

TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW



TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW

KOMINKIPRO

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 MARMOMACC 2012 w Weronie, fot. Szymon Paż, „Nowy Kamieniarz”.

www.kominki.org

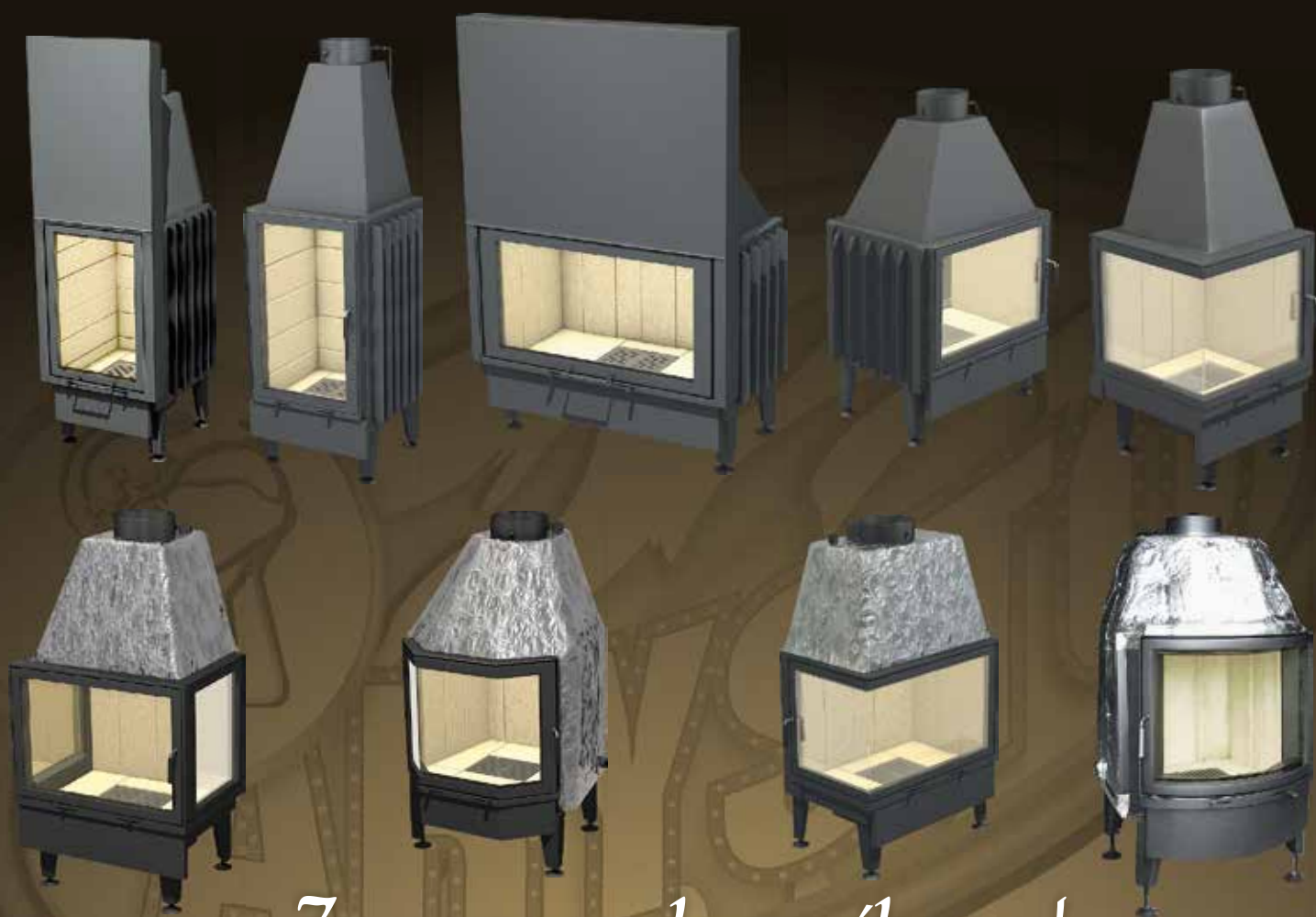
4(13)2012

Świat
Kominków

KOMINKIPRO

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

Targi, jarmarki, kiermasze...



Witold Hawajski

Co jakiś czas wraca wśród osób z branży kominkowej temat „naszych” targów. Jest to myśl, która zakiełkowała kilka lat temu i do dzisiaj błąka się, od czasu do czasu znajdując zwolenników, bo „własne” targi to piękna i kusząca sprawa! Jednak „własne”, to znaczy czyje? Czy jest osoba lub instytucja, która ma prawo reprezentować całą kominkową społeczność?

Czym taki projekt różni się będzie od innych, już istniejących, imprez targowych i jaką będzie miał nad nimi przewagę? No, i najważniejsze, ile takie targi będą kosztowały wystawców i odwiedzających i co z tego obie strony będą miały? Przede wszystkim trzeba sobie zadać pytanie: po co są targi dla kominkowej branży? Według mnie jedne targi nie załatwią wszystkich spraw.

Targi dla branży krajowej i zagranicznej

Impreza targowa potrzebna jest, by zaprezentować w jednym, dogodnym miejscu potencjał polskich producentów. Jest ich już całkiem duża grupa, a oferta produktów jest coraz bogatsza. Okazuje się, że wiele eksportujemy i to czasami do bardzo egzotycznych krajów. Z drugiej strony, nadal są zagraniczni producenci, którzy chcą wejść na polski rynek lub zwiększyć na nim aktywność i potrzebują do tego rozpoznawalnego i wystarczająco nośnego „pasa startowego”. Profesjonalne zaplecze targowe i hotelowo-gastronomiczne, łatwy dojazd czy dołot są tutaj wskazane. Killkudziesięciu producentów krajowych i grupka importerów to i tak za mało, by przyciągnąć opłacalną ilość odwiedzających i samodzielnie utrzymać centrum targowe na wysokim poziomie.

ISH to największa chyba instytucja targowa na świecie, sięgająca aż po Rosję, Chiny i USA. PROGETTO FUOCO w Weronie funkcjonuje w towarzystwie innych pokrewnych

spotkań (np. maszyny do pozyskania i przeróbki drewna) i na terenach targowych wynajmowanych przez okrągły rok na dziesiątki innych imprez. Centrum targowe w Wels zajęte jest przez okrągły rok przez auta, konie, psy, modelarzy, wędkarzy, ogrodników i... piwoszy. Kilka lat temu pałały od jednego z potencjalnych organizatorów kominkowych targów hasła typu „co tam Weronia i Frankfurt, my to dopiero zrobimy targi...”. No i co, zrobili?

Mimo wszystkich obiekcji połączenie targów KOMINKI ze znaną imprezą INSTALACJE w wykonaniu Międzynarodowych Targów Poznańskich jest sprawdzoną w praktyce i sensowną formą. Proponowane czasami połączenie z BUDMĄ (ale to już było!) tylko pozornie wydać się może lepsze. Znam w Europie tylko kilka imprez ogólnobudowlanych, na których kominki mają swoją godną pozycję. Jednak mariaż kominków z branżą instalacyjną ma się chyba lepiej, o czym świadczą od lat doskonałe wyniki promocyjne ISH Frankfurt.

Targi o dużej randze muszą być drogie, bo kosztowne jest utrzymanie profesjonalnego zaplecza, promocja, itp. Można dyskutować o cenie jednostkowej metra, o kosztach odprowadzenia spalin czy terminach, jednak za złotówkę dobrych targów nie da się zrobić. I tak stosunkowo małe firmy mają tutaj bardzo ułatwione życie, bo jak równy z równym wystawiają się tuż koło potentatów. A jak dobrze się do targów przygotują i coś sprytnego wymyślą, to efektami promocyjnymi mogą nawet pobić gołiatów. Niezwykle ważne jest takie przygotowanie imprezy, by była to promenada polskich nowości, przyciągająca ciekawych. Może nawet uda się zachęcić importerów do utrzymania w tajemnicy niektórych nowości tak, by premiera polska była ich premierą europejską. Nie jest to łatwe, bo w konkurencji z Wels,

Frankfurtem czy Weroną Poznań jest jeszcze Kopcuszkim. Jednak podobno wszystkim tak bardzo zależy na naszym rynku i tak dobrze się wszystko u nas sprzedaje – niech więc udowodnią znaczenie polskiego rynku przywożąc tutaj nowości premierowe.

Targi dla detalicznych klientów lokalnych

Inny rodzaj promocji, jaka potrzebna jest kominkom, to dotarcie do potencjalnego klienta indywidualnego. Niestety, wielkość naszego kraju oraz utrudnienia komunikacyjne nie pozwalają na skupienie wszystkich zainteresowanych w jednym miejscu. Ani Warszawa, ani Poznań, ani Kielce czy Łódź do tego samodzielnie się nie nadają. Promować trzeba się na wielu lokalnych targach budowlanych. Jednak nie wszystkie imprezy regionalne mają wysoki poziom, więc na siłę nie ma co tego robić. Być może organizacje typu OSKP powinny wspierać swoich członków na imprezach regionalnych. Być może warto, by kilka firm – jeśli tylko potrafią – dogadywało się i występowało ze wspólnymi stoiskami pod nośnym hasłem typu „kominek dla Ciebie”.

Prezentacja kominkowych produktów lokalnym przedstawicielom i tak nie ma sensu, bo służą temu liczne szkolenia produktowe, często połączone ze zwiedzaniem obiektów produkcyjnych. Sami sobie też możemy pokazywać własne wyroby bez kosztownego targowego pośrednika. Nasza ekipa działu reklamy ma bardzo bogate doświadczenie targowe. Znane są tym paniom i panom praktycznie wszystkie polskie imprezy. Od lat odwiedzamy też wiele imprez europejskich. Jeśli nawet reprezentanci jakiejś firmy byli na kilku imprezach, to i tak nas nie przebijają. Warto więc z nami porozmawiać o targach i promocji kominków i posłuchać naszych rad.

wh

W JEDNYM MIEJSCU IZOLACJE KOMIKOWE JAKIE TYLKO CHCESZ

ALUTHERM

Profesjonalna wełna mineralna z folią alu.

Wełna izolacyjna Alutherm nadaje się idealnie do izolowania kominków. Jej odporność na wysoką temperaturę, niepalność potwierdzona klasą reakcji na ogień A1, gwarantuje bezpieczeństwo przeciwpożarowe.

Zastosowanie odpowiednich surowców oraz kontrola jakości płyty Alutherm zapewnia trwałość wykonanej z niej izolacji.

Jest doskonałą izolacją obudowy wkładu kominkowego, tylnej ściany oraz czopucha. Odporność do 600° c od strony aluminium.

NAJLEPSZA CENA NA RYNKU

175,75 zł netto
- 30% rabat
= 123,02 zł netto /6m²



BIAŁA PŁYTA

Wysokotemperaturowa, krzemianowo-wapniowa, bezazbestowa płyta termoizolacyjna.

Krzemianowo-wapienna płyta izolacyjna przeznaczona jest do izolacji ciepłej obudowy kominka. Jej właściwości sprawiają, że jest bardzo łatwa w montażu. Płyta jest lekka a do jej obróbki można wykorzystać najprostsze narzędzia stolarskie jak piłka do drewna. Płyta jest produktem niepalnym i nie zawiera azbestu. Od wewnętrznej strony płyty są poddawane wysokim temperaturom, natomiast strona zewnętrzna pozostaje w bezpiecznej temperaturze dla człowieka.

NAJLEPSZA CENA NA RYNKU

36,50 zł netto
- 20% rabat
= 29,20 zł netto /1szt.



GRENAISOL

Materiał budowlany i izolacyjny w jednym produkcie!

Płyty izolacyjne GRENAISOL są produkowane z ekspandowanego wermikulitu i specjalnego nieorganicznego spoiwa, dzięki czemu płyty te mają bardzo dobrą odporność na działanie wysokich temperatur aż do 1250°C oraz szoków termicznych. Płyty nie są szkodliwe dla zdrowia i nie zawierają żadnych włókien azbestowych, szklanych czy mineralnych. Są wystarczająco twarde i stabilne, cechuje je wysoka wytrzymałość i niski procent straty ciepła. Dzięki właściwościom tych płyt postawią Państwo kominek zdrowym sposobem (niepalny, ekologiczny, naturalny materiał) przy równoczesnym zachowaniu wystarczającej izolacji kominka czy pieca kaflowego. Nie dojdzie do niepotrzebnej straty ciepła wytwarzanego w celu ogrzania ścian domu czy innych konstrukcji a ciepło jest wykorzystywane wyłącznie do ogrzania wnętrza pomieszczeń.

NAJLEPSZA CENA NA RYNKU

55,61 zł netto
- 30% rabat
= 38,92 zł netto /1szt.



ZMNIĘJSZ KOSZTY MONTAŻU KOMINKA

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



Optiflame

Płomień Roku 2011, Kategoria: Firma Roku

Glen Dimplex

Kominki Optiflame są tylko fragmentem działalności firmy Glen Dimplex, która jest znana jako producent m.in. pomp ciepła.

Od lat Glen Dimplex rozwija i uzupełnia ofertę kominków elektrycznych i jest potentatem w tej wąskiej specjalności. W ofercie znaleźć można zarówno wolno stojące piecyki, jak i elektryczne kominki portalowe, czy też nowoczesne propozycje ściennie. Ofertę uzupełniają kominki do zabudowy oraz elektryczne wkłady kominkowe. W zgodzie z aktualnymi trendami, asortyment firmy stosunkowo niedawno uzupełniły meble z wbudowanymi kominkami. Jest to odpowiedź na podobne propozycje kominków na drewno, które pojawiły się w takim układzie. Firma stale udoskonala kominki elektryczne. Są też w ofercie takie, które potrafią imitować płomień z drewna i unoszący się dym. Trójwymiarowy efekt płomienia i dymu jest autorskim rozwiązaniem firmy, nazwanym Opti-myst. Płomień Roku przyzna-

liśmy firmie za ogromną pracę, jaką wkłada w rozwój i udoskonalanie kominków elektrycznych jako doskonałej alternatywy dla tradycyjnych kominków. ■



Optiflame

Michał Bogusławski, Glen Dimplex

Zajmujemy się kominkami elektrycznymi i cały czas rozwijamy asortyment. Wprowadzamy nie tylko nowe modele, ale i nowe pomysły. Obecnie główny kierunek rozwoju skierowany jest na kominki z płomieniem 3D (Optimist). Niedługo wprowadzona zostanie druga generacja tych kominków, która będzie prostsza w budowie i łatwiejsza w obsłudze. Dzięki tym zmianom kominki te będą też trochę tańsze. Dzięki łączeniu kaset można będzie komponować paleniska elektryczne w dowolnej szerokości, np. metra czy dwóch. Planujemy także rozszerzyć ofertę kanałów meblowych oraz kaset, które można będzie w dowolny sposób zabudowywać, i w których ograniczona zostanie funkcja grzewcza. Będą to produkty głównie dekoracyjne, które poszerzą salonom kominkowym horyzont o nowych klientów, szukających elementów typowo dekoracyjnych. Będą one też dostępne w sklepach meblowych. ■



Lechma



Lech Piasny, Lechma

Od początku naszej działalności staramy się dostarczać klientom produkty najwyższej jakości. W czerwcu 2006 roku uzyskaliśmy Certyfikat Jakości ISO 9001:2002 (obecnie PN-EN ISO 9001:2009), a nasza firma zdobyła w ciągu ostatnich kilkunastu lat szereg prestiżowych nagród, przyznawanych podczas targów branżowych w kraju i za granicą. Z powodzeniem sprzedajemy swoje produkty na terenie całej Unii Europejskiej, w krajach Europy Wschodniej oraz w Skandynawii. Oferujemy kominki charakteryzujące się zarówno tradycyjnym, jak i nowoczesnym wzornictwem. Wkłady z najnowszej serii typu Lux i Exclusive cechuje nowoczesna konstrukcja i wysokie parametry techniczne. Najnowsze produkty firmy, kominki typu PL-210 Eco, PL-300 Tower oraz PL-400 Flat, spełniają rygorystyczne europejskie normy emisji spalin, a ich nowoczesna konstrukcja zapewnia optymalne i ekologiczne grzanie. ■

Płomień Roku 2011, Kategoria: Polska Firma Roku

Lechma Lech Piasny

Wśród polskich marek jest kilka firm, które się wyróżniają jakością i zyskały uznanie i popularność wśród klientów.

Wśród nich stałe miejsce ma funkcjonująca od 1989 roku firma Lechma – producent wkładów kominkowych, zarówno powietrznych, jak i wodnych oraz stalowych. Firma posiada Certyfikat Jakości ISO 9001:2002, a jej produkty są dostępne nie tylko w Polsce, ale także w innych krajach Unii Europejskiej. W ostatnim czasie firma znacząco poprawiła estetykę palenisk. Nowe, nowoczesne serie skutecznie rywalizują z podobnymi

propozycjami z zagranicznych firm, a coraz lepiej przygotowywane materiały zdjęciowe z ciekawymi aranżacjami są w stanie skutecznie zachęcić klienta do wyboru produktu polskiej produkcji. Wśród najnowszych propozycji firmy znajdują się też piecyki wolno stojące, które spełniają rygorystyczne europejskie normy emisji spalin. Mamy nadzieję nadal obserwować stały rozwój firmy i jej sukcesy. ■



Lechma



Lechma

Portrety zwycięzców

fort. Piotr Zwawda



Hoxter/Ortner

**Płomień Roku 2011,
Kategoria: Mała i Średnia
Polska Firma Roku**

Godkowie Beata Godek

Godkowie to niewielka rodzinna firma, z energią wulkanu prowadzona przez małżeństwo, które ma chyba w planach dorównać sporym hurtowniom.

Przyjęta przez firmę specjalizacja dostarczania materiałów żduńskich od producentów głównie z Austrii i Czech jest dość klarownym kluczem i pomysłem na biznes. Kafle Sommerhuber, paleniska Hoxter i Aquador, osprzęt żduńsko-kominkowy WGS, kuchnie Gast oraz materiały żduńskie firm Rath, Ortner i Brula uzupełnione przez elementy keramzytowe czeskiego producenta Tedoka dają obraz dużego potencjału i ogromu pracy, jaki państwo Godkowie włożyli, by powstała ta żduńska „minihurtownia” na południu Polski. Każdy, kto miał z nimi kontakt, zna ich potencjał. Prowadząc niewielki rodzinny biznes regularnie organizują szkolenia dla swoich współpracowników, a swego czasu organizowali też wyjazdy na targi branży żduńskiej w austriackim Wels. Tego wszystkiego nie sposób było nie zauważyć, stąd i Płomień Roku. ■



Beata i Janusz Godkowie

Beata Godek, Godkowie

Nasz rodzinny biznes cały czas rozwijamy. Dbamy o kontakty z firmami, które prowadzimy, a także o klientów, których mamy. Jednocześnie staramy się pozyskiwać, szkolić i uświadczać kolejnych wykonawców. Dlatego planujemy organizować więcej szkoleń, zarówno w naszej siedzibie, jak i w centralnej Polsce, by ułatwić logistycznie uczestnictwo osobom z północnej części kraju. Staramy się co roku wprowadzać jakąś nowość. Obecnie poszerzyliśmy ofertę o ekskluzywne elementy wykończeniowe, by „dopieścić” klienta. Planujemy też budowę nowego budynku firmowego, gdzie znajdzie się większy salon wystawowy. Jako firma, nie tylko sprzedajemy produkty i szkolimy, ale cały czas też się doksztalcamy i zdobywamy praktyczną wiedzę, która jest bardzo cenna. Staramy się korzystać z dobrych doświadczeń naszych partnerów i oferować produkty najwyższej jakości, bo to ma przyszłość i to wygrywa. ■



Hoxter

Ciepło w Twoim domu...



Amity 3

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

ekkom[®]



Wkład Fobos 760



- 🔥 moc 14 kW
- 🔥 podwójna ściana tylna
- 🔥 stałopalne palenisko żeliwne
- 🔥 szyber oraz popielnik z regulacją dopływu powietrza

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

Zapraszamy do współpracy firmy kominkowe z terenu całego kraju.

www.ekkom.pl

Imprezy targowe

Podkarpackie Targi Budownictwa, Wypożyczenia Wnętrz i Ogrodów EXPO DOM

W dniach 7–9 września w Rzeszowie odbyły się Podkarpackie Targi Budownictwa, Wypożyczenia Wnętrz i Ogrodów EXPO DOM, połączone z Targami Nieruchomości i Targami Techniki Grzewczej i Instalacyjnej INSTAL MASTER. Impreza, zorganizowana przez Międzynarodowe Targi Rzeszowskie, przyciągnęła około 12 tys. zwiedzających. Swoją ofertę przedstawiło klientom 150 firm, m.in. producentów i dystrybutorów materiałów budowlanych, wykończeniowych, instalacyjnych, elementów wyposażenia wnętrz i ogrodów, biur nieruchomości, firm ubezpieczeniowych. Wśród wystawców znalazł się *Świat Kominków*. Podczas targów odbyła się także konferencja „Czysta energia, budownictwo niskoenergetyczne – nowe spojrzenie w ochronie środowiska naturalnego”.

oferty z zakresu systemów grzewczych i instalacyjnych. Targi miały również charakter poradnikowy. W ramach Akademii Dobrze Mieszkaj prowadzono bezpłatne konsultacje architektów wnętrz. Odbyło się także seminarium „Śląska Strategia Ograniczania Wypadków przy Pracy w Budownictwie”, organizowane przez Śląskie Stowarzyszenie Dekarzy. Natomiast Ogólnopolskie Stowarzyszenie Parkieciarzy, w ramach praktycznej strefy pokazowej, prezentowało układanie parkietów. Zorganizowano także konkurs rzutu klepką, z atrakcyjnymi nagrodami rzeczowymi. Targom SIBEX Jesień towarzyszył Salon Obiektów Zabytkowych i Sakralnych RENOVATIO, a targową ofertę uzupełnili producenci bram, rolet i ogrodzeń zgrupowani w części pod nazwą Salon BRAMExpo.

DOM i WNĘTRZE, OGRÓD i TY, TWOJE 4 KĄTY, Kielce

W Kielcach, w terminie 14–16 września, odbyły się targi DOM i WNĘTRZE, OGRÓD i TY, TWOJE 4 KĄTY oraz biznesowe targi INTERIOR MADE IN CHINA. DOM i WNĘTRZE to impreza, gdzie zaprezentowany został szeroki zakres usług rynku nieruchomości, firm budowlanych i wszystkich, co wiąże się z budową domów – oferty kredytowe, usługi najlepszych projektantów. Duży segment prezentowanych na targach produktów stanowiły materiały i artykuły wykończeniowe. Wśród nich dało się zauważyć między innymi stolarkę i ceramikę budowlaną, systemy grzewcze, farby, alarmy. Szeroka gama materiałów dekoracyjnych czy sprzętu do kuchni, jak również wyposażone i zaaranżowane już wnętrza kuchenne i łazienki – to jeden z wielu atutów tej imprezy. DOM i WNĘTRZE to również prezentacja trendów dekoracji przy wykorzystaniu oświetlenia, zdobienia okien, dzięki żaluzjom, roletom czy firanom. Targom towarzyszyła Wystawa Ogrodnictwa OGRÓD i TY, podczas której każdy mógł uzyskać informacje i specja-



for. Jarosław Flak

listyczną poradę, jak pielęgnować rośliny ogrodowe, jakie kwiaty, drzewa, czy krzewy pasują do danego klimatu lub ukształtowania terenu. Natomiast VIII edycja targów TWOJE 4 KĄTY skupiła w jednym miejscu oferty z branży nieruchomości z całego województwa świętokrzyskiego i nie tylko. Targi przygotowane zostały z myślą o zwiedzających, zainteresowanych nabyciem mieszkania, domu i gruntu pod przyszłą budowę. Po raz pierwszy w Kielcach odbyły się biznesowe targi INTERIOR MADE IN CHINA. Podczas wystawy zaprezentowane zostały artykuły gospodarstwa domowego, wyposażenie wnętrz, urządzenia elektryczne, narzędzia, oświetlenie, armatura i wyposażenie kuchni i łazienek. Ciekawym akcentem wystawy była prezentacja na temat warunków dla chińskich inwestycji w Polsce, organizowana przez Polsko-Chińską Izbę Gospodarczą. Imprezę wzbogaciło wystąpienie Dyrektora Kieleckiego Parku Technologicznego Szymona Mazurkiewicza, który przedstawił Park jako wielofunkcyjny obszar aktywności gospodarczej oraz wsparcie dla firm. Na kieleckich targach obecny był także *Świat Kominków* oraz firmy kominkowe: NunnaUni oraz Komeco z produktami firmy Jøtul.

