



TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW

KOMINKI PRO

MAGAZYN DLA PROFESJONALISTÓW

Redaktornaczelný: Witold Hawajski; **Redakcja:** Aldona Mazurkiewicz – sekretarz, Wioleta Rybak, Katarzyna Lipowska, tel. 81 5350 982, redakcja@swiatkominkow.pl; **Redaktor techniczny:** Mariusz Karwowski; **Dział Reklam:** Jarosław Flak – Dyrektor d/s Reklamy, 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; **Okładka:** Walny Zjazd OSKP, fot. Witold Hawajski.

www.kominki.org

Świat
Kominków

KOMINKI PRO

3(16)2013

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. Złota 1, Sławoszewo
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



nowość system kolan giętych

- estetyczne przyłącza kominowe do pieców wolnostojących
- precyzja i najwyższa jakość wykonania
- szeroki asortyment rozmiarów i opcji (niskie, wysokie, z rewizją, z szybrem, 45° i 90°, czarne i grafitowe)
- średnice Ø120, Ø130, Ø150 [mm]
- atrakcyjne ceny



Walka o ogień



Witold Hawajski

Telewizja od lat okres wakacyjny wykorzystuje do uprzątnięcia swoich archiwów i po raz 55 proponuje filmy z czasów, gdy istniały jeszcze NRD i ZSRR, oraz pokazuje młodych artystów, którzy już zdążyli się zestarzeć. Jednak nie zachowam się tego lata, jak rasowy dziennikarz prasowy i nie napiszę o powiększonych piersiach i pomniejszonych mózgach, ale niczym TVP będę wierny „misji” i po raz kolejny napiszę o dziwnej sytuacji na polskim rynku kominkowym. Różnica jest taka, że w TV trzeba płacić abonament, a *KominkiPRO* są gratis.

Jak wiadomo z fizyki i praktyki, by powstał ogień, należy mieć palne materiały, zapalki, tlen, no i kogoś, kto ten ogień roznieci. Z polskim rynkiem kominkowym jest tak, że istnieje i rozwija się w jakiś cudowny sposób, którego szkiełkiem i okiem nie da się wytłumaczyć. Nikt go nie napędza, telewizja wolna jest od kominkowych spotów, nikt nie lobbuje w rządzie, by zjawilo się w ustawie „i kominki”, a mimo to towar się sprzedaje! Po prostu cud!

Jasne, że tu i tam pojawiają się reklamy konkretnych producentów czy importerów, ale to nie ma nic wspólnego z promocją kominkowego ognia i piecowego ciepła i jest to kropla w morzu, gdy porównamy, jak reklamowane są lody, batoniki, napoje energetyzujące czy nawet wózki widłowe.

Wśród tzw. firm kominkowych, których podobno jest w Polsce ponad 2 tysiące, czyli więcej niż w dwa razy ludniejszych i cztery razy bogatszych Niemczech, większość to firmy jedno- bądź dwuosobowe, a skrzynka z narzędziami, drabina i stare auto, to zwykle ich cały majątek. Trudno od nich wymagać, by coś dla promocji kominków jako takich robiły. Tym bardziej, że od jakiegoś czasu przyszło im pełnić rolę nie tylko wykonawców pracujących z powierzonych materiałów, ale i handlowców.

Jakoś tak ubzdurano się producentom i importerom, że to ci panowie mają bezpośredni kontakt z potencjalnym inwestorem, więc mogą promować ich produkty, a ich szefowie czy partnerzy, handlowcy z salonami, stają się zbędni. Nie jest żadną

tajemnicą, że ludzie ci często oferują wkłady kominkowe w cenie zakupu lub proponują usługę za 1 zł psując rynek handlowcom. Czynią to za cichym przyzwoleniem producentów i importerów. Wysłanie przez firmę wykonawców na szkolenie niemal zawsze kończy się propozycją „współpracy bezpośredniej”, więc coraz więcej firm nie ma chęci wspierać przyszłych konkurentów. To nie jest wcale zabawne, ale takie podobno jest życie.

Gdy zaczynałem tzw. kominkowy interes, większość kolegów z branży łączona była z konkretną marką. Byli ci od Cheminées Philippe, od Jøtula, De la Chenaie czy Fabrilora lub Sparthermu. Wiadome było, kto jest związany z Laudelem i Kornakiem. Konkurencja wprawdzie była ostra i nie zawsze uczciwa, ale atmosfera była wspaniała i jakoś wszystkim „chciało się”! W takich warunkach powstało od zera stowarzyszenie branżowe OSKP, a dzisiaj są problemy z zebraniem quorum!

Lista producentów, z którymi współpracuje dzisiaj większość firm, jest długa jak peleton na Tour de Pologne. Produkty kilkunastu producentów pod jednym dachem to częsty obrazek, a zaledwie kilka firm w ofercie to oznaka braku sprytu. Co najlepsze, często są to produkty wzajemnie „pożerające się”, firmy, o których nikt nie słyszał. Są też „wyłącznie przedstawiciele”, o których producent nic nie wie. Po prostu im więcej firmowych znaczków na twojej stronie www, tym lepiej. No i obowiązkowy sklep internetowy, bo w internecie podobno sprzedać można wszystko. Czy sądzić Państwo, że ktoś jest się w stanie w tym wszystkim połapać i opanować ten multi-magazyn? Same wyjazdy na targi, szkolenia, zapoznanie z nowościami zajęłoby więcej niż 365 dni w roku! By mieć zaledwie jedną markę w firmie i stać na jej straży, trzeba być... idiotą! Takie teraz czasy, że wierność się nie oplaca i widać to nie tylko na pierwszych stronach tabloidów, ale i w kominkowej branży.

Projektanci i architekci, którzy powinni stać na straży dobrego smaku, nie mają Polakom wiele do zaoferowania. A może Polacy nie chcą ich porad? Gdzie jest problem. Na palcach

jednej, no może dwóch rąk można policzyć projektantów, którzy tworzą projekty pięknych kominków. Niewiele więcej będzie architektów dobrze współpracujących z firmami kominkowymi. Większość panów i pań architektów traktuje kominkarzy jako kogoś gorszego, niewartego partnerskiego traktowania. Ostatnio na jakieś 30–35 maili, jakie wymieniłem z pewną warszawską pracownią, zaledwie 2 dotyczyły estetyki i techniki, a reszta była tylko pytaniami o cenę i upusty. Mój żart o chęci współpracy z architektami, a nie księgowymi kompletnie nie został zrozumiany. Nikt nie chciał słuchać rad faceta z 20-letnim stażem, choć gdy ja stawiałem pierwsze kroki „w kominkach”, to panie projektantki dopiero raczkowały, i to dosłownie. To idzie młodość, młodość... To nie jest kraj dla starych ludzi!

A przecież dla wszystkich producentów, handlowców, projektantów i wykonawców kominek powinien być wspólnym mianownikiem, tym, co łączy. Nie wyobrażam sobie, by każda z tych grup lub każda z firm i firemek z osobna była w stanie kominki promować czy dla kominków lobbować. Nic nie jest dane raz na zawsze i żeby kominki również jutro gościły w polskich domach, trzeba już dzisiaj o to walczyć! Jednak nie należy zwalczać się wzajemnie i raz roznieconego ognia gasić. Zdaję sobie doskonale sprawę z tego, że mój tekst przeczytany będzie przez wielu „zainteresowanych” i „zamieszanych w...”, a prawda boli, więc nie oczekuję wyłącznie pochlebnych opinii. Taka jest od lat moja rola, by szeroko i konstruktywnie patrzeć na branżę, czasami nawet mówić o trudnych sprawach.

Może, korzystając z urlopowego luzu, warto zastanowić się nad przyszłością polskiego kominka, polskiej branży kominkowej, nad przyszłością własnej firmy, rodziny... Może warto zjednoczyć swoje siły i walczyć wspólnie i długofalowo o kominkowy ogień w polskich domach... Teraz również strony magazynu *KominkiPRO* są otwarte dla wszystkich do dyskusji i wartościowych rozmów o współpracy dla przyszłości branży.

wh



Kominki klasy premium

Wkłady przystosowane do pomieszczeń z rekuperacją

Kurtyna powietrzna opływa szybę z czterech stron. Dzięki temu rozwiązaniu szyba jest naprawdę czysta.



Horizontal 670/500
z podwójną szybą
Cena: **1188,00 €**



Kolor czarny metalik
farba ekologiczna
podczas wypalania bezwonna

Wyposażenie wkładów kominkowych



Rączki ze stali
nierdzewnej



Podwójna szyba*



Blenda maskujaca*



Wnętrze wyłożone
wytrzymałym
szamotem



Specjalny deflektor
dwusegmentowy
ze stali i wermikulitu



Przyłącze
powietrza z zewnątrz



Masywny, żeliwny ruszt
o grubości 18 mm.



Regulacja szybkości
spalania



Estetyczne wykończenie
ze stali nierdzewnej



Obniżone palenisko*



Popielnik zewnętrzny*



Dodatkowe drzwiczki
wypełnione
wermikulitem

* opcje dodatkowe

Szeroka gama wkładów kominkowych firmy Kobok



wentor.com.pl



**Złoty Płomień
FIRMA ROKU**

Nagroda magazynu
Świat
kominków



68-200 Żary | Ul. Moniuszki 11 D
tel. 68 363 81 88
biuro@wentor.com.pl

44-240 Żory | Al. Jana Pawła II 29
tel. 534 645 218
zory@wentor.com.pl



Czas na zmiany

Walny Zjazd OSKP

Walny Zjazd Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie” to nie tylko okazja do towarzyskich spotkań, ale przede wszystkim podsumowanie całorocznej pracy Zarządu, omówienie planów na bliższą i dalszą przyszłość, zastanowienie się nad perspektywami rozwoju branży oraz szukanie sposobów na odnośnienie sukcesów zawodowych i osobistych – nawet wtedy, gdy ciągle powtarzane jest, że... kryzys. Dlatego tak ważna jest obecność na obradach wszystkich członków zwyczajnych, gdyż to oni, posiadając prawo zarówno do wybierania, jak i bycia wybieranym do władz Stowarzyszenia, tak naprawdę decydują o tym, jaki będzie kierunek działania organizacji, do której dobrowolnie wstąpili.

Również obecność członków honorowych i przedstawicieli firm wspierających ma ogromne znaczenie. Często spojrzenie niejako z boku pomaga w podejmowaniu decyzji uwzględniających interesy w końcu bardzo zróżnicowanej grupy osób.

Ten Zjazd miał wyjątkowy charakter, rozpoczynał bowiem obchody 10-lecia naszego Stowarzyszenia, a zarazem kończył kadencję Zarządu wybranego w listopadzie 2010 roku. Frekwencja, podobnie jak w ubiegłych latach, nie

przekroczyła 50% – dlatego obrady odbyły się w drugim terminie, czyli po 15-minutowej przerwie. Po wystąpieniu sprawozdań Prezesa OSKP, Skarbnika oraz Przewodniczących Komisji Rewizyjnej i Sądu Koleżeńskiego, wywiązała się dyskusja nad sposobami zwiększenia rangi Stowarzyszenia – aby członkowie czuli, że przynależą do grupy zrzeszającej najlepszych specjalistów w kraju i, co równie ważne, by wiedzieli o tym nasi klienci. Wnioski z dyskusji zapewnią sporo pracy nowo wybranemu zarządowi, a może i następcom.

