jest skromny. Pamiętajmy jednak, że efekty wielu wydatków marketingowych pojawiają się po pewnym czasie, więc najgorszym możliwym podejściem jest arbitralne odkręcanie na chwilę „kurka” z pieniędzmi i niecierpliwie zamykanie, gdy brakuje rezultatów. Po chwili pojawiają się te rezultaty, więc

znów znajduje się więcej funduszy, ale zanim uruchomimy działania marketingowe, efekty poprzednich znikają.

Możliwe jest wreszcie czwarte podejście – „procent od sprzedaży”. Jak sama nazwa mówi, polega to na ustaleniu, np. przez właściciela firmy bądź menedżera, kwoty do przekazywania na działania marketingowe zależnej od wielkości sprzedaży (obrotu/przychodu netto itp). W zależności od branży i wielkości firmy, wielkość ta waha się od 1 nawet do 20 procent.

Dane do ustalania budżetu

Każde z wymienionych podejść do określania budżetu marketingowego ma swoje wady, dlatego wiele firm kieruje się zasadą „procenta od sprzedaży”. Opiera się ona na założeniu, że wydatki marketingowe, które powinny przecież przyczyniać się do wzrostu sprzedaży, mogą rosnąć, gdy rośnie sprzedaż. Często w artykułach pada wartość budżetu marketingowego na poziomie 5% war-

tości sprzedaży, jednak każda branża ma swoją specyfikę, więc różnice są bardzo duże – od kilku procent w przypadku sprzedaży detalicznej do kilkudziesięciu procent w przypadku żywności przetworzonej. Z naszych informacji wynika, że w budownictwie jest to 2+4 procent przychodów netto ze sprzedaży. Pamiętajmy, że duże firmy mogą, często ze względu na skalę działalności i uzyskiwane rabaty, prowadzić marketing taniej niż mniejsi konkurenci. Dlatego jeśli duży gracz wydaje 5 procent sprzedaży na marketing, to mały powinien planować je na poziomie 7+8 procent.

Ważną kwestią jest okres odniesienia, jaki przyjmiemy przy planowaniu budżetu marketingowego tą metodą. Jeśli bierzemy pod uwagę procent od sprzedaży już zrealizowanej (z poprzedniego roku), to będzie nam trudno osiągać wzrost w następnym roku. Jeśli odnosimy się do planowanej sprzedaży w następnym roku, to pamiętajmy, że warto uwzględnić tempo wzrostu całego rynku. Spójrzmy >



na przykład firmy, która miała sprzedaż na poziomie 1 mln zł i przeznaczyła na marketing 0,1 mln zł, a na następny rok planuje wzrost sprzedaży o 10%, czyli do 1,1 mln zł, ale zakłada, że rynek rozwinie się o 5%. Oznacza to, że firma chce rozwijać się dwukrotnie szybciej niż rynek, co oznacza, że zakłada odbieranie klientów konkurentom lub aktywne znajdowanie nowych. Gdyby więc założyła budżet na poziomie 0,11 mln zł (10% zakładanej sprzedaży), to może nie starczyć jej pieniędzy na zrealizowanie zakładanego celu.

Powyższa metoda ma również swoje wady. Co się dzieje w przypadku chwilowego przestoju w branży? Odpowiedź jest jedna: wraz ze spadkiem sprzedaży, przestajemy się reklamować. Co nie jest najlepszym wyjściem, bowiem firma przestaje być widoczna i naturalnie nie będzie zdobywać nowych klientów.

Ocena skuteczności

Dobre planowanie i zarządzanie komunikacją firmy z rynkiem to również

ocena skuteczności, czyli obserwacja, na ile zaplanowane cele zostały osiągnięte. Stąd też tak istotne jest uprzednie ich sprecyzowanie we właściwy sposób (o czym pisaliśmy w poprzednim numerze). Tego typu analiza pozwoli na łatwiejsze podjęcie decyzji, np. o kolejnym wyjeździe na targi lub reklamie w czasopiśmie branżowym.

Kolejną kwestią jest pytanie klientów, dlaczego do nas trafili: skąd się dowiedzieli o firmie oraz gdzie znaleźli informacje na temat oferty. Tego typu informacje są bezcenne w ocenie prowadzonych działań marketingowych, zwłaszcza jeżeli cele nie zostały sprecyzowane bądź dotyczą kwestii stosunkowo rozmytych, takich jak wizerunek. Pamiętajmy jednak, że klienci zawsze przeceniają swój wysiłek przy szukaniu dostawców i wykonawców. Łatwiej przyjdzie im powiedzieć, że przyszli do danej firmy, bo przeanalizowali kilka ofert, niż przyznać, że widzieli reklamę przy drodze.

Stare powiedzenie marketingowe mówi, że z każdej kwoty wydanej na

marketing, część jest wyrzucona, nie wiadomo jednak, która to część. Dlatego trzeba wydawać pieniądze, planując działania, wydatki i sprawdzając, co one przyniosły. Pomocna może okazać się współpraca z agencją reklamową, która będzie potrafiła zaproponować takie działania marketingowe, które – z jednej strony – będą dopasowane do grupy docelowej, a z drugiej – będą się mieścić w określonym budżecie. Warto również zastanowić się nad współpracą z dostawcami. Praktyka pokazuje, że dostawcy chętnie wspierają marketingowo swoich przedstawicieli, oferując szereg gotowych rozwiązań, a czasem uczestniczą w finansowaniu działań swoich klientów, jeśli widzą, że im to także przyniesie korzyść.

dr **Crzregorz Leszczyński**,
dr **Marek Zieliński**
CentrumB2B, Uniwersytet
Ekonomiczny w Poznaniu
www.centrumb2b.org

Artykuł ukazał się w nr 59, (2/2012) czasopiśmie „Nowy Kamieniarz”.

KOMINKI



Marek Bał



BLANKA/910/GLASS



BLANKA/LBS



WKLADY TYPU EKQ/AQUA



kratki.pl
kominki • kratki • akcesoria

☎ 48 340 10 00

Kratki.pl Marek Bał, Wsola, ul. W. Gombrowicza 4, 26-660 Jedlińsk



rozpalamy wyobraźnię...

Jest takie miejsce...

gdzie czujesz się bezpieczny

Jest taka chwila...

gdy zapominasz o problemach

Jest taki kominek ...

jedyny, Twój wymarzony

Spartherm...



SPARTHERM®

www.spartherm.pl

Instytut Ognia SPARTHERM, ul. Walczaka 110, 66-400 Gorzów Wlkp.,

tel. +48 95 783 66 83, fax +48 95 783 66 84,

e-mail: info@spartherm.pl, kominki@spartherm.pl

Centrum Kominkowe Spartherm, ul. Balicka 214, 30-149 Kraków,

tel. +48 12 637 95 50, fax +48 12 636 78 75, krakow@spartherm.pl



WOK
manufaktur

BRULA®

Sopro