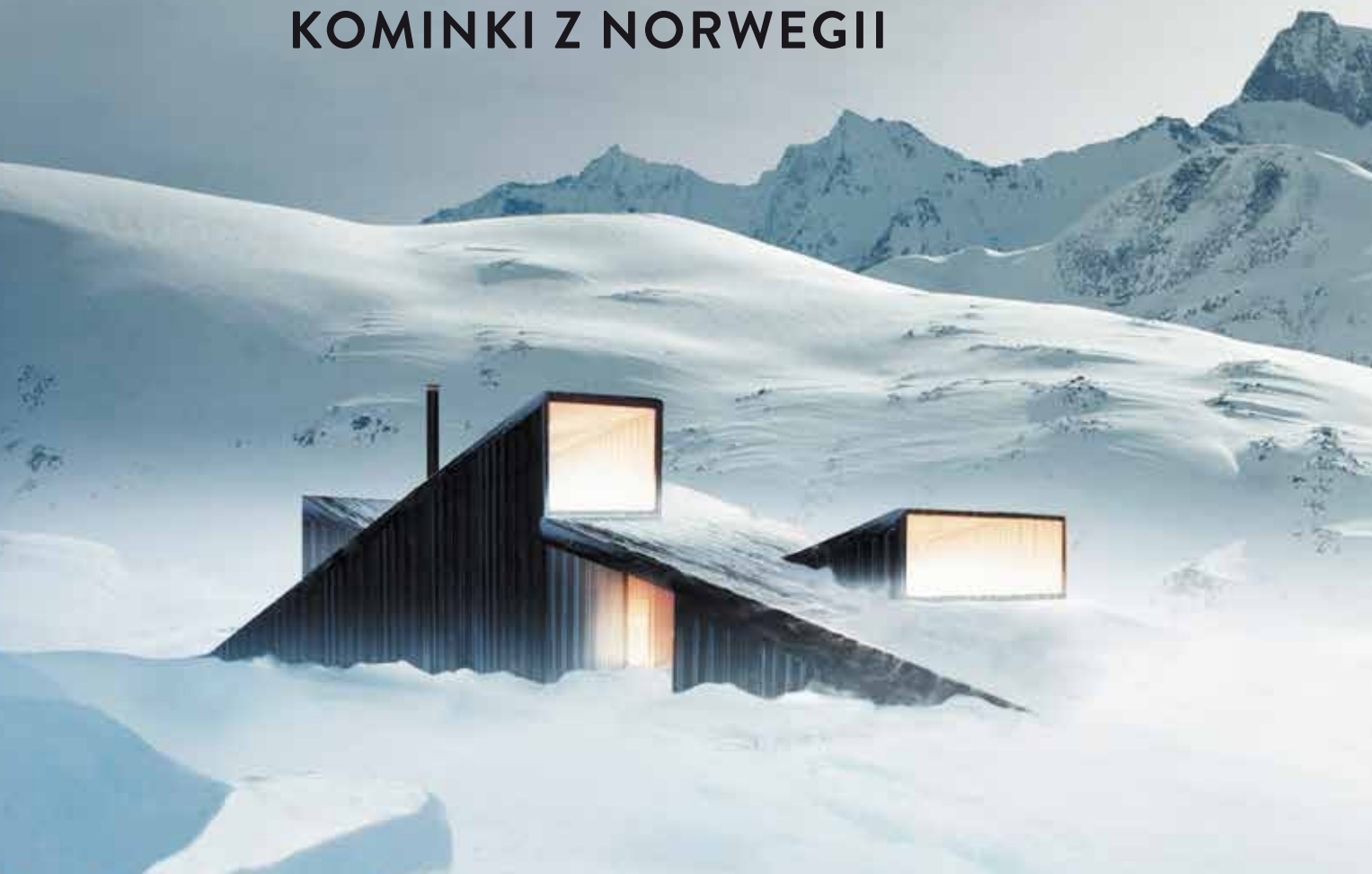


for. Expo Silesia

Targi Budownictwa i Wypożyczenia Wnętrz SIBEX, Sosnowiec

Targi Budownictwa i Wypożyczenia Wnętrz SIBEX Jesień, które odbyły się w dniach 15–16 września w Expo Silesia w Sosnowcu, odwiedziło 4,5 tys. zwiedzających. W targach wzięło udział 128 wystawców, swoje stoisko miał także *Świat Kominków*. W czasie tegorocznych targów na stoiskach wystawców dominowały

KOMINKI Z NORWEGII



JØTUL F 163 WHE

- moc nom. 5 kW
- ogrzewana pow. 50m²
- zewnętrzny dopływ powietrza
- system czystego spalania CB



JØTUL I 570 BP

- moc nom. 14 kW
- ogrzewana pow. 200m²
- zewnętrzny dopływ powietrza
- system czystego spalania CB

JØTUL GOTOWY NA ZIMĘ Bez względu na to, kiedy nadejdzie mróz, jesteśmy gotowi do walki z zimnem. Piece i wkłady kominkowe Jøtul wykonane są z najwyższej jakości żeliwa, opracowanego w oparciu o 160-letnie doświadczenie. Dzięki wysokiej sprawności zapewnią ciepło, spalając mniej drewna. Posiadają 10 lat gwarancji, która jest najdłuższa na rynku.

Więcej informacji na stronie jotul.pl

TIMELESS NORWEGIAN CRAFT



Piece i wkłady kominkowe Jøtul produkowane w Norwegii, są symbolem jakości i ponadczasowego wzornictwa. Od ponad stu lat łączymy dziedzictwo norweskiego rzemiosła ze sztuką walki z zimnem. Wytwarzając nasze produkty kładziemy szczególnie duży nacisk na ochronę środowiska, aby zachować je w nienaruszonym stanie dla naszych potomków. Tak Jøtul stał się liderem w branży kominkowej i preferowanym wyborem dzisiejszych i przyszłych pokoleń.



MARMOMACC
27th International Trade Fair for Stone, Design and Technology
24-27 SEPTEMBER 2012 Verona - Italy

Po pomysły do Werony

Chcesz w ciekawy sposób wykorzystać kamień naturalny? Szukasz najnowszych trendów, inspiracji, wzorów? W tej branży liczą się tylko targi MARMOMACC w Weronie.

W świecie kamienia naturalnego wszystko staje się powoli jasne. Po tani kamień jedziemy na targi do Chin i Indii, po ładny – do Brazylii lub Turcji. Po pomysły, co i jak z nim zrobić – do Włoch. Ci, którzy do niedawna chcieli w Europie konkurować z firmami z Półwyspu Apenińskiego – Hiszpanie czy Niemcy – zostali daleko w tyle. Przed kilkoma laty Włosi postawili na rozwój form atrakcyjnego prezentowania i stosowania kamienia. Teraz spijają z rynku śmietankę.

Nie jest to branża, w której postęp mierzy się ciągiem geometrycznym jak w informatyce. Rewolucje techniczne zdarzają się raz na dziesiątki lat, a nie co kilkanaście miesięcy, jakie dzieła kolejne edycje targów. Światowe wydobycie kamienia niemal w pełni zaspokaja potrzeby rynku, a otwieranie nowych kopalń jest procesem czasochłonnym



Pomysły włoskich studentów na kreatywne wykorzystanie kamienia



Pomysły włoskich studentów na kreatywne wykorzystanie kamienia

i kosztownym, w związku z czym nowych kamieni prezentowanych jest zazwyczaj tylko kilka, często są one dostępne u włoskich pośredników i w polskich hurtowniach już kilka miesięcy przed targami. Co więc króluje teraz na targach MARMOMACC i nad czym pracują włoskie zakłady kamieniarskie?

Primo – fakturowanie powierzchni. Błyszcząca powierzchnia granitów czy marmurów zaczęła już nudzić klientów i projektantów. Powierzchnie

groszkowane czy płomieniowane lepiej nadają się do wykorzystania na zewnątrz niż do wewnątrz. Chętniej sięga się po kamień szcztokowany, szlifowany czy wytrawiany kwasem – przyjemny, miękki w dotyku, po prostu bardziej naturalny. W przypadku kamienia, który nie będzie montowany na blatach, posadzkach czy półkach możliwości są jeszcze większe. Można nadawać mu regularne wzory, bardzo dekoracyjne (o głębokości około 1–2 mm) w procesie piaskowania. Można też, łącząc wiele technik, zrobić z jego powierzchnią jeszcze więcej – nadać jej fakturę 3D, np. geometryczną lub inspirowaną naturą (słojami drewna, skórą węża, plastrami miodu itp.). Coraz popularniejsze staje się stosowanie kamienia poddanego obróbce w bardzo niewielki sposób (zgodnie z modą eko), dzielonego wzdłuż naturalnych kierunków łupliwości do płaskich płyt. W ten sposób dzielą się przede wszystkim łupki, z których w USA robi się blaty stołów bilardowych, ale także coraz popularniejsze porfiry, występujące w modnych kolorach, szarych, brązowych czy wiśniowych.

Secundo – zabawa kolorem.

Oprócz znanych, popularnych i cenionych wielobarwnych mozaik firmy kamieniarskie coraz chętniej proponują rozwiązania będące swego rodzaju malowaniem z użyciem kamienia. Gama kolorystyczna jest tak szeroka, że różne rodzaje można dowolnie łączyć w celu uzyskania zapierającego dech w piersiach efektu. Szczególnie popularne jest tworzenie prostych obrazów z wielobarwnych, ciętych kawałków kamienia na tle ze śnieżnobiałych marmurów.

Tertio – zabawa formą.

Nowoczesne maszyny sterowane numerycznie pozwalają rzeźbić w kamieniu w stopniu dostępnym do tej pory dla najlepszych rzemieślników i dokonują tego w znacznie krótszym czasie. Uzyskanie elementów obłych, o skomplikowanym, powtarzalnym kształcie czy bardzo niewielkiej grubości nigdy nie było tak proste. Jest to jednak rozwiązanie drogie. Dlatego wiele firm z branży próbuje „stworzyć” kamień elastyczny. Znane są już, sprzedawane w rolkach (niczym tapeta), maty z piaskowców czy łupków. Kilka firm zaczęło eksperymentować z elastycznym marmurem i granitem – wysycony żywicą kamień, o grubości kilku milimetrów, można z powodzeniem wyginać



Przykłady ciekawych zdobień kamienia na stoisku jednej z włoskich firm

i wykladać nim obłe powierzchnie. Zastosowany zamiast tradycyjnych płytek będzie nie tylko wytrzymały, ale przede wszystkim znacznie lżejszy.

Quattro – ekologia. Firmy kamieniarskie zauważyły, że na rynku materiałów budowlanych oferowanie produktu całkowicie naturalnego nie wystarczy, aby być „eko”. Sięgnęły głębiej, do idei zrównoważonego rozwoju, zakładającej bardziej świadome wykorzystywanie bogactw naturalnych. Temu poświęcona była tegoroczna edycja Marmomacc Meets Design – projektu, w który oprócz firm kamieniarskich, zaangażowani są projektanci – najważniejszego w skali świata wydarzenia związanego z kreatywnym

wykorzystaniem kamienia w architekturze. Efekt? Konstatacja, że nawet kamienny odpad, tani, wręcz bezpłatny, nikomu niepotrzebny, może być doskonałym materiałem wykończeniowym.

Fakturowanie powierzchni kamienia, zabawa kolorystyką i kształtem, wykorzystaniem możliwości nowoczesnych, skomputeryzowanych maszyn obróbkowych? Z perspektywy zwiedzającego targi w Weronie to nic nowego. Patrząc na to z polskiej perspektywy – to, czym zachwycimy się nad Wisłą za 5, 10, a może dopiero 15 lat. Z pewnością warto przygotować się do tego wcześniej.

**Tekst i zdjęcia Szymon Paż,
„Nowy Kamieniarz”**



Okladziny ścienne zaprojektowane dla firmy Citco przez architektów ze studia legendarnej Zahy Hadis

Lekki i elastyczny kamień od firmy Calvasina

Pomysły włoskich studentów na kreatywne wykorzystanie kamienia

Z życia branży



Nowy salon partnerski Kratki.pl na Śląsku

22 września odbył się firmowy dzień otwarty nowego Salonu Partnerskiego Kratki.pl stworzonego przez Ziemowita Nowakowskiego, właściciela Pracowni Zduńskiej Forest Natura. W miłej atmosferze, przy dobrej kawie i małym poczęstunku, można było zobaczyć na żywo bogatą i pełną gamę produktów znajdujących się na wyposażeniu wystawowego salonu (200 metrów powierzchni wystawowej i magazynowej) oraz usłyszeć fachowe porady. Salon znajduje się w Orzeszu, do którego można dojechać, korzystając z autostrady z każdego miejsca w aglomeracji śląskiej. Dla klientów stworzony został duży parking.



20-lecie Darco

21 września w Grand Hotelu Chotowa odbyła się uroczystość 20-lecia firmy Darco. Zorganizowana na 200 osób

impreza była prawdziwym świętem i docenieniem wieloletniej pracy całego zespołu, a przede wszystkim założyciela i właściciela firmy Józefa Darłaka, który od dwudziestu lat, stale z takim samym zapałem i zaangażowaniem oraz otwartością prowadzi tę niemałą, choć wciąż rodzinną firmę. W międzyczasie dorosły i dołączyły do niego dzieci, a w szczególności syn Łukasz, który jako wiceprezes wspiera i odciąża ojca w prowadzeniu firmy. Zaproszeni goście mieli możliwość świętowania razem z jubilatami. Wieczór uświetnił występ kabaretowy Jerzego Kryszaka i zabawa z zespołem muzycznym Boogie Band, a wszystko odbyło się w pięknej scenerii położonego nad zalewem resortu w Chotowej.



Nowy serwis internetowy Barlinka

Nowy serwis internetowy www.pelet.com.pl wyposażony został w nowoczesną aplikację zamawiania produktów Barlinka (peletu i brykietu), która umożliwia otrzymywanie bieżącej informacji o statusie zamówienia. Serwis wyposażony jest także w nowoczesną wyszukiwarkę urządzeń grzewczych producentów rekomendowanych przez firmę Barlinek oraz szczegółową mapę punktów sprzedaży biopaliw.



Tapis przedstawicielem Bordelet

Tapis został generalnym przedstawicielem firmy Bordelet w Polsce. Ciekawostką, jaką wprowadziła firma, jest możliwość ściągnięcia aplikacji firmy i przeglądania nowinek firmowych w telefonach typu iPhone. Tapis został także wybrany do reprezentowania firmy Bernard Kaschütz GmbH & Co KG na terenie Polski i Europy Wschodniej.

Hajduk zdobywcą Srebrnego Lauru Klienta 2012



Firma Hajduk została wyróżniona Srebrnym Laurem 2012 w kategorii „Kominki i wkłady kominkowe” w organizowanym co roku konkursie Laur Klienta/Konsumenta.



Produkty Firestyle w ofercie Godkowie

Firma Godkowie powiększyła swoją ofertę o włoskie produkty firmy



HAJDUK®

Kominki • Wkłady kominkowe

ciepło w swojej najpiękniejszej formie



WIZJA 3D!!! ognia w 3D!!!

JUŻ W SPRZEDAŻY!!! Nowy Volcano 3PLh

- klasyczna proporcja drzwi
- drzwi tzw.bezramowe
- precyzyjna regulacja procesem spalania



Best of 2008



Best of 2010



2007, 2008, 2009, 2010



Najlepszy produkt w 18. Międzynarodowych targach Pignonia



PROSTOTWAJSTWO FAIR PLAY

volcano

MISTRZOSTWO POLSKI '2

pełna oferta www.hajduk.com.pl



P.P.H.U. HAJDUK
Agnieszka Nasłńska

Zakład produkcyjny; Biuro handlowe:
ul. Strażacka 77a, 66-400 Gorzów Wlkp.
tel. +48 95 722 54 59, 723 99 97, fax +48 95 723 99 98
e-mail: info@hajduk.com.pl

Salon wystawowy:
Deszczno 13b, tel. +48 95 751 30 98, fax +48 95 751 30 48
Salon firmowy:
ul. Tkacka 11, Szczecin, tel. +48 91 433 40 88

Firestyle, produkującej skórzane kosze na drewno oraz skórzane, występujące w różnych kolorach, maty pod kominki i piece.



25-lecie obecności Zgromadzenia Sióstr Kapucynek NSJ w Polsce

W dniach 15–16 września Zgromadzenie Sióstr Kapucynek NSJ obchodziło jubileusz 25-lecia obecności w Polsce. Działania Sióstr, budujących Dom dla Dzieci w podlubelskiej Wąwolnicy, od kilku lat są silnie wspierane przez branżę kominkową. Dzięki aukcjom podczas rozdania Płomieni Roku i akcji Kot Krotkowy, zainicjowanej przez firmę Kراتki.pl, zebrano łącznie około 176 800 zł. Prezentacja dokonała sióstr kapucynek oraz wspólna zabawa miała miejsce na terenie pozostającego ciągle w budowie obiektu. *Świat Kominków* również znalazł się wśród zaproszonych na jubileusz.



Biokominek Spartherm otrzymał nagrodę Plus X Award

Firma Spartherm otrzymała nagrodę Plus X Award za produkt Elipse Z. Jest to prestiżowa nagroda, przy-

znawana za innowacyjność produktów z dziedziny technologii, sportu i stylu życia. Elipse Z został odznaczony w kategorii „Najwyższa Jakość” (High Quality) i „Design” jako „Najlepszy Produkt Roku”.



Wystawa „Świąty kuchenne. Polsko-niemieckie historie wokół kuchni”

Od 17 sierpnia do 14 października w Klubie Myśli Twórczej „Lamus” w Gorzowie można było oglądać wystawę „Świąty kuchenne. Polsko-niemieckie historie wokół kuchni”. Wystawa była próbą odtworzenia kuchni, jakie można było spotkać w dawnym Gorzowie, czyli Landsbergu. Pokazywała kuchnię jako miejsce szczególne – pomimo rozwoju cywilizacji kuchnia wciąż skupia ludzi, rodzinę i przez to przyczynia się do rozwoju społecznego. Pomysłodawcą i kuratorem wystawy był Robert Piotrowski.



Konferencja „Dobre klimaty dla budownictwa energooszczędnego”

5 października w Lublinie odbyła się konferencja „Dobre klimaty dla budownictwa energooszczędnego”, zorganizowana przez portal Wokół



Śłońca. *Świat Kominków* był patronem medialnym wydarzenia. Głównym tematem poruszonym na konferencji był program dopłat do kredytów na domy energooszczędne. Przedstawił go Paweł Bartoszewski z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Ofertę PKO BP w zakresie finansowania inwestycji mieszkaniowych zaprezentował Janusz Gaszewski, kierownik Zespołu Rynku Mieszkaniowego w PKO BP w Lublinie. Następnie o ECO Parku Konopnica – pierwszym osiedlu domów pasywnych na Lubelszczyźnie, mówił Maciej Herman, właściciel Herman and Partners Associate Architects. Poruszono także kwestie zalet ścian akustyczno-termicznych Porotherm AKU, energooszczędnych systemów Rehau, technologii energooszczędnych w budownictwie (firma Viessmann), polskich modułów fotowoltaicznych Selfa GE SA. Na zakończenie konferencji, prowadzonej przez Tomasza Zubilewicz, wśród uczestników rozlosowano nagrody.



Nowy salon Kominki-Kozłowski

28 września firma Kominki-Kozłowski uroczysto otworzyła swój nowy salon w Wypędach koło Raszyna. ➤

Ceramika szklana SCHOTT ROBAX® – Bliżej ognia

Ciesz się kominkiem - my zatroszczyliśmy się o Twoje bezpieczeństwo

- Maksymalna temperatura - 760 °C
- Niezwykle długa żywotność
- Wysoka sprawność cieplna w porównaniu z paleniskiem otwartym
- Ponad 70 milionów sprzedanych sztuk na świecie
- Niemiecka marka - najwyższa jakość od ponad 30 lat



Prawdziwa przyjemność z
ciepła i doskonała ochrona

SCHOTT Poland Sp. z o.o.
ul. Migdałowa 4/70
02-796 Warszawa
Poland
Phone: +48 (22) 645 12 05
adam.gozdowski@schott.com

www.schott.com/robax

**SCHOTT
ROBAX®**

Liczący ponad 220 m² budynek przy Sokółowskiej 50, z zadbanym otoczeniem i parkingiem, już z zewnątrz przyciąga wzrok nieszablony, nowoczesnym wzornictwem. Na jednym poziomie eksponowane są wyłącznie produkty firmy Brunner, której firma Kominki-Kozłowski jest przedstawicielem. Podobno, według Ulricha Brunnera, jest to jeden z najlepszych salonów tej firmy w Europie. Aranżacje mini-wnętrz pokazują szerokie możliwości firm Brunner oraz Kominki-Kozłowski w zakresie ogrzewania oraz dekorowania domu. W związku z tym, że obiekt dedykowany został firmie Brunner, nie dziwiła obecność na otwarciu pana Ulricha Brunnera oraz silnej ekipy z Eggenfelden, koordynatora rynku polskiego Ilony Witte oraz innych partnerów firmy Brunner z Polski oraz z Czech. Wśród zaproszonych gości znaleźli się też przedstawiciele Zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie” z prezesem Sylwestrem Kurcwaldem oraz *Świata Kominków*. Po przecięciu wstęgi, kieliszku powitalnego szampana i zwiedzeniu obiektu wszyscy zaproszeni bawili się do rana w pobliskim hotelu Venecia Palace. Następnie w nowo otwartym salonie od 1 do 7 października trwały dni otwarte. Ich atrakcją było codzienne testowanie jednej z czterech technik grzewczych, prezentacja technik nakładania tynku strukturalnego, a także ekspozycja wkładów grzewczych i piecowych. Przez cały tydzień obowiązywały specjalne oferty na produkty marki Brunner. Więcej na: <http://kominki.org>.

12. Pellets Industry Forum (Forum Przemysłu Peletowego)

W dniach 9–10 października eksperci z przemysłu peletowego spotkali się w Berlinie na 12. Forum Przemysłu Peletowego. Głównym zagadnieniem konferencji był rozwój rynku niemieckiego i kluczowych międzynarodowych rynków, które są silnie dotknięte niekorzystnymi uwarunkowaniami gospodarczymi. Organizatorem 12. Pellets Industry Forum jest Solar Promotion GmbH z Pforzheim przy wsparciu DEPV (niemieckie stowarzyszenie energii z drewna i pelet) oraz EPC (Europejska Izba Pelet).



Nowy salon i siedziba firmy Kominki „Miro-Les Foyers”

Od 1 września działa nowy salon firmy Kominki „Miro-Les Foyers”, zlokalizowany w miejscowości Książnica koło Gdowa. Klienci mają możliwość zapoznania się z szerokim wyborem zabudów kominkowych i bogatą ofertą produktową, w tym m.in. wkładami kominkowymi (marki Godin, Turbo Fonte, Arkiane, Hark, Bef, Volner, Kratki.pl), wolnostojącymi piecami kominkowymi (marki Godin, Hark, Romotop, Dovre, Kratki.pl), obudowami i portalami kominkowymi oraz akcesoriami do kominków.

„Karpaty dyzajn” w DOMO+

Jedną z nowości w ramówce stacji DOMO+ jest seria „Karpaty dyzajn”.



foto: Jakub Kozłowski

Najnowsza, autorska seria DOMO+ przedstawia pracę artystów-rzemieślników w malowniczym Beskidzie Niskim. Każdy odcinek to historia jednego człowieka, który został rzemieślnikiem i zdecydował się żyć w górach. Bohaterem premierowego odcinka serii był zdun Jasiu, który przeprowadził widza przez cały proces tworzenia pieca: od projektu do realizacji.



Lava – nowa marka na polskim rynku

W ofercie firmy Lava znajdują się modele Termokominków do układu otwartego i zamkniętego o mocach 13, 17 i 22 kW, z różnorodnymi frontami. Znajdziemy w niej również tradycyjne wkłady kominkowe i osprzęt podłączeniowy do kominków z płaszczem wodnym, w tym najnowocześniejsza automatyka sterująca, grupy pompowo-wyminnikowe, naczynia wzbiorcze, zabezpieczenia termiczne, zawory strefowe i wiele innych.

MK Systemy Kominowe nagrodzone Skrzydłami Biznesu

Firma MK sp. z o.o., producent systemów kominowych, została uhonorowana nagrodą „Skrzydła Biznesu”. Wyróżnienie to już od trzech lat trafia do przedsiębiorstw osiągniętych najlepsze wyniki finansowe i odznaczających się stabilnością w niepewnych gospodarczo czasach.

Kratki wentylacyjne CB-Tec *



Rury dymowe,
w tym „Full form” *

Kominki wolnostojące
JUSTUS, CERA, ORANIER,
GERMANIATHERM, NOVALINE *

Szyby podłogowe gr. 6 mm,
frezowane krawędzie 18 mm



 **ALIGO**KOMINKI.PL

- Niemiecka jakość w najlepszej cenie
- Kompleksowa oferta
- * Wyłączny przedstawiciel na Polskę
- Atrakcyjne warunki hurtowe

biuro@aligokominki.pl

68-200 Żary, ul. Matejki 9
tel./fax 68 444 12 32
NIP: 928-100-52-57

Poszukujemy firmy na terenie Polski do współpracy w zakresie sprzedaży kominków i rur dymowych oraz akcesoriów kominkowych.

KAMIEŃ-STONE

TARGI BRANŻY KAMIENIARSKIEJ
7-10.11.2012, Poznań



STYL I CHARAKTER KAMIENIA WZBOGACI TWÓJ KOMINEK

www.kamien-stone.pl
www.kamien-stone.mtp.pl

ORGANIZATORZY



Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o.
ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań, Poland
tel. +48 61 869 20 00, fax: +48 61 869 29 99
e-mail: kamien-stone@mtp.pl

Geoservice-Christi sp. z o.o.
ul. Piłsudskiego 41/7, 50-032 Wrocław, Poland
tel. +48 71 343 21 04, fax: +48 71 372 44 19
e-mail: info@geoservice.pl

GEOSERVICE
 **CHRISTI**

Szkolenia, szkolenia...



Cebud

10 września firma Cebud przeprowadziła w swojej siedzibie szkolenie dla firm zduńskich oraz kominkowych z zakresu doboru i stosowania oferowanych nowoczesnych materiałów akumulacyjnych, w tym ceramicznych płyt, modułów i pieców w jej ofercie. Z okazji 25-lecia istnienia firmy Cebud, 29 października zorganizowano jubileuszowe warsztaty. Podczas spotkania zaprezentowano kompletną ofertę prefabrykowanych z Akubetu elementów systemu akumulacji ciepła, w tym typoszereg akumulacyjnych, tzw. „zduńskich” palenisk-wkładów do pieców i pieco-kominków. Podczas warsztatów została omówiona ich konstrukcja, zasady montażu, a także sposób funkcjonowania i zastosowania w domach mieszkalnych. ■

Spartherm

Firma Spartherm w dniach 27–28 września oraz 4–5 października zorganizowała dla swoich przedstawicieli szkolenia produktowe i sprzedażowe. W programie szkoleń znalazły się tematy: sztuka sprzedaży produktów luksusowych, nowości Spartherm 2012/2013 (wkłady wodne i piecowe, GET, Varia Ah II generacji), nauka fotografii aranżacji kominkowych. Natomiast w terminie 25–26 października 2012 roku w ramach szkolenia podjęto zagadnienia: wkłady gazowe DRU (m.in. idea kominków gazowych, marketing, montaż i obsługa), etyka w biznesie z elementami savoir-vivre, nauka fotografii aranżacji kominkowych. ■



Godkowie

10 września firma Godkowie zorganizowała szkolenie w nowej siedzibie. Tematami szkolenia było omówienie systemów kominkowych i pieców kaflowych oraz właściwego stosowania materiałów zduńskich. Całodzienne szkolenie podzielone zostało na dwie części – teoretyczną i praktyczną. W przerwie szkolenia wszystkim gościom zaprezentowano działający, szamotowy Biokominiek 3 i szamotowy piec chlebowy firmy Rath. Jako potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu i zdobytej wiedzy każdy z uczestników otrzymał certyfikat. ■

MK Systemy Kominowe

Firma MK Systemy Kominowe rozpoczęła cykl szkoleń skierowanych do biur projektowych działających w branży instalacyjno-sanitarnej oraz grzewczej. W dniach 26–27 września projektanci wzięli udział w szkoleniu poświęconym rozwiązaniom technicznym ułatwiającym projektowanie oraz procesom montażu systemów MK. Szkolenie odbyło się w wielkopolskim Uniejowie. ■



Hajduk

We wrześniu odbyły się kolejne szkolenia serwisowe w firmie Hajduk. Miały formę jednodniowych bezpłatnych warsztatów praktycznych i cieszyły się dużym zainteresowaniem. Podczas szkoleń uczestnicy zapoznali się z konstrukcją wkładów kominkowych Hajduk, z nowymi modelami wkładów i stosowanymi w nich rozwiązaniami technicznymi. ■

Kalendarium szkoleń 2012/13

Spartherm

Firma Spartherm planuje **cykl dziesięciu dwudniowych szkoleń** produktowych i sprzedażowych na sezon 2012/2013. Nowością będzie to, że jeden dzień przeznaczają się na szkolenie sprzedażowe z trenerem biznesu, który w praktyczny sposób przekazuje wiedzę, jak sprzedawać ekskluzywny towar, jak wyznaczać i osiągać cele. Z kolei szkolenia produktowe pozwolą na poznanie nowości Spartherm i branży kominkowej. Dodatkowym uzupełnieniem szkolenia będą: wycieczka do fabryki Spartherm, kurs fotografii, konsultacje z prawnikiem czy ekonomistą. Szkolenie ponadto będzie okazją do integracji branży, zbudowania trwałych relacji i miłego spędzenia czasu wieczorem. Szkolenia odbywać się będą **w siedzibie firmy**

Spartherm Polska – w Instytucie Ognia w Gorzowie Wielkopolskim. Najbliższe spotkanie zatytułowane „Szkolenie produktowe Spartherm – nowości i stare sprawdzone rozwiązania” odbędzie się 23 listopada. Szkolenie i catering są bezpłatne. Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń. Informacje i zapisy: szkolenia@spartherm.pl.