Skład Zarządu:

Prezydium:

Prezes – Roland Buławski

V-ce Prezes – Jacek Ręka

Skarbnik – Ziemowit Nowakowski

Sekretarz – Elżbieta M. Zajączkowska

Członkowie:

Piotr Batura

Witold Jaworski (18 lipca zastąpił wybranego wcześniej Rafała Karnego, który zrezygnował z funkcji)

Waldemar Miłek

Grzegorz Mrówczyński

Robert Pulik

Waldemar Wuczyński

Komisja Rewizyjna:

Przewodnicząca – Anna Salata

Sylwester Kurcwald

Ireneusz Czarniecki

Sąd Koleżeński:

Przewodniczący

– Zenon Stanisławski

Lidia Pogonowska

Maciej Kornak

Przedstawiając swój program, nowo wybrany prezes, Roland Buławski, stwierdził, że będzie ➤



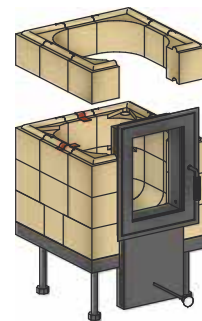
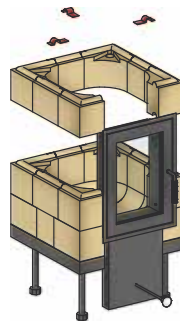
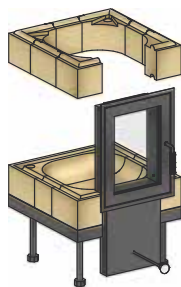
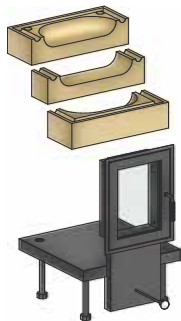
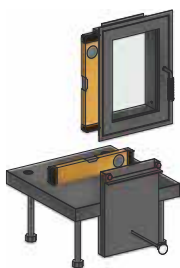
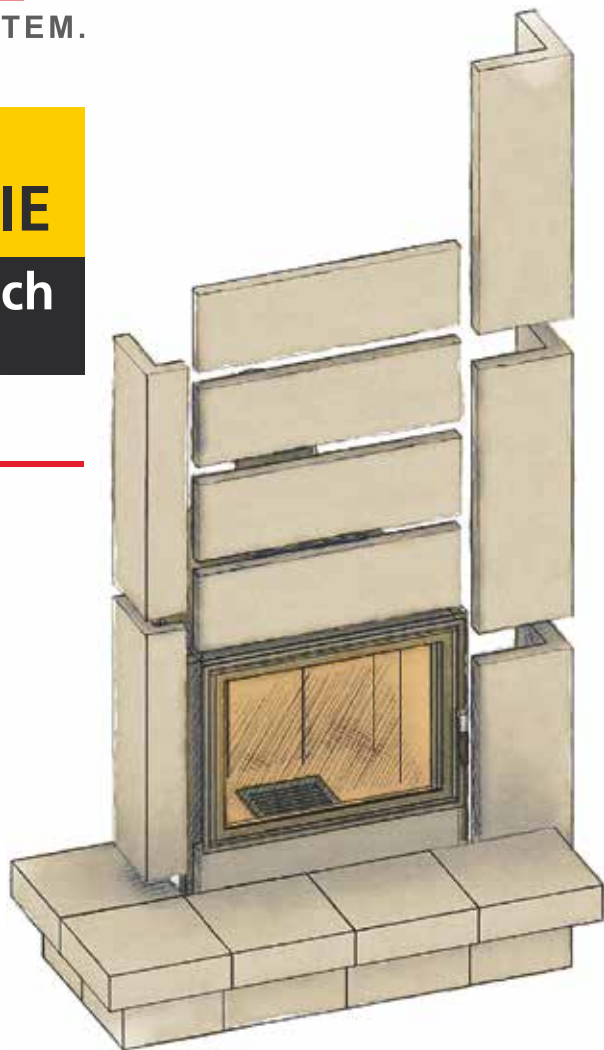
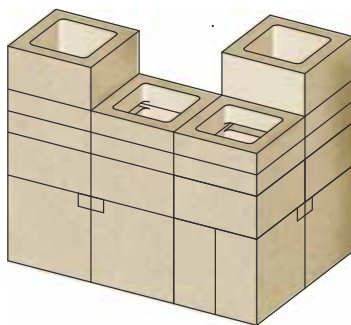
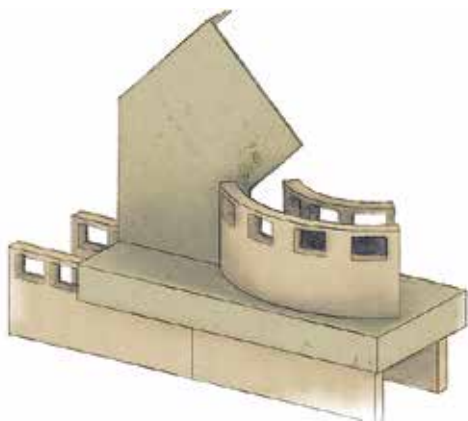


BRULA[®]

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



koncentrował się na trzech podstawowych obszarach działalności:

Komunikacja i promocja – istotą będzie bieżące informowanie o działaniach Stowarzyszenia, zadbanie, by strona internetowa była stroną referencyjną dla przyszłych inwestorów, odpowiednie oznakowanie salonów, stron internetowych i materiałów podkreślających przynależność do OSKP i kompetencje jego członków, a także współpraca z mediami branżowymi i pozabranżowymi.

Edukacja i szkolenia – czyli stworzenie cyklu szkoleń podnoszących kwalifikacje oraz służących wypracowaniu wspólnych dla wszystkich szkół zduńskich podstaw programowych, a także objęcie patronatem OSKP szkół zduńskich.

Marketing – obejmujący działalność reklamową w mediach, udział Stowarzyszenia w Targach Poznańskich 2014 oraz w targach zagranicznych.

Są to założenia bazowe i pewnie w czasie kadencji będą wymagały wprowadzenia pewnych korekt.

Ważnym wydarzeniem była zorganizowana wspólnie ze *Światem Kominków* gala. W jej trakcie mogliśmy nie tylko przypomnieć początki Stowarzyszenia, ale przede wszystkim

podziękować tym, którzy przyczynili się do jego powstania i rozwoju, czyli:

- pełniącym funkcję Prezesa w kolejnych kadencjach: Ireneuszowi Bonarskiemu, Damianowi Skupniewiczowi, Krzysztofowi Kurkowskiemu i Sylwestrowi Kurcwaldowi;
- firmom wspierającym: Darco, Spartherm, Jøtul oraz redakcjom *Świata Kominków* i *Kominka*;
- członkom Stowarzyszenia, którzy wnieśli największy wkład pracy: Wojciechowi Dymnickiemu, Witoldowi Hawajskiemu, Ryszardowi Szostakowi;
- podziękowanie dla nieżyjącego Janusza Soińskiego przekazaliśmy na ręce jego żony, obecnie prowadzącej założoną przez niego firmę. Przypomnieliśmy również 25 założycieli, szczególnie tych, którzy odeszli, lecz będą w naszej pamięci: Janusza Soińskiego, Bogdana Madziewicza, Lesława Kaprała i Ryszarda Strzałę. Miłą niespodzianką był jubileuszowy tort od redakcji *Świata Kominków*. Oby wszystkie nasze kontakty były tak słodkie.

Sekretarz OSKP

Elżbieta Maria Zajączkowska

Zdjęcia: Witold Hawajski,

Dariusz Marciniak

1. W DNIACH 07-09 LIPCA 2013, W SIEDZIBIE FIRMY BRUNNER W EGGENFELDEN/ NIEMCY ...

...odbyło się szkolenie produktowe. W szkoleniu uczestniczyli przedstawiciele firm zduńskich z Polski, na zaproszenie firmy BRUNNER wraz z Generalnymi Dystrybutorami Regionalnymi (GPR).

Szkolenie obejmowało między innymi:

- Nowe piece akumulacyjne GOF
- Technika wodna, nowe rozwiązania
- Kominki z płaszczem wodnym - po modernizacji
- Elektroniczne sterowanie systemem BHZ



2. NOWOŚCI 2013

Firma BRUNNER reagując na potrzeby rynków europejskich, a więc również polskiego rynku, rozszerzyła swój asortyment o nowe produkty korzystne cenowo, oraz udoskonaliła dotychczasowe rozwiązania.

Nowe piece akumulacyjne GOF, które charakteryzuje:

- wysoka jakość - dwuwarstwowe palenisko szamotowe z komorą spalania ISO, oraz stabilny system nośny dla paleniska i drzwiczek,
- funkcjonalność - wybór z dziesięciu wielkości, w tym dwa warianty przedni lub tunel,
- obsługa doprowadzenia powietrza do spalania w formie ręcznej lub elektronicznej, spełniają znowelizowane normy niemieckie emisji spalin,
- łatwy montaż - palenisko + masa akumulacyjna.

Kominki z płaszczem wodnym po modernizacji:

- HKD SK - wkład ze zintegrowanym kotłem na polana o dł. 33cm,
- Kessel 62/76 który pasuje do obudowy BSK 04,
- Architekt 38/86 z nasadą wodną.

Elektroniczne sterowanie systemem:

- odczyt bieżący i bilansowanie mocy ze wszystkich źródeł ciepła,
- czujnik kotła dodatkowego ogrzewania - efektywne wykorzystanie,
- optymalne zintegrowanie pompy ciepła.

Technika wodna, nowe rozwiązania:

- BHZ 2.0 Nowa skrzynia hydrauliczna ,optymalna integracja odnawialnych źródeł ciepła,
- zintegrowany czujnik ciepła dla pieców kaflowych i paneli solarnych,
- rozszerzony obieg grzewczy,
- możliwość optymalnego podłączenia pompy ciepła,
- możliwość powiększenia objętości zbiornika buforowego.

Szczegółowe informacje znajdziecie Państwo u swoich Dystrybutorów Regionalnych oraz gazecie RUNDUM BRUNNER, która rozpoczęła w tym roku edycję w języku polskim, a także w najbliższych Newsletterach.



3. 21 WRZEŚNIA 2013, DOKŁADNIE O GODZ. 12:00 PONOWNIE USŁYSZYMY „O’ZAPFT ISI!” („O’ZAPFT JESTI!”)

W tym momencie rozpocznie się po raz 180 największy festiwal ludowy na świecie Oktoberfest w Monachium (baw. „Wiesn”, angl. „Octoberfest Munich”).

Firma BRUNNER wraz z Dystrybutorami z Polski zaprosiła współpracujących z nami przyjaciół z branży i nie tylko, na to najśladniejsze w świecie Święto Piwa, które jest również największą biesiadą ludową na którą każdego roku przyjeżdżają miliony ludzi.

Bawaria jest gospodarzem Oktoberfest, tam również firma BRUNNER tworzy historię grzania po bawarsku.

Wybraliśmy najskuteczniejszych i najlepszych, którzy cenią jakość, ekologię i ekonomię sprzedają i promują produkty firmy BRUNNER.



Będziemy wspólnie świętować w „Weinzelt”, jednym z najbardziej rozpoznawalnych i prestiżowych na Oktoberfest namiocie.

Produkty firmy **BRUNNER**
laureatami prestiżowych nagród



Cztery trudne pytania i jedno łatwe do prezesa OSKP



Fot. Witold Hawajski

Roland Buławski: Na wstępie chciałbym bardzo serdecznie podziękować za możliwość wypowiedzenia się na łamach Państwa pisma, oraz podziękować za zaufanie, jakim obdarzyli mnie członkowie naszego Stowarzyszenia, wybierając mnie na prezesa OSKP. Wierzę, że go nie zawiodę, a wszelkie nadzieje, jakie związane są z nowym Zarządem, uda mi się wypełnić z należytą starannością.

Witold Hawajski: OSKP dotąd nie zrobiło wiele dla promocji kominków i pieców u potencjalnych klientów. Czy istnieją plany, które zamierzają zmienić tę sytuację?

R.B.: Stowarzyszenie jest organizacją zawiązaną przez pasjonatów budowy kominków i pieców. Jest dobrowolna i zarządzana przez ludzi, którzy wykonują swoje funkcje społecznie, poświęcając swój wolny czas, pieniądze i energię. Tak więc, oceniając działalność Stowarzyszenia i jego władz, należy pamiętać, jak skromne były początki tej organizacji, która wyrosła z niewielkich donacji jej Członków-Założycieli, a nie – jak to często ma miejsce – z inspiracji

dużych koncernów dysponujących sporym kapitałem. Po drugie, warto pamiętać, że przyglądając się pracy OSKP, trzeba mierzyć ją właściwą miarą, to znaczy przez pryzmat tego, co było możliwe do osiągnięcia w danym momencie... a nie wybujałych aspiracji i ambicji niektórych członków.

W tym miejscu należą się szczególne podziękowania dla wszystkich Członków-Założycieli oraz osób, które w jakikolwiek sposób swoją pracą przyczyniły się do powstania i rozwoju naszej organizacji. Albowiem zaangażowanie i czyny, a nie jedynie krytykanctwo jest motorem wzrostu.

Istotnie, prawdą jest, że OSKP nie ma na swoim koncie dużych kampanii społecznych i medialnych promujących kominki i piece, lecz należy przyznać, iż odegrało dużą rolę w promowaniu „dobrego rzemiosła”, propagowaniu nowych technologii i zacieśnianiu pozytywnych relacji wewnątrz branży, co jest bezcenne, ponieważ pośrednio tworzy to „dobry klimat” wokół branży.

Nie odkryję żadnej tajemnicy, jeśli powiem, że podstawowym powodem zaniechania wielkich ogólnopolskich akcji promocyjnych jest niewystarczający budżet OSKP na takie cele. Nowy Zarząd intensywnie pracuje nad specjalnym programem skierowanym do członków zwyczajnych, a także firm produkcyjnych i dystrybutorów, który ma na celu zmianę tej sytuacji. Wierzę, że wspólnie uda się wypracować rozwiązanie, które skutecznie zacznie promować całą branżę i pokaże jej siłę. W ogrzewaniu domu drewnem istnieje spory potencjał – i podobny potencjał jest również w naszej branży, która w skali krajowej wytwarza i sprzedaje za setki milionów złotych. Myślę, że istnieje realna możliwość zainicjowania kampanii promocyjnych w skali lokalnej i ogólnopolskiej, propozycje są już w drodze, potrzeba trochę czasu i zaufania, aby je urzeczywistnić.

W.H.: Od samego początku Świata Kominków OSKP miało

możliwość publikacji bezpłatnie wkładki informującej o organizacji. Obecnie udostępniona została zakładka w Strefie dla Firm na stronie www.kominki.org do wyłącznej dyspozycji OSKP, która – póki co – nie jest aktualizowana. Dlaczego OSKP nie korzysta z darmowych możliwości dotarcia do potencjalnych członków? Nie istnieje też prasowa strefa, w której do celów publikacji można znaleźć aktualne informacje z życia OSKP. Czy nowy prezes usprawni kontakty z mediami?

R.B.: Odpowiadając na to pytanie, pozwolę sobie na kilka refleksji. Po pierwsze, celem i misją OSKP, i co za tym idzie Zarządu, nie jest wypełnianie kolumn w prasie oraz na portalach internetowych tekstami o życiu Stowarzyszenia, branży i poszczególnych jej członków, od tego są profesjonalne redakcje, które się tym powinny zajmować. Nowy Zarząd, który pracuje od niespełna miesiąca, zajmuje się obecnie poważną pracą nad stworzeniem programu działań i opracowaniem kilku projektów dla członków Stowarzyszenia oraz całej branży, które mają na celu jej znaczną aktywizację i podniesienie konkurencyjności.

Po drugie, pytanie o aktualizację stron w internecie dwa tygodnie po wyborach brzmi trochę tak, jak zapytanie młodej pary nazajutrz po ślubie, dlaczego nie mają dzieci? Ha, ha – bo nie... W obydwu przypadkach potrzeba zaangażowania, miłości i oczekiwania na owoce.

Po trzecie, Stowarzyszenie obecnie nie posiada jeszcze na etacie człowieka od PR. Mamy teraz mnóstwo czasochłonnej pracy, która jest dobrowolna i społeczna. Ze względu na to, że w Świecie Kominków zarówno właściciel, jak i redaktor naczelny są członkami Stowarzyszenia – udostępniam bezpłatnie możliwość aktywnego zaangażowania się i pracy na rzecz Stowarzyszenia, na przykład w zakresie PR i pisania tekstów.

Pragnę jeszcze raz podkreślić, iż głęboko wierzę, że uda się ustanowić nowe pozytywne relacje publiczne. Ostatecznie usprawnienie przepływu informacji wewnątrz i na zewnątrz Stowarzyszenia jest jednym z priorytetów obecnego Zarządu.

W.H.: Są w OSKP jako członkowie zarówno jednoosobowe firmy, jak i producenci zatrudniający ponad 100 osób, jednocześnie brakuje członków wspierających organizację. Powstaje też hipotetyczna możliwość, że prezesem organizacji może zostać wydawca gazety. Czy istnieje jakiś plan na zmianę tej sytuacji i usprawnienie funkcjonowania organizacji?

R.B.: Wierzę, że jest to sytuacja, którą wkrótce określimy mianem: „historia”. Wspieranie Stowarzyszenia przez głównych producentów i dystrybutorów w Polsce jest koniecznością zarówno dla nich samych, jak i dla członków Stowarzyszenia. Jedną z moich priorytetowych inicjatyw skierowaną jest właśnie na stworzenie płaszczyzny współpracy firm i OSKP. Chciałbym, aby OSKP było również miejscem spotkań dla firm, w celu realizowania wspólnych rynkowych zamierzeń, takich jak promowanie kominków i pieców w Polsce. Wbrew pozorom jest tutaj dużo do zrobienia, powstało też na tym polu wiele zaniedbań, które skrzętnie wykorzystują inni dostawcy ciepła, np. producenci pomp ciepła czy solarów. Poza tym istnieje duża potrzeba podniesienia poziomu kwalifikacji firm wykonawczych, albowiem brak satysfakcjonujących kompetencji rzutuje negatywnie na wizerunek całej branży, a w konsekwencji na spadek ogólnych obrotów. W tym zakresie liczę na zaangażowanie i wydatną pomoc ze strony wszystkich dystrybutorów.

Myszę, że czasy sponsorowania wyjazdów i przysłowiowego „piwka” są już za nami. Teraz jest czas na profesjonalne i efektywne działanie i współpracę. Zarówno producentom, jak i dystrybutorom potrzebna jest organizacja pomagająca w realizowaniu wspólnych przedsięwzięć „ponad partykularnymi interesami”, pomagająca im realnie w organizowaniu większych imprez, jak targi w Polsce i za granicą, lub po prostu zaaranżowanie spotkania, na którym mogliby we własnym gronie porozmawiać o bieżących problemach

i szansach rozwoju. Wierzę, że OSKP może być dla nich taką strukturą i przez to skłoni firmy do zaangażowania się w Stowarzyszenie jako Członkowie Wspierający. Naprawdę wierzę, że uda mi się odbudować zaufanie i sprawić, że wspólnie pójdziemy do przodu!

W.H.: Czy nowe władze Stowarzyszenia i Pan jako prezes macie pomysł zarówno na zwiększenie ilości członków OSKP, jak i zaangażowanie obecnych członków? Nikogo dotąd to nie dziwiło, że od lat na Walnych Zjazdach nie ma nawet quorum? Jak to się stało, że mimo podobno wielkiego zainteresowania zduństwem, licznych kursów i egzaminów zduni nie przybyli tłumnie na Walny Zjazd, by zagłosować nad korzystną dla nich zmianą jednego słowa w nazwie Stowarzyszenia?

R.B.: No cóż, nie każdy może być lwem salonowym i uświetniać swoją obecnością wszelkie gale, zjazdy i szkolenia. Do naszego Stowarzyszenia należą członkowie, którzy prowadzą jednoosobowe zakłady kominkarskie lub zduńskie i często stoją przed wyborem, czy zająć się pracą i zarobić kilka tysięcy na utrzymanie swoich domów i firm, czy wydać kilkaset złotych na uczestnictwo w dobrej imprezie lub walnym zjeździe. Kto by nie wolał się pobawić, zamiast ciężko pracować? Osobiście mam olbrzymi szacunek dla tych wszystkich kolegów, którzy pozostali w pracy i respektują ich decyzje, jednocześnie jestem ogromnie wdzięczny tym wszystkim, którzy pomimo rozlicznych obowiązków przybyli na Walny Zjazd.

Nowoczesne zduństwo jest przyszłością naszej branży. Jest szansą na zdobycie formalnych uprawnień zawodowych oraz uzyskania przewagi rynkowej, dzięki podniesieniu kompetencji i wiedzy. Nowoczesne zduństwo zawiera w sobie wszystkie elementy dotyczące naszej praktyki zawodowej i dzięki wielu szkoleniom, które wokół tego powstają, jest wielką szansą dla młodych, którzy wchodzić do naszej branży. Trzeba mieć wyjątkowo „ciasny” umysł, żeby tego nie widzieć i z tego kpić.

Z drugiej strony, nie widzę żadnego problemu w tym, że wielu kominkarzy pozostaje „przy swoim” i z pasją oraz zaangażowaniem buduje swoje

piękne kominki według ustalonych od lat wzorców. Grunt, żeby były solidne i bezpieczne oraz budowane „z sercem”, którego większości z nas nie brakuje do tej roboty. To wspaniałe móc oglądać budowane przez naszych kolegów kominki, zarówno te finezyjne, jak i te proste. Jak może być jeszcze lepiej?

W OSKP jest miejsce naprawdę dla każdego, kto zajmuje się profesjonalnie budową kominków i pieców. Kominkarze, zduni tradycyjni i ci nowocześni znajdują tu wiele dla siebie, dotyczy to także producentów i dystrybutorów branżowych. Wierzę, że wkrótce przynależność do OSKP, mimo iż nieobowiązkowa, będzie powszechna i naturalna dla każdego w branży. Ja dumnie przyjąłem to zaproszenie i przesyłam je dalej.

W.H.: No i coś łatwego. Jakie główne cele do zrealizowania (wliczając w to wyżej wymienione) stawia sobie Pan jako prezes branżowej organizacji?

R.B.: Moim nadrzędnym celem, jak już wspomniałem, jest uczynienie z OSKP organizacji powszechnej, skupiającej wszystkie podmioty w branży. „W jedności siła” – jak mówi stare przysłowie, także i w tym przypadku – jest to nasz klucz do sukcesu, albowiem stanowi niezbędny element do podjęcia wielu ważnych dla nas wszystkich inicjatyw.

Chcę podjąć działania w kilku obszarach, między innymi: poprawienia komunikacji i przepływu informacji w ramach OSKP, a co za tym idzie i lepszej polityki informacyjnej; promocję członków Stowarzyszenia zarówno na szczeblu regionalnym, jak i w całej Polsce; nowego otwarcia w relacjach z producentami i dystrybutorami; szkolenia dla nowych członków i mistrzowskie dla „starych wyjadaczy”; no i, oczywiście, żebyśmy w tym wszystkim mieli również trochę zabawy, która w trudnych czasach naprawdę bardzo pomaga. Wkrótce odbędzie się pierwsze zebranie Zarządu na temat programu pracy i nowych zadań, jakie stoją przed nami. Po tym chętnie podzielę się z Państwem bardziej szczegółowymi informacjami. Spodziewajcie się wszystkiego najlepszego.

W.H.: Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał: Witold Hawajski



FORUM „Ludzie, domy, kominki” w Nałęczowie

23 czerwca przedstawiciele firm kominkowych jak co roku spotkali się w Nałęczowie, by porozmawiać o najważniejszych problemach branży kominkowej i zduńskiej. Podczas FORUM „Ludzie, domy, kominki” redakcja *Świata Kominków* tradycyjnie wręczyła także nagrody Płomień Roku. Jednak w tym roku impreza zmieniła swoje oblicze, przynosząc liczne nowości.



Tegoroczne FORUM „Ludzie, domy, kominki” połączone zostało z obchodami 10-lecia Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie”. Podczas XIII Walnego Zjazdu, który odbył się dzień przed FORUM, wybrano nowe władze. Prezesem Stowarzyszenia został Roland Buławski, co zostało żartobliwie skomentowane przez jednego z uczestników: „Może nie będzie lepiej, ale na pewno śmieszniej”. Czy tak będzie? Zobaczmy. Na razie polecamy wywiad (str. 10–11), w którym prezes „na poważnie” mówi o planach Stowarzyszenia na przyszłość.

Dyskusja „Ludzie, domy, kominki”

Impreza zorganizowana przez *Świat Kominków* zmieniła w tym roku swoją

formułę na wielu polach. Nazwa „Płomienne miniFORUM” została zastąpiona przez FORUM „Ludzie, domy, kominki”, co wskazuje na szerszy aspekt podejmowanych tematów, które nie ograniczają się wyłącznie do branży kominkowej. Natomiast dotychczasowy cykl prezentacji wygłaszanych przez zaproszonych gości zastąpiła dyskusja panelowa.

Były pewne punkty stałe, które nie uległy zmianie – podczas otwarcia FORUM wszystkich zebranych gości powitał, jak zawsze przychylnie nastawiony do branży kominkowej, burmistrz Nałęczowa – Andrzej Roman Ówiek.

W dyskusji panelowej wzięli udział: prof. Mirosław Piotrowski – poseł do Parlamentu Europejskiego, dr inż. arch. Natalia Przesmycka z Politechniki Lubelskiej, Wiesław Wiącek – emerytowany Powiatowy Inspektor Nadzoru Budowlanego, Janusz Iberszer – prezes Polskiego Zrzeszenia Inżynierów i Techników Sanitarnych Oddział Lublin, Sylwester ➤



LECHMA



PL-400 Flat

Wkład kominkowy z płaszczem wodnym

PP-400 Flat

Wkład kominkowy powietrzny

Zarówno kominek z płaszczem wodnym typu

PL-400 Flat -16 kW

jaki i jego odpowiednik w wersji powietrznej

PP-400 Flat -14 kW

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

Maksymalne ciśnienie robocze: 2 bary

Emisja spalin CO: 0,25%



6 lat
GWARANCJI

PL-400 Flat: 8900 zł netto
PP-400 Flat: 7500zł netto

60-479 Poznań
ul. Strzeszyńska 30
e-mail: biuro@lechma.com.pl

tel. 61 65 67 540
tel. 61 65 67 515
fax. 61 65 67 421

www.lechma.com.pl



Natalia Przesmycka podczas dyskusji

Kurcwald – dotychczasowy prezes OSKP, oraz Roland Buławski – nowy prezes Stowarzyszenia. Rolę prowadzącego panel pełnił Witold Hawajski, redaktor naczelny naszego pisma. Podczas dyskusji szczególnie dużo miejsca poświęcono tematyce odnawialnych źródeł energii oraz tematowi budownictwa energooszczędnego, które staje się coraz bardziej popularne w naszym kraju. Mówiono także o miejscu kominka we współczesnym budownictwie oraz o przyszłości branży kominkowej.



„Zduńskie klimaty” w Nałęczowie

Spotkanie w Nałęczowie dla wielu było okazją, by poznać muzealne zainteresowania Piotra Batury. Dodatkową atrakcją, towarzyszącą FORUM, był fragment wystawy „Zduńskie klimaty”, która wcześniej była prezentowana w Muzeum Regionalnym w Wągrowcu. Na ekspozycję złożyły się ozdobne piece i kafle wyeksponowane w holu Centrum Szkoleniowo-Wypoczynkowego Energetyk, gdzie odbywała się impreza.