Szkolenie OSKP

W dniach **9–10 listopada w Adamowicach koło Mszczonowa** odbędzie się szkolenie dla członków OSKP, dotyczące bieżących problemów w branży. Gospodarzem spotkania będzie Maciek Kornak, właściciel firmy Kominki Kornak. W programie znajduje się m.in. zwiędzanie odlewni i kaflarni firmy Kornak,

wykład przedstawiciela Instytutu Energetyki Oddział Energetyki Ciepłej ITC w Łodzi na temat certyfikacji i optymalizacji urządzeń o małej mocy i urządzeń ograniczających emisję zanieczyszczeń w zakresie poprawy sprawności energetycznej oraz minimalizacji oddziaływania na środowisko, spotkanie dyskusyjne na temat odpowiedzialności gwarancyjnej w świetle prawa konsumenckiego producentów, sprzedawców, montażystów w branży kominkowej, omówienie przygotowań do obchodów 10-lecia OSKP, a także wykład radcy prawnego dotyczący problemów związanych z nagłym przypadkiem likwidacji firmy jednoosobowej, możliwości zabezpieczenia oraz zasad funkcjonowania spółki cywilnej. ■

Świat
kominków
OGÓLNOPOLSKI KWARTALNIK KOMINKOWY

Konkurs



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-artystycznych 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), **popularno-naukowych, wydawnictw albumowych czy publikacji pokonferencyjnych i powystawowych**. Jesteśmy też otwarci na **nowe formy przekazu**, w tym **audiowizualne** (np. reportaż 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 spełnią kryteria konkursu, zostaną o tym poinformowani. **Termin dokonywania zgłoszeń: 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

Dekada Świata Kominków

Od 10 lat tworzymy dla Państwa Świat Kominków. Przez te lata wiele się zmieniło w branży kominkowej – wszystkie te zmiany rejestrujemy na naszych łamach. Zmianom uległ wygląd kominków i wymagania klientów wobec nich, zmieniły się także firmy produkujące urządzenia grzewcze i rynek, na którym funkcjonują. Można powiedzieć, że zaszła niemal rewolucja w myśleniu o ogniu.

10
lat
ŚWIATA
KOMINKÓW

Szacuje się, że liczba kominków w naszym kraju sięgnęła już miliona. Skąd tak duża popularność tego rozwiązania? Przewaga kominków nad innymi źródłami ciepła tkwi w czymś, czego nie da się przeliczyć na pieniądze. Posiadanie kominka to przyjemność. Ogień jednoczy rodzinę, sprawia, że wspólnie spędzamy czas i wypoczywamy. Stwarza niepowtarzalną atmosferę, której zwykle grzejniki nigdy nie będą w stanie zapewnić. W odpowiedzi na te oczekiwania pojawiły się liczne firmy, które spełniają marzenia Polaków o własnym kominku czy piecu.

Świat Kominków wraz z istniejącym od 2009 roku pismem *KominkiPRO* oraz działającym od czterech lat portalem www.kominki.org, obserwuje proces kształtowania się rynku, jaki nadal trwa w Polsce. Przedsiębiorstwa zajmujące się kominkami zazwyczaj są młode, choć ostatnio coraz więcej firm może pochwalić się jubileuszami. Istnieją przedsiębiorstwa działające w Polsce od 25 czy 10 lat i całkiem dobrze sobie radzą. Widać, że konkurencja jest duża, więc nieustannie trzeba się udo-

skonałać, by nie stracić rynkowej pozycji. Polskie marki nadal się rozwijają, czemu my z uwagą się przyglądamy. Niestety, na rynku funkcjonuje dość dużo kiepskich firm wykonawczych, którym brak wiedzy i zaangażowania. Jest też wiele firm wciąż stojących w miejscu, choć technika poszła naprzód. Może to wpływać na stan postrzegania całej branży kominkowej. Widoczny jest także brak współpracy projektantów wewnątrz z firmami kominkowymi, bo architekci zbyt często nie uwzględniają najnowszej oferty i nie wiedzą o nowych innowacyjnych technologiach. Dlatego nasza gazeta kierowana jest nie tylko do klientów, ale też do projektantów. Jej zadaniem jest przypomnienie o wielkich możliwościach, jakie niesie ze sobą kominek.

Co istotne, jesteśmy ważnym łącznikiem między firmą, a klientami. To dzięki lekturze naszej gazety czytelnik zaczyna marzyć o kominku, a potem myśleć o realizacji tych marzeń. Aby ułatwić czytelnikowi znalezienie dobrej firmy kominkowej w jego okolicy, w każdym numerze zamieszczamy bazę firm z podziałem na poszczególne województwa, do której to bazy każdy może zgłosić swoją ofertę. Cały czas jesteśmy również otwarci na prezentację wprowadzonych nowości na naszych papierowych łamach oraz w Internecie. Dla firm *Świat Kominków* jest okazją, by poznać konkurencję, zobaczyć, jak wielka jest różnorodność dostępnej oferty oraz jakie są zagraniczne trendy. Staramy się być zawsze na bieżąco z wszelkimi nowościami, stąd częste i obszerne relacje z krajowych i zagranicznych targów, na których prezentowane są najnowsze tendencje. Nie zapominamy jednak o bogatej



Witold Hawajski, Świat Kominków

„Dla kominka zawsze będzie miejsce. Jeszcze nie wiemy, jakiego, ponieważ wszystko się cały czas zmienia. Rynek kominkowy wciąż się kształtuje.”

„W większości krajów łatwo uporać się z klientami. Mogą być klienci np. konserwatywni, czy otwarci na nowości. W Polsce dopiero ten rynek się układa, a duża ilość firm, zarówno polskich, jak i zagranicznych powoli znajduje swoje miejsce.”

„Pory przejściowe to czas, gdy kominek najlepiej zarabia na siebie. Daje nadzieję na oszczędność na ogrzewaniu. Gdy nie mamy pieniędzy, po prostu nie palimy. Warto, by branża kominkowa wspólnie wykorzystywała te atuty do promocji kominka.”

Świat Kominków

świętuje w tym roku jubileusz, wiemy również, że wiele firm także obchodzi okrągłe rocznice istnienia. Czekamy na takie informacje od Państwa pod adresem redakcja@swiatkominkow.pl

tradycji związanej z kulturą ognia i piszemy o historii oraz o ciekawych miejscach w Polsce i na świecie, gdzie zobaczyć można wyjątkowe kominki i piece. Stanowimy wiarygodne źródło wiedzy i cieszymy się zaufaniem czytelników i branży, nie tylko kominkowej, ale także wnętrzarzarskiej czy kamieniarskiej. Potwierdza to współpraca z czasopismami, portalami internetowymi, a ostatnio stacją telewizyjną, które zajmują się tą tematyką. Zdarzają się także przypadki, gdy jesteśmy prośzeni o konsultację przez duże media ogólnopolskie przy okazjonalnych artykułach dotyczących kominków.

Sam *Świat Kominków* także się zmienia. W ciągu dekady zmodernizowaliśmy szatę graficzną, poprawiła się jakość zdjęć, wzrosła ilość stron magazynu. Wprowadziliśmy pismo *KominkiPro*, skierowane do osób profesjonalnie zajmujących się kominkami oraz portal www.kominki.org, gdzie na bieżąco pojawiają się galerie zdjęć, teksty oraz nowości z branży kominkowej. Niebawem ujawnimy zupełnie nową odsłonę serwisu z częścią przygotowaną specjalnie dla klientów oraz przeznaczoną wyłącznie dla firm z branży. Kolejnym kanałem kontaktu i sposobem współpracy z firmami jest nasz profil w serwisie społecznościowym Facebook (www.facebook.com/swiatkominkow). Oferujemy więc firmom wiele narzędzi, z których mogą korzystać, by zaistnieć na rynku, jak najlepiej się wypromować i dotrzeć do klienta. Doceniamy firmy wyjątkowo wyróżniające się naszym rynku – od 2006 roku przyznajemy Płomienie Roku, wręczane podczas „Płomiennego miniFORUM” w Nałęczowie. Organizowana przez nas impreza jest okazją do corocznego spotkania całej branży.

Jaka będzie nasza przyszłość i przyszłość całej branży kominkowej? Dużo mówi się o panującym kryzysie gospodarczym, mamy jednak nadzieję, że nie dotknie on branży kominkowej. Czego jeszcze możemy sobie życzyć z okazji 10. urodzin? Jako gazeta życzymy sobie, by współpraca z firmami z branży układała się jeszcze lepiej. Od aktywności branży zależy wiele, bo jak wiadomo – razem możemy więcej.

Wioleta Rybak

Wytwórnia Kafli Zygmunt Kulig



Zygmunt Kulig, Wytwórnia Kafli Zygmunt Kulig

Z okazji doniosłej 10. rocznicy istnienia na polskim rynku wydawniczym wartościowej pozycji w postaci *Świata Kominków* składam serdeczne gratulacje i życzę, by to pismo ukazywało się przez dalszych co najmniej 100 lat. Na dowód mojego uznania dla Zespołu, tworzącego *Świat Kominków*, a w szczególności dla Pana Witolda Hawajskiego wykonałem w mojej firmie kumulacyjny pieco-kominek, który został nazwany „Hawajski”.



Projekt ustawy o odnawialnych źródłach energii OZE a branża zduńska

Wszyscy zadajemy sobie pytanie, co należy zrobić, aby piece i kominki zostały wpisane do ustawy jako instalacje na biomasę. Moglibyśmy wtedy liczyć na bardzo konkretne korzyści i spodziewać się dużego impulsu dla rozwoju naszej branży.



Jacek Ręka

Jako pracownicy branży zduńskiej uważamy za coś oczywistego, że znajdują się one w nowej ustawie. Są przecież opalane drewnem i brykietami, a więc, jak to ujmuje projekt ustawy, paliwem z biomasy powstającej z odpadów lub pozostałości pochodzących z leśnictwa i powiązanych z nim działów przemysłu, czyli z drewna niepełnowartościowego nie należącego do grup spełniających wymagania jakościowe drewna pełnowartościowego. Zgodnie z wielowiekową tradycją zdun to fachowiec, który buduje w domach mieszkalnych urządzenia grzewcze, tak typu piecowego, jak i typu ozdobnego (kominki), w których spalane jest odpadowe drewno opałowe, jak również brykiety. Zarówno drewno odpadowe, jak i brykiety w pełni wypełniają definicję biomasy podaną w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE i w projekcie ustawy o OZE. Spalanie takiego paliwa w olbrzymiej liczbie już zamontowanych i nieustannie nadal montowanych zduńskich instalacji ciepłych (szacuje się, że jest ich kilkaset tysięcy rocznie), jeżeli zostałoby, jak tego wymaga dyrektywa UE i projekt ustawy o OZE, poddane kontroli zużycia energii w Europie, mogłoby zdecydowanie ułatwić wypełnienie przyjętego w 2007 roku przez kraje członkowskie obowiązkowego celu przewidującego 20% udziału energii pozyskiwanej z odnawialnych źródeł energii w końcowym zużyciu energii brutto (dla Polski to do 2020 roku 15%). Nowoczesne piece i kominki, produkowane już zgodnie z obowiązującymi zharmonizowanymi normami PN-EN, spełniają również kolejne wymagania dyrektywy o oszczędności energii i zwiększonej efektywności energetycznej. Takie instalacje i urządzenia zduńskie doskonale wpisywałyby

się w dążenia dyrektywy i ustawy do decentralizacji wytwarzania energii przez wykorzystywanie lokalnych źródeł energii, większe bezpieczeństwo dostaw energii i mniejsze odległości transportu tego odnawialnego źródła energii. Przecież drewno jest dostępne w Polsce niemal wszędzie, skoro blisko 30% powierzchni kraju to lasy, a to stanowi nasz realny potencjał, od którego zgodnie z dyrektywą powinniśmy wyjść, by utworzyć nasz własny koszyk energetyczny. Stąd też instalacje produkujące ciepło z biomasy – zgodnie z zapisami ustawy, powinny być podstawą tworzonego krajowego planu działania w zakresie energii odnawialnej. Objęcie tym planem urządzeń branży zduńskiej miałyby kluczowe znaczenie dla zmobilizowania pozyskiwania i zużycia nowych zasobów biomasy (drewna niepełnowartościowego). Wpływałoby to również na rozwój systemów wsparcia wynikającego z Dyrektywy 2001/77/WE i zintensyfikowania wykorzystania środków finansowych na badania i rozwój technologii opierających się na odnawialnych źródłach energii, a te, jak tego chce dyrektywa, powinny mieć pierwszeństwo wśród wszelkich innych prac badawczo-rozwojowych.

Zaliczenie w ustawie pieców i kominków do instalacji wytwarzających ciepło z biomasy, umożliwiłoby również spełnienie kolejnego postulat

dyrektywy: szybszego wzrostu wykorzystywania energii ze źródeł odnawialnych i mogłoby w znaczący sposób przyczynić się do osiągnięcia celów wyznaczonych na rok 2020 (patrz pkt. 20 dyrektywy). Zarazem byłyby one osiągnięte najmniejszym kosztem (pkt. 17 dyrektywy).

Przyjęcie instalacji zduńskich do projektowanej ustawy o OZE przyczyniłoby się do lepszego wypełnienia jej głównego celu – zachęcania do ciągłego rozwijania technologii, które wytwarzają energię ciepłą ze źródeł odnawialnych, w tym przypadku z drewna – biomasy. Dyrektywa wymaga, a projektowana ustawa zapisuje konieczne określenie przejrzystych i jednoznacznych zasad obliczania udziału energii ze źródeł odnawialnych, dlatego OSKP w ramach działania Zarządu i powstałej przy nim Komisji Edukacji Zduńskiej, w najbliższym czasie przygotuje szczegółowe rozwiązania, które pomogą wpisać do ustawy o OZE takie rozwiązania prawne, które umocują w niej w postaci przejrzystych przepisów nasze piece i kominki, czyli, jak to nazywa projekt ustawy, instalacje wytwarzające energię ciepłą. Przepisy te powinny także określać sposób kontroli i redukcji zanieczyszczeń emitowanych przez instalacje zduńskie, a także, jak tego wymaga dyrektywa, sposób powiadamiania właściwych organów o instalowaniu tych małych i zdecentralizowanych urządzeń do wytwarzania energii ciepłej ze źródeł odnawialnych.

Będziemy też chcieli na poziomie obowiązujących w UE norm

hyde park*

*hyde park

Tak nazwaliśmy nowy dział na naszych łamach. Jest to miejsce, które przygotowaliśmy specjalnie dla Państwa, byście wypowiedzieli się swobodnie na tematy związane z branżą. Jeśli chcecie się podzielić swoim stanowiskiem czy skomentować artykuł, zachęcamy do przesłania wypowiedzi na adres e-mail: redakcja@swiatkominkow.pl. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść zamieszczanych wypowiedzi i nie utożsamia się z ich zawartością.

dotyczących naszej branży określić w Ustawie osiągnięcie minimalnych wymagań wydajności energetycznej i redukcji zanieczyszczeń w naszych piecach i kominkach. Zgodnie z dyrektywą i w ramach zapisów prawnych ustawy o OZE będziemy także proponować formę regulacji w zakresie, w jakim dostęp do zawodu instalatora lub zduna będzie podlegał oraz warunki uznawania kwalifikacji zawodowych zgodnie z Dyrektywą 2005/36/WE. Konieczne do tego celu

szkolenia mogą, według Dyrektywy i planowanej ustawy, być organizowane przez branżowe Stowarzyszenie, dlatego propozycje sposobu rozwiązań prawnych opartych na działaniach OSKP podajemy na naszej stronie internetowej (www.kominkipolskie.com.pl) licząc na Waszą pomoc w ich dopracowaniu, gdyż faktyczną siłą naszego Stowarzyszenia są jego członkowie, a przygotowywana ustawa mobilizuje nas, by ją jeszcze bardziej wyzwolić. Wpisanie naszej branży,

a więc pieców i kominków, do ustawy będzie zapewne wymagało od nas jeszcze wiele wysiłku i ciężkiej pracy, ale zdani nigdy się jej nie obawiali.

Myszę, że już wkrótce znajdziemy w gronie zainteresowanych osób czas na merytoryczną dyskusję na ten temat, wykorzystując do tego spotkanie przy okazji szkolenia organizowanego przez nasze OSKP 9–10 listopada br. w Adamowicach w firmie pana Macieja Kornaka.

Wiceprezes OSKP mgr Jacek Ręka

Niekompletna ustawa

Szanowni Państwo!

W ostatnim numerze *KominkiPRO* pojawił się artykuł o projekcie ustawy o odnawialnych źródłach energii, twórcom której zabrakło wiedzy czy chęci, by zauważyć kominki i piece na polskim rynku. Argument, iż można w nich spalać również śmieci jest wyjątkowo nie na miejscu, gdyż zarówno alkohol, broń, jak i samochody nie tylko szkodzą, ale i zabijają, a mimo to są w sprzedaży...

W naszej wspaniałej rzeczywistości działa poza tym ustawa o odpadach, w której art. 71 ogranicza takie zapędy, gdyby ktoś próbował, ba! nakłada nawet restrykcje w postaci 30 dni aresztu lub 5 tys. zł grzywny...

Kiedy na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku pojawiły się w Polsce pierwsze żeliwne wkłady kominkowe, których sprawność podwoiła się w stosunku do kominków tradycyjnych (bez wkładu), nie było potrzeby ekologicznego spalania drewna i korzystania ze źródeł odnawialnej energii – ogrzewanie kominkiem stało się trzykrotnie tańsze od gazu i tak jest do dzisiaj. W ciągu dwudziestu lat dopracowaliśmy się, bez żadnych dotacji i rządowego wsparcia, niemniej branży kominkowej i piecowej, nastawionej wyłącznie na spalanie drewna, a więc energii wybitnie taniej i ekologiczniej. Z branżą związane jest mniej lub bardziej luźno około 1500 firm, jak szacują znawcy tematu. Wybudowaliśmy w tym czasie podobno około miliona pieców i kominków – na pewno stoją też w domach twórców ustawy o odnawialnych źródłach

energii, jednak zabrakło dla naszej branży miejsca w tej ustawie. To typowo polski SKANDAL.

Polska energetyka w roku 2011 przerobiła około 6 mln m³ biomasy leśnej z wielkim HALO o stosowaniu odnawialnych źródeł energii, nagrodami i premiami za wdrażanie innowacji wyłącznie dzięki pokracznym podporom dotacji. W tym samym czasie na potrzeby ludności sprzedano skromnie szacując 5,7 mln m³ drewna opałowego, w ciszy i w cenach wywindowanych przez energetykę. Może wystarczy więc usiąść i policzyć, a okaże się, że założenia strategii energetycznej na rok 2020 spełniamy już teraz dzięki gospodarstwom domowym... To może chociaż VAT na drewno opałowe i urządzenia grzewcze udałoby się obniżyć?

Warto przypomnieć, iż drewno jest neutralne pod względem CO₂, co oznacza, że w procesie prawidłowego spalania powstaje tyle dwutlenku węgla, ile drzewo wchłonęło z powietrza rosnąc w lesie – jak mało kto, jesteśmy ekologiczni i nie powiększamy efektu cieplarnianego.

Do tej beczki miodu na temat drewna, pieców i kominków dodam też łyżkę dziegciu, bo na naszym rynku jest wiele takich urządzeń, których miejsce jest na złomie. Bez mocnych laboratoriów badawczych i zastrzeżenia norm emisji stajemy się śmietnikiem Europy. Niektórzy wykonawcy ze swoimi umiejętnościami powinni mieć zakaz wstępu na budowy, ale jest wolność gospodarcza – klienci często flirtują z tandetą i igrają z własnym zdrowiem.

Kiedy publikuje się zestawienia, iż w Niemczech drewno opałowe jest wykorzystywane w gospodarstwach domowych w większym stopniu, niż wszystkie pozostałe rodzaje energii odnawialnej razem wzięte, kiedy drewno stanowi najtańsze źródło energii, po które nie trzeba zjeżdżać pod ziemię ani budować kosztownej rafinerii – z czystej niewiedzy i ignorancji dla wydarzeń we własnym kraju pomija się milczeniem urządzenia piecowe i kominkowe, w których potrafimy spalać obecnie drewno ze sprawnością na poziomie 85%, wybitnie ekologicznie. Potrafimy być wzorem dla innych.

Szanowni Państwo, Twórcy Ustawy!

Elektrownie spalają biomasę ze sprawnością 30% i hojnie korzystają z dotacji, zaś Kowalski z 2,5-krotnie lepszymi wynikami nie kupuje ekologicznych urządzeń grzewczych, jak kominki i piece z zerową stawką VAT? Toż to działalność antyspołeczna, żeby nie powiedzieć antypolska! Z roku na rok rośnie sprzedaż drewna dla klientów indywidualnych, co świadczy o popularności tych urządzeń, z których wiele bez problemu ogrzewa całe domy. Techniki wykorzystania drewna w piecach i kominkach są różne, począwszy od szczap drewna przez pellet i brykiet, zawsze jednak bez skutków ubocznych dla naszego środowiska. Żądamy uwzględnienia kominków i pieców w ustawie o OZE!

Ponadto, jeśli wbrew europejskiej tendencji o uwalnianiu zawodów spod wymagań posiadania uprawnień do ich wykonywania ustawa jednak ▶



Witold Jaworski

wprowadzi obowiązek posiadania uprawnień do montażu urządzeń wykończających OZE, to uważam, iż taki obowiązek powinien być wprowadzony dla wykonawców pieców i kominków. Tam, gdzie od wykonawcy zależy zdrowie lub życie innych osób, należy posiadać minimum: odpowiednie przeszkolenie i potwierdzone umiejętności.

Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie” jako przedstawi-

ciel branży kominkowej i zduńskiej w Polsce, członek Europejskiego Zrzeszenia Związków i Stowarzyszeń Branży Zduńskiej VEUKO ma własny program nauczania i szkoleń odpowiadający realnym tendencjom i wydarzeniom w polskim zduństwie, dopóki nie będzie takiej potrzeby, nie będzie on wdrażany.

Upominamy się dziś o swoje w słusznej sprawie, aby nasza

branża została dostrzeżona, doceniona i otrzymała wsparcie rządowe w wybitnie ekologicznym działaniu. Występujemy w imieniu branży i naszych klientów, którzy pozostaną zwolennikami zielonej energii rosnącej w pobliżu.

mgr inż. Witold Jaworski

Wykorzystano materiały z konferencji „Biomasa leśna” (5–6 czerwca 2012 roku) oraz Kongresu VEUKO w Wenecji (2012 r.).

Zmiany w ustawie o odnawialnych źródłach energii – zagrożenie dla kominków?

W nawiązaniu do pierwszej z trzech części artykułu, uważam że byłoby niepowetowaną stratą dla branży i ekologii pominięcie kominków w rozporządzeniu. Kominek spala drewno, które z pewnością jest paliwem ekologicznym i, co ważne, odnawialnym, niezależającym energetycznie domy jednorodzinne.



Tomasz Kostecki

Zalesiając wyrobę i tereny o najsłabszych klasach przydatności gleby jesteśmy w stanie zapewnić stałą dostępność drewna, zwłaszcza, że branża się rozwija, domy zużywają coraz mniej energii, kominki spalają coraz mniej drewna. Do niedawna w otwartym kominku, w nieocieplanym domu spalano znacznie więcej drewna. W tej chwili w większości nowoczesnych produktów drewno jest spalane tak dokładnie, że z komina wylatuje mgiełka, a nie dym.

Opinia i obawy urzędników, że w kominku można spalać wszystko, są nieuzasadnione. Nie wyobrażam sobie, aby pięknie obudowany nowoczesny kominek stojący w salonie, podłączony do komina systemowego, a takie ustawa ma wspierać, był krematorium dla odpadów. Brudna szyba, zapach w salonie i zapchany komin skutecznie zniechęcą użytkowników do spalania śmieci. Spalać śmieci będą użytkownicy kotłowni na paliwo stałe, tzw. śmieciuchów, stojących w kotłowniach, którzy nie mają świadomości ekologicznej, albo po prostu nie stać ich na zakup większej ilości drewna lub węgla, a to jest problem ekologiczny i społeczny.

W nawiązaniu do drugiej części artykułu, jestem bardzo sceptyczny

co do przyznania zerowej stawki VAT urządzeniom peletowym stojącym w pomieszczeniach mieszkalnych. Uderzy to na pewno w polskich producentów kominków. Pelet – tak, ale w kotłowni. Nie podoba mi się mały „nerwowy, palnikowy” płomień w piecykach peletowych. Na targach w Weronie widziałem setki takich produktów i żadne nie było produkcji polskiej, natomiast w hurtowniach instalacyjnych widuję bardzo dobre w pełni automatyczne polskie kotły na pelet. To one w połączeniu z kominkami mają szansę wypierać nieekologiczne kotły „na wszystko”. Połączenie: kominki, kocioł na pelet i zestaw solarny (mamy bardzo dobrych polskich producentów, oferujących swoje produkty w rozsądnych cenach) jest dobrą alternatywą dla gazu, który musimy w znacznej mierze importować. I to właśnie te źródła ciepła, moim zdaniem, należałoby najbardziej wspierać.

Co do trzeciej części artykułu, to zgadzam się, iż uporządkowanie przepisów i ustawowe wymuszenie, aby instalacje i obudowy kominkowe wykonywali profesjonalści jest uzasadnione. Z własnych obserwacji wiem, że wykonywanie instalacji przez

nieprzeszkolonych amatorów często w najlepszym wypadku skutkuje zgłaszaniem przez inwestorów reklamacji do producentów kominków i pretensji, że np. kominek wodny nie grzeje albo wydymia. Podobnie jest z obudowami kominkowymi. „Amatorzy” szpachlują ściany, kątem oka z drabiny podpatrujący budowę kominka przez profesjonalistę, u następnego inwestora bez zawahania podejmują się obudować kominek. I nieszczęście gotowe. Kolejnym negatywnym skutkiem tego procederu jest brak możliwości rozwoju w branży eksploatowanego przez inwestora urządzenia. „Amatorzy” wykonując instalacje i obudowy nie mogą mieć materiału do badań, gdyż po paru odpaleniach takiej, w większości przypadków wadliwej instalacji, nie mają już wstępu do domu inwestora, który czuje się oszukany. Reasumując, należy utrudnić amatorom możliwość narażania inwestorów na niebezpieczeństwo, zarówno fizyczne, jak i finansowe.

Nie wiem, ile mamy czasu, aby zareagować, ale na pewno sam artykuł i komentarze nie wystarczą, aby Panowie Ministrowie przychylili się do naszych kominkowych postulatów. Proponuję spotkać się z zainteresowanymi osobami z branży i przedyskutować problem. „Amatorzy” na pewno za nas tego nie zrobią.

Z poważaniem

Tomasz Kostecki, Lechma

Zastanów się, co robisz

„...Ty wierny swym ideom od 30 lat,
Inni je zmieniają gdy zawieje wiatr,
Zastanów się co robisz,
Zastanów się co robisz...”

Ten motyw Irka Dudka to ostatnio mój hit przy goleniu. Od ponad 25 lat nieprzerwanie w różnych formach prowadzę własną działalność gospodarczą. Od 20 lat jest to firma kominkowa. Od 10 lat kieruję zespołem *Świata Kominków*, a od 4 lat doszły do tego *KominkiPRO*. Również 10 lat temu na spółkę z Damianem Skupniewiczem (wtedy i aktualnie – Pinus) wymyśliłem stowarzyszenie branżowe, później nazwane OSKP.

To wszystko, i jeszcze kilka „drobnych” spraw, bardziej niż wielu innych upoważnia mnie do pisania i mówienia publicznie o kominkach, o dobrych stronach posiadania udomowionego ognia, ale i bezpieczeństwie oraz problemach branży. Robię to konsekwentnie od ponad 10 lat. W zasadzie pisać o kominkach każdy może, jednak nawet jeśli już taki się znajdzie, to zwykle wystarcza mu energii na jeden, góra dwa teksty. To samo dotyczy działań społecznych – OSKP liczy 10 lat, a ilu już było prezesów i ile „jedynie właściwych” kierunków?

Tymczasem stworzony w Lublinie niewielki zespół konsekwentnie od 10 lat robi dużo dobrego dla polskich kominków i pieców zabytkowych, dla popularyzacji kominka, dla wyróżnienia najlepszych w branży. Powie ktoś, że to nasza praca, za którą bierzemy pieniądze i nasz obowiązek. Oczywiście, jest to absolutna racja. Jednak wiele razy, a w praktyce niemal zawsze, wychodzimy daleko do przodu, zapominamy o godzinach, dniach, złotych, a czasami nawet o rodzinnych obowiązkach. Robimy to, bo kominki są również naszą pasją. Okazuje się, że nie jesteśmy w tym odosobnieni i lista tych, którzy mają „kota” na punkcie pieców i kominków jest coraz dłuższa. Wystarczy spojrzeć na nasze doroczne wyróżnienia i nagrody, podziękowania dla tych najbardziej aktywnych.

Z działalnością społeczną i aktywnością branży kominkowej jest jednak różnie. Z jednej strony tysiące firm, z drugiej mała zaledwie ich grupka zrzeszona w Ogólnopolskim

Stowarzyszeniu „Kominki Polskie”. Z jednej strony niemal 180 tys. zł zebranych na cel charytatywny (dom dla dzieci w Wąwolnicy), a z drugiej zwyczajowy brak reakcji na teksty w obu magazynach czy na stronie internetowej www.kominki.org. Na usprawiedliwienie kominkarzy są przykłady z wielu innych branż, że takie zachowania to niemal polska specjalność. Pogodziliśmy się z tym oficjalnym milczeniem, biernością i nieoficjalnym obgadywaniem. Jednak czasami...

Aldonie opadło wszystko, co może opaść kobiecie, gdy przez jednego z poważnych kominkarzy została posądzona o celowe przetrzymanie informacji o zmianach w prawie, dotyczących alternatywnych źródeł energii. A mnie opadło wszystko, co mogło opaść facetowi, gdy o tym usłyszałem. My, którzy w wielu sprawach jesteśmy albo pierwsi, albo w czołówce (patrz wyżej), zostaliśmy posądzeni o spowalnianie i sabotowanie w jednej z najważniejszych dla przyszłości polskich kominków sprawie!!! Ostatnio od jednej z pań projektantek usłyszałem, że jestem z zasady przeciwny kominkom wodnym. Jestem przeciwko uszczęśliwianiu wszystkich, jak leci woda, to fakt, ale skąd mój kolejny tekst o rozwiązaniach wodnych w ostatnim numerze *Świata Kominków*? Skąd liczne, również główne nagrody Płomień Roku dla produktów i firm typowo wodnych? Nie wiem, co jeszcze można zrobić, by udowodnić, że z zasady nie znoszę chamstwa i złodziejstwa, a reszta, również wspomniane kominki wodne, to sprawy bardzo zmienne i zależne od konkretnej sytuacji.

Takie właśnie bezpodstawne opinie i posądzenia sprawiają, że zamiast dołożyć podsuszonych drewno do kominka i iść śmiało do przodu, od czasu do czasu mamy wątpliwości, czy warto... Proszę pamiętać, że reprezentujemy tylko i wyłącznie media. Nie można od nas oczekiwać, że zastąpimy firmy kominkowe oraz społeczne organizacje branżowe. Co np. w sprawie ustawy o OZE zrobili zwykle w swoich spr-

wach zaradni biznesmeni kominkowi? Ani na mnie, ani na Aldonę i Wioletę, czyli nasz cały, liczący aż trzy osoby zespół redakcyjny, po prostu nawet nie wypada przerzucać odpowiedzialności za losy i dobrobyt liczącej tysiące ludzi branży kominkowej! Mówiłem o tym dwa lata temu do wąskiej grupy „liderów” w Nałęczowie i powtarzam po raz kolejny do szerszego grona, że możemy być tylko medialnym ramieniem branży, solidnym i pewnym wsparciem, a nasze strony papierowe i wirtualne są zawsze do dyspozycji. Jednak w sprawach promocji kominków, bezpieczeństwa, wizerunku oraz przyszłości branży decydować powinni sami zainteresowani, czyli firmy kominkowe plus reprezentatywna (czyli liczna) społeczna organizacja branżowa. W innej z moich działalności złożyliśmy się po symboliczne 1000 zł (niezależnie od wielkości firmy) na wspólną promocję naszych produktów, a dzięki funduszom unijnym nasze składki mamy szansę podwoić. Ciekaw jestem, ile firm kominkowych złożyłoby się również po to, by promować usługi i produkty nie tylko swoje, ale i konkurencji z przeciwnej strony ulicy? Czy byłaby szansa ze składek opłacić kancelarię w imieniu wszystkich kominkarzy lobbującą w różnych instytucjach „za kominkami”?

Mam czasami wrażenie, że firmy kominkowe, te mniejsze i te większe, pogubiły się i na kominkowy biznes patrzą zbyt doraźnie, na dzisiaj, a czasami nawet na wczoraj, niż na mniej lub bardziej odległe jutro. To takie dryfowanie, bez zagli i silnika, i bierne czekanie, co się wydarzy... Towarzyszy im w tym dryfowaniu organizacja i nie zmieniają tego nawet dobre szkolenia czy wspólne zabawy. Zabawa kończy się nad ranem, a potem pozostaje zwykła codzienna praca. A praca to nie tylko „dłubanie” kominków, ale też myślenie, co będzie jutro. To również lobbuing, praca nad popularyzacją kominków i tworzenie wokół nich takiej atmosfery, by było niemożliwe – a tak właśnie stało się ostatnio – „zapomnienie” o kominkach przy okazji istotnych decyzji w zakresie odnawialnych źródeł energii. Może warto przy porannej wizycie w łazience zaśpiewać sobie „Zastanów się co robisz...!”



Witold Hawajski

wh

Wsparcie dla budownictwa energooszczędnego

Wystarczy wybrać się na krótką wycieczkę samochodem po obrzeżach każdego z większych miast w Polsce, by dostrzec, że domy energooszczędne, a tym bardziej pasywne, to u nas egzotyka. Wzięcie mają natomiast wyszukane bryły z lukarnami, bawolim okiem, kolumnami, itp.

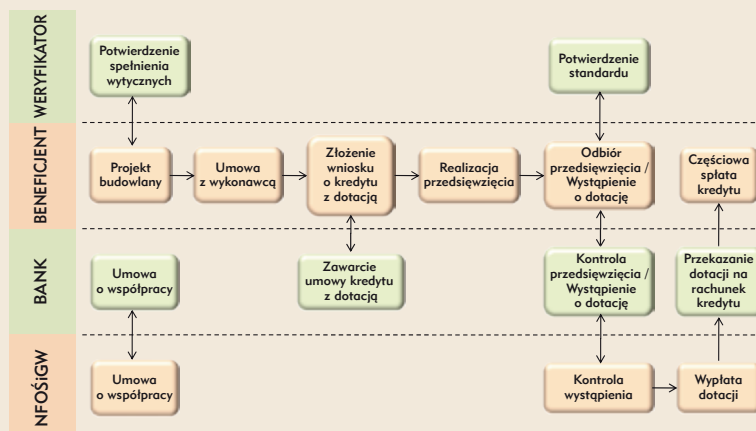
Nasze państwo nie starało się w żaden sposób ukierunkować budownictwa jednorodzinnego i jego kształtu. Nie wspierało też stosowania nowoczesnych technologii w budownictwie, no, może poza programem dopłat do kolektorów słonecznych. Całości dezorganizacji dopełnia fakt braku w wielu gminach planu zagospodarowania przestrzennego. Jest jednak organizacja międzynarodowa, do której przystąpiliśmy, zwana Unią Europejską, której wytyczne coraz bardziej wymuszają na nas energooszczędne podejście do rzeczywistości. To za jej sprawą znikają z pól tradycyjne, energożerne żarówki i powstają świadectwa energetyczne budynków, które chyba jednak nie do końca spełniły swoje zadanie, gdyż nie pozwalają określić rzeczywistej jakości domu i kosztów jego utrzymania.

Obecnie wdrażana jest kolejna unijna dyrektywa z 19 maja 2010 roku, w sprawie charakterystyki energetycznej budynków, która zobowiązuje państwa członkowskie, by do końca 2020 roku wszystkie nowo powstające i przebudowywane domy były niemal energetycznie samowystarczalnymi. Czy możliwa jest tak kolosalna zmiana w budownictwie w przeciągu tych kilku lat? Śmiem wątpić. O ile w Niemczech, czy w innych bardziej rozwiniętych, i dodajmy, bogatych krajach Unii nie będzie to tak dużym wyzwaniem, to w Polsce, i owszem. Koszty powstawania takich budynków w Polsce są sporo wyższe, niż tradycyjnych (różnica ta potrafi osiągnąć nawet kilkadziesiąt procent), do tego musimy dodać brak wykwalifikowanych ekip budowlanych i doświadczenia oraz zwyczajnie pieniędzy na takie inwestycje w portfelach Polaków. Taki

40% energii

produkowanej w UE jest wykorzystywana przez budynki, w tym około 26% na ogrzewanie, chłodzenie i wentylację.

obowiązek może poważnie zahamować rozwój polskiego budownictwa jednorodzinnego, co przełoży się także na branżę kominkową. Pojawia się pytanie, czy w tych zeroenergetycznych domach znajdzie się miejsce dla kominka czy pieca? Podobne wątpliwości dręczą polskich urzędników, którzy muszą dostosować przepisy do unijnej dyrektywy. Póki co, czekamy na projekt ustawy o charakterystyce energetycznej budynku, który określi m.in. jak bardzo energetyczne muszą

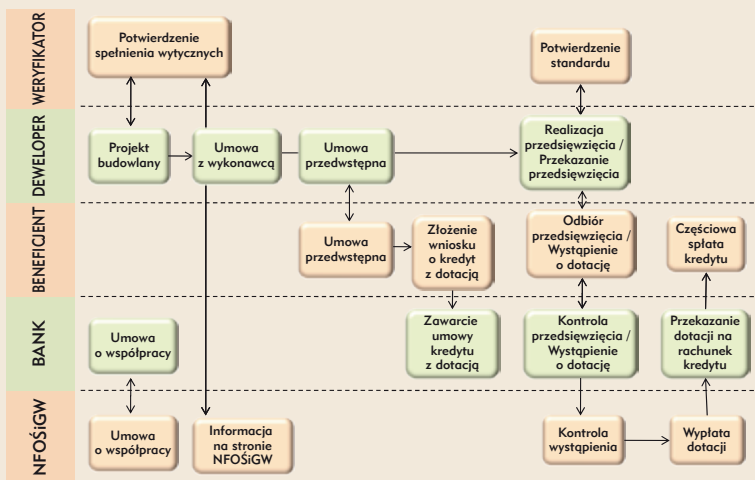


Schemat postępowania

Dopłaty do kredytów na budowę domów energooszczędnych.

Budowa domu przez osobę fizyczną

Źródło: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej



Schemat postępowania

Dopłaty do kredytów na budowę domów energooszczędnych.

Zakup domu / mieszkania od dewelopera

Źródło: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej

być budynki powstające w Polsce. Na razie rusza program dopłat do kredytów na budowę domów energooszczędnych przygotowany przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który ma za zadanie wpłynąć na rozwój technologii energooszczędnych w Polsce i przygotować nas do przejścia na tego typu budownictwo.

Założenia programu dopłat do domów energooszczędnych

Do wzięcia jest w sumie 300 mln złotych, które wspomogą budowę około 12 tysięcy domów i mieszkań o niskim zapotrzebowaniu na energię. Z programu mogą skorzystać osoby fizyczne, które budują, bądź kupują domy jednorodzinne od dewelopera oraz kupujący mieszkania. Program jest realizowany przy współpracy

z bankami, które przejmą na siebie ciężar organizacyjny (przyjmowanie i weryfikacja wniosków, podpisywanie umów dotacyjnych, kontrola dokumentów i inwestycji). W grudniu przeprowadzony zostanie nabór banków. Dopłata będzie miała formę dopłaty do kapitału kredytu hipotecznego i zostanie uiszczona po realizacji inwestycji, w wysokości uzależnionej od osiągniętej klasy energetycznej budynku (zobacz: ramka) oraz innych warunków, dotyczących m.in. sprawności instalacji grzewczej. Warto zwrócić uwagę na fakt, że aby uzyskać dopłatę, należy zaciągnąć kredyt. Nie musi pokrywać on kosztów całej inwestycji, musi jedynie przekraczać wysokością kwotę dofinansowania. Kwota ta określona jest brutto, czyli trzeba od niej odprowadzić podatek dochodowy, dochodzą koszty kredytu, takie jak odsetki i prowizje, czyli realna korzyść finansowa jest odpowiednio mniejsza.

Aby uzyskać dofinansowanie, budynek musi osiągnąć wymagane zapotrzebowanie na energię użytkową (EUco). W listopadzie opublikowane zostaną na stronie NFOŚiGW wytyczne dla budynków określające minimalne wymagania techniczne oraz sposoby potwierdzenia przez projekt, etap procesu budowlanego oraz zrealizowaną inwestycję wymagań projektu. Wśród przedstawionych wytycznych znajdują się obecnie: podwyższona izolacyjność przegród, wentylacja mechaniczna z odzyskiem ciepła, podwyższona szczelność, ograniczenie występowania mostków ▶

Źródło: NFOŚiGW

Wysokość dopłat:

Dom

- NF40 – EUco ≤ 40 kWh/m²/rok – 30 tys. zł brutto
- NF15 – EUco ≤ 15 kWh/m²/rok – 50 tys. zł brutto

Mieszkanie

- NF40 – EUco ≤ 40 kWh/m²/rok – 11 tys. zł brutto
- NF15 – EUco ≤ 15 kWh/m²/rok – 16 tys. zł brutto

Co z ustawą o OZE?

Ustawa o odnawialnych źródłach energii to dopiero początek. Ostateczny kształt i wydźwięk nadadzą przepisy wykonawcze, które są jeszcze opracowywane. Stąd zachęcam do stałego monitorowania i kontaktu z ministerstwem. Na stronie Ministerstwa Gospodarki 5 października ukazała się informacja o zakończeniu prac nad projektem ustawy o OZE w ministerstwie i przekazaniu projektu do Komitetu do Spraw Europejskich. Po tym etapie projekt trafi pod obrady Komitetu Stałego Rady Ministrów i Rady Ministrów, a następnie do prac w Parlamencie.

W tym miejscu pozwolę sobie też ustosunkować się do komentarzy i opinii, które trafiły do mnie. Odnoszę wrażenie, że to co wydało mi się, mimo wszystko, drugorzędne w projekcie ustawy o OZE, czyli kwestia uprawnień zawodowych, wywołało największe zainteresowanie, m.in. OSKP. Rozumiem, że wprowadzenie takich uprawnień uporządkowałoby rynek usług kominkowych, ale kosztem ich sporego ograniczenia. Biorąc pod uwagę ostatnio przygotowany projekt ustawy o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, nazywany projektem ustawy de regulacyjnej, tendencja jest zupełnie odwrotna i ma na celu ułatwienie dostępu do kilkudziesięciu zawodów, chociażby takich, jak komornik czy notariusz. Jak na tym tle zostaną odebrane zakusy na ograniczenie zawodu kominkarza? Trudno powiedzieć. Mnie nadal kluczowa wydaje się kwestia, czy w świetle przepisów wykonawczych do ustawy o OZE kominek będzie instalacją odnawialnego źródła energii czy nie. Gdyby okazało się, że nie zostanie uwzględniony, to chyba na nic zładzą się i kominkowe uprawnienia, bo będzie to towar luksusowy, którego posiadanie to jedynie fanaberia inwestora. Pytanie, czy takich inwestorów będzie tyłu, by kominek nie musiał przejść do lamusa?

cieplnych, niski współczynnik kształtu A/V. W zaleceniach znajduje się także stosowanie odnawialnych źródeł energii, w których, zgodnie z nowo powstającą ustawą o odnawialnych źródłach energii (OZE), znajdują się urządzenia opalane biomasa, czyli m.in. piece i kominki. Do oceny klasy energooszczędności niewystarczające jest świadectwo energetyczne, które właśnie do takich celów zostało stworzone. NFOŚiGW ogłosi listę weryfikatorów o odpowiednich uprawnieniach budowlanych, którzy na koszt uczestnika programu, czyli inwestora, dokonają oceny inwestycji pod kątem

energooszczędności. Koszt takiej weryfikacji najprawdopodobniej osiągnie kilka tysięcy złotych, przy czym koszt poszczególnych czynności weryfikacyjnych zostanie wcześniej określony.

Program przewidziany jest na lata 2013–2018. W pierwszym kwartale przyszłego roku pojawią się w ofertach banków kredyty z dotacją i wówczas zacznie funkcjonować cała machina. Zobaczymy, czy w praktyce będzie to rzeczywista pomoc dla rozwoju energooszczędnego budownictwa, czy też dużo hałasu o nic. Pytanie też, czy w domach o zapotrzebowaniu poniżej 15 kWh/m²/rok znajdzie się

miejsce dla kominka, bo wiadomo nie od dziś, że domy pasywne mogą mieć kominek bądź piec, ale są i ortodoksi, którzy nie uznają żadnych „dziur”, również tych na komin, w tego typu budynkach. To wszystko, póki co, jest jak miraż i nawet chyba ustawodawcy zdaje się być pieśnią przyszłości, ale kto z nas 20 lat temu myślał o iPhone, laptopie czy tablecie. Świat się zmienia w coraz szybszym tempie, tylko często my, mentalnie i społecznie, do tego nie dorastamy.

Aldona Mazurkiewicz

Więcej informacji na stronie:
<http://www.nfosigw.gov.pl/>

kominki.org w nowej odsłonie

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

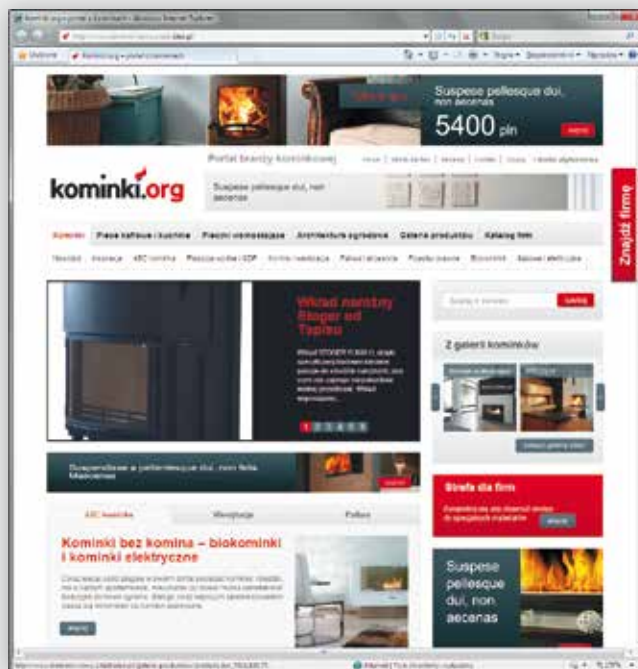
Uwzględniając nowoczesne trendy stworzyliśmy portal komin-kowy w dwóch wersjach:

- 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. ■

KOK Austria – Targi pieców kaflowych i wyrobów ceramicznych nadchodzą

Nowa koncepcja targów kładzie większy nacisk na miłą atmosferę

O lepszą organizację i atmosferę targów KOK Austria 2013, która odbędzie się od 30 stycznia do 1 lutego, zatroszczył się organizator Österreichischer Kachelofenverband. W przebiegu targów nastąpi kilka zmian, które sprawią, że łatwiej będzie w nich uczestniczyć. Możliwe będzie to również ze względu na konferencję techniczną, która zostanie skumulowana w ciągu dwóch pierwszych dni. O przyjemną atmosferę zaś zatroszczy się nowo zaadaptowany program ramowy. Z myślą o jednodniowych odwiedzających organizator obniżył cenę wstępu w piątek o mniej więcej 40%.

– Dynamikę rozwoju Targów KOK Austria generuje różnorodność oferty i innowacyjna siła produktów – mówi

dr Thoma Schiffert, przewodniczący Österreichischer Kachelofenverband. – W najbliższej edycji targów program imprezy został skonstruowany tak, aby nie „pędzić na złamanie karku”.

To dotyczy na przykład konferencji technicznej, gdzie stawiamy większy nacisk na jakość, a nie ilość. Dlatego w piątek nie będzie już żadnych wykładów. Dokonamy też zmian podczas towarzyszących eventów. Będzie to można zauważyć już w środę wieczór, nie będzie wówczas zwyczajowej centralnej imprezy jednego wystawcy. Zamiast tego zapraszamy cały szereg firm, ich klientów i przyjaciół do przyjemnej pogawędki. Imprezę rozpoczniemy powitalnym koktajlem przy naszym stoisku.

W czwartek spełnimy wielokrotnie wyrażane życzenia gości

i wyłączymy głośniki o wysokiej częstotliwości, żeby nie musieć się przekrzykiwać podczas rozmów. Pod prostym mottem „Witamy Was” postawimy na austriacką gościnność.

Dzień targów za ulgową opłatą

W piątek tylko 19 euro zamiast 33 euro. Cena biletu została tak gruntownie zredukowana z dwóch przyczyn. Po pierwsze, nie ma już tego dnia konferencji technicznej. Odpadły zatem koszty konieczne do pokrycia. Po drugie, spełniamy życzenia kilku zakładów, które chciały zabrać na targi KOK Austria jednego czy dwóch współpracowników, nie musząc opłacać im pełnego dziennego biletu. Nowe bilety są również interesującą opcją dla ciągle rosnącej ilości jednoosobowych firm i odwiedzających przyjeżdżających na jeden dzień. ■

Alle Neuheiten der Branche

KOK AUSTRIA

Innovation in gemütlichem Ambiente

ÖSTERREICHISCHER KACHELOFENVERBAND

von 30.01. bis 01.02. 2013

Alle Infos unter Tel.: +43 1 2565885-10 oder bei kachelofenverband.

Współpraca kominkarz – kamieniarz

Poproszono mnie niedawno o pomoc w rozwiązaniu pewnego problemu. Otóż klient zlecił kamieniarzowi wykonanie z marmuru obudowy kominka. Ten wywiązał się z zadania doskonale, montując poprawnie elementy w wyznaczonym miejscu. Wtedy poproszono firmę kominkową, by zamontowała wkład kominkowy i wykonała niezbędne czynności w celu jego odpalenia. Pracownicy tejże firmy dziarsko przystąpili do dzieła. Gdy wkład utknął im pomiędzy marmurowymi elementami (znacznie je porysowawszy), postanowili obudowę marmurową częściowo zdemontować. Ponieważ robili to po raz pierwszy w życiu, efekty ich poczyną dość żałośnie prezentowały się na podłodze. Wezwani szefowie obu firm nieszczęśliwie mieli ochotę wziąć na siebie odpowiedzialność za powstałą sytuację, więc kiedy poziom decybeli na budowie przekroczył niebezpieczny próg, poproszono panów, by skierowali się do wyjścia.

Jak wygląda lub jak powinna wyglądać współpraca kominkarza z kamieniarzem czy zduna z kamieniarzem? Trudno było mi zabrać się do napisania tego tekstu, ponieważ jako przedstawiciel kominkarzy, dawno temu zrezygnowałem ze współpracy z „obcymi” kamieniarzami. Uruchamiając mały warsztat kamieniarski, uniezależniłem się i mam teraz spory komfort w obróbce kamienia na potrzeby realizacji budowanych przez nas kominków. Skończyły się wymówki związane z terminami lub jakością z winy osób

trzecich. Podobnie jak ja zaczynają postępować kamieniarze, ucząc się montować kominki, unikają wówczas problemów poruszonych na wstępie. Opiszę więc swoje doświadczenia sprzed kilku lat, kiedy to tak dobrze nie miałem (warsztat kamieniarski w firmie kominkowej wymaga miejsca i kapitału na jego wyposażenie). Doświadczenia te na pewno nie zobrazują całości problemu, gdyż kamień w obudowie kominka montuje się na tyle sposobów, ilu jest wykonawców.

Tradycyjny zdun na kamień raczej nie spojrzy. Wiara w kafle i cegłę szamotową opiera się pokusie eksperymentów kamieniarskich. No i bardzo dobrze! Inaczej ma się rzecz ze zduństwem nowoczesnym, czy kominkami o prostej budowie. Brak podstawowej wiedzy o budowie pieca nie przeszkadza w poznaniu tajników montażu nowoczesnych materiałów do budowy kominka lub pieco-kominka. Pokusa, by kafle zastąpić kamieniem, jest duża i nie pozbawiona



Jarosław Czeczil, Kominki Czeczil

Mam pewien problem z oceną współpracy branż kamieniarskiej z kominkarską, ponieważ jestem zarówno kamieniarzem, jak i kominkarzem, i u mnie współpraca między tymi dwoma branżami przebiega wzorowo. Jako kamieniarz wykonuję również marmurowe portale dla innych firm. Chociaż są to dwa środowiska, to kominkarze korzystają z usług kamieniarzy przy realizacji najbardziej klasycznych kominków czyli portali, czy też nowoczesnych form kamiennych. Taka współpraca będzie trwać, ponieważ zawsze znajdą się amatorzy piękna kamienia. ■

Przed realizacją kominka

kominkarz i kamieniarz powinni się koniecznie spotkać. Ustalając wcześniej kolejność prac, mogą uniknąć problemów.