Targi KOMINKI na nowo

Jednym z punktów FORUM było przedstawienie przez Bartosza Zeidlera, reprezentanta Międzynarodowych Targów Poznańskich, nowej idei Targów KOMINKI. Impreza w przyszłym roku także zyska nowe oblicze, ponieważ będzie połączona z BUDMĄ, a nie – jak do tej pory – z targami INSTALACJE. W związku z tym zmienia się również jej termin – branża kominkowa zaprezentuje się w Poznaniu w marcu.

Stowarzyszenie „Wspólne Korzenie”

Wieczorna część FORUM rozpoczęła się od prezentacji działań Stowarzyszenia „Wspólne Korzenie”. Świat Kominków od lat wspiera różnorodne inicjatywy, które mają na celu niesienie pomocy charytatywnej. Przez długi czas organizowaliśmy wsparcie przy budowie domu dla dzieci w Wąwolnicy. Dzięki prowadzonym licytacjom zebraliśmy około 160 tys. zł. Natomiast w tym roku zachęcaliśmy firmy kominkowe do wsparcia potrzebujących Polaków na Wschodzie. W Nałęczowie pojawił się Zbigniew Wojciechowski, prezes Stowarzyszenia „Wspólne Korzenie”, który przybliżył misję organizacji oraz wskazał możliwości pomocy, do której każdy z nas może się włączyć.

10 lat OSKP

W tym roku Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie” świętuje jubileusz 10-lecia istnienia. Z tej okazji Elżbieta Zajączkowska przypomniała najważniejsze momenty



Profesor Mirosław Piotrowski (z lewej) odbiera Superplomień w imieniu Parlamentu Unii Europejskiej

z historii OSKP podczas prezentacji dotychczasowej działalności Stowarzyszenia, która została okraszona dużą ilością zdjęć oraz zabawnymi anegdotami. Następnie reprezentacja OSKP wręczyła dyplomy osobom, które wpadły na pomysł powołania takiej organizacji 10 lat temu, oraz rozdała pamiątkowe puchary członkom szczególnie aktywnym w ramach działania OSKP. Redakcja Świata Kominków także została wyróżniona. Odchodzący prezes Stowarzyszenia, Sylwester Kurcwald, jako osobiste podziękowanie wręczył kilku osobom własnoręcznie wykonane nożyki z drewna jałowca. Natomiast OSKP jako prezent z okazji 10-lecia istnienia otrzymało tort-niespodziankę od naszej redakcji.

Plomienie i Iskry Roku 2012

Najbardziej wyczekiwany przez wszystkich punktem wieczoru było wręczenie Plomieni oraz Iskier Roku 2012. Tu także wprowadziliśmy liczne nowości – doszło do zmian w obrębie kategorii, ponieważ po raz pierwszy ➤



Nowy Prezes OSKP Roland Buławski zabiera głos



RÜEGG

WIĘCEJ CIEPŁA

Firma Rüegg jest znanym w Europie producentem innowacyjnych kominków wyróżniających się pięknem formy i najnowocześnieszą technologią budowlaną. Najwyższa szwajcarska jakość, nowoczesny marketing i perfekcyjne wzornictwo to atuty cenione przez wymagających klientów. **W związku z rozszerzeniem działalności firma Rüegg poszukuje dystrybutora na obszar Polski – firmy zajmującej się handlem hurtowym lub/i samodzielnego przedstawiciela handlowego.** Warto zdecydować się na owocną współpracę i partnerstwo z firmą Rüegg! Zapraszamy do kontaktu telefonicznego. Korespondencję prowadzimy w języku niemieckim i angielskim.

Rüegg Kamine Austria GmbH
www.ruegg-cheminee.com

Biergasse 7
4616 Weißkirchen, Austria
Telefon +43 7243 56946
Bernhard Müller, Dyrektor Generalny
E-mail: info@at.ruegg-cheminee.com

**ruegg**[®]
SWITZERLAND



przyznaliśmy nie tylko Plomienie, ale także Iskry Roku, oraz wprowadziliśmy Plomienie w kolorze Złotym, Srebrnym oraz Brązowym. Pełną listę laureatów nagród znajdą Państwo na stronie 17.

Świat Kominków także liczy sobie już dekadę, nadszedł więc czas na pewne podsumowania. Po uroczystym rozdaniu nagród, wręcziliśmy symboliczne podziękowania dla firm, które 10 lat temu okazały nam ogromne zaufanie oraz umożliwiły wydanie pierwszego numeru *Świata Kominków*. Mamy nadzieję, że nigdy tego zaufania nie zawiedliśmy. Podziękowaliśmy także firmom, które były naszymi stałymi partnerami w kolejnych latach istnienia pisma.

Zabawa do białego rana

Po części oficjalnej, nadszedł czas na część nieco mniej oficjalną, lecz równie ważną, bo umożliwiającą integrację przedstawicieli branży kominkowej. W ramach rozrywkowej strony FORUM, składający się z dwóch części koncert zagrała grupa Berberys. Zespół, za sprawą brzmienia muzyki inspirowanej żydowskimi i bałkańskimi rytmemi, przeniósł gości w zupełnie inny świat położony na styku kultur.

Jednym z efektów organizacji wydarzenia wraz z OSKP były... stroje gości FORUM. Stowarzyszenie wprowadziło tradycję przebierania się w ubiory w różnych konwencjach – w tym roku temat brzmiał: „Jedziemy do wód i spotykamy się w Nałęczowie z końca XIX wieku”. Z tego powodu część pań pre-

zentowała piękne długie suknie i kape-lusze, a panowie mieli na sobie fraki i cylindry. Jeśli ktoś nie posiadał jednak stroju z epoki, mimo wszystko miał okazję zrobić zdjęcie na specjalnym tle oraz zabrać ze sobą miłą pamiątkę z Nałęczowa w postaci fotografii.

Obchody wspólnego jubileuszu *Świata Kominków* i OSKP uświetniła uroczysta kolacja na zakończenie wieczoru oraz zabawa z tańcami do późna, na której muzykę serwował gościom Jerzy Tatarek. Przy ponadczasowych muzycznych hitach goście bawili się niemal do białego rana.

Nowości podczas organizowanej przez nas imprezy było więc sporo. Mamy nadzieję, że wprowadzone przez nas zmiany spotkały się z Państwa akceptacją i przyjmą się na stałe. Pozytywne głosy, jakie do nas dotarły po zakończeniu FORUM, świadczą, że nowa formuła została odebrana bardzo pozytywnie.

Wioletta Rybak, Fot. autorka,
Dariusz Marciniak, Jarosław Flak



Kocert zespołu Berberys, podziękowania od OSKP, muzyka serwowana przez Jerzego Tataraka – to tylko część wieczornych atrakcji



Lech Piasny w okazyjnym stroju z epoki

Świat
Kominków

2012

Płomień Roku Świata Kominków

Firma Roku

- **Złoty Płomień:** WENTOR
- **Srebrny Płomień:** HAJDUK
- **Braźowy Płomień:** ARYSTO, UNIROL

Produkt Roku



Złoty Płomień:
Systemowe
piece
akumulacyjne
BSO,
BRUNNER



Srebrny Płomień:
Wkłady
kominkowe
Blanka,
KRATKI.PL



Braźowy Płomień:
Stův Micro
Mega,
STŮV



Braźowy Płomień:
Pecyk wodny
PL-300 Tower Duo,
LECHMA

Wybór Profesjonalistów



Kominki na biopaliwo Ebios-Fire, SPARTHERM

Bezpieczny kominek



Złoty Płomień: Szkło kominkowe Robax, SCHOTT



Srebrny Płomień:
Nowoczesne
materiały
zdunskie
+ system
szkoleń,
CEBUD



Braźowy Płomień:
Izolacyjne
materiały do
kominków,
PROMAT

Iskra Roku 2012



Promocja/Debiut

- SPARTHERM
- ALIGOKOMINKI.PL
- Promocja pieców kaflowych – PIECOBLOG Jagody Semków i Weroniki Wojnowskiej



Mała Firma i Mikrofirma

- KOMINKI PIOTR BATURA, Łaziska
- MW ART, Poznań
- KOMINKI I PIECE KOKOSZKA-LOTZ, Kłodzko



Wydarzenie

- PROGETTO FUOCO 2012, Werona, Piemmeti Promozione Manifestazioni Tecniche Spa
- KOMINKI 2012, Poznań, MTP
- Polska organizacja branżowa OSKP członkiem VEUKO



Superpłomień

PARLAMENT UNII EUROPEJSKIEJ
Obecność Polski w Unii Europejskiej ułatwiła rozwój branży kominkowej



Czarny dym

Tym wszystkim, którzy nie zrobili nic lub poprzez bezmyślność utrwalają niekorzystną dla społeczeństwa i branży kominkowej sytuację, pokazujemy żółtą kartkę, a „niebyt” kominka wśród odnawialnych źródeł energii wyróżniamy Czarnym dymem.



Złoty Płomień



Srebrny Płomień



Braźowy Płomień



Kongres VEUKO

Tallin, 8–10 maja 2013

Czym jest VEUKO? Czy warto tam należeć?

VEUKO to zrzeszenie europejskich związków i stowarzyszeń rzemiosła zduńskiego, czyli „budowniczych pieców i kominków”, reprezentujące naszą branżę wśród przedstawicieli innych zawodów, jak również nasze interesy zduńskie w Brukseli. To platforma wymiany informacji, doświadczeń i wiedzy technicznej pomiędzy zrzeszonymi stowarzyszeniami. Sprzyja wyrównywaniu poziomów działań w zakresie szkoleń oraz bezpieczeństwa i ochrony środowiska wśród krajów zrzeszonych. Formułuje zapytania i zalecenia dla rządów i unijnych władz. W tym roku organizatorem Kongresu było Zrzeszenie Zduńców Estonii.



Również tym razem wyjeżdżamy na Kongres samochodem. Do pokonania mamy 1300 km. Mijamy sielskie krajobrazy litewskie, później przecinamy Łotwę i zwiedzamy Rygę zza szyb samochodowych. Wieczorem wjeżdżamy w skandynawskie krajobrazy, jak z folderu: olbrzymie połacie lasów, jeziora polodowcowe, niewielkie wzniesienia i spadki terenu, urokliwe domki pochowane w lasach. Z lewej strony między drzewami pobłyskuje w promieniach gasnącego słońca gładki jak stół Bałtyk. W hotelu spotykamy znajome z poprzedniego roku twarze.

Pierwszy dzień obrad rozpoczynamy uroczystym otwarciem w Bibliotece Narodowej – na ten dzień zaplanowane są prezentacje wydarzeń branżowych poszczególnych krajów członkowskich. Dla usprawnienia przebiegu obrad prezentacje dotyczą wydarzeń w krajach członkowskich

wokół czterech podanych wcześniej tematów: marketingu w branży, sytuacji finansowej, rozwoju technicznego i sytuacji prawnej oraz nauki zawodu. Poniżej krótkie streszczenie naszego wystąpienia w imieniu OSKP.

Nasza prezentacja była jedną z najdłuższych, bowiem w Polsce ubiegłe 12 miesięcy obfitowało w dużą ilość ważnych dla naszej branży wydarzeń.

Był to rok Targów Kominki 2012 odbywających się co dwa lata podczas MTP, zapoznaliśmy więc delegatów z najważniejszymi na nich wydarzeniami: Strefą Architekta, konkursem Kominek Roku 2011, konferencją Bezpieczny Kominek, finałem konkursu „Mam Kominek” dla inwestorów z nagrodą główną w postaci samochodu, praktycznymi pokazami budowy pieca przez zduńców,



warsztatami z układania mozaiki. Pokazaliśmy skrótowo niektóre polskie wystawy i zaprosiliśmy wszystkich na następną edycję targów w marcu 2014 roku. Zainteresowanie naszym krajem zawsze jest duże i wykorzystamy ten fakt przed następnymi Targami. Nie mogliśmy w prezentacji pominąć wręczenia Płomieni Roku 2011, wydarzenia organizowanego przez redakcję *Świata Kominków*, oraz Walnego Zjazdu w Białowieży.

Nasza sytuacja finansowa branży jest konsekwencją sytuacji w gospodarce. Wymusza ona ostrą rewizję kosztów i niezmiennie ceny przy stale rosnących kosztach. Rośnie liczba firm likwidujących swoją działalność i wykonujących inne prace oprócz zduńskich. Jednocześnie widać efekty propagowania właściwego procesu spalania drewna – zmienia się powoli rodzaj budowanych kominków na rzecz kominków z wymiennikami, pieców, kuchni kaflowych oraz wkładów wodnych ze zbiornikami buforowymi. Ten zwrot w stronę bardziej złożonych urządzeń powoduje większe zainteresowanie potrzebą podnoszenia swoich kwalifikacji i nowymi formami szkoleń zawodowych.

Analizując rozwój techniczny, nie sposób nie zauważyć, że coraz więcej firm producenckich podejmuje współpracę z ośrodkami naukowymi w celu podwyższenia jakości produkowanych urządzeń, aby dostosować je do podwyższonych norm europejskich czystości spalania i sprawności.

W dziedzinie prawa rząd „zaspał” z ustawą o Odnawialnych Źródłach Energii i grozi Polsce kara finansowa za opóźnienia w jej przyjęciu. Nie mamy wielkich nadziei na wsparcie ze strony państwa spalania biomasy w gospodarstwach domowych, w tej materii nasi klienci zachowują się wbrew rządowej logice i oczekiwaniom – spalają biomasę. Wsparcia szybciej doczekamy się ze strony Brukseli, również za sprawą VEUKO, mającego wpływ na regulacje prawne dotyczące spalania biomasy.

Wreszcie temat edukacji zawodowej: żadna polska szkoła zawodowa nie kształci w zawodzie zduń. Praktycznie

jedyną możliwością nauki zawodu jest praca w firmie u doświadczonego wykonawcy. Naszą edukację w zawodzie prowadzimy jako Stowarzyszenie samodzielnie i dwutorowo: z jednej strony jest to Szkoła Branżowa na bazie firm producenckich i wykonawczych, a z drugiej ustawiczne doszkalanie członków OSKP. Posiadamy własny program nauczania (ten ministerialny to wiedza, która była potrzebna w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku), a cały poziom szkolenia jest nadzorowany przez Komisję Edukacji,



złożoną z doświadczonych wykonawców naszego Stowarzyszenia. W ostatnich 12 miesiącach OSKP prowadziło wielotematyczne, specjalistyczne szkolenia swoich członków:

- **Wrocław** – zasady dobrego projektowania, socjotechnika sprzedaży, elektronika w kominkach i piecach;
- **Radziejowice** – aspekty prawne działalności w branży, zwiedzanie odlewni żeliwa i kaflarni;
- **targi KOK Wels** – I miejsce Ziemowita Nowakowskiego w kategorii tradycyjnego pieca;
- **Wągrowiec** – polskie materiały zduńskie;
- **Kratki.pl** – nowoczesna firma, ogień we wnętrzu, bezpieczny komin;
- **Cebud** – około 12 szkoleń dla ponad 150 przedstawicieli z firm polskich i zagranicznych.

Ciekawym wystąpieniem, szczególnie dla nas jako Polaków, była krótka relacja prezesa zrzeszenia rosyjskich zduńców, które zgłosiło akces wstąpienia do VEUKO. Niskie do niedawna ceny gazu w Rosji spowodowały rozkwit centralnego ogrzewania gazowego i gwałtowną degradację niepotrzebnego już zawodu zduń. Zimny prysznic cenowy, jaki w zakresie ogrzewania przyniósł teoretycznie wolny rynek,

spowodował, że to sami klienci swoimi portfelami zaczęli głosować za powrotem do budowy pieców i kominków spalających drewno jako znacznie tańsze źródło energii. Naukę zawodu realizują wyłącznie w zakresie swojego zrzeszenia bez wsparcia ze strony rządu. (Skąd my to znamy?) Z racji potrzeby utrzymania niskich cen, ale również braku różnorodnych materiałów zduńskich na rodzimym rynku, przeważają konstrukcje pieców budowane z... czerwonej cegły. Myślę, że ta krótka informacja włączy odpowiednie mechanizmy u naszych rodzimych producentów, gdyż to my znajdujemy się na drodze z Rosji do Europy oraz jesteśmy w Europie najbliżej Rosji zarówno mentalnie, językowo, jak i z uwagi na granice. Dzień kończy spacer na Stare Miasto, gdzie Estończycy zorganizowali nam w kilku kamienicach i muzeach możliwość oglądania zabytkowych pieców.

Drugi dzień to dyskusje wokół tematów zasadniczych: marketingu, sytuacji finansowej, przepisów prawnych i edukacji. To również dzień prezentacji naszego kandydata, Rolanda Buławskiego, do szkolenia na tytuł Mistrza Europejskiego przed Komisją VEUKO oraz dyskusja nad formą współpracy i korzyściami, jakie z tego tytułu może osiągnąć OSKP. Podsumowaniem tego dnia jest krótka notatka, na co zwrócić szczególną uwagę po powrocie do Polski: właściwe palenie drewnem, potrzeba podnoszenia sprawności i czystości spalania naszych urządzeń, potrzeba zmian w zasadach finansowania Stowarzyszenia, edukacja zarówno pod kątem bezpieczeństwa, jak i fachowości, i jeszcze raz edukacja ogólna połączona z promocją zawodu. Nie są to dla nas tematy nowe, nad którymi nie pracowaliśmy, jednak powinny być kontynuowane przez następny Zarząd OSKP – wszak za miesiąc nasz Walny Zjazd połączony z wyborem nowego Prezesa i Zarządu. Zaprosiliśmy do udziału w nim Prezydenta VEUKO – Roberta Salvatę. Następny Kongres VEUKO odbędzie się w Niemczech, zaś gospodarzem kolejnego Kongresu w 2015 roku będzie OSKP w Polsce.

Witold Jaworski, Jacek Ręka

Z życia branży



Godkowie na Dniach Otwartych J&R Inspire na Słowacji

Firma Godkowie wzięła udział w Dniach Otwartych firmy J&R Inspire ze Słowacji, które odbyły się 30–31 maja w Sekierskiej Dolinie. Godkowie to jedyna firma z Polski, która uczestniczyła w tej imprezie. Jej przedstawiciele mieli możliwość spotkania wielu firm z zagranicy, z którymi współpracują. Znalazły się tu stoiska: Brunner, Spartherm, Jeremias, Hoxter, Ortner, Rath, Wgs, Pisla, Firecontrols, PaletteCAD, Kaufmann, Sommerhuber, The Flamme, Heibi. W ramach imprezy pojawiła się także możliwość uczestniczenia w wielu wykładach prowadzonych m.in. przez Prezydenta VEUKO Roberta Salvata oraz Ladislava Pavlika. ■



Egzaminy zduńskie

20 czerwca w Lublinie odbyła się druga część praktycznych egzaminów zduńskich. Egzaminy zdawało łącznie sześciu zduńców starających się o tytuł czeladniczy oraz mistrzowski. Gospodarzem spotkania była firma Robi-Ren, która udostępniła przestrzeń potrzebną do przeprowadzenia części praktycznej, zapewniła poczęstunek uczestnikom oraz zaprezentowała znajdujące się w salonie kominki. Zduni podzieleni na dwie grupy otrzymali jako zadanie egzaminacyjne wybudowanie fragmentu kaflowej kuchni,

która miała być repliką kuchni stojącej w salonie Robi-Ren. Zduni świetnie poradzi sobie z powierzonym zadaniem i w szybkim czasie je zrealizowali. Nad prawidłowym przebiegiem egzaminu czuwał Leszek Gołębski. Egzamin dla wszystkich zdających zakończył się pozytywnie. ■



McCulloch – nowa marka Husqvarna Group

Międzynarodowy koncern Husqvarna Group wprowadza na polski rynek markę McCulloch. Aktualnie w jej ofercie znajdują się: pilarki, kosiarki, traktory, podkaszarki, wykaszarki, nożyce do żywopłotu, dmuchawy, glebogryzarki, odśnieźarki, osprzęt i akcesoria dodatkowe. Produkty marki McCulloch w Polsce dostępne są w punktach dilerów sieci Husqvarna oraz w takich sieciach handlowych, jak: Castorama, Leroy Merlin, OBI, Praktiker. ■



Grille Napoleon w Polsce

Oferta kanadyjskiej firmy Napoleon jest dostępna w Polsce. Firma powstała w 1976 roku w Ontario w Kanadzie. Gama jej produktów obejmuje wysokiej jakości grille ogrodowe na gaz, węgiel drzewny i prąd. ■

Festiwal Stùv

W dniach 26–29 czerwca w siedzibie firmy Kominki-Kozłowski, w Wypędach koło Raszyna, odbył się Pierwszy



Festiwal Produktów belgijskiej firmy Stùv. Festiwal Produktów rozpoczął cykliczną imprezę, która będzie odbywała się corocznie. ➤



Dariusz Marciniak

Przeczytawszy zaproszenie na festiwal w pierwszej chwili pomyślałem, że to pomyłka. Jak można zrobić festiwal piecyków kominkowych?

Jednak po dłuższym namyśle doszedłem do wniosku, że na gruncie warszawskim może być to interesująca, a na pewno nowatorska w branży kominowej próba dotarcia do klienta. Jak to mówią, „warszawka” potrzebuje innych działań. Z takim nastawieniem i zaciekawieniem jechaliśmy z żoną do siedziby firmy Kominki-Kozłowski w podwarszawskich Wypędach. Nurtujące mnie pytanie, jak uda się zachęcić potencjalnych odbiorców, szczególnie architektów do odwiedzin w określonym terminie i miejscu (wybraliśmy dzień skierowany do architektów). Z doświadczenia wiemy, że zawsze przy takich imprezach jest problem z frekwencją albo z pogodą. Ta ostatnia dopisała i można było w letnich warunkach na fajnie zagospodarowanym miejscu oglądać produkty Stùv, w tym nagrodzony przez nas Plomieniem Roku piecyk MicroMega. Już na początku miłą niespodzianką była organizacja. Jak zawsze wszystko dopięte na ostatni guzik i wszyscy zmobilizowani czekali na gości. Aranżacje kominków i piecyków Stùv świetnie wyglądały na świeżym powietrzu, do tego łatwy dostęp do pełnej informacji o produktach. Dla tych, którzy zapoznali się z wystawą, czekały doskonale przygotowane produkty z grilla. Czy trzydniowa impreza – dzień dla klienta indywidualnego, dzień dla architekta czy też dzień dla branży – się udało, to trzeba zapytać organizatorów. Na pewno była to interesująca propozycja marketingowa, zorganizowana w sposób profesjonalny. Krok do przodu w dobrym kierunku. Trzeba chyba tego rodzaju niestandardowych działań, aby promować firmę, produkty, ale przede wszystkim ideę kominka jako serca domu. Moja ocena jest na tak. Zainteresowanych odsyłam do organizatorów Beaty i Janusza Kozłowskich. Dziękujęmy za zaproszenie i za dobre belgijskie piwo. Z przyjemnością będziemy patronami podobnych działań. ■

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®**



„Zduńskie klimaty” – wystawa kolekcji Piotra Batury

W Muzeum Regionalnym w Wągrowcu zaprezentowano wystawę kolekcji Piotra Batury „Zduńskie klimaty”. Na ekspozycji złożyła się kolekcja piecowych drzwiczek, starych żeliwnych piecyków i kafli. Podczas wernisażu na zewnątrz muzeum przybyłych witało palenisko osłonięte żeliwną ażurową przesłoną, a wewnątrz o odpowiedni nastrój dbała rozpalona, dzięki palenisku z bioetanolu, kopia pieca z Pałacu w Grazytach z kafli wykonanych w Manufakturze Nakomiady. Fragment wystawy można było także zobaczyć podczas FORUM w Nałęczowie. ■

20 lat gwarancji na 20 lat firmy MK Systemy Kominowe



MK Systemy Kominowe, producent systemów odprowadzania

spalin ze stali szlachetnych, obchodzi w tym roku okrągły jubileusz istnienia. Firma w 20. rocznicę rozpoczęcia działalności postanowiła udzielić 20 lat gwarancji na swoje produkty. ■

Nowy salon Kratki.pl we Wsoli

19 kwietnia, przy okazji szkolenia zorganizowanego przez OSKP, wielu przedstawicieli branży mogli podziwiać nowo otwarty salon Kratki.pl we Wsoli. Na sporej powierzchni zaaranżowanych zostało w atrakcyjny sposób kilkanaście kominków. Nowoczesny i przestronny budynek z antresolą dopełnia całości pozytywnego wrażenia. Gustownie dobrane dodatki



podkreślają atrakcyjność kominków, które w tym miejscu na pewno nie są zbieraniną przypadkowych urządzeń, tylko przemyślaną układanką kominkowych możliwości. We Wsoli można znaleźć podpowiedzi co do różnego typu aranżacji, zarówno tych opartych na kamieniu naturalnym, jak i innych materiałach, łącznie z tapetami. Powyżej powierzchni ekspozycyjnej znajduje się przestrzeń biurowa, razem z gabinetem właściciela Kratki.pl – Marka Bala. ■



Loteria Kratki.pl

31 maja firma Kratki.pl po raz kolejny zorganizowała uroczystą galę połączoną z losowaniem nagród w loterii dla swoich partnerów. Główna nagroda – samochód Citroën Nemo – trafił do firmy pochodzącej z Turcji, natomiast nagrody dodatkowe, w postaci pięciu wkładów kominkowych, wylosowały firmy z Polski, Litwy i Czech. Gala tym razem została zorganizowana w Radomiu. Pojawilo się na niej blisko 500 osób nie tylko z Polski, ale także z wielu krajów zagranicznych. Po powitaniu gości przez Marka Bala, właściciela firmy, Patrycja Sobień z działu marketingu przedstawiła nowości Kratki.pl. Na wszystkich gości czekał poczęstunek oraz dodatkowe atrakcje, w postaci występu grupy iluzjonistycznej Mulivisual

oraz tanecznej zabawy z dj-em. W budynku obok można było zwiedzić ekspozycję produktów firmy. ■



Cebud partnerem programu „Dom dla Każdego”

4 czerwca w Krakowie odbyła się konferencja prasowa inauguracyjna projektu „Dom dla Każdego” – Ogólnopolski Program Budownictwa Energooszczędnego.