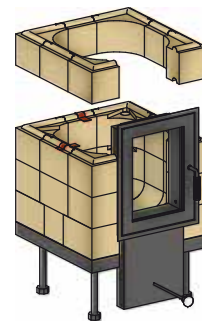
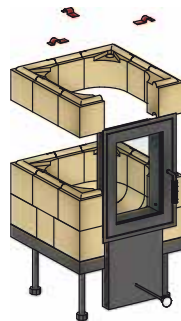
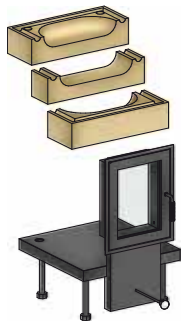
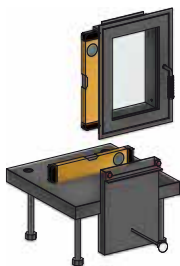
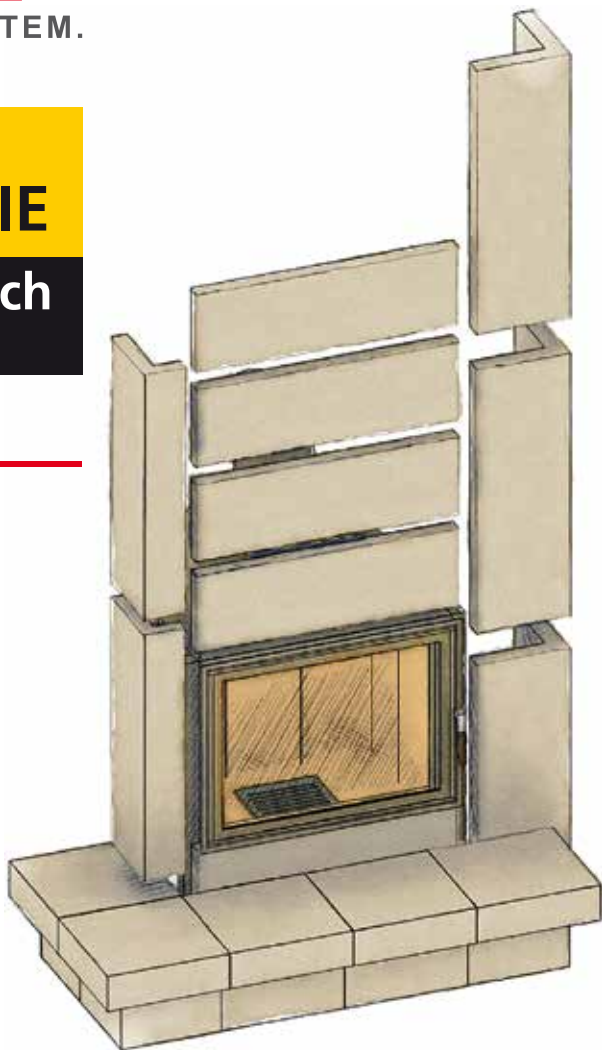
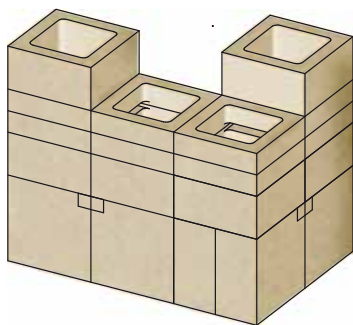
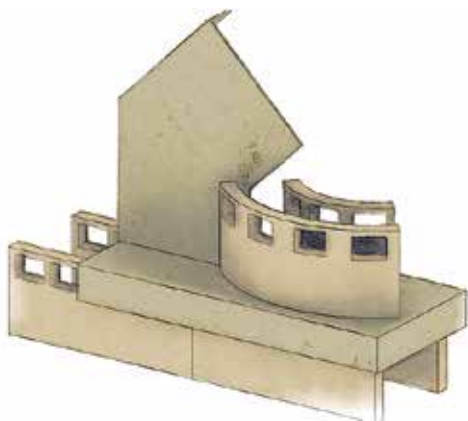


BRULA®

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



Jan Deręgowski, Art-A

Pracownia kominków i zakład kamieniarski – to dwie profesje, które były, są i będą na siebie skazane.

Zmienia się jednak zakres tej współpracy, jej intensywność oraz forma. Wpływ na to mają takie czynniki, jak zaawansowanie technologiczne samych pracowni kominkowych, ilość i bliskość firm kamieniarskich oraz ich chęć wykonywania usług nie zawsze prostych. Zmienia się też po prostu moda. Pisząc kilka zdań na ten temat, mam w zanadru blisko dwudziestoletni staż w tych kontaktach. Bywało różnie, bo i wspomniana już moda wymusiła na kominkarzach nadążanie za wymogami rynku. Wspomnę tylko, że przygodę z kamieniem zacząłem od lupanki piaskowcowej przywożonej z okolic Pińczowa, poprzez elementy obudów marmurowych zamawianych już w zakładzie kamieniarskim, do większych form, typu zabudowy portalowe. Niemalym ograniczeniem było i jest inwestowanie w sprzęt do obróbki kamienia oraz dokształcanie ludzi. Z mojego doświadczenia mogę stwierdzić, że dziś dominują trzy formy współpracy nas, ludzi od kominków, z kamieniarzami.

Pierwsza polega na tym, że zakład kamieniarski wykonuje wszystkie czynności związane z wyprodukowaniem i montażem kamienia na kominku. Zaletą tego rozwiązania jest jasno określona odpowiedzialność (gwarancja) za swoją część roboty. Zaletą jest również szybkość wykonania usługi. Zbędny staje się warsztat do obróbki kamienia oraz wykwalifikowany pracownik. Do wad zaliczyłbym konieczność ustalania z kamieniarzem sposobu przygotowania ścian pod klejenie, korekty wymiarów zabudowy. Czynności te, wykonywane z udziałem klienta, potrafią nierzadko trwać całymi godzinami.

Druga forma to taka, w której zakład kamieniarski wykonuje tylko elementy z kamienia według specyfikacji przygotowanej przez budowniczego kominka, natomiast ich montażem zajmuje się on sam. Tutaj zaleta to oszczędność czasu, brak narzędzi oraz warsztatu. Natomiast nikt nas nie zwolni od wizyt i ustaleń z kamieniarzem.

Wreszcie trzecią formą jest wykonanie obróbki we własnym zakładzie. Inwestycja w sprzęt i ludzi jest oczywiście minusem tej formy, ale jest też sporo jasnych punktów. Najważniejszą sprawą jest osobiste dopilnowanie roboty. Układ rysunku kamienia, kontynuacja tegoż rysunku na następnych ścianach, dopracowanie technik łączenia na budowie. Obowiązkowym jest wybór płyty marmurowej czy granitowej przez klienta w zakładzie kamieniarskim, najczęściej w naszej obecności. Płyte się znakuje i klient ma pewność, że w salonie wyląduje kamień, który wybrał. Ponadto w czasie obróbki zdarzają się również przykre niespodzianki, i wówczas dysponujemy resztą materiału i po kłopotcie. Sam tę formę stosuję z powodzeniem od kilkunastu lat. Trudniejsze realizacje: rzeźba portali, frezowanie kształtów są oczywiście zlecane na zewnątrz. Dzisiejsze tendencje we wzornictwie wnętrz kierują nas, firmy kominkowe, jeszcze bardziej do bliskich kontaktów z projektantami wnętrz. Chodzi o to, że bardzo często wraz z kominkiem zapełniamy zabudowę całą ścianą. Tak więc, realizując wizję projektanta konkretnego wnętrza dorzucamy do całości odrobinę swojego ja. To niby mała rzecz, a jednak cieszy. ■

racji. Odrobina kamienia może przyozdobić kominek, a właściwości różnych skał sprawiają, że nie trzeba obawiać się wysokich temperatur. Zresztą większość kominków to proste konstrukcje, w których zamiast cegieł używa się materiałów izolacyjnych.

Pamiętam, jak pierwszą półeczkę z kamienia o wdzięcznej nazwie „daino reale” („breccia sarda”) wiozłem niczym relikwią, gdyż uszkodzenie jej wiązało się z sześćdziesięciokilometrową wycieczką do zakładu, z którego pochodziła. Później zacząłem poczynać sobie coraz śmielej zarówno z projektami, jak i ilością kamienia użytego na jeden kominek. Niestety, co trzeci wymagał poprawek z powodu niewłaściwie spasowanego obrobionego już kamienia, a wycieczki wiodące w to samo miejsce z biegiem czasu się nudzą.

Podam również inny przykład: przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją pięknych toczonych wazonów z granitu, przy okazji wykonując i montując nagrobki, niekoniecznie musi mieć pracownika, który potrafi precyzyjnie spasować elementy portalu kominkowego. Właściciel takiej firmy po 1 listopada (Wszystkich Świętych) zaczyna się rozglądać, czym by tu zająć robotników, którzy właśnie zamontowali ostatni nagrobek, a sprzedaż wazoników drastycznie spadła. Zjawisko to nasila z pewnością chińska konkurencja. I w tym momencie pojawia się mało

doświadczony kominkarz, w rękę trzymając szablon fantazyjnie wycięte z tektury, z prośbą „a tu jeszcze te dwa kawałeczki to proszę spasować pod kątem 45°” (lub jak kto woli 135°). Kamieniarz wie, że jeszcze tego nie robił, ale kiedyś, do diaska, trzeba zacząć! Opisywanie, jak ta historia się kończy, to materiał na oddzielne opowiadanie, choć ▶



Wojciech Rogala, Rogala

Współpraca pomiędzy kamieniarzami a fachowcami z branży kominkowej rozwija się coraz dynamiczniej.

Te dwie dziedziny są ze sobą ściśle związane – kamień bardzo często używany jest w charakterze okładziny kominkowej. W związku z tym firma Rogala wciąż szuka nowych fachowców, a z wieloma z nich współpracuje od lat. Nie konkurujemy ze sobą, a współpracujemy i wspieramy się nawzajem. Można powiedzieć, że to trwałe, wieloletnie przyjaźni. Kamień jest efektywną okładziną, nad którą trzeba, co prawda, nieco popracować, ale rezultaty bywają zachwycające. Mamy bogatą ofertę kolorów kamieni, która ułatwia osiągnięcie zamierzonego efektu. Chcąc ułatwić pracę fachowcom z branży kominkowej, oferujemy im wiele możliwości: płyty i płytki w standardowych grubościach na bieżąco, płyty o dowolnych grubościach cięte na zamówienie. Doradzamy także w kwestii zestawiania kolorów, czy rodzajów kamienia. Kamienna okładzina staje się coraz bardziej popularna – Polacy budują więcej domów, kominek często staje się centrum domowego ogniska. Dlatego nasza współpraca z fachowcami z branży będzie coraz szersza. ■





LECHMA



6 lat
gwarancji

PL-400 Flat

Wkład kominkowy z płaszczem wodnym

PP-400 Flat

Wkład kominkowy powietrzny

Zarówno kominek z płaszczem wodnym typu PL-400 Flat jak i jego odpowiednik w wersji powietrznej PP-400 Flat to wkłady o mocy nominalnej 10 kW.

Kominki wyposażone są w nowoczesne drzwiczki z podwójną szybą podnoszone do góry (tzw. gilotyna) o wymiarach 1000 x 450 mm.

Podstawowe dane techniczne:

Nominalna moc cieplna: 10 kW
Maksymalne ciśnienie robocze: 2 bary
Emisja spalin CO: 0,25%



PL-400 Flat: 8 900 zł netto | PP-400 Flat: 7 500 zł netto

60-479 Poznań
ul. Strzeszyńska 30

e-mail: biuro@lechma.com.pl

tel. 61 65 67 540
61 65 67 515

fax. 61 65 67 421

www.lechma.com.pl



Damian Skupniewicz, Pinus Kominki

Na przykładzie swojej firmy mogę powiedzieć, że praktycznie nie ma kominka, w którym nie byłoby chociaż minimalnej ilości kamienia. W szczególności dotyczy to form współczesnych, pomijając klasyczne portale, w których się specjalizujemy. Mamy wyposażony warsztat, w którym obrabiamy kamień pozyskany w firmach, zajmujących się sprzedażą słabów i bloków marmurowych czy granitowych. Zagłębiem, jeżeli chodzi o kamień jest południe Polski. Jest to dla nas niewygodne, ale jakoś sobie radzimy z tym problemem. Okazuje się, że Polska jest bogata, jeżeli chodzi o surowce własne. Często są one wyjątkowe i niepowtarzalne. Na południu jest wiele kamieniołomów, w których można znaleźć unikatowy materiał. Niestety, nastawione są one wyłącznie na produkcję kruszywa. Przede wszystkim znajdujemy tam pojedyncze egzemplarze, którymi można się zachwycić. Klienci często rozumieją i kupują ten wyjątkowy w swoim rodzaju kamień. ■

bywa i tak, że jest to początek owocnej współpracy na długie lata.

Aby był pożytek z tej mojej pisarnicy, spróbuję coś doradzić jednemu i drugiemu. Wróćmy więc do przykładu opisanego na początku. Mam nadzieję, że zarówno kamieniarz, jak i kominkarz uświadomili sobie, że przed przystąpieniem do realizacji należy się koniecznie spotkać. Ustalając wcześniej kolejność prac, być może uniknęliby problemów. Zazwyczaj lepiej najpierw wykuć dziurę do komina, podłączyć wkład, wykonać wstępną izolację ścian, a dopiero wówczas montować kamień. Uszkodzenia wkładu kominkowego, jeśli już do nich przez niedołężną pracę kamieniarza dojdzie, są po prostu łatwiejsze do naprawy. Z punktu widzenia klienta byłoby dobrze, aby silniejsza firma wzięła odpowiedzialność za całość realizacji, traktując drugą jako podwykonawcę. Ostatecznie dla

wykonawców jest to też korzystne, pod warunkiem, że się dogadają.

Innym często popełnianym błędem jest używanie kamienia zmodyfikowanego chemicznie, czyli wszelkich konglomeratów, słabów żywicowanych itp., w miejscach, które silnie się nagrzewają (nawet do 300°C). Czasami błędy we współpracy przedstawicieli obu zawodów wychodzą dopiero po latach, np. w chwili niezbyt szczęśliwej dla klienta, który zbił szybę. Może się okazać, że jej wymiana będzie znacznie utrudniona z powodu zbyt ciasnej ramy z kamienia. Drzwiczki otwierały się bez problemu, lecz wyjęcie ich jest niemożliwe. Sytuacja ta może być powodem nieuznania gwarancji, jeśli producent wkładu ma utrudniony dostęp do elementów wkładu kominkowego. Jest to szczególnie istotne w przypadku wkładów z szybą unoszoną, tzw. gilotyną.

Przyczyną poważnych kłopotów może być sklepanie elementów na budowie, ponieważ niektóre kamienie nie lubią cementu, inne wody, a jeszcze inne to w ogóle nie lubią nas... No, raczej to my ich nie lubimy, bo są kłopotliwe w obróbce (trawertyny, wapienie, czasami onyksy).

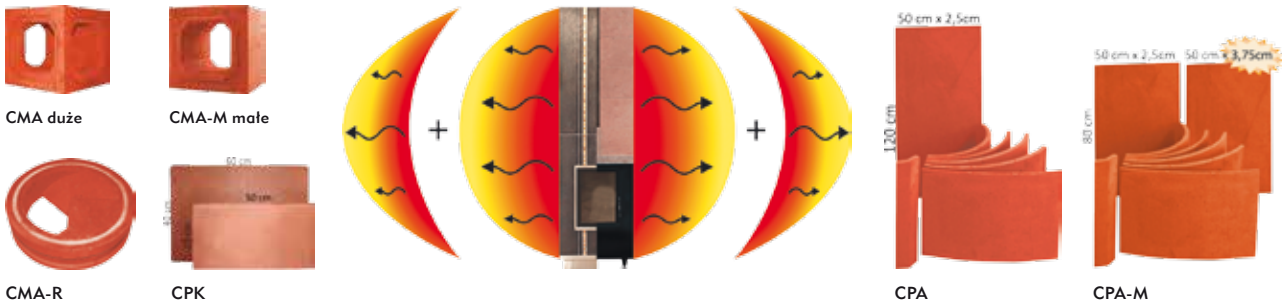
Bywa, że iskrzy na linii kominkarz – kamieniarz z powodu zbyt wybujałej fantazji klienta lub projektanta kominka. Pewnych rzeczy po prostu nie da się zrobić lub nie powinno się robić. Wiele zależy, oczywiście, od talentu wykonawców, ale powinien być on poparty doświadczeniem. Brak talentu u płytkarza czy stolarza spowoduje co najwyżej odpadnięcie płytki lub krzywe osadzenie drzwi. Zawód kominkarza przy jednej realizacji często wymaga wiedzy z zakresu wielu specjalności. Błędy w realizacji projektu poskutkować mogą nie tylko zachwianą estetyką, lecz konsekwencjami, które trzeba rozwiązywać dzwoniąc pod nr tel. 112.

Porady te można by ciągnąć dalej, ale nie o to tu chodzi. Przypuszczam, że to, o czym napisałem, pomoże nawet doświadczonemu kominkarzowi wkroczyć na trudny grunt prac kamieniarskich. Mam nadzieję, że kamieniarze też nie tracili czasu, czytając, jak się wymądrzam.

Piotr Batura



Polladio Materials



Prefabrykaty akumulacyjne z akubetu to komfort, długi czas grzewczy i więcej mocy

Duża emisja ciepła z mocnych stalowo-żeliwnych wkładów kominkowych, w pierwszej fazie palenia się ognia, może zostać zmniejszona dzięki akumulacyjnym paleniskom piecowym, jak też poprzez akumulacyjne ściany tworzące ciepłą bryłę kominka. Uwzględniając różne parametry techniczne gęstości i przewodności

cieplnej poszczególnych rodzajów płyt (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 kominków i pieco-kominków mogą zostać wykonane tak z prostych

lub lukowych tynkowanych płyt Akubetowych, jak też 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.





Polskie marmury w polskich kominkach

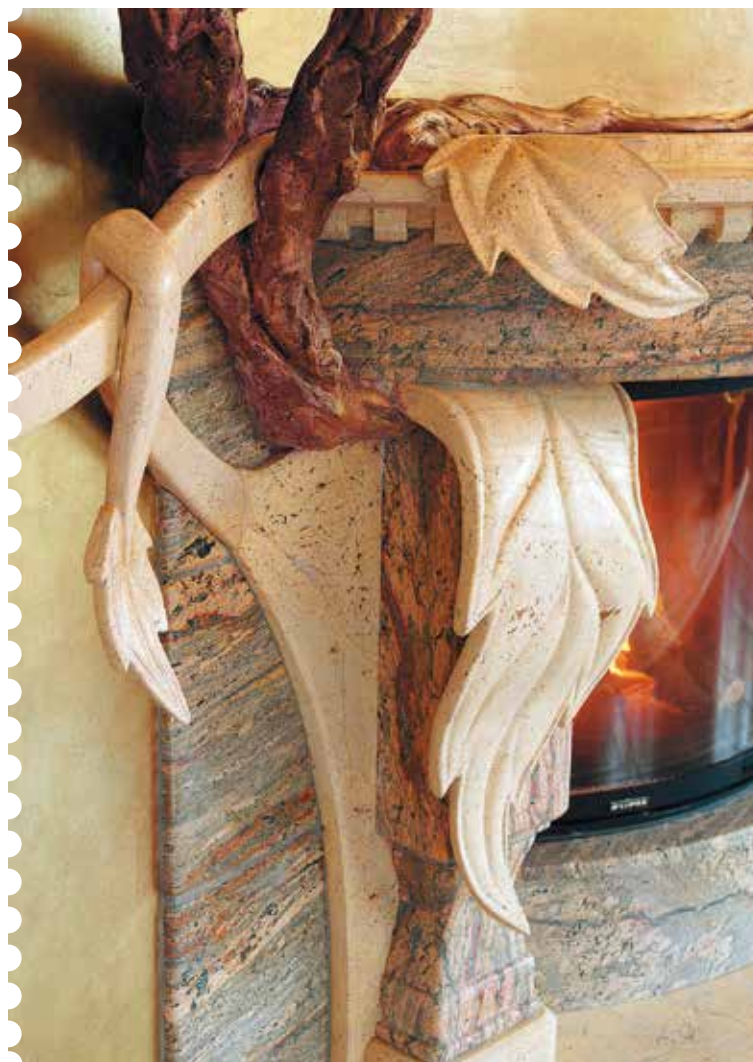
W potocznym rozumieniu kamienny portal kominkowy wykonany jest z marmuru, co niezależnie od rzeczywistości, oznacza zamożność, a może nawet luksus. Wywodzi się to może nawet bardziej od samego marmuru niż kominka, ponieważ jeszcze do niedawna każdy kamień użyty na okładzinę wewnętrzną ścian, schodów, posadzki itd., określany był marmurem i odnosił się bardziej do statusu materialnego właściciela, niż do dekoracyjności i rzeczywistego rodzaju zastosowanego w obudowie surowca. Współczesna oferta zakładów kamieniarskich, firm produkujących, a także montujących kominki jest jednak o wiele bogatsza w materiały używane do tworzenia tych szalenie pożądanых w domowym – no właśnie – ognisku urządzeń. Trzeba jednak przyznać, że zastosowanie prawdziwego marmuru do wykonania kominkowego portalu daje olśniewający efekt.

Wśród wykorzystywanych dziś w Polsce marmurów, w wykonawstwie kominków znajduje zastosowanie szalenie bogata paleta odmian tego szlachetnego kamienia budowlanego. Pochodzą one niemal z całego świata i wydaje się, że jedynie ograniczenia wyobraźni klienta stoją na przeszkodzie, by sięgać po te najbardziej egzotyczne. Przy całym bogactwie materiałów kamiennych, możliwych do wykorzystania w budowaniu kominków, warto zatrzymać się przy kamieniach polskich, w tym marmurach. Te ostatnie, choć szalenie wprost kapryśne, jeśli idzie o powtarzalność, wyróżniają się na tle pozostałych. Najbardziej popularnym spośród nich jest marmur ze Sławniowic, stający w szranki z tak dobrze funkcjonującymi na polskim rynku piaskowcami.

Piaskowce w dużych ilościach stosowane są przez niektóre polskie firmy, które w zasadzie postawiły na specjalizację właśnie w tym kamieniu. Znają więc doskonale jego dobre i złe strony, potrafią uchwycić właściwe mu detale, składające się w ostatecznym efekcie na dekoracyjność wykonanego kominka.

Wśród marmurów, które automatycznie przychodzą na myśl, gdy zapytać przeciętnego wykonawcę kominków, wymieniane są właściwie dwa jego rodzaje: wspomniany wyżej sławniowicki i Biała Marianna. Drugi z wymienionych marmurów, choć przez lata uważany za jeden z najciekawszych polskich kamieni dekoracyjnych, dziś jakby zanikł, co jest konsekwencją problemów związanych zarówno z samym złożem, jak i z wydobyciem. Złóże jest nie najlepszej jakości. Stąd trudności z pozyskaniem dużej ilości kamienia w jednolitej kolorystyce. Nie inaczej jest z marmurem sławniowickim, o którym kamieniarze mówią, że to wdzięczny w obróbce materiał, bo w porównaniu z innymi, bardziej krystalicznymi marmurami, stosunkowo łatwo daje się uzyskiwać w nim rozmaite formy. Powszechnym życzeniem w środowisku jest, by złoża były bardziej dostępne, by było go więcej i w lepszym kolorze. Trudno się dziwić oczekiwaniom kamieniarzy, którzy chwalą jego rewelacyjne właściwości w zastosowaniu do kominków.

„Sławniowicki marmur jest chętnie akceptowany przez klientów. Negatywne reakcje wywołuje tylko



Kominki Eugeniusz Major, fot. Marta Ziolkowska

czasami, kiedy klient jest nieorientowany, jak ten marmur sławniowicki naprawdę wygląda. Nie jest to przecież kamień występujący w jednej odmianie, a różnice w blokach są diametralne, mają duże przebarwienia, tysiące różnych uźyleń, kolorów i w związku z tym, jeżeli klient zamówi „w ciemno” kominek z marmuru sławniowickiego, a nie uściśli swoich oczekiwań, bo nie zna różnych odmian tego marmuru, to może być mocno zdziwiony. Marmur kojarzony z nazwą *Złote Sławniowice* ma kolor ciepłych brązów, więc gdy przekonany o takim właśnie wyglądzie zamawianego marmuru klient otrzyma kamień, w którym sine wtrącenia dokonują gwałtu na pamięci i wyobraźni, może poczuć się nieswojo. Ale dla klienta zorientowanego w temacie może to być dodatkowy bonus. Kamień ze Sławniowic jest zawsze piękny. Jego wielką zaletą, choć dla niektórych pewnie wadą, jest niepowtarzalność.

Zapewnienie tego samego koloru praktycznie graniczy z cudem. Jednak z drugiej strony ta właśnie cecha kamienia z rejonu Opolszczyzny stanowi jego ogromną zaletę, ponieważ każdy kominek wykonany z niego to unikat” – stwierdza Jarosław Czeccil, szef firmy specjalizującej się w produkcji i montażu kominków z marmurów. I dodaje – „Ważne, żeby była większa dostępność tego kamienia, taka, że gdy zamawiam jasny, to mam jasny, a gdy ciemny, to ciemny. Kiedy zaczynałem swoją działalność, to w stu procentach opierałem produkcję i usługi na tym marmurze, ale z uwagi na to, że jego dostępność spadła, musiałem się przekwalifikować również na inne marmury”.

I rzeczywiście, gama kolorystyczna Sławniowic wydaje się nieograniczona, wciąż otwarta. W większości to jednak marmury z zagranicy znajdują uznanie w oczach klienteli, chociażby ▶



Kominki Eugeniusz Major, fot. Marta Zimkowska

z tego tytułu, że są łatwiej osiągalne i nierzadko tańsze od polskich. Klienci z reguły operują kolorystyką, dlatego często słychać z ich ust zapytania o kamień beżowy, czerwony, brązowy i są bardzo zadowoleni, jeżeli jest ona zgodna z ich oczekiwaniami. Zgodnie z szacunkową oceną, rynek kamieni polskich w przypadku portali kominkowych stanowi maksymalnie do 20%, wyłączając piaskowce, które w tej kategorii stanowią zupełnie odrębny temat. I raczej nie zdarza się, żeby klient kierował się wyborem kamienia na zasadzie zagraniczny albo polski, co oznacza, że kwestia większego zaufania do polskiego lub zagranicznego marmuru nie istnieje.

Wracając do marmuru sławniowickiego, jest on idealny do produkcji kominków. Niektórzy uważają go za najlepszy, a przy tym najłatwiejszy w obróbce. Problem z ilością tego materiału rozbija się o chwilową dostępność, bardziej dokuczliwa jest kolorystyka i częste uszkodzenia spowodowane wydobyciem metodą strzałową. Kamieniarze, którzy prowadzą swoje zakłady przy wyrobisku, całymi tygodniami nie mogą dostać sławniowickiego kamienia. 5–6 lat temu było go znacznie więcej i był łatwiej

dostępny. Potem najprawdopodobniej zmieniono miejsce wydobycia i ilość dostarczanego kamienia znacznie spadła. Wydobycie musi pójść niżej, bo jest tam udokumentowane złożo, ale to wymaga poniesienia kosztów, żeby odkryć następną warstwę, a pieniędzy nie ma. Wiele firm funkcjonuje doraźnie i nie ma na to pieniędzy.