Celem projektu „Dom dla Każdego” jest budowa nowoczesnych, ciepłych, bezpiecznych, tanich w zakupie i eksploatacji domów oraz mieszkań energooszczędnych, a także propagowanie idei budownictwa energooszczędnego. Partnerami strategicznymi Projektu są: Wawel Service, Viessmann oraz BASF, natomiast partnerem akcji jest firma zduńska Cebud. Jednym z uczestników konferencji był Jacek Ręka, właściciel Cebudu. W ramach projektu „Buduj z Energią” na miesiąc do domu energooszczędnego pod Krakowem wprowadziła się jedna rodzina. Będzie jej towarzyszył zespół realizacyjny, przygotowujący materiał o budownictwie energooszczędnym i pasywnym dla TVP Info. ■



Strona Kafel-Kar

Kafłarnia Kafel-Kar zaprasza na nową stronę internetową: www.kafel-kar.com.pl. ■



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 Optimalizator 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 spalin
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.





Strona Kominki Godzic

Firma Kominki Godzic prezentuje nową stronę internetową, dostępną pod adresem: www.kominki-godzic.pl. ■

Wspomóż Wspólnotę Betlejem

„Ocal resztki” – to nazwa akcji, dzięki której prowadzony jest remont domu dla najuboższych w Jaworznie, prowadzonego przez chrześcijańską Wspólnotę Betlejem. Remont jest możliwy dzięki darczyńcom – aby pomóc, można dokonać wpłaty na konto lub przekazać materiały czy sprzęty konieczne do wykończenia domu. Projekt wspierany jest przez osoby i firmy z branży kominkowej: nieoceniony jest wkład Waldemara Miłki (Pracownia Mozaiki Antycznej), swoje produkty zaoferowały także Kafel-Art, Spartherm oraz Wentor. Wsparcie zadeklarowało również OSKP. Zachęcamy pozostałe firmy do włączenia się w akcję. ■



Nagroda Plus X Award dla Wodtke

Plus X Award jest aktualnie najważniejszym na świecie wyróżnieniem za innowację. Piecyk Wodtke New Look + z techniką HiClean – Filter został wyróżniony znakiem Plus X w pięciu kategoriach: wysoka jakość, design, łatwość obsługi, funkcjonalność i ekologia. Jako produkt, który w kategorii „piec kominkowy” zdobył kiedykolwiek najwięcej wyróżnień, New Look został dodatkowo wyróżniony jako Najlepszy Produkt Roku 2013. ■

HKI CERT Ethanolgerate

Pod nazwą HKI CERT Ethanolgerate od kwietnia 2013 roku dostępne jest nowe narzędzie internetowe. Jest to kolejny ważny krok do upowszechnienia dojrzałej i bezpiecznej technologii palenisk na etanol i ich przejrzystości dla klienta detalicznego.

Dla HKI, Stowarzyszenia Producentów Domowych Urządzeń Grzewczych i Techniki Kuchennych, jak też dla członków Oddziału Urzędzeń na Etanol w HKI ważnym zadaniem jest ciągła poprawa bezpieczeństwa biokominków. Pierwszym krokiem był intensywny udział Stowarzyszenia HKI w pracach nad stworzeniem norm (norma DIN 4734-1 – dekoracyjne paleniska na paliwa płynne, dekoracyjne urządzenia, w których płomień powstaje przez użycie płynnego albo żelowego paliwa). Norma ta została stworzona w styczniu 2011 roku.

Następnym krokiem było stworzenie ogólnodostępnej platformy internetowej HKI CERT Ethanolgerate, która została uruchomiona w bieżącym roku. Celem jest czytelne informowanie wszystkich zainteresowanych, zarówno sprzedawców, jak i klientów detalicznych, o tym, które dostępne na rynku biokominki spełniają normę DIN 4734-1:2011, i tym samym wymogi bezpieczeństwa. By w jak najbardziej obiektywny sposób to zrobić i dać

możliwość porównania, posłużono się wynikami badań laboratorium oficjalnie uznanego w zakresie normy DIN 4734-1.

Wszyscy producenci, członkowie HKI, zgodzili się, by biokominki, spełniające powyższe wymagania, oznaczone były logo HKI CERT, aby łatwo były rozpoznawalne przez handlowców i klientów detalicznych. Za pomocą tego logo wszyscy pragną też wzmocnić zaufanie do branży oraz wykorzystać je do celów promocyjnych, np. na targach. Tym logo mogą być oznaczone tylko te urządzenia, które spełniły wymagania bezpieczeństwa i które znalazły się w bazie danych.

Baza danych palenisk HKI CERT Ethanolgerate jest dostępna bezpłatnie i bez konieczności logowania pod adresem <http://ethanol.cert.hki-online.de>. Na stronie głównej można uzyskać informacje o wymaganiach, jakie powinny spełniać zgłoszone urządzenia, lub od razu uruchomić wyszukiwanie. Otworzona karta techniczna

producenta zawiera oprócz jego danych również dodatkowe informacje o produkcie. Jak dotąd na liście znalazło się 40 biokominków. Ponieważ norma DIN 4734-1 jest stosowana również w krajach sąsiadujących z Niemcami i stanowi podstawę do utworzenia Europejskiej Normy, baza danych HKI dostępna jest również w języku angielskim.

Zjazd członków HKI pod znakiem zwrotu energetycznego w Europie

W dniach 24 i 25 czerwca 2013 roku w Berlinie odbył się zjazd członków HKI – Stowarzyszenia Producentów Domowych Urządzeń Grzewczych i Kuchennych. Dwudniowe spotkanie, poza specyficznymi dla organizacji sprawami, stało głównie pod znakiem „Zwrotu energetycznego w Europie”. Guenther

Nowa baza danych sprawdzonych palenisk na etanol jest dostępna w internecie pod adresem: <http://ethanol.cert.hki-online.de>

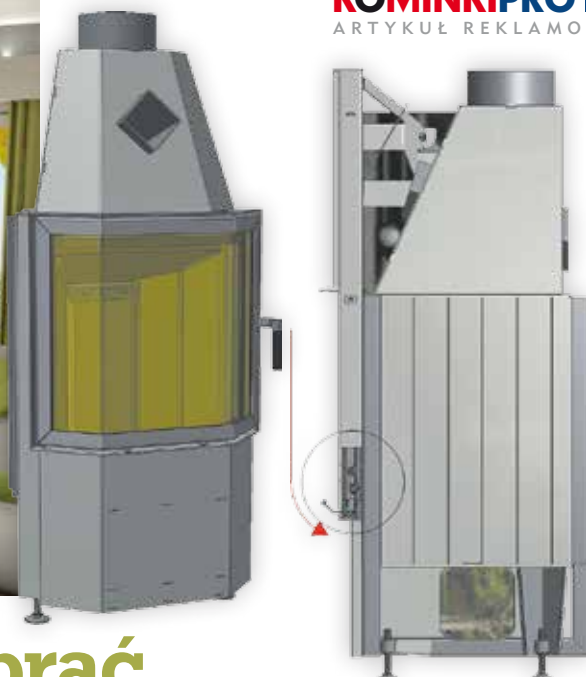
H. Oettinger, członek Komisji Europejskiej odpowiedzialny za energię, przedstawił najważniejsze wymagania, jakie musi spełnić Europa. Były przewodniczący zarządu RWE Power, dr Johannes Lambertz,

wskazał na problemy zmian w energetyce z punktu widzenia wielkiego wytwórcy energii. Georg Schirmbeck, z pozycji osoby odpowiedzialnej za niemieckie lasy, wskazał jak wiele jest problemów politycznych związanych ze zmianami w energetyce. Wszyscy byli zgodni, że zwrot w energetyce musi nastąpić, ale Christiane Wodtke, przewodnicząca HKI, zwróciła uwagę, że jest jeszcze wiele do zrobienia na wszystkich szczeblach: od komunalnych po rządowe. Wskazane jest umiejętne przeprowadzenie tych zmian, a HKI jest gotowe do dalszej współpracy i dialogu w tym zakresie z politykami.

– *Opłaca się walczyć o idee dla Europy, bo to jest nasza szansa* – podsumowała zjazd pani Wodtke.

Informacje prasowe:

HKI Industrieverband Haus-, Heiz-, und Kuchentechnik e.V.,
PF 710401, 60494 Frankfurt a.M.



NOWOŚĆ! Mechanizm podnoszenia i domykania drzwi CLING

Dlaczego warto wybrać wkłady kominkowe Hajduk?

Aktualnie do oferty seryjnej Hajduk trafiają wkłady z nowym systemem podnoszenia **CLING**. System ten jest mocno zmodyfikowaną wersją, która była prezentowana podczas MTP Kominki 2012 w Poznaniu. Po przeprowadzeniu wielu testów i prób różnych wariantów mechanizmów i łożysk, prace zostały zakończone i system **CLING** jest już wprowadzany do wkładów kominkowych z drzwiami prostymi podnoszonymi do góry. Są to następujące modele: Volcano IVh, IVTh, ATh, Smart IVh, IVTh, Prisma IVMh oraz wkłady Volcano Wh 12, 18 i WTh 12 i 18 z płaszczem wodnym. Najważniejszą cechą, charakteryzującą system **CLING**, jest dosunięcie się drzwi i uszczelek do korpusu wkładu w końcowym momencie domykania drzwi. Zapewnia to bardzo dobrą szczelność oraz lekkość pracy drzwi podczas podnoszenia i domykania. Aktualnie trwają prace nad zastosowaniem systemu podnoszenia **CLING** do wkładów dwustronnych.

Ostatnio wkłady Prisma M przeszły pozytywne badanie w uprawionym do tego Instytucji i dołączają tym samym do tych wkładów Hajduk, które spełniają zastrzeżone wymogi dla rynku niemieckiego BImSchV Próg 2, Art. 15a dla

Austrii oraz LRV dla Szwajcarii. Proces spalania drewna w palenisku odbywa się w oparciu o system **Jet Stream Superior**, znany już z modeli Volcano, Smart oraz Volcano W 12 i Volcano W 18 z płaszczem wodnym. Prędkość spalania może być regulowana płynnie za pomocą dwóch ręcznych regulatorów umieszczonych pod dolną ramą drzwi. Powietrze pobierane jest z zewnątrz budynku. Dzięki zastosowaniu nad komorą spalania dwóch deflektorów, następuje odbicie dużej porcji energii z powrotem do paleniska, a więc podwyższenie temperatury i dzięki temu łatwe utrzymanie szyby i szamotu w czystości, co zapewnia piękną wizję ognia oraz wydłużenie drogi przepływu ciepła do komina, co z kolei wpływa na bardzo wysoką chwilową i średnią sprawność. Dzięki przeprowadzonym zmianom emisja CO i pyłu została ograniczona do minimum – znacznie poniżej progów wymaganych przez wyżej wymienione normy. Tak dobre wartości powodują zmniejszone zużycie opału oraz czystość środowiska naturalnego.

Warto też zwrócić uwagę na wkłady **Volcano W 12 i Volcano W 18 z płaszczem wodnym** z drzwiami prostymi oraz dwustronnymi do pracy w układach zamkniętych c.o.

z maksymalnym ciśnieniem roboczym 2,5 bara. Volcano W 12 i Volcano W 18 posiadają odpowiednio 12 i 18 kW mocy nominalnej, rozdział mocy przekazywanej do wody i do powietrza wynosi odpowiednio 50% i 50%. W zależności od wersji są wyposażone dodatkowo w podwójną szybę duplex lub szybę z pyrolizą. W standardzie oferowana jest chłodnica płaszcza wodnego. Wkłady Hajduk zostały przebadane przez uprawniony do tego Instytut Techniki Grzewczej w oparciu o Europejską Normę PN EN 13229 i dopuszczone do sprzedaży w całej Europie. Wybierając produkt firmy Hajduk – wybieracie Państwo **polski produkt europejskiej klasy PREMIUM**.

Pełna oferta na: www.hajduk.com.pl.