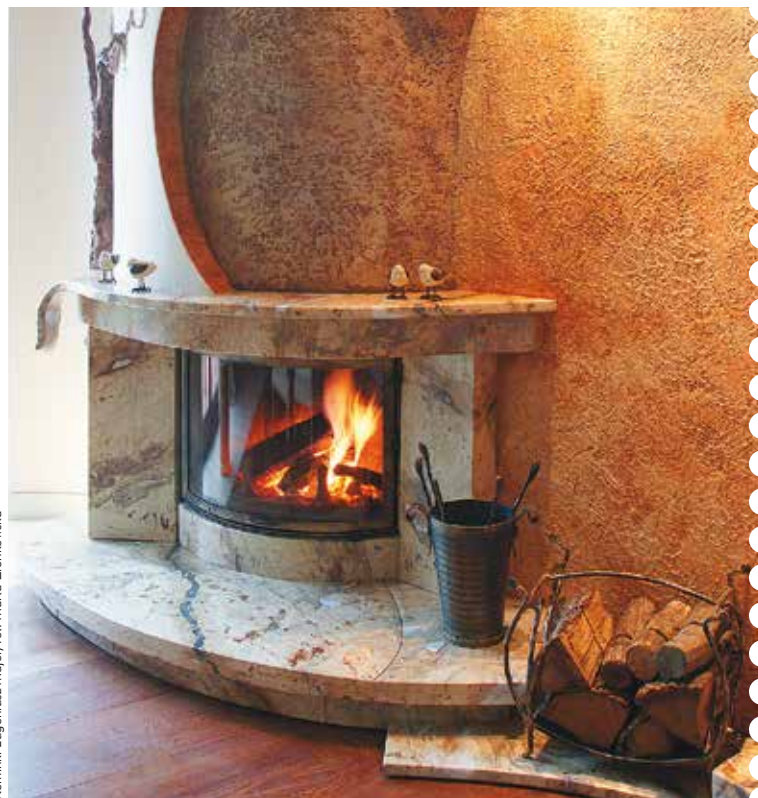
Póki co, sytuacja z marmurem ze Sławniowic na kominki jest taka, że klienci czekają rok na konkretny kolor. Zbyt zapewnia raczej przyzwyczajenie do tego kamienia w kraju, choć jest ono coraz mniejsze, bo zagraniczne marmury wypełniają coraz agresywniej wolne miejsce na rynku, którego polscy producenci nie są w stanie zapełnić. Są już nawet dwa hiszpańskie marmury, które udają te polskie. Nawet nazwa upodabnia się do tradycyjnej polskiej. W hurtowniach nazywają się te marmury „Sławniowice Nowe”, ale jeśli idzie o jakość, to daleko im do rodzimych oryginałów.

Próbując ocenić wielkość wykorzystania polskich marmurów na portale kominkowe, trudno ustalić jakieś wymierne dane. Firmy pracujące na rynku portali kominkowych rzadko zamykają się w jednym typie kamienia, raczej zmuszone przez rynek i konkurencję operują różnymi

kamieniami. W jednej firmie polskie marmury stanowią więc np. 20% całego przerobu, ale już w innej może to być nawet do 90%. W tym ostatnim przypadku mowa o producentach, którzy nie mają bezpośredniego kontaktu z klientem. Niewiele jest w Polsce firm, które produkują, sprzedają i montują.

Ponieważ kominek zawsze funkcjonuje w otoczeniu, warto postawić sobie pytanie, jaki rodzaj kamienia dobrze by współgrał ze sławniowickim marmurem? W odpowiedzi trzeba stwierdzić, że w zestawieniu ze Sławniowicami dobrze będą funkcjonowały beże typu Crema Marfil (écru) i Roja Alicante (czerwono-brązowy), na przykład w zastosowaniu na parapety. Nie powinny one za bardzo „krzyczeć”, dlatego np. Crema Marfil może być idealnym kamieniem w zestawieniu ze Sławniowicami – jest on bardzo twardy, szklisty i delikatny. To uniwersalny kolor. Jeśli kominek jest nowoczesny, to kamienia jest tam dużo więcej i wtedy można robić dodatkowe elementy płytowe. Ale klasyczny portal to od wieków pewien ukształtowany styl i tutaj należy unikać jakichkolwiek ingerencji, żeby nie mieszać stylów.

■
Tekst ukazał się w magazynie „Świat Kamienia” 5 (42) 2006



Kominki Eugeniusz Major, fot. Marta Zimkowska



Wirtuoz ognia szykuje nowe utwory

Zmienia się rynek, zmieniają się wymagania klientów i naszych partnerów. My się w to wszystko wsłuchujemy i na bazie tego doskonalimy – mówi Ireneusz Bonarski, właściciel Spartherm Polska.

Krzysztof Korsak: Spartherm jako nowoczesna firma cały czas się zmienia, doskonalą. Tym razem jednak w krótkim okresie tych zmian będzie dużo więcej...

Ireneusz Bonarski: Od lat jesteśmy liderem na rynku, czujemy swoją pozycję. Przez to spoczywa też na nas pewna odpowiedzialność. Ale z drugiej strony nie chcemy się wywyższać, jesteśmy jakby takim dyrygentem, „Wirtuozem ognia”, który oczywiście nie istnieje bez doskonałej orkiestry. Zmienia się rynek, zmieniają się wymagania klientów i naszych partnerów.



Ireneusz Bonarski

Ma 45 lat. Od urodzenia mieszka w Gorzowie Wielkopolskim. Od około 20 lat związany z firmą Spartherm, obecnie właściciel Spartherm Polska. Ma żonę Jadwigę, z którą prowadzi firmę, i dwojkę dzieci: Agnieszkę i Adama. Prywatnie miłośnik przyrody, kolekcjoner i kibic żużlowy.

My się w to wszystko wsłuchujemy i na bazie tego doskonalimy.

K.K.: Jak to będą zmiany?

I.B.: Jedną z nich ma być wprowadzenie programu „Rodzina Spartherm”. Podstawą jest to, że opiekujemy się klientem nie tylko przed zakupem i w jego trakcie, ale także po. Klient może zawsze liczyć na naszą pomoc. Ale żebyśmy mogli to robić, klient musi kupić produkt firmy Spartherm w salonie autoryzowanym przez Spartherm Polska. Jeśli kupi go w Niemczech, to później musi korzystać z niemieckiego serwisu. Takie same ryzyko wiąże się z kupnem przez internet, my nie serwisujemy takiego towaru.

K.K.: Dlaczego?

I.B.: Kominki to specyficzny towar. To nie tylko sam wkład, ale także jego montaż i serwis. Jeśli salonom kominkowym zależy na dobru klienta, to kupują produkty firmy Spartherm prosto od nas. Wtedy też mają szansę wejść na listę autoryzowanych salonów.

K.K.: Jak wejść na taką listę?

I.B.: Autoryzacji nie dajemy oczywiście za ładne oczy. Salony muszą na przykład wysłać do nas swoich pracowników na różne szkolenia.

K.K.: Jak to szkolenia?

I.B.: No właśnie, przechodzimy do kolejnej ważnej zmiany. Do tej pory skupialiśmy się przede wszystkim na szkoleniach z zakresu produktów. Teraz idziemy dużo dalej. Uczymy pracowników salonów kominkowych także umiejętności sprzedaży i komunikacji z klientem. I tak w planach mamy

Sukces w branży kominkowej z firmą Spartherm Polska

- „Fair Play Spartherm” – standardy współpracy na linii: Spartherm – przedstawiciel – klient.
- „Nowa strona www” – przyjazna dla klientów detalicznych i partnerów.
- „Spartherman Roku” – konkurs dla firm kominkowych.
- „Rodzina Spartherm” – integracja ostatecznych klientów i poszerzona gwarancja.
- „Szkolenia Spartherm” – cykl szkoleń sprzedażowych i produktowych.
- „Top Oferta Spartherm” – atrakcyjna oferta na wybrany produkt.

szkolenia, na przykład ze sprzedaży towarów luksusowych, z budowania wizerunku firmy, czy choćby z etyki i odpowiedzialności w biznesie.

K.K.: Gdzie można znaleźć listę autoryzowanych salonów?

I.B.: Na naszej stronie internetowej www.spartherm.pl. Zresztą prezentacja naszych partnerów nie jest przypadkowa czy alfabetyczna. Miejsce na liście zależy od wielu czynników, między innymi od opinii klientów, wyglądu salonu czy kompetencji pracowników.

K.K.: Czy strona www.spartherm.pl też uległa zmianom?

I.B.: Tak. Nasza strona ma być ponadczasowa, dynamiczna. Ma służyć wszystkim tym, którzy interesują się kominkami. Są na niej wszystkie informacje dotyczące kominków, choćby potężny dział „Inspiracje” z różnymi pomysłami.

K.K.: Czy Spartherm poprzestanie tylko na tych zmianach?

I.B.: Absolutnie nie. Rozwijamy się cały czas. Zobaczymy, które z tych zmian przeżyją próbę czasu, a które trzeba będzie przekształcić. Cały czas obserwujemy rynek, słuchamy klientów i naszych partnerów. Jako dyrygent musimy być cały czas na bieżąco. Tytuł „Wirtuoz ognia” zobowiązuje...

K.K.: Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał Krzysztof Korsak



tel. 95 783 6683, www.spartherm.pl

Wyłożenia wnętrz paleniska

Tradycyjnym i najczęściej używanym do wyłożenia palenisk materiałem jest szamot. Coraz częściej jednak stosuje się inne materiały ceramiczne lub odmiany szamotu o podobnych właściwościach oraz płyty wykonane z żeliwa.



Szamot to jeden z najczęściej używanych materiałów ceramicznych

Można zadać pytanie – po co stosuje się wyłożenie paleniska? O ile wkład wykonany z żeliwa jest w stanie funkcjonować samodzielnie, to wkład ze stali pozbawiony wyłożenia będzie całkowicie niefunkcyjny. Wyłożenie ma za zadanie ochronę ścian paleniska przed zniszczeniem wywołanym długotrwałym wpływem wysokiej temperatury. Funkcja ta ma olbrzymie znaczenie dla użytkownika pieca czy kominka, ponieważ dużo łatwiej i o wiele taniej jest wymienić poszczególne zniszczone elementy, niż kupić cały nowy wkład. Materiały tworzące wyłożenie pomagają także w osiągnięciu wysokiej temperatury spalania, co ważne jest dla prawidłowego przebiegu procesu palenia. Dodatkowo, dzięki wysokiej temperaturze, spalane są wszelkie sadze i nie powstają osady na szybie, co pozwala cieszyć się widokiem ognia, a samo wnętrze paleniska długo zachowuje estetyczny wygląd. Wyłożenia mogą charakteryzować się także zdolnościami akumulacyjnymi, dzięki którym wytworzone ciepło zostaje zmagazynowane na dłużej. Poniżej przedsta-

wiamy przegląd materiałów najczęściej używanych jako wyłożenie paleniska.

Szamot – to materiał ceramiczny otrzymywany przez zmielenie i spieczenie wypalanej gliny ogniotrwalej. Jest jednym z najczęściej stosowanych materiałów. Cechuje się wysoką odpornością na szybkie zmiany temperatury oraz dużą zdolnością akumulacji ciepła.

Pozwala uzyskać wyższą temperaturę spalania, chroniąc stal lub żeliwo tworzące obudowę paleniska przed spadkiem temperatury oraz przed zniszczeniem pod wpływem wysokiej temperatury. Może występować w różnych kolorach, także ciemnych, dzięki czemu może przypominać bardziej eleganckie żeliwo, również stosowane jako wyłożenie. Szamot po pewnym okresie się zużywa, co powoduje, że co jakiś czas konieczna jest wymiana jego zniszczonych elementów. Sprzedawany jest w formie płyt o różnorodnych wymiarach, więc łatwo można go dopasować do wymiarów paleniska. Są w sprzedaży także całe paleniska wykonane z szamotu, które posiadają jeszcze dodatkowo wyłożenie szamotowe.

Istnieje kilka odmian szamotu, których innowacyjne receptury zostały opracowane przez firmy kominkowe dążące do otrzymania jeszcze lepszych parametrów stosowanych materiałów:

Thermotte – formatki typu thermotte mają właściwości izolacyjne, pozwalają na osiągnięcie wysokiej temperatury spalania w komorze. Wytrzymują temperaturę do 1280°C. Materiał może być formowany w dowolne kształty, ma estetyczny



Alutec jest połączeniem szamotu z aluminium i tytanem



Ziemowit Nowakowski, Forest Natura

Bez mała dwadzieścia lat potrzebował rynek kominkowy w naszym kraju, aby można było w tej chwili powiedzieć, że czasy wkładów kominkowych, bez żadnych wyłożeń samego paleniska pomatu zmierzają ku schyłkowi. A same wkłady kominkowe konstruowane na zasadzie „golych skrzynek”, bez wyłożeń usprawniających proces spalania w nich drewna i zwiększających osiągi palenisk (wkładów) oraz poprawiające czystość spalin, wcześniej czy później odejdą do lamusa. Czy to będzie proces naturalny, polegający na świadomym wyborze coraz bardziej wymagających branżystów i ich klientów, czy też jak to często bywa – „pomogą” nam w tym przepisy unijne, do których będziemy musieli się wcześniej czy później dostosować, to już pokaże samo życie... Osobiście od kilku lat nie wyobrażam sobie wykonania kominka na bazie „wkładu” bez żadnego ceramicznego wyłożenia paleniska, tak jak nie wyobrażam sobie też, aby nie umieścić na takim „wkładzie” dodatkowego odbiornika czy też wymiennika ciepła... Z jednym wszakże wyjątkiem – powyższe nie dotyczy kominków wykonywanych na zasadzie „Panie – żeby jak najtaniej było!”. ■

jasny kolor, który długo może zachować się bez zmian, dzięki osiągniętej wysokiej temperaturze spalania, przeciwdziałającej osadzaniu się sadzy. Formatki tego typu stosowane są w produktach Nordpeis, Dovre oraz Kratki.pl.

Alutec – powstał w wyniku połączenia szamotu ze stopem aluminium i tytanu. Wykorzystany tytan powoduje większą

wytrzymałość mechaniczną i termiczną, natomiast aluminium pomaga podnosić temperaturę wewnątrz komory spalania. Palenisko wyłożone tym materiałem odbija większość wytworzonej energii cieplnej do pomieszczenia. Materiał nie wchłania sadzy, ale ją odpycha, kiedy palenisko jest gorące – dzięki specjalnej formule w temperaturze 300°C rozpoczyna się reakcja chemiczna oczyszczająca komorę paleniska. Ponadto jasna barwa materiału sprawia, że kolor płomienia wydaje się znacznie jaśniejszy. Alutec został stworzony przez firmę M CZ, w której paleniskach jest stosowany.

Akubet – to rodzaj materiału wytwarzanego na bazie kruszywa ceramicznego o podwyższonej zawartości tlenków żelaza i manganu, na wiązaniu cementu glinowego. Jest materiałem wysoko kumulującym ciepło, może nawet dwukrotnie przewyższyć możliwości zwykłego szamotu, jak podaje jego producent firma Cebud. Płyty wykonane z akubetu należą do prostych w instalacji, można je kupić w różnych rozmiarach, również bardzo dużych, co pozwala na budowę bezpiecznych i ciepłych nadstaw kominka.

Keramott – materiał ceramiczny, który posiada przede wszystkim właściwości izolacyjne. Pozwala na osiągnięcie wysokiej temperatury spalania w krótkim czasie, jest odporny na temperaturę sięgającą nawet 1200°C. Ma biały kolor, długo zachowuje estetyczny wygląd, jest odporny na pęknięcie. Keramott jest odlewany, co pozwala na tworzenie nawet skomplikowanych kształtów dostosowanych do danego wkładu. Materiał opracowany został przez Austroflam i stosowany jest wyłącznie w produktach tej firmy. ➤



Akubet to rodzaj szamotu, który ma podwyższoną zdolność akumulacji ciepła

BRASECO

POLECA

NOWOCZESNE WKŁADY KOMINKOWE I PIECOWE



BRASECO

K1 FDh

Nowe modele stalowo żeliwne w układzie poziomym dwustronne vis-à-vis wyposażone są w szyby otwierane na bok lub podnoszone do góry. Wyłożone szamotem eksponują to co w kominku najważniejsze – ogień.



BRASECO

K1h

Wszystkie wkłady **BRASECO** wyposażone są w system czystej szyby, podwójny deflektor. Nowoczesne rozwiązania techniczno-konstrukcyjne pozwalają osiągnąć dużą moc grzewczą przy dużej ekspozycji ognia.



BRASECO

Seria P

Wkłady piecowe BRASECO seria P to najnowsze paleniska przeznaczone do domów energooszczędnych pozwalające na prawie nieograniczone możliwości przy budowie współczesnych pieców kaflowych które idealnie zapewniają komfort ciepły przez wiele godzin.

**RABATY
NA WKŁADY PIECOWE
NA EKSPOZYCJĘ**

tel. 609 874 242
www.braseco.pl
e-mail: biuro@braseco.pl



Austroflamm

Keramott cechują właściwości izolacyjne

Wermikulit – minerał powstały w efekcie naturalnego wietrzenia krzemianów zasobnych w magnez. Po wyprażeniu staje się doskonałym materiałem termoizolacyjnym oraz dźwiękochłonnym. Posiada niską gęstość i dużą odporność na wysokie temperatury, dzięki czemu często wykorzystywany jest jako okładzina wykończeniowa palenisk. Wermikulit jest łatwy w obróbce, dostępny w różnych grubościach, gęstościach i barwach. Może być sprzedawany w gotowych formach dostosowanych do danego paleniska lub jako płyty, z których można wyciąć elementy o dowolnych kształtach. Dzięki temu jest dobrym materiałem, którym można łatwo zastąpić zniszczone elementy w urządzeniu, gdzie wcześniej stosowane było innego rodzaju wyłożenie. Posiada cenną właściwość podnoszenia temperatury

podczas spalania, co powoduje, że emitowane gazy są czystsze oraz nie powodują zabrudzenia szyby. Wermikulit wytrzymuje wysokie temperatury, lecz, niestety, nie jest w stanie utrzymywać nagromadzonego ciepła. Ponadto jest dość kruchym materiałem i można go łatwo uszkodzić, więc wymiana jest konieczna częściej, niż przy szamocie. Wiele firm ma w standardowej ofercie wkłady wyłożone wermikulitem ze względu na jego niższą cenę. Można spotkać także połączenie szamotu i wermikulitu w jednym wkładzie – zazwyczaj szamot jako bardziej trwały stanowi wyłożenie dna, a wermikulit tworzy boki paleniska.

W przypadku wyłożyń ceramicznych, przede wszystkim tych o właściwościach izolacyjnych, wpływ na ich trwałość ma jakość używanego drewna. Drewno powinno mieć jak najniższą wilgotność, ponieważ woda znajdująca się w drewnie źle wpływa na stan wyłożenia. Istotne jest także, by nie rzucać polanami, ale wkładać je do paleniska, by nie spowodować pęknięć materiału.

Płyty żeliwne – żeliwo, czyli stop odlewniczy, którego głównym



Skar-Ars

Płyty żeliwne mogą mieć dodatkową funkcję dekoracyjną

składnikiem jest żelazo, to materiał stosowany przez ludzi od wieków w różnych dziedzinach życia. Żeliwne płyty mogą stanowić wyłożenie ścianek paleniska o stalowym lub odlanym z żeliwa korpusie, chroniąc je przed zbyt wysoką temperaturą, dzięki właściwościom przewodzenia ciepła i zdolności jego akumulacji. Jego atutem jest łatwość wykonania dowolnej formy przykręcanych płyt, co daje pole do popisu projektantom. Umożliwia także tworzenie specjalnych uźebrowań, zwiększających powierzchnię grzewczą lub kanałów umożliwiających dodatkowy dopływ powietrza. Płyty mogą również przybrać formę ozdobną. Niestety, żelazo po pewnym czasie użytkowania może się przepalić. Tym bardziej, że często ma różne dodatki w stopie, z czym wiąże się jego jakość, zazwyczaj powiązana również z ceną.

Jak widać – różnorodność wśród rodzajów wyłożyń jest dość duża. Warto pamiętać, że klient wybierając kominek zazwyczaj nie ma wpływu na rodzaj wyłożenia, jaki znajduje się w wybranym wkładzie, ponieważ tę decyzję podejmuje za niego producent dobierając najlepszą opcję i proponując ją klientowi jako spełniającą jego wymagania.

Varmisen



Wermikulit należy do łatwych w obróbce materiałów izolacyjnych

Wioleta Rybak

Materiały do budowy kominków VITCAS

Dom to przede wszystkim bezpieczeństwo i aby je zapewnić, należy postawić na jakość i najlepsze rozwiązania. Dzięki materiałom do budowy kominków VITCAS zapewnisz swoim klientom spokój i poczucie bezpieczeństwa na lata.

VITCAS oferuje obecnie najszerszy wybór materiałów żaroodpornych, ogniotrwałych, zduńskich i izolacji wysokotemperaturowych na polskim rynku. W naszym sklepie internetowym wybierzesz produkty optymalne dla swoich projektów spośród ponad 300 artykułów! Wśród materiałów do budowy kominków szczególnie polecamy kilka: cegły szamotowe, kity, tynki, zaprawy i gładzie ognioodporne oraz farby żaroodporne. Produkty te pozwolą albo od podstaw zbudować kominek, albo go konserwować i remontować.

Cegły Szamotowe VITCAS dostępne są w różnych barwach i kształtach, dzięki czemu można je dopasować do oryginalnych projektów. Można je stosować zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz kominków. Doskonałym spoiwem dla nich jest **Ognioodporna Zaprawa Murarska VITCAS HM**, która zagwarantuje trwałość całej konstrukcji. W przypadku potrzeby wykonania drobnych napraw lub uzupełniania pęknięć należy sięgnąć po **Kit/Mastykę**

Ognioodporną „Premium”. Jeśli kominek wymaga poważniejszej naprawy wówczas polecamy **Tynk Ognioodporny VITCAS FR**.

Jeśli projekt zakłada wbudowanie wkładu kominkowego w ścianę rekomendujemy zastosowanie wokół niego **Tynku Ognioodpornego VITCAS FR**, a także **Gładź Szpachlową Ognioodporną VITCAS HRP**. Dla ścian wystawionych na działanie wysokich temperatur, a więc wokół kominków zabudowanych, ale również wolno stojących, należy zainstalować **Wysokotemperaturowe Płyty VITCAS HT**. Płyty te są nowością na polskim rynku. Są to niepalne, dekoracyjne płyty nie zawierające gipsu. Wysokotemperaturowa płyta Vitcas HT może być obrabiana za pomocą narzędzi do drewna. Do montażu płyt można użyć gwoździ, wkrętów, kołków montażowych lub uszczelnacza żaroodpornego Vitcas HRS. Obszar wokół kominka należy pomalować Żaroodporną Farbą Ścienną Vitcas HRWP.

Oczywiście są to tylko podstawowe produkty dostępne w naszej ofercie. W zależności od rodzaju kominka czy pieca oraz jego konstrukcji mogą być potrzebne również inne materiały, jak choćby żaroodporne kleje do płytek, uszczelniacze kominkowe, silikon wysokotemperaturowy oraz inne. Wszystkie te produkty sprawdzą się nie tylko przy budowie kominków, ale również wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z wysokimi temperaturami – m.in. przy budowie pieców kaflowych, chlebowych i do pizzy, cyrkulatorów, wkładów grzewczych itd.

Jako specjalista wiesz, że to zadowolenie klienta buduje markę Twojej firmy.

Materiały do budowy kominków VITCAS

- Cegła Szamotowa VITCAS;
- Kit/Mastyka ognioodporna „Premium”;
- Tynk Ognioodporna VITCAS FR;
- Ognioodporna Zaprawa Murarska VITCAS HM;
- Gładź Szpachlowa Ognioodporna VITCAS HRP;
- Wysokotemperaturowa Płyta VITCAS HT.

UWAGA! Tylko do 19 listopada, rekomendowane powyżej produkty dostępne są w naszym sklepie internetowym w specjalnych promocyjnych cenach – nawet 50% taniej!

Zapraszamy: www.sklep.vitcas.pl.

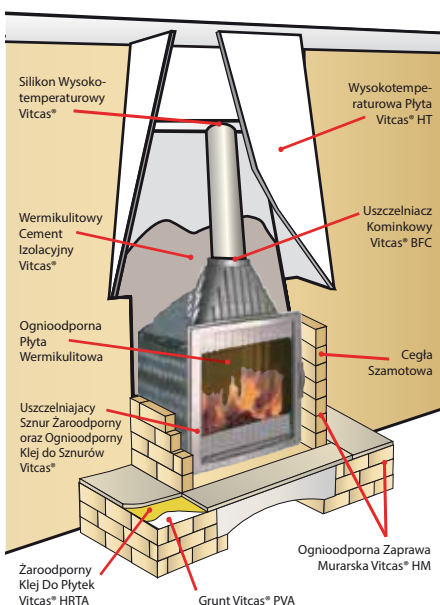


Postaw na rozwiązanie polecane przez setki profesjonalistów z Twojej branży oraz użytkowników kominków z całego świata – wybierz materiały do budowy kominków VITCAS! Pełne specyfikacje wszystkich produktów marki VITCAS znajdziesz na stronie: www.vitcas.pl. Zapraszamy również do naszego sklepu on-line, gdzie zakupisz potrzebne produkty: www.sklep.vitcas.pl. W związku z dynamicznym rozwojem firmy pragniemy zaprosić do współpracy wszystkich zainteresowanych dystrybucją naszych produktów.



VITCAS Polska sp. z o.o.

32-500 Chrzanów, ul. Stara Huta 17
tel. 12 444 6890, fax 12 444 6840
www.vitcas.pl, polska@vitcas.pl





Kominki potrzebują domów

Kierunki rozwoju budownictwa jednorodzinne w Europie a rozwiązania architektoniczne i oczekiwania inwestorów w Polsce

Polska na tle tendencji mieszkaniowych w Europie

Budownictwo mieszkaniowe w Polsce przeżywa od kilkunastu lat intensywny rozwój. Dotyczy to zarówno ilości mieszkań oddawanych od użytku, jak i indywidualnie wznoszonych budynków mieszkalnych. Branża budownictwa mieszkaniowego w pewnym stopniu odczuła skutki kryzysu, gdyż 2011 rok był najgorszy w ostatnich pięciu latach, pod względem ogólnej liczby mieszkań oddanych do użytku. Jednocześnie wzrosła liczba wydanych pozwoleń na budowę, co świadczy o tendencji do indywidualnego inwestowania. Według wstępnych danych, w okresie styczeń–sierpień 2012

roku oddano do użytkowania 92 tys. mieszkań, tj. o 21% więcej niż rok wcześniej (w 2011 r. odnotowano spadek o 11,7%) i o 7% więcej w porównaniu z analogicznym okresem 2010 roku. W bieżącym roku również największy udział w przyroście nowych zasobów mieszkaniowych mieli inwestorzy indywidualni. Jeśli chodzi o brak mieszkań, Polska jest na 8. miejscu w Europie.

W 2010 roku 42% mieszkańców UE mieszkało w budynkach wielorodzinnych, 34% w domach jednorodzinnych, a 23% w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej. Biorąc pod uwagę wielkość powierzchni użytkowej całego europejskiego zasobu, 64% powierzchni przypada na budynki jednorod-

zinne. Jak na tym tle wygląda Polska? Wg danych Eurostatu, Polska, w której 47% zasobu mieszkaniowego stanowią domy wolnostojące, znajduje się na 12. miejscu w UE. Według narodowego spisu powszechnego z 2011 roku przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania w Polsce wynosi 69,2 m², z ilością 3,72 izb na mieszkanie.

Ważnym wskaźnikiem, mówiącym o sytuacji mieszkaniowej w kraju jest tak zwany wskaźnik przeludnienia mieszkań. Polska, w której ponad 47,5% mieszkań jest przeludnionych, znajduje się na trzecim miejscu w UE (za Litwą i Rumunią). W danych Eurostatu wskaźnik ten dla naszego kraju systematycznie spada. Przeludnienie odzwierciedla dobrze odsetek młodych dorosłych (w wieku 18–34 lat) mieszkających z rodzicami, który w Polsce wynosi około 41% (średni w UE w 2008 roku wynosił 48%).

Budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne w Europie

Jednorodzinny dom mieszkalny to w większości krajów europejskich luksus. Na zamieszkanie w strefach podmiejskich decydują się najczęściej ludzie zamożni. Ciekawe jest porównanie wielkości metrażu powierz-

chni użytkowej, przypadającej na mieszkańca. W centralnej i wschodniej Europie wynosi ona 26 m², w Europie zachodniej i północnej – 41 m², w Europie południowej – 50 m².

Sektor budowlany, zużywający około 70% energii, jest w postrzeganiu w Europie zachodniej głównie przez pryzmat energochłonności. W wielu krajach skutecznie obniża się zużycie energii, głównie poprzez usprawnienie systemów grzewczych, poprawienie termoizolacji i proekologiczne rozwiązania. W Niemczech średnie zużycie energii na ogrzewanie domu jednorodzinnego (KWh/m²/r) wznoszonego w kolejnych latach kształtowało się na poziomach: rok 1957 – 256, 1968 – 187, 1978 – 176, 1983 – 156, 1995 – 94, 2005 – 80, 2010 – 53. Dla porównania w Polsce w 2006 roku wartość ta wynosiła około 170 KWh/m²/rok. Polska „przoduje” w Europie w kategorii emisji dwutlenku węgla przez budynki mieszkalne (czwarte miejsce).

Przełom w projektowaniu budynków jednorodzinnych w Europie nastąpił w latach dziewięćdziesiątych, choć już dekadę wcześniej prowadzono w Niemczech badania nad budynkami pasywnymi. W latach 1992–2003 w Europie Zachodniej rozwija się budownictwo energooszczędne, a domy pasywne i ekologiczne zyskują popularność, wspieraną przez prawne regulacje i politykę poszczególnych krajów. Już od 1997 roku w środowiskach badaczy zaczyna się mówić o „budownictwie zrównoważonym”. W czerwcu 2009, wobec kryzysu klimatycznego, energetycznego i zdrowia publicznego, zostaje odnowiona strategia UE o zrównoważonym rozwoju. Wśród budynków energooszczędnych, niskoenergetycznych i ekologicznych można w ostatnich latach wyróżnić następujące rodzaje budownictwa (często ze sobą połączone):

- budynki inteligentne;
- budynki niskoemisyjne CO₂;
- budynki pasywne;
- budynki plus energetyczne;
- Net-Zero Energy Building (NZEB);
- Net Zero Building;
- budynki zrównoważone.

Można zaryzykować stwierdzenie, że każdy nowo wznoszony dom jednorodzinny w Europie zachodniej i północnej należy do którejś z wymienionych grup.

Sposobem na zachęcenie inwestorów do przekraczania narzucanych

prawem norm dotyczących energooszczędności jest wprowadzenie w wielu krajach systemów certyfikacji. Obecnie najbardziej popularne są systemy BREEAM dla budynków użyteczności publicznej i CSH (Code for Sustainable Homes) dla budynków mieszkalnych. Posiadanie certyfikatu BREEAM jest kwestią dobrowolną i prestiżową, podobnie jak odpowiednia ilość punktów w CSH, jednak prawdopodobnie w ciągu najbliższych lat, wobec rosnących wymagań energetycznych i rozwiązań proekologicznych certyfikowanie wszystkich nowo powstających budynków pod kątem ich zrównoważenia stanie się koniecznością. W krajach Europy Zachodniej, a zwłaszcza na Wyspach Brytyjskich, zainteresowanie deweloperów i przedsiębiorców posiadaniem odpowiedniego certyfikatu dla inwestycji stale rośnie, a certyfikat znajduje przełożenie na wartość materialną nieruchomości. Do 31 marca 2012 roku sporządzono na Wyspach Brytyjskich 64662 certyfikaty dla domów istniejących i 113236 dla domów projektowanych.

W systemie certyfikacji bierze się pod uwagę następujące kwestie: zarządzanie, zdrowie i dobre samopoczucie użytkowników, aspekt energetyczny, kwestie transportu i obsługi komunikacyjnej obiektu, gospodarki wodą, gospodarki odpadami, zastosowanie materiałów budowlanych i wykończeniowych, zagospodarowanie terenu, emisję zanieczyszczeń oraz inne zastosowane rozwiązania innowacyjne. Maksymalna liczba punktów możliwych do uzyskania jest wynikiem kompleksowego zastosowania proeko-

logicznych rozwiązań, a otwarta forma przyznawania punktów dla jeszcze nie znanych lub nie wdrożonych na szerszą skalę technologii i pomysłów, zapewnia długotrwałą ważność i możliwość rozwoju uzyskanego certyfikatu.

W pewnym sensie wstępem do wprowadzenia certyfikacji w naszym kraju jest obowiązująca od tego roku konieczność dołączenia charakterystyki energetycznej do projektów domów jednorodzinnych. Dyrektywa UE (2010/31/UE) zobowiązuje Polskę do wprowadzenia certyfikacji na początku 2013 roku, choć obowiązek posiadania świadectwa energetycznego przez każdy zbudowany dom istnieje już teraz (jednak jest nie zawsze egzekwowany, zdarza się wykonywanie „podróbek” takiego świadectwa).

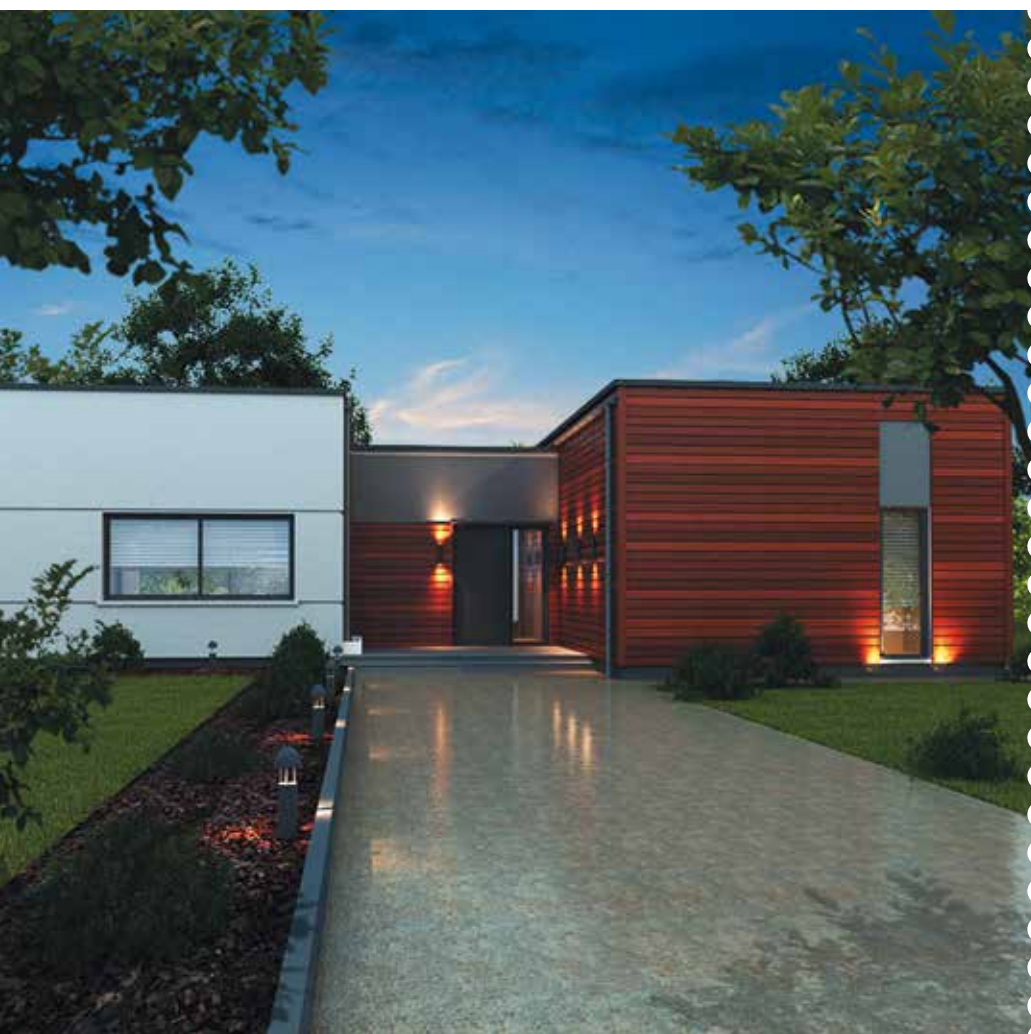
Rozwiązania modelowe – promocja i wdrażanie

Wprowadzenie jednolitego obowiązkowego systemu oceny i certyfikacji dla budynków zrównoważonych jest prawdopodobnie kwestią najbliższych kilku lat. Obecnie działania promocyjne, mające na celu pokazanie nie tylko inwestorom, ale i wszystkim zainteresowanym funkcjonowania ekologicznych i energooszczędnych domów, mają różny przebieg. Najbardziej efektywne są „parki” i osiedla modelowe, skupiające nowoczesne budynki.

Bre Innovation Park w Watford pod Londynem jest najsłynniejszym modelowym osiedlem – zestawieniem budynków ekologicznych zbudowanych w różnych systemach i technologiach. W parku znajduje się osiem budynków uchodzących



ArtHaus



ArtHous

1995–2002 wzniesiono osiedle na około 5 tys. domów, którego główną ideą było osiągnięcie wysokiej jakości poziomu życia przy poszanowaniu środowiska naturalnego. Energetyczne funkcjonowanie osiedla opiera zasila- nie budynków na energii słonecznej – ogniwa fotowoltaiczne i solary są wyposażeniem zarówno budynków mieszkalnych, jak i użyteczności publicznej. Domy szeregowe są samowystarczalne energetycznie, a ich zróżnicowanie własnościowe (domy pod wynajem i własnościowe) daje właściwy „balans społeczny”.

Tendencje architektoniczne w Polsce

Tendencje w kształtowaniu zabudowy jednorodzinnej w Polsce są, i zawsze były, odpowiedzią i reakcją na warunki oferowane przez zabudowę wielorodzinną. Jeden i drugi sposób zamieszkania mają zalety i wady. Po okresie budownictwa wielkopłyto- wego przyszedł czas na mieszka- niówkę deweloperską. Chwytliwe nazwy osiedli i inwestycji, nastrojowe wizualizacje przestrzeni sąsiedzkich, odwracają uwagę potencjalnych nabywców mieszkań od rzeczywistych problemów. Rozwiązania architekto- niczne preferowane przez większość deweloperów w zabudowie wieloro- dzinnej, opierają się przede wszystkim na jak najdalej idących oszczędno- ciach. Warunki techniczne wydają się być głównym wyznacznikiem rozwią- zań projektowych: minimalną ilością metrów kwadratowych: pomieszczeń mieszkalnych, szerokości traktów komunikacyjnych i ilością miejsc parkingowych. Warunki zabudowy lub plany miejscowe określają minimalne standardy urbanistyczne, które w praktyce często okazują się rozwiązaniami niewystarczającymi. Na nowych osiedlach przestrzenie zieleni i rekreacji są w sztuczny sposób zmniejszane, ustępują miejsca samo- chodom. Trudno się dziwić, że wobec wysokich cen mieszkań, oferujących słabą „infrastrukturę społeczną”, ciasną zabudowę i niezbyt wysoki standard, wielu ludzi decyduje się na budowę domu we własnym zakresie.

Cena mieszkania 3-pokojowego i domu jednorodzinnego o powierz- chni około 160 m² zlokalizowanego w odległości około 20 km od centrum w większości miast polskich są

za „najbardziej zrównoważone domy na świecie” wybudowanych zgodnie z CSH, ośrodek zdrowia, odremonto- wany dom wiktoriański oraz ponad 400 różnych innowacji budowlanych i nowych technologii, wszystko w otoczeniu modelowo ukształtowa- nego krajobrazu. Budynki na terenie parku są przykładami różnorodnego podejścia do problematyki domu zrównoważonego – różne technolo- gie, materiały i formy pokazują, w jak odmienny sposób można podejść do tematu budynku zrównoważonego.

Na terenie parku znajdują się między innymi: The Barratt Green House – pasywny budynek miesz- kalny firmy deweloperskiej oferującej rozwiązania proekologiczne – „zero carbon house”, Hanson Eco-House – dom o konstrukcji prefabrykowanej z masywnych, termoizolowanych warstwowych prefabrykatów z wysoce sprawną wentylacją naturalną, The Renewable House – dom zbudowany

z materiałów rozbiórkowych, tani i energooszczędny, o niskim stopniu emisji odpadów, The Prince’s House – dom z naturalnych materiałów w nurcie „low-tech”, przykład tradycyjnej architektury w pełni odpowiadającej współczesnym, wysokim wymaga- niom. Przeciwnieństwem formy jest ultranowoczesny The Cub House, czy Lighthouse wykorzystujący w sposób pasywny i aktywny energię słoneczną. Innym przykładem jest Beddington Zero Energy Development (BedZED) – największa wspólnota mieszkaniowa tego typu w Europie. Osiedle liczy 82 domy, zagospodarowane modelowo przestrzenie publiczne i sąsiedzkie. Ważny jest społeczny aspekt struktury własnościowej mieszkań: część prze- znaczonej jest na sprzedaż, pod wyna- jem i dla pracowników, 15 w cenach dostępnych – „socjalnych”.

Podobne rozwiązania zastosowano w osiedlu Nieuwland w Amersfoort, koło Utrechtu w Holandii. W latach

do siebie zbliżone. Dla większości osób decydujących się na migrację na przedmieścia, stosunek jakości „zamieszkiwania” do ceny mieszkania w mieście jest nie do zaakceptowania. Powoduje to nieustający wzrost indywidualnych inwestycji mieszkaniowych na terenach gmin sąsiadujących z dużymi miastami. Suburbanizacja i dezurbanizacja to problem praktycznie wszystkich większych polskich miast. Zagospodarowanie obszarów zależy przede wszystkim od cen gruntów, a w następnej kolejności od możliwości komunikacyjnych. Przy wyborze nowego lokum na przedmieściach ważną rolę odgrywają również walory środowiska: cisza, czyste powietrze, ciekawa i „ładna” okolica. Wpływ miast centralnych rozszerza się obecnie o 20–30 km. Koszty budowy domu na peryferiach są dużo niższe niż w terenie miejskim. Mimo, że większość kraju pokryta jest planami miejscowymi, to warunki zabudowy ciągle są dokumentem decydującym o kształcie architektonicznym budynku mieszkalnego.

Projekty gotowe katalogowe dominują architekturę polskich przedmieść. Nie ma wiarygodnych badań ukazujących procent projektów indywidualnych w stosunku do typowych, jednak można przypuszczać, że stosunek takich rozwiązań kształtuje się w proporcjach 1:20. Wpływ na to ma przede wszystkim cena projektów gotowych. Należy stwierdzić, że w przeciągu ostatnich kilku lat większość ofert katalogowych wzbogaciła się o projekty skromniejsze i bardziej estetyczne, ekologiczne i energooszczędne (choć te ostatnie często, poza nazwą, nie spełniają warunków stawianych budynkom niskoenergetycznym). Niestety, rzadko są one wybierane przez inwestorów. Podobnie jak domy-kostki w latach siedemdziesiątych, szerzą się nieproporcjonalnie karykatury dworów. Złe lub przeciętne wzorce architektoniczne promuje kultura masowa (np. popularne seriale). Obecnie znikoma ilość rejonów nowej zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej to obszary harmonijne i spójne. Nawet bardzo rygorystyczne przepisy nie są w stanie takiej spójności zagwarantować, to kwestia kultury i tradycji.

W Polsce dobra architektura „miejskich” domów jednorodzinnych została brutalnie przerwana wybuchem



Archipelog

II wojny światowej. Oryginalność i chęć wyróżnienia się z otoczenia jest chyba reakcją na szarżę i monotonię budownictwa z czasów PRL-u. Tak tłumaczono inwazję pseudo-dworów we wczesnych latach dziewięćdziesiątych. Ale dzisiaj? Domy kostki powoli stają się niewielką częścią zabudowy, a wiejskie chałupy praktycznie zniknęły, chyba, że udało im się zmienić status na dom letni, a krajobraz zdecydowanie się pogarsza...

Zwiększenie liczby ludności wiejskiej spowodowane jest rozwojem ośrodków podmiejskich (najczęściej skupionych wokół dużych miast), które zostały zasilone młodymi ludźmi, przenoszącymi się z miast do własnych domów, bądź domów rodziców pozostających na wsi. W okolicach dużych miast daje się zaobserwować pozytywne zjawisko, „wykańczania” domów wzniesionych w latach siedemdziesiątych. Obecnie wykańczają je dzieci, które pracują w mieście i powracają do domu rodzinnego, z przyczyn ekonomicznych lub sentymentalnych. Młodzi często wolą zainwestować swoje pieniądze w doprowadzenie do stanu zamieszkania domu rodziców, niż kupować mieszkanie u dewelopera, które i tak będzie miało niższy standard życia, niż dom podmiejski. W ostatnich latach następuje migracja ludności z miast na tereny wiejskie, widoczna w staty-

stykach. W 2011 roku mieszkańcy miast stanowili 60,8% ogółu ludności (dla porównania w 2002 r. udział ten wynosił 61,8%). Jest to wymierny efekt zjawiska suburbanizacji.

Krajobraz, jaki wylania się w dzielnicach obrzeżnych, na przedmieściach i w gminach ościennych dużych miast, jest również wynikiem: „indywidualizmu”, chęci zaimponowania, wyróżnienia się lub oszczędności. Zmiany dotyczą również zieleni przydomowej, tak tradycyjnej dla polskiej architektury. Wycina się stare drzewa owocowe i przydrożne, sadi niskie odmiany ozdobne, rezygnuje się z tradycyjnych odmian krzewów. Rządka postawą jest chęć wtopienia się w otoczenie, skromność, nawiązanie do form regionalnych czy zachowanie starych drzew. Krajobraz i widok ulicy to dobra wspólne – otoczenie w jakim żyjemy w pewnym sensie staje się wzorcem, a dla przyszłych pokoleń będzie sentymentalnym pejzażem pamiętanym z dzieciństwa...

Tendencje architektoniczne to tak naprawdę moda. Podobnie jak z modą ubraniową, architektoniczne „haute couture” prezentowane w modnych czasopismach, nie zawsze jest wygodne do mieszkania. Dobra architektura odpowiadać powinna przede wszystkim potrzebom użytkowników, respektując dobro wspólne, jakim jest ład przestrzenny. Co ciekawe ➤



fot. Jarosław Dzięka

i w pewnym sensie znamienne, termin „ład przestrzenny” po raz pierwszy zdefiniowany został w polskim prawie dopiero w ustawie z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Uświadomienie sobie własnych potrzeb to rzecz bardzo trudna – wiele osób wychowanych w bloku mieszkalnym nie jest w stanie wyobrazić sobie mieszkania w domu jednorodzinnym.

Suburbanizacja, która jest głównym kierunkiem rozwoju budownictwa jednorodzinnego w Polsce w większości miejsc jest zjawiskiem, któremu towarzyszy zaburzenie zasad ładu przestrzennego, a w konsekwencji idei zrównoważonego rozwoju. Problem ten na terenach podmiejskiej zabudowy jednorodzinnej następuje najczęściej w każdej ze sfer: społecznej, przyrodniczej (środowiskowej) i ekonomicznej.

Domy energooszczędne i ekologiczne bardzo powoli znajdują swoje miejsce na polskim rynku. Wiąże się to oczywiście z ich większymi kosztami niż w przypadkach budynków „tradycyjnych” (choć trudno odnaleźć tradycję w pustaku betonowym oklejonym styropianem). Domy drewniane (z wyjątkiem budynków rekreacyjnych) są wyjątkową rzadkością wśród wznoszonych nowych budynków. A przecież drewno to najbardziej ekologiczny, naturalny i ciepły materiał budowlany.

Perspektywy na przyszłość

W ciągu najbliższych lat budownictwo (zwłaszcza mieszkaniowe) czekają nieuniknione zmiany w zakresie technologii, eksploatacji i całej filozofii projektowania, które okażą się, być może, tak rewolucyjne dla budownictwa i architektury, jak chociażby wynalezienie żelbetu. Zmiany te będą dotyczyły wspomianej już konieczności wznoszenia budynków niskoenergetycznych (zapotrzebowanie na energię cieplną poniżej 30 kW/m²/rok). Ustawy i możliwości dopłat i kredytowania mają pomóc temu zjawisku. Kończący się rządowy program dopłat do kredytów „Rodzina na Swoim” ma zostać „zastąpiony” możliwością zdobycia dopłat do kredytów dla inwestycji ekologicznych. Wysokość dopłat ma być tym wyższa, im niższe będzie zapotrzebowanie na energię grzewczą budynku lub mieszkania.

Jednak co z tego, że dom jest ekologiczny, jeżeli aby dojechać do pracy/szkoły/sklepu/ trzeba spędzić w samochodzie kilka godzin. Emisja z tego tytułu CO₂ przez rodzinę będzie być może większa, niż oszczędności wynikające z eksploatacji domu „na przedmieściach”. Wydaje się, że ten problem zrównoważonego planowania jest obecnie w polityce mieszkaniowej kraju pomijany. A przecież strefa infrastruktury społecznej, jej dostępność i jakość ma ogromne znaczenie dla

miejsca zamieszkania. Tymczasem inwestycje wyprzedzają rozwiązania planistyczne – rozwijają się monofunkcyjne przedmieścia sypialnie, które oficjalnie nie są problemem miast, ponieważ znajdują się na terenach gmin ościennych, figurując najczęściej w planach jako zabudowa zagrodowa...

arch. Natalia Przesmycka

Bibliografia:

1. *Budownictwo mieszkaniowe w okresie I–VIII 2012 r. Informacje bieżące*. Wyniki wstępne, GUS, 17 IX 2012
2. M. Economidou, *Europe's buildings under the microscope. A country-by-country review of the energy performance of buildings*, Buildings Performance Institute Europe BPiE, X 2011
3. *Narodowy spis powszechny ludności i mieszkań 2011. Raport z wyników*, GUS, Warszawa 2012
4. M. Choroszewicz, P. Wolf, *Population and social conditions, 51 million young EU adults lived with their parent(s) in 2008*, Eurostat statistics in Focus 50/2010

Netografia:

5. <http://www.communities.gov.uk/documents/statistics/pdf/2150024.pdf>
6. www.lowimpacthousing.com



Frankfurt nad Menem zaprasza na targi ISH

Już za kilka miesięcy – od 12 do 16 marca 2013 roku – we Frankfurcie nad Menem odbędzie się ISH – największa na świecie, międzynarodowa impreza targowa poświęcona branży ogrzewania, w tym branży kominkowej oraz klimatyzacji, wentylacji, a także instalacjom wodnym i sanitarnym oraz wyposażeniu łazienek.

Podczas ostatniej edycji w targach wzięło udział 2382 wystawców, którzy zaprezentowali swój asortyment ponad 200 tysiącom handlowców z całego świata. Nie zabrakło także Polaków, zarówno w gronie wystawców (42 firmy), jak i odwiedzających (około 3 tys.). Mamy nadzieję, że podczas zbliżającej się edycji, w roku 2013, ta liczba jeszcze się powiększy.

– Targi ISH cieszą się ogromnym zainteresowaniem wśród polskich firm – potencjalnych wystawców – powiedział Piotr Łukasiewicz, przedstawiciel Targów Frankfurckich w Polsce. – Na dziś w ISH 2013 chciałoby wziąć udział 70 firm z Polski, które chcą zamówić stoiska na łączną powierzchnię 3022 m², co stanowiłoby ponad dwukrotny wzrost w stosunku do ubiegłej edycji, w czasie której 42 firm wystawiło się na łącznej powierzchni 1505 m². Niestety, nie wszystkie te firmy otrzymają stoiska, gdyż targi ISH cieszą się tak wielkim zainteresowaniem z całego świata, że jest kolejka oczekujących na możliwość wystawienia się. Targi zajmują całe tereny targowe we Frankfurcie, a wystawcy poprzedniej edycji mają pierwszeństwo w otrzymaniu stoiska. Zazwyczaj tylko kilka procent nie pojawia się ponownie. Zatem dostępna dla nowych wystawców powierzchnia jest ograniczona. Mam nadzieję, że w przyszłości nowe targi ISH w Moskwie, które w 2013 odbędą się w dniach 17–19 kwietnia, odciążą nieco główną frankfurcką imprezę.

Oprócz szerokiej gamy produktów, zwiedzający będą mogli także

uczestniczyć w wielu wydarzeniach dodatkowych – seminariach, dyskusjach i konkursach. Już dziś wiadomo, że w 2013 roku będą poruszane kwestie związane z wydajnym systemem grzewczym – olejowym i gazowym, optymalnym wykorzystaniem energii solarnej oraz alternatywnymi metodami grzania. Ponadto, po raz pierwszy, partnerzy targów – Niemieckie Stowarzyszenie Kominkarzy, wraz ze Stowarzyszeniem Technologii Grzewczych i Związkiem Inżynierów Ogrzewania i Klimatyzacji we współpracy z Messe Frankfurt – poprowadzą forum poświęcone piecom i kominkom. Spotkania odbywać się będą w hali 9.2, a tematem przewodnim będzie paliwo drzewne w kontekście polityki klimatycznej i energetycznej.



Tradycyjnie już, Przedstawicielstwo Targów Frankfurt w Polsce zaprasza na wspólny wyjazd na targi, samolotem lub autokarem z pełnym serwisem – a osobom chcącym samodzielnie odwiedzić targi oferuje w przedsprzedaży wejściówki w cenie około 25% niższej niż w kasach. Więcej informacji na stronie internetowej: www.targifrankfurt.pl lub pod nr telefonu: 22 49 43 200.

 messe frankfurt

Targi Frankfurt
Przedstawicielstwo w Polsce
tel. 22 4943 200, www.targifrankfurt.pl



Sposoby na rozwój firmy

Wprowadzenie

Coraz trudniejsze i szybciej zmieniające się współczesne otoczenie rynkowe wymaga od właścicieli przedsiębiorstw sprawności i elastyczności w działaniu. Niejednokrotnie dotychczasowe sposoby osiągania zadowalającej pozycji konkurencyjnej przestają być wystarczające, a przed przedsiębiorcami rysuje się konieczność podejmowania kolejnych wyzwań rynkowych, które umożliwią trwałą wzrost ich firm w przyszłości.