Artur Fidler



**PPHU Hajduk
Agnieszka Nasińska**

66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Strażacka 77 A

tel. 95 722 5459, fax 95 723 9998

email: info@hajduk.com.pl, www.hajduk.com.pl



www.facebook.com/PrzyKominkuHajduk



Imprezy targowe

11 PELLETS-EXPO & BRYKIET-EXPO, Bydgoszcz



W dniach 18–20 czerwca w Bydgoszczy trwały 11 Międzynarodowe Targi Urządzeń, Technologii

do Wytwarzania i Zastosowania Pelletu i Brykiety PELLETS-EXPO & BRYKIET-EXPO oraz Międzynarodowe Targi Produkcji i Energetycznego Wykorzystania Biogazu BIOGAZ-EXPO. Wśród wystawców znaleźli się: AC Klima, Darco, Koperfam, ATV Media, Too-Tak, Neo Termo, Fu-Wi, Wobex. Swoje stoisko miał także *Świat Kominków*. ■

Kazimierz Borowski, Koperfam

Ze wszystkich dotychczasowych edycji Pellets-Expo, była to edycja najsłabsza. Nie było dużego zainteresowania ani firm, ani klientów. Przyczyną tego mogło być ogólne osłabienie zainteresowania firm pelletami. Trudno powiedzieć, co konkretnie jest tego powodem – może wysoka cena albo brak urządzeń, może postępująca gazyfikacja? Po drugie, organizatorzy nie zadbali odpowiednio o promocję wydarzenia. Nikt nie zachęcił firm, by pojawiły się na targach, stąd brak zainteresowania. Po trzecie – być może termin targów nie był do końca dobrze dobrany. ■



XV Oświęcimskie Targi Budownictwa DOM I OTOCZENIE

W dniach 17–19 maja odbyła się XV edycja Oświęcimskich Targów Budownictwa DOM I OTOCZENIE. Wśród firm kominkowych prezentujących swoją ofertę znalazły się m.in. Klimosz, Kominki Stanisław Matlak, TiM Kominki oraz Inteligentne Ogrzewanie. ■



III Śląskie Targi Wnętrz HOME & GARDEN

W Gliwicach od 25 do 26 maja zaprezentowały się firmy z takich branż, jak: meble, ceramika łazienkowa, kuchnie, sprzęt AGD i TV, oświetlenie, systemy dekoracji ścian, okna, drzwi, kominki, sauny, meble ogrodowe, a także projektanci wnętrz, architekci, deweloperzy czy floryści. Znalazło się również miejsce dla firm kominkowych: TiM Kominki oraz Inteligentne Ogrzewanie. ■



Festiwal Wnętrz, Kraków

15 i 16 czerwca w Krakowie miał miejsce Festiwal Wnętrz, czyli targi aranżacji i wyposażenia wnętrz. Po raz pierwszy Festiwalowi towarzyszyła Strefa: polski design, gdzie zaprezentowali się polscy projektanci mebli,

Tomasz Żołędź, TiM Kominki

Od początku istnienia naszej firmy nastawieni byliśmy na kontakt bezpośredni z klientem, co umożliwiając nam targi. Pozwalają poznać potrzeby oraz oczekiwania klientów, które co pewien czas się zmieniają. Klienci są bardziej wyedukowani niż dawniej. Kiedyś padaly głównie pytania: „Co to takiego?”. Dziś ludzie to wiedzą i przychodzą raczej konfrontować posiadaną wiedzę. Od pewnego czasu posiadamy samochód, który pozwala zorganizować ekspozycję naszej firmy, dlatego bierzemy udział nie tylko w targach budowlanych trwających kilka dni, ale także w innych imprezach plenerowych czy pokazujemy się w okolicach centrów handlowych. ■

oświetlenia i elementów wyposażenia wnętrz. Cała przestrzeń Festiwalu Wnętrz była wypełniona stoiskami ponad 60 firm, które prezentowały najnowsze rozwiązania i produkty do domów i mieszkań. Branżę kominkową reprezentowały firmy TiM Kominki oraz Kafel-Art. *Świat Kominków* był patronem medialnym wydarzenia. ■



XVIII Podhalańskie Targi Budownictwa, Ogrzewania i Wyposażenia Wnętrz, Nowy Targ

W nowotarskiej Hali Lodowej od 10 do 12 maja swoją ofertę zaprezentowało blisko 80 firm. Ciekawie zaaranżowane stoiska, fachowe porady, wyczerpujące informacje oraz wiele nowości z zakresu budownictwa, instalacji, wnętrz – to najważniejsze atuty tegorocznych targów. Spośród firm branżowych zaprezentowały się tu: Steinberg, Klimosz oraz Makroterm. ■

Mariusz Kulpa, Makroterm

Targi w Nowym Targu darzymy wielkim sentymentem z racji tego, że nasza firma wywodzi się z Podhala. Bierzymy w nich udział systematycznie od momentu powstania firmy i na stałe goszczą one w naszym kalendarzu targowym. Targi te dają możliwość indywidualnych spotkań z naszymi klientami oraz przedstawienia swojej oferty lokalnej społeczności. Największym zainteresowaniem na naszej ekspozycji na tegorocznych targach cieszyły się kolektory słoneczne Turbosolar – pokazuje to, że wzrasta świadomość ekologiczna mieszkańców regionu oraz że Odnawialne Źródła Energii stają się coraz bardziej popularne. Na targach zaprezentowaliśmy również nowości w naszej ofercie – Turbokominki w wersji Premium, z wkładem szamotowym, oraz wymiennik płaszczowo-rurowy WNW, za który otrzymaliśmy Wyróżnienie „Złotej Ciupagi”. Niestety, również na tych targach widać tendencję do malejącej liczby zwiedzających. ■

Izolacja kominkowa Norgpol

Norgpol S.J. z Warszawy to firma handlowa z długoletnim stażem zajmująca się zaopatrzeniem w wysokiej jakości materiały dla przemysłu. Byliśmy jednymi z pierwszych, którzy przyczynili się do zastąpienia użycia azbestu w przemyśle nieszkodliwymi dla zdrowia zamiennikami. Wychodząc naprzeciw wymaganiom Klienta, zwiększaliśmy nasz asortyment, aby zapewnić kompleksowe zaopatrzenie. Nasza firma posiada w swojej ofercie towary z kilkudziesięciu renomowanych firm z całego świata. Obecnie działalność firmy obejmuje doradztwo techniczne, dystrybucję i handel wysokiej klasy produktami. Nasze stany magazynowe większości produktów pozwalają na dostawę „z dnia na dzień”. Priorytetem firmy jest zadowolenie Klienta oraz sprostanie Jego wymaganiom, dlatego ciągle poszerzamy swoją ofertę.

Izolacja kominkowa to przyjazne dla środowiska i nieszkodliwe dla zdrowia materiały stosowane do budowy i izolacji termicznej kominków. To produkty o wysokiej wytrzymałości mechanicznej i stabilności temperaturowej, odporne na ściskanie, zginanie, wstrząsy temperaturowe, działanie gazów redukujących, przystosowane do pracy w warstwie ogniowej. Oferowane materiały charakteryzują się niskim ciężarem właściwym i są łatwe w obróbce mechanicznej. Posiadamy szeroki wybór towarów, w wielu formatach. Poniżej przedstawiamy kilka produktów z naszej oferty.



Płyty krzemianowo-wapniowe to produkty izolacyjne na bazie krzemianu wapnia, charakteryzujące się wysoką wytrzymałością mechaniczną i wysoką termiczną stabilnością. Są wytrzymałe na ściskanie i odporne na działanie gazów redukujących. Płyty krzemianowo-wapniowe posiadają kapilarną strukturę, która umożliwia wchłonięcie wody – właściwości produktu nie ulegają jednak zmianie po jego wysuszeniu. Są nieszkodliwe dla zdrowia i zostały zakwa-

lifikowane jako produkt budowlany przyjazny dla środowiska. Ostatnio poszerzyliśmy naszą ofertę o **płyty wermikulitowe** – wysokotemperaturowy materiał izolujący, odporny na wstrząsy temperaturowe, znajdujący zastosowanie przede wszystkim do pracy w warstwie ogniowej kominków.



Sznury i taśmy z włókna szklanego to plecione produkty izolacyjne wykonane z wysokiej jakości włókien lub teksturyzowanej i skręconej przędzy o filamencie 9 µm. Takie wykonanie zapewnia bardzo dobre właściwości mechaniczne, izolacyjne, uszczelniające i pozwala zachować wysoką stabilność wymiarów. Są to niepalne materiały tekstylne odporne na oleje, tłuszcze, rozpuszczalniki, kwasy organiczne i nieorganiczne. Produkty są zgodne z normą DIN 12111 i zostały zaliczone do pierwszej klasy. Sznury i taśmy dostępne są w kolorach białym oraz czarnym (grafitowane), taśmy dodatkowo z klejem montażowym.

Klej wysokotemperaturowy na bazie krzemianu wapnia stosowany jest do łączenia płyt krzemianowo-



-wapniowych, materiałów ceramicznych i izolacyjnych. Jest to mieszanina kilku produktów organicznych, dlatego jest niepalny oraz nie wydzielą oparów. Posiada wysoką wartość pH i nie koroduje stali.

Impregnat do płyt krzemianowo-wapniowych to wykonany na bazie krzemianu sodu i mikrokrzemionki środek do impregnacji płyt krzemianowo-wapniowych. Jest to lepka, bezbarwna ciecz dobrze zwilżająca płyty krzemianowo-wapniowe oraz ceramikę twardą i włóknistą, dzięki czemu ułatwia nakładanie kleju. Impregnat posiada wysoką wartość pH, nie koroduje stali, jest to środek niepalny i bezwonny.

NORGPOL
ZAOPATRZENIE DLA PRZEMYSŁU

Norgpol s.j.

02-867 Warszawa, ul. Baletowa 104
tel. 22 33 15 400, fax 22 33 15 444
www.norgpol.pl
e-mail: biuro@norgpol.pl

Szkolenia, szkolenia...



Godkowie

26 kwietnia firma Godkowie spotkała się z partnerami z Austrii i klientami w siedzibie Rath na szkoleniu zorganizowanym przez obie firmy. Na szkoleniu przyjechało ponad 20 osób z różnych stron Polski. Szkolenie było podzielone na dwie części: teoretyczną i praktyczną. Jego uczestnicy zapoznali się z pełną ofertą i nowościami firmy Rath oraz mogli podpatrzeć pracę austriackiego zduna. Na życzenie klientów organizatorzy wydłużyli część praktyczną,

podczas której wybudowali tradycyjne palenisko szamotowe z kanałami Quickbrick i zamontowali drzwiczki piecowe GT firmy Hoxter, wybudowali nowe palenisko szamotowe Biofaureaum plus. Dodatkowo w przeddzień szkolenia uczestnicy mogli odwiedzić salon ekspozycyjny w kaflarni Sommerhuber. W firmie każdego z przybyłych powitał Manfred Holzapl. Jako potwierdzenie uczestnictwa i zdobytej wiedzy każdy z uczestników otrzymał certyfikat na zakończenie szkolenia. ■

Spartherm

23 kwietnia w Centrum Kominkowym Spartherm odbyło się szkolenie, w którym uczestniczyło kilkunastu dystrybutorów Spartherm oraz pracownicy Centrum. Podczas spotkania zaprezentowano produkty kaflarni Arcadia, która jako Arcadia Fire Company jest nowym włoskim ogniwem firmy Spartherm. Obok całej gamy ceramiki zaprezentowano również kleje i zaprawy zduńskie tej firmy, które są nowością na polskim rynku. Podsumowano także nowości firmy Spartherm, które były pokazane w tym roku na KOK Austria w Wels i na ISH 2013 we Frankfurcie. Zaprezentowano materiały izolacyjne Promat, produkty firmy Poujoulat, dedykowane branży kominkowej, oraz gaśnice domowe firmy Ognichron.



24 maja w Instytucie Ognia Spartherm w Gorzowie Wielkopolskim odbył się „Trening Spartherm”, mający na celu rozwój kompetencji przedstawicieli Spartherm, zwiększenie zakresu ich wiedzy i umiejętności poprzez aktywny udział uczestników treningu. Trening Spartherm przeprowadził Mirosław Szyrle.

Natomiast 5 czerwca w Krakowie firma Spartherm zorganizowała szkolenie „DRU – kominki gazowe”. Parterów przybyłych na spotkanie powitał Henryk Sekuła. Następnie Tomasz Śliwiński przedstawił temat uwarunkowania rynku gazowego w Polsce i omówił asortyment DRU. Potem Mark Weijkamp (DRU) mówił o bezpieczeństwie użytkowania, danych technicznych, dokumentacji i obsłudze kominków tej firmy. ■

Charnwood

W dniach 25–27 czerwca w siedzibie firmy Charnwood w Newport na wyspie Wight odbyło się szkolenie produktowe dla firm partnerskich z Polski połączone ze zwiedzaniem fabryki. Na spotkanie przybyło 14 osób z różnych stron Polski. Szkolenie poprowadził Hugh Wells, dyrektor do spraw sprzedaży Charnwood, który powitał gości i zapoznał uczestników z historią firmy, oraz Dave Phillips, dyrektor do spraw eksportu, który przedstawił uczestnikom aspekty techniczne urządzeń oraz zapoznał z pełną ofertą produktów i nowościami. ■



Tomasz Nazimek

W szkoleniu Charnwood na wyspie Wight w Anglii miałem przyjemność uczestniczyć wraz z kolegami i koleżankami z kilku firm z całej Polski. Szkolenie odbyło się w miłej rodzinnej atmosferze, ponieważ zarząd firmy Charnwood wraz z pracownikami marketingu to rodzina od dziadka do wnuka wraz z wujkami. Szkolenie wyglądało nieco inaczej niż szkolenia, na których byłem w innych firmach. Nie było szaleńczego pościgu za tym, aby jak najwięcej wiedzy przekazać uczestnikom szkolenia, było to 5 godzin konkretnego szkolenia wraz z oglądaniem zakładu i magazynu oraz pomieszczeń biurowych. Bardzo miła i sympatyczna atmosfera, po raz kolejny to podkreślam. Podczas szkolenia zwiedziliśmy rezydencję królowej Wiktorii Osborne House w mieście Cowes nad brzegiem morza wraz z pięknymi ogrodami, piękne białe klify od strony południowo-zachodniej części wyspy oraz starą wioskę z kościołem z 1050 roku z charakterystycznymi dachami pokrytymi strzechą. Na zakończenie naszego pobytu zostaliśmy zaproszeni na uroczystą kolację, która odbyła się właśnie w tej wiosce. Serdeczne podziękowania dla firmy Charnwood wraz z naszym wodziarzem Tomaszem Bernackim oraz pozdrowienia dla naszego kawalarza Jurka Kućmierza. ■



Hajduk

18 kwietnia oraz 13 czerwca w siedzibie firmy Hajduk w Gorzowie Wielkopolskim odbyły się kolejne w tym roku szkolenia serwisowe, które są częścią długofalowego cyklu szkoleń dla partnerów handlowych Hajduk z terenu całej Polski, mających na celu zapewnienie jak najwyższego poziomu obsługi serwisowej inwestorom kupującym wkłady kominkowe Hajduk. Podczas zajęć praktycznych grupa uczestników zapoznała się z konstrukcjami wkładów Hajduk, w tym z wkładami w najnowszej technice reflektorowej, oraz z nowym systemem otwierania i zamykania drzwi Cling, który będzie niebawem wprowadzany do szerokiej gamy seryjnych wyrobów Hajduk. Uzupełnieniem była część teoretyczna, podczas której omówiono m.in. zagadnienia związane z techniką wodną, nowościami w ofercie Hajduk oraz sprawami gwarancyjnymi i reklamacyjnymi. ■



Arysto, czyli jak odnieść sukces w branży

Podstawą działania firmy Arysto jest fachowość, stopniowy rozwój, a nade wszystko zrozumienie potrzeb klienta. Od 10 lat stale się rozwijamy, dbając szczególnie o jakość naszych produktów. Znajomość zagadnień w dziedzinie konstrukcji wkładów pozwoliła nam na zróżnicowanie oferty, w której dominują paleniska powietrzne oraz wodne o gabarytach i mocach uzależnionych od indywidualnych zapotrzebowań. Ponadto proponujemy Klientom szyby kominkowe na dowolny wymiar i drzwiczki do palenisk.

Nasi doświadczeni konstruktorzy mają do dyspozycji stale aktualizowane, najnowsze oprogramowanie do wspomagania prac projektowych, co umożliwia im ciągle podnoszenie jakości wykonania i sprawności wkładów kominkowych. Nowoczesne metody projektowe, poparte najnowszą generacją maszynami ze sterowaniem numerycznym, umożliwiają znaczne skrócenie procesów produkcyjnych i pozwalają na wprowadzanie modyfikacji zgodnie z życzeniem klienta.

Dekada rozwoju

Rozwój rozumiemy jako stałe doskonalenie. Zwiększając przez lata swój potencjał, staliśmy się nowoczesnym zakładem produkcyjnym. Kluczem do sukcesu stał się nie tylko park maszynowy, od lat dobierany i kompletowany w oparciu o wydajność i precyzję oraz komfort pracy i ochronę środowiska, ale głównie wyszkolona i doświadczona załoga. Takie rozumienie rozwoju pozwala nam na utrzymanie wysoko wykwalifikowanej kadry fachowców, którym jednocześnie umożliwiamy dalsze podnoszenie ich kwalifikacji, co skutkuje coraz lepszymi i nowocześniejszymi konstrukcjami palenisk.

Kluczowym procesem produkcji stalowych wkładów kominkowych jest spawanie. O jakość i prawidłowy przebieg tego procesu dbają doświadczeni spawacze i inżynierowie spawalnictwa. Dysponujemy dużym wsparciem wyspecjalizowanych firm, zaopatrujących nasz zakład w najnowsze technologie spawania, a także cięcia i obróbki metalu. Ergonomiczne stanowiska

spawalnicze, uniwersalnie oprzyrządowane stanowiska monterskie oraz wyposażona w najnowszej generacji urządzenia linia do powierzchniowego czyszczenia i malowania detali umożliwiają realizowanie trudnych technologicznie procesów.

5 lat gwarancji

Dzięki stałej, skrupulatnej kontroli, nasze produkty wykonane są na najwyższym poziomie oraz zapewniają długi czas bezawaryjnej eksploatacji. Ich najwyższą jakość gwarantują komponenty najlepszego gatunku.

Naszymi dostawcami są uznani producenci wyrobów hutniczych, ceramicznych, materiałów izolacyjnych oraz rozwiązań systemowych.

Potwierdzeniem wysokiej jakości może być pięcioletni okres gwarancji, jakim objęty jest korpus wkładu oraz wszystkie jego mechanizmy zgodnie z normami PN-EN 13229:2002.



ARYSTO

72-003 Dobra, ul. Złota 1, Sławoszewo
tel. 91 424 1200, tel./fax 91 312 6994
tel. kom. 501 706 706

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

Szkolenia, szkolenia...

Finis coronat opus (łac. Koniec wieńczy dzieło)

Koniec szkoły zduńskiej 2012/2013 i początek programu szkoleń 2013/2014



Szczęśliwie zdanymi w czerwcu i lipcu egzaminami mistrzowskimi i czeladniczymi zakończyliśmy pierwszą, pilotażową edycję realizowanego przez sześć miesięcy w firmie Cebud programu szkoleniowego, który nazwaliśmy „Szkoła Zduńska”. Pozostało nam jeszcze tylko uroczyste wręczenie przez głównego Patrona szkoły – Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie” – Dyplomów Ukończenia Pierwszej Edycji Szkoły Zduńskiej.

Nie miejsce tu na robienie szczegółowego podsumowania i opisywanie wszystkich doświadczeń, które zdobyliśmy podczas minionej edycji, lecz jednym spostrzeżeniem nie można się nie podzielić! Oczywiście w nowy sposób i w nowej formie, ale udało nam się powrócić do tego, co przez wieki stanowiło o sile i randze wykonywania rzemiosła zduńskiego. Udało nam się przywrócić zwyczaj praktycznego szkolenia przysposabiającego do wykonywania zawodu zdun, które od wieków robili niemal wszyscy mistrzowie, szkoląc nowych uczniów. To była faktyczna nauka zawodu i kuznia prawdziwych fachowców-rzemieślników, których dokonania nierzadko możemy jeszcze do dziś podziwiać.

Czy można obecnie odrodzić i podnieść rangę rzemiosła zduńskiego? Czy znów prawdziwi rzemieślnicy, fachowcy i zawodowcy z dyplomami mistrza i czeladnika będą budować prawdziwe „dzieła mistrzostwa zduńskiego”? Wszystko zależy od tego, czy uda się nam przywrócić i powrócić do takiego podstawowego, praktycznego, szkolenia.

Zakończona pierwsza pilotażowa edycja Szkoły Zduńskiej, która była formą praktycznego szkolenia, tak ze względu na ograniczony czas, jak i ze względu na specyfikę „uczniów” – tylko doświadczeni kominkarze i tradycyjni zduni – w swoim programie skoncentrowała się głównie na tematach tzw. nowego zduństwa. Oprócz przeglądu

tradycyjnych materiałów i technologii poznawano rodzaje i właściwości nowych materiałów i urządzeń zduńskich, nowe technologie projektowania i obliczania oraz sposoby funkcjonowania i budowania współczesnych pieców i pieco-kominków. Nasi „nietypowi” uczniowie ogólne tematy budowlane, a także zasady tradycyjnego budownictwa pieców i kominków mieli już wcześniej niejako zaliczone – i dobrze je znali. Uzupełnienie zaś wiedzy o krajowe i zagraniczne nowe materiały i urządzenia, poznanie nowych możliwości ich stosowania i funkcjonowania pomogło zdecydowanie rozszerzyć ofertę i możliwości wytwórcze we własnych firmach. Nowa i szersza oferta, i to lepiej dostosowana do nowoczesnych technologii stosowanych w dzisiejszym budownictwie, to przecież najprostsza droga do rozwoju firmy i pozyskania nowych zleceń i inwestorów.

Być może komuś do rozwoju swojej firmy wystarczą tylko same szkolenia teoretyczne czy produktowe w salonach firmowych producentów. Praktycznego szkolenia realizowanego u mistrza indywidualnie lub w małej grupie nie można zastąpić. Nasi inwestorzy poszukują i potrzebują rzemieślników, którzy będą prawdziwymi fachowcami, którzy praktycznie i na najwyższym poziomie będą potrafili wybudować nie tylko zewnętrznie piękny, ale też skutecznie grzewczy i bezpieczny kominek oraz piec (pieco-kominek).

Ukończony już pierwszy pilotażowy cykl szkoleń w Cebudzie nie miał

żadnego innego celu, jak przetrzeć i otworzyć drogę jak najliczniejszym, kolejnym mistrzom zduńskim do odważenia się i spróbowania poprowadzenia własnej praktycznej szkoły nauki zawodu zduńskiego, w swojej własnej firmie i na swoim terenie – tak, jak to było dawniej. Dlatego też nieważne, czy będzie rozpoczynać się od jednego ucznia, czy od grupy uczniów. Nieważne, czy szkolenie będzie trwało rok, pół roku czy trzy lata. Ważne, by zacząć i wreszcie przywrócić tradycję przekazywania praktycznej wiedzy starszym – młodszym, praktycznych umiejętności mistrza – uczniom.

Ponadto w niektórych regionach kraju będzie można także wejść ze swoim programem szkolenia we współpracę ze stosownymi urządzeniami i zyskać dofinansowanie lub pomoc z różnych programów aktywizacji zawodowej czy przysposobienia do zawodu. Będzie to też doskonała droga pozyskania nowych i przygotowanych do zawodu pracowników dla własnej firmy. Obecnie głównie taką formę przygotowania fachowców i wzrostu zatrudnienia postuluje się i realizuje w najbardziej rozwiniętych krajach Europy, gdyż o przygotowanych rzemieślników jest coraz trudniej.

W tym miejscu chciałbym również zaznaczyć, że w ramach mojej własnej „społecznej” pracy w OSKP, gdzie wzięłem sobie za zadanie służyć rozwojowi szkolnictwa zawodowego w naszej branży, będę starał się w miarę możliwości dzielić się zdobytymi doświadczeniami z wszystkimi, którzy także będą chcieli rozpocząć swoją własną szkołę praktycznego nauczania zawodu. Tak widzę też po części realizację zadania Patronatu OSKP nad „szkołami zduńskimi”, a więc tego typu konkretną wzajemną pomoc w ich organizowaniu i prowadzeniu.

Zbliża się nowy rok szkolny! A więc odwagi, i do dzieła! Mistrzami jesteśmy najbardziej wtedy, gdy szkolimy uczniów.

**Odpowiedzialny za Szkołę
Nowego Zduństwa – Cebud
mgr Jacek Ręka – Mistrz Zduński**

Zaproszenie do Szkoły Zduńskiej

– Cebud 2013/2014

Po szczęśliwym zakończeniu (nie tylko przeżyciu) minionej pierwszej edycji szkoły i po zebraniu pierwszych doświadczeń, chcielibyśmy zaprosić do wzięcia udziału w nowej, drugiej edycji, i to także tylko tzw. doświadczonych firmy kominkowe czy zduńów wykonujących tradycyjne rzemiosło.

Szkołę, podobnie jak pierwszą, będziemy prowadzić metodą ćwiczeń indywidualnych i pracy w małej grupie. Będziemy w niej jeszcze bardziej kłaść nacisk na wykonywanie ćwiczeń i zadań praktycznych. Będziemy też przygotowywać do zdania egzaminów mistrzowskich i czeladniczych w zawodzie zduń. Dlatego też grupa nie może być zbyt duża i może liczyć najwyżej dziesięciu uczniów o podobnym doświadczeniu zawodowym.

Tematyka, oprócz przeglądu technologii tradycyjnego zduństwa, będzie koncentrowała się na poznawaniu i stosowaniu nowych materiałów, urządzeń i technologii zduńskich, a jej szczegółowy program zostanie dopracowany po zebraniu grupy, gdyż będziemy chcieli uwzględnić zakres już dotychczas zdobytej i praktykowanej wiedzy. Dzięki programowi „sponsoringu”, drogie materiały do wykonywania zadań i ćwiczeń praktycznych nie powinny – podobnie jak w ubiegłej edycji – stanowić zbyt dużego obciążenia finansowego uczestników szkoleń.

Prosimy o przysyłanie zgłoszeń na e-mail: cebud@cebud.eu lub telefonicznie do biura firmy. Szkoła, podobnie jak do tej pory, będzie objęta patronatem OSKP, a medialnym – przez *Świat Kominków* i *Kominek*.

Dyplom Ukończenia Szkoły z patronatem OSKP pozwoli na wyróżnienie „ucznia” (firmy) odpowiednią informacją na stronie OSKP. Pozwoli też uzyskać status „Rekomendowanej Firmy Partnerskiej” promowanej przez Producenta – Sponsora Szkoły. Do grona Sponsorów zaprosiliśmy firmy produkujące materiały i urządzenia stosowane do