Dylematy strategiczne, przed jakimi stoją właściciele firm, dotyczą zasadniczo odpowiedzi na pytanie, czy nadal pozostawać wyłącznie w swojej działalności podstawowej (i jeśli tak, to jak ją umacniać), czy może poszukać sposobów wejścia w działalności dodatkowe (jeśli działalność podstawowa nie przynosi oczekiwanych rezultatów). A może – w ekstremalnych przypadkach – przededefiniować lub zmienić działalność podstawową w odpowiedzi na zawirowania rynku? Każda z tych dróg niesie za sobą szanse, ale i obarczona jest licznymi pułapkami, które w porę nie zauważone mogą

przyczynić się do osłabienia firmy lub nawet do poważnego kryzysu.

Niniejszy artykuł stanowi przegląd możliwości, które mogą być inspiracją do podejmowania trafnych wyborów strategicznych w kolejnych latach.

Możliwość 1. Rozwój firmy poprzez umocnienie swojej działalności podstawowej i rozszerzenie wpływów w obecnym segmencie danej branży

Poprzez działalność podstawową rozumie się tę, która koncentruje się wokół najsilniejszych elementów pozycji konkurencyjnej, najczęściej przynosi też największe przychody. Wokół niej rozlokowane są z reguły najbardziej obiecujące działalności poboczne.

Po pierwsze, firma musi dokładnie określić, co jest jej działalnością podstawową, jakie obszary działalności mają charakter poboczny, jak wygląda sytuacja rynkowa w otoczeniu bliższym (konkurencja, klienci, dostawcy, itp.) i dalszym (przepisy prawne regulujące działalność, sytuacja gospodarcza i dostępność źródeł finansowania, ograniczenia natury społecznej, itp.).

Jeśli firma nie osiąga zysków z działalności podstawowej, to należy sprawdzić, czy poprawnie zdefiniowano biznes (albo popełniane są błędy w zarządzaniu albo/i wybrano nieodpowiednią działalność podstawową). Wyjątkiem może być sytuacja rozpoczynania działalności, gdy obszar podstawowy jest dopiero w fazie rozwoju (w tym przypadku jednak zyski powinny mieć tendencję wzrostową). Niezwykle istotne jest precyzyjne określenie granic działalności podstawowej i poprawne ich zdefiniowanie. W przypadku firm z branży kominkowej należy odpowiedzieć sobie na pytanie, co dokładnie oferuje firma (czy kompletną usługę kominową, a może tylko jej część). Pytanie może wydawać się banalne, ale jeśli nie zostanie jasno postawione, może okazać się, że firma działa dość przypadkowo, przez co nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału (często też przy słabym marketingu). Przy określaniu działalności podstawowej można przeprowadzić analizę kolejnych obszarów aktywności, zaczynając od tych położonych najbliżej działalności podstawowej.

Poniżej przedstawiono przykładową analizę przeprowadzoną dla firmy X produkującej wkłady grzewcze stalowo-szametowe kominkowe oraz wkłady gazowe. Kolejne punkty dotyczą coraz bardziej szeroko zdefiniowanej działalności podstawowej.

1. Segmenty rynkowe znajdujące się w centrum obszaru działalności podstawowej (np. wkłady kominkowe tradycyjne i kominki gazowe oferowane klientom indywidualnym na terenie Polski południowo-wschodniej).
2. Rozszerzony obszar działalności podstawowej (cała Polska lub nawet zagraniczny rynek kominków).
3. Działalność świadczona przez pośrednich konkurentów (produkcja alternatywnych systemów grzewczych).
4. Dostępne na rynku ulepszone produkty związane z wkładami kominkowymi (biokominki, produkty zindywidualizowane, produkowane na wymiar).
5. Działalność prowadzona przez potencjalnych przyszłych konkurentów (produkcja systemów inteligentnej automatyki w technice kominkowej).
6. Dostępne na rynku produkty komplementarne, ale z innych branż (np. materiały do obudowy kominka gazowego).
7. Możliwość rozwinięcia linii produktów (produkcja futurystycznych form pieco-kominków).
8. Rozwinięta działalność wzdłuż łańcucha dostaw „w górę” (np. komponenty, projekt architektoniczny i/lub aranżacji wnętrza).
9. Rozwinięta działalność wzdłuż łańcucha dostaw „w dół” (np. własna sieć dystrybucji i/lub sprzedaży).
10. Współpraca z innego rodzaju firmami, które są w stanie dzielić koszty z Firmą X (kooperacja np. z producentami krutek kominkowych, systemów komplementarnych, itp.).

Koncentracja na jasno zdefiniowanym obszarze działalności podstawowej powinna oznaczać, że większość zasobów firmy skupionych jest na rozwijaniu tej właśnie działalności, firma broni się przed nowymi konkurentami na granicach tej działalności, poszukuje komplementarnych produktów i usług celem pogłębienia relacji z klientami

oraz podejmuje działania skierowane na spowodowanie wzrostu wydatków dokonywanych przez jednego klienta.

Należy jednak wziąć pod uwagę, że inni konkurenci, którzy zdecydują się na koncentrację na swojej działalności podstawowej, mogą myśleć i działać podobnie. Dlatego warto zastanowić się, jak można zróżnicować swoją ofertę na tle innych konkurentów, by była ona niepowtarzalna (a tym samym dająca możliwość oddziaływania na klientów firm konkurencyjnych). Po określeniu granic działalności podstawowej należy jeszcze dokonać analizy możliwości jej realizacji:

11. Czy wyznaczone granice działalności podstawowej wynikają z potrzeb klientów, czy także z zasad ekonomii? Jakie produkty, klienci, kanały dystrybucji oraz konkurenci mieszczą się w tych granicach?
12. Jakich umiejętności i zasobów w potrzebuje firma, by móc konkurować w tak określonej działalności podstawowej? Czy posiada te umiejętności i zasoby? Jak wypada na tle konkurencji?
13. Co wyróżnia firmę w oczach klientów w ramach działalności podstawowej na tle konkurentów oferujących porównywalną działalność podstawową?
14. Jakie są obszary działalności pobocznej, w które firma może w przyszłości wejść? Jakich zasobów będzie to wymagało?

Możliwość 2. Rozszerzenie działalności podstawowej o obszary poboczne, logicznie i ściśle z nią powiązane

Rozszerzenie działalności podstawowej o obszary poboczne polega na inwestowaniu w rynek zblizony do swojej działalności podstawowej. Efektem poprawnie wybranego obszaru dodatkowego jest z reguły umocnienie także działalności podstawowej (wtedy działalność podstawowa jest źródłem finansowania działalności pobocznej). W praktyce oznacza to, że firma przenosi swoje relacje z klientami, stosowane technologie i umiejętności do innego obszaru rynku, powiązanego z obszarem podstawowym (np. producent tradycyjnych wkładów kominkowych poszerza swoją ofertę o akcesoria kominkowe i oferuje je dotychczasowym klientom lub proponuje wkłady kominkowe klientom innych firm oferujących akcesoria kominkowe).

Największym dylematem, przed jakim staje właściciel firmy jest to, czy inwestować i rozwijać tylko działalność podstawową, czy może – na bazie działalności podstawowej – rozwijać obszary poboczne. Należy jednak być ostrożnym, gdyż działalność poboczna jest wciąż działalnością nową w stosunku do działalności podstawowej. Wchodzenie w działalność poboczne może przybierać różne warianty. Najczęstsze z nich to:

15. Wchodzenie w nowe produkty, powiązanie z produktami już oferowanymi (kolejna generacja produktu oferowanego, usługi okołosprzedawcze, produkty komplementarne).
16. Nowe grupy klientów (klienci o innym statusie finansowym i dopasowane do nich produkty, klienci z innymi potrzebami, itp.). ➤



fot. w tle: Mel Stoußenberger

www.istockphoto.com

17. Nowe kanały dystrybucji (sprzedaż przez Internet, otwieranie nowych punktów sprzedaży tradycyjnej, model mieszany, itp.).
18. Nowe obszary geograficzne (kolejne rynki lokalne lub rynki zagraniczne).
19. Nowe ogniwa w łańcuchu dystrybucji (np. działania marketingowe, sprzedaż z dostawą i montażem, hurtowa sprzedaż komponentów, itp. lub projektowanie nowych technologii kominkowych, praca nad nowymi materiałami, itp., ewentualnie outsourcing – zlecanie działań na zewnątrz).
20. Wchodzenie w nowe przedsięwzięcia (zaspokajanie nowych potrzeb na rynku dotychczasowych klientów – np. zwiększanie energooszczędności oferowanych rozwiązań, wprowadzanie nowych standardów zmieniających potrzeby estetyczne odbiorców; wprowadzanie na rynek innowacyjnych substytutów; nowe modele działalności – współtworzenie z klientem usługi kominkowej zamiast oferowania gotowego produktu).
21. Wchodzenie w nowe technologie.

W praktyce rozwój firmy poprzez wchodzenie w działalności poboczne to ocena wybranych dróg przez przyzmat rzetelnych wskaźników ilościowych i jakościowych. W szczególności są to: zakładana skala działalności w obszarze pobocznym w relacji do aktualnej skali działalności z obszaru podstawowego, potencjalna przewaga konkurencyjna osiągnięta w efekcie ekspansji w nowym obszarze, przewidywany wpływ ekspansji w nowym obszarze na działalność podstawową (np. możliwość utrzymania konkurencji na dystans od obszaru podstawowego). I wreszcie – zestawienie długoterminowych korzyści wejścia w nowy obszar z kosztami wejścia w ten obszar (rzetelna prognoza finansowa).

Najważniejszym elementem przy podejmowaniu decyzji, czy i w jaki obszar działalności pobocznej należy wejść, jest przygotowany scenariusz kolejnych działań wraz z prognozą finansową dla każdego z nich. W praktyce firmy najczęściej wybierają następujące możliwości rozwoju poprzez rozwijanie działalności pobocznych:

22. Poszukiwanie nowych segmentów odbiorców i dostosowywanie oferty

- już posiadanej do ich potrzeb (np. tańsze wersje produktów oferowane klientom mniej zamożnym, z wykorzystaniem tradycyjnych i powtarzalnych projektów).
23. Rozwój produktów i usług komplementarnych (akcesoria kominkowe, kratki, obudowa).
24. Rozszerzanie działalności produkcyjnej o działalność usługową i/lub na odwrót (np. producent wkładów zaczyna oferować projekt aranżacji całego kominka i jego montaż).
25. Wykorzystanie efektu sieci (tworzenie zrzeseń, wspólnych przedsięwzięć, itp.).
26. Stosowanie nowej technologii umożliwiającej zaoferowanie produktu innowacyjnego na rynku – opcja droga, ale umożliwiająca potem zastosowanie strategii „spijania śmietanki” – czyli oferowania wysokiej ceny w pierwszym okresie występowania produktu na rynku.

Najczęstszymi błędami popełnianymi przez firmy decydujące się wejść w działalność poboczną są:

27. Wchodzenie w obszary z bardzo silną i ugruntowaną skoncentrowaną konkurencją (wtedy firma ma niewielkie szanse powodzenia i tylko niszczy cenne zasoby z podstawowego obszaru działalności, co w konsekwencji hamuje cały rozwój firmy).
28. Przeszacowanie potencjalnych zysków (warto wybierać takie obszary, w których firma może uzyskać wysokie marże jednostkowe – ma to miejsce w segmentach, w których nie występuje rozproszona konkurencja i nikt nie ma dominującej pozycji strategicznej).
29. Rozproszenie siły na skutek wejścia w zbyt wiele produktów/usług/segmentów pobocznych.
30. Nieuwzględnienie nagle pojawiającego się silnego konkurenta w segmencie działalności pobocznej (należy dokonać bardzo precyzyjnej analizy potencjalnych konkurentów oraz barier wejścia do danego segmentu – jeśli są one niskie, ryzyko wzrasta).
31. Ignorowanie możliwości ekspansji z nowymi produktami/usługami (ma to miejsce, gdy zarządzający zbyt wąsko podchodzą do prowadzonego przez siebie biznesu).
32. Rezygnacja z podboju nowego, atrakcyjnego segmentu rynkowego (zbyt wczesne odrzucenie możliwości nawet jego analizy, założenie że nie będzie on perspektywiczny).
33. Jednokierunkowa ekspansja w obszarze produktów/usług droższych (jest to szczególnie niebezpieczne w warunkach globalnego kryzysu rynkowego).

Możliwość 3. Zmiana lub redefinicja działalności podstawowej w odpowiedzi na zawirowania rynku lub słabą pozycję firmy

Poprzez zmianę lub redefinicję działalności podstawowej rozumie się zmianę modelu działalności (przy pozostaniu w dotychczasowym segmencie rynku) lub przeniesienie działalności w inne segmenty rynku. Należy jednak podkreślić, iż przypadki skutecznej redefinicji działalności podstawowej należą do rzadkości i powinny być podejmowane dopiero wtedy, gdy dwie poprzednie ścieżki rozwoju nie są możliwe, a warunki rynkowe uległy gwałtownej zmianie.

Redefinicja ma sens tylko wtedy, gdy zachodzi szybko (w odpowiedzi na gwałtownie zmienione warunki rynkowe). Długotrwałe programy wdrażania zmian w takim przypadku przynoszą najczęściej straty finansowe i strategiczne. Za szybką redefinicją przemawia także fakt, że tym sposobem firma może wyprzedzić konkurencję (o ile ta znajduje się w podobnej sytuacji początkowej i planuje to samo). Sygnały ostrzegawcze, które mogą być symptomem transformacji branży mogą przybierać różnorakie formy. Wśród nich można wyróżnić:

34. Spadek popytu na produkty w segmencie z najniższej półki.
35. Zmiany preferencji konsumentów.
36. Spadek popytu w podsegmentach rynku (na skutek pojawienia się nowego gracza, który wykorzystał luki rynkowe niedocenione przez dotychczasowych uczestników rynku – przykładem jest oferowanie produktów przez Internet).
37. Zanik tradycyjnych barier rynkowych (znacznie mocniejszy w przypadku usług, niż produkcji).
38. Nowi pośrednicy, nowi konkurenci i nowe punkty sprzedaży (tańsze produkty z zagranicy, dostępność Internetu i możli-



www.istockphoto.com

wość dotarcia/porównania ofert z rynku globalnego, itp.).

Najczęstszą redefinicją działalności podstawowej w przypadku małych graczy rynkowych może być zastosowanie Internetu w obszarze podstawowym. Wymaga to zmiany szeregu obszarów istotnych (choć nie zawsze oczywistych) w firmie. Najważniejsze z nich to:

39. Polityka cenowa (powinna być inna, niż w przypadku modelu tradycyjnego).
40. Ludzie i wynagrodzenia (zastosowanie nowego modelu wymaga zmian w obszarze kadrowym).
41. Marketing (nowe formy docierania do innych grup klientów, występujące równoległe z tradycyjnymi).
42. Kanały dystrybucji (obok tradycyjnych występują też internetowe).

Zamiast podsumowania

Kluczowy dylemat związany z rozwojem firmy, jaki pojawia się u zarządzających, gdy w firmie zaczynają się problemy to, czy strategia jest nieprawidłowa, czy też może organizacja nie potrafi jej zrealizować. Czasami te przyczyny występują jednocześnie.

Na rynkach wzrostowych dość często problemem są niewystarczające kompetencje zarządzających i/lub zbyt pochopnie podejmowane decyzje, co w połączeniu z brakiem sprawdzonej wizji działania może prowadzić do inwestowania w obszary

o marginalnym znaczeniu dla firmy (w długiej perspektywie). Z kolei na rynkach ustabilizowanych menedżerowie często popełniają błąd polegający na inwestowaniu znacznych środków w optymalizację działalności podstawowej, ignorując obszary poboczne.

Kluczowe pytania, jakie należy sobie zadawać każdorazowo podejmując decyzję o dalszym kierunku działania firmy dotyczą szeregu kwestii:

43. Co jest podstawową działalnością i czy w ciągu ostatnich 2–3 latach firma na tak zdefiniowanej działalności podstawowej traciła, czy wzmacniała swoją pozycję konkurencyjną?
44. Gdzie kończy się obszar konkurowania firmy i jak mogą te granice wyglądać za 2–3 lata?
45. Czy w ostatnich 2–3 latach pojawili się trwali konkurenci, którzy osłabili działalność podstawową firmy? Co robili lepiej?
46. Czy w sposób pełny w obszarze podstawowym wykorzystuje się posiadane zasoby?
47. W jakich obszarach pobocznych można rozpocząć działania? Czy lepiej robić to sukcesywnie w każdym z osobna czy jednocześnie we wszystkich?
48. Jakie są perspektywy branży na 2–3 lata? Jak w to wpisuje się dotychczasowa strategia działania firmy?
49. Jak monitorowane są zmiany otoczenia i jak wygląda plan

awaryjny w razie dużych turbulencji otoczenia?

50. Jak w ciągu ostatnich 2–3 lat zmieniały się mocne i słabe strony organizacji? Jak ta sytuacja będzie wyglądać w kolejnych latach? Jakie działania w tym zakresie zamierza podjąć firma?
51. Co jest priorytetem przy podejmowaniu wszystkich decyzji o charakterze strategicznym? Czy jest nim długotrwały rozwój, szybkie zyski, marka, a może jeszcze coś innego?

Nie ma gotowej recepty na rozwój firmy. Zarządzanie strategiczne przypomina labirynt, przez który każdy menedżer musi przejść sam, a miejsce, w którym znajdzie się na końcu zależy od szeregu decyzji, jakie podejmie po drodze. Zawsze – biorąc pod uwagę szereg pytań zawartych w niniejszym artykule – kluczową sprawą jest świadomość, że należy się nad tymi pytaniami głęboko zastanowić. Powinny one być inspiracją do rzetelnej analizy firmy, jej otoczenia i prognoz na przyszłość, ponieważ myślenie życzeniowe, działanie intuicyjne lub ignorowanie sygnałów rynkowych jest pierwszym krokiem do poważnych problemów w firmie.

**Prof. nadzw. dr hab.
inż. Anna Zarębska**

SUKCES Przedsiębiorstwo
Szkoleniowo-Doradcze, Wyższa
Szkoła Przedsiębiorczości
i Administracji w Lublinie

for. w. tite: Mel Stourenberger



Marketing za rogiem

Trzy czwarte Polaków wierzy w informacje znalezione online – wynika z badań European Trusted Brands. W skali europejskiej zaufanie do internetu ma 49 proc. osób. To bardzo dobra informacja dla lokalnych przedsiębiorców. Jak wynika z najnowszych badań przeprowadzonych przez Harris Interactive, amerykańscy konsumenci, szukając informacji na temat lokalnych firm czy restauracji, najczęściej sięgają po wyszukiwarke Google. Co więcej, wyprzedza ona o 13 punktów procentowych online yellow pages oraz media społecznościowe, takie jak Facebook czy Twitter. Nic dziwnego, bo Google coraz więcej wysiłków wkłada w reklamę lokalną i rozwijanie możliwości reklamowych dla małych, miejscowych przedsiębiorców.

W Stanach Zjednoczonych

najczęściej w wyszukiwarkach reklamują się prawnicy, firmy budowlane oraz dentyści. W Polsce narzędzia SEM są bardzo popularne w takich firmach, jak szkoły językowe, gabinety stomatologiczne, biura księgowość czy kancelarie adwokackie. Nadal mało w tego typu reklamę inwestują firmy z branży budowlanej.

Bije na głowę Facebooka

Firma BrightLocal przeprowadziła badania, z których wynika, że 43 proc. użytkowników internetu przynajmniej raz w miesiącu korzysta z Google, aby zdobyć informacje o lokalnych usługach. Z tym wynikiem narzędzia Google uplasowały się znacznie powyżej Facebooka, z którego informację czerpie jedynie 12 proc. klientów korzystających później z danej usługi, czy kupujących dany produkt. Co więcej, wielu małych i średnich przedsiębiorców nie wierzy w skuteczność sprzedażową mediów społecznościowych. Według badań przeprowadzonych za pomocą

platformy RatePoint, właściciele firm w USA w zaledwie w jednym na pięć przypadków zgodni są, że social media stanowią skuteczny kanał komunikacji z obecnymi i przyszłymi klientami. Dane przedstawione na wykresie potwierdzają znaczenie Googla dla lokalnych firm – dwa najskuteczniejsze źródła zwiększające ruch na stronach internetowych lokalnych biznesów to Miejsca Google (Google Places) oraz tradycyjna wyszukiwarka Google. Obecnie w Stanach Zjednoczonych wydatki na reklamę w wyszukiwarkach stanowią blisko połowę wszystkich funduszy przeznaczonych na reklamę w internecie. ➤



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!

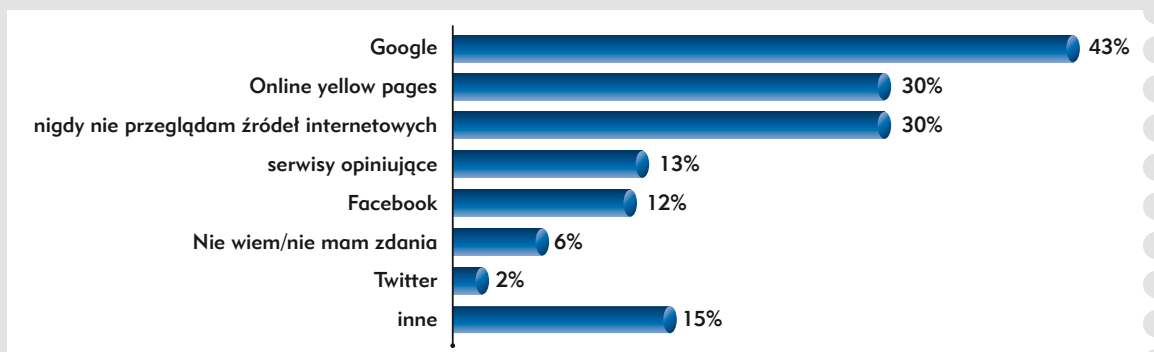
RT-01 Pilot

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.





Główne czynniki wpływające na decyzje konsumentów przy wyborze usługi lokalnej firmy wśród Amerykanów, marzec 2011

W Polsce udział ten wynosi 30 proc. i dynamicznie rośnie. Internet daje duże możliwości w prezentowaniu własnej firmy. Te małe bardzo często mają niewielkie budżety reklamowe, które chcą efektywnie wykorzystać i dotrzeć tylko do właściwego grona odbiorców, ponosząc przy tym koszty za dotarcie jedynie do tych osób. Taką możliwość daje reklama w wyszukiwarkach (SEM), precyzyjnie docierając do przyszłych klientów, którzy zamierzają dokonać zakupu.

Polacy korzystają z Google

Obecnie ok. 96 proc. informacji w Polsce wyszukuje się za pomocą wyszukiwarki Google. Według ostatnich badań User View Wave, dla ponad 90 proc. badanych internautów źródłem wiadomości o miejscowych usługach i biznesie są lokalne media online i wyszukiwarki internetowe. Z opublikowanych przez Google danych globalnych wynika, że 20 proc. wszystkich zapytań dotyczy właśnie firm lokalnych. Ponadto, odkąd Google uruchomił w Polsce usługę Miejsca Google (wcześniej znaną pod nazwą Centrum Firm Lokalnych), stało się jasne, że rynek baz teleadresowych w Polsce (tzw. yellow pages) zyskał potężnego gracza, który szybko zmieni jego oblicze. Trzy lata po uruchomieniu usługi przez Google liczba miesięcznych odwiedzin serwisów typu yellow pages w Polsce wyglądała według Megapanel styczeń 2011 r. następująco:

- mapy Google – 5,4 mln użytkowników;
- ZUMI – 4,3 mln użytkowników;
- Targeo – 1,2 mln użytkowników.

Liczby te zapewne wkrótce zmienią się jeszcze na korzyść Google, który pewien czas temu otworzył w Polsce API usługi Miejsca. API Miejsc pozwala uzyskać zewnętrznym aplikacjom

dostęp do informacji o 50 milionach miejsc – restauracji, barów czy innych lokali oraz do kilku nowych funkcji. Najwięcej badanych przez TMP i comScore (26 proc.) na początku poszukuje adresu, później (21 proc.) wskazówek, jak dojechać do firmy, 14 proc. wyszukuje numery telefonów do firm, 8 proc. na początku zapoznaje się z ofertą firmy. Respondenci zwracali także uwagę na godziny otwarcia.

Rekomendacje przyjaciół nadal ważne

Mimo tak dużego zaufania do Google, większość konsumentów nadal najbardziej polega na rekomendacjach znajomych. Dla 91 proc. badanych (według JC Williams Group) na decyzje dotyczące zakupu w największym stopniu wpływają opinie innych osób, a aż 70 proc. respondentów (według Nielsen) szuka takich rekomendacji w Internecie. 87 proc. badanych deklaruje, że bardziej ufa rekomendacjom znajomych, niż informacjom od producenta. Podobną sytuację obserwujemy w naszym kraju, najbar-

dzie wiarygodnym źródłem informacji są znajomi, w tym znajomi z sieci. Trzy czwarte Polaków wierzy w informacje znalezione online, wynika z badań European Trusted Brands, w skali europejskiej zaufanie do internetu ma 49 proc. osób. Co ta informacja oznacza dla lokalnych przedsiębiorców?

Większość decyzji zakupowych rodzi się jeszcze przed przyjściem do sklepu, a dużą rolę w ich podejmowaniu odgrywa właśnie internet. Dlatego narzędzia wykorzystywane w kampaniach online powinny być trampoliną i wzmocnieniem wszelkich działań prowadzonych offline. Przedsiębiorcy muszą pamiętać, że jednym z głównych powodów, dla których konsumenci rozmawiają o produktach, jest emocjonalne związanie z daną marką. Zainteresowanie klienta produktem nie wynika tylko z racjonalnych korzyści, ale w dużej mierze właśnie z emocji, które dany produkt budzi.

Magdalena Łęgosz, senior account executive, Praktycy.com

Tekst ukazał się w magazynie „Marketing w praktyce” (nr 8/2011)



KONKURS

DLA INSTALATORÓW

- zamontuj wkład kominkowy firmy Kratki.pl
- wykonaj zabudowę
- zrób zdjęcie obrazujące kunszt Twojego dzieła
- prześlij je na adres: konkurs@kratki.pl

... i zachwyć wszystkich swoim pomysłem

regulamin konkursu na: www.kratki.pl/konkurs

Czas trwania konkursu:
od 15 listopada 2012r. do 15 lutego 2013r.

ŁĄCZNA PULA NAGRÓD 70 000 zł

15 000 zł



Organizator:

 **kratki.pl**
kominki • kratki • akcesoria

Patron medialny:

**Świat
kominków**



SPARTHERM[®]

Wirtuoz Ognia



www.spartherm.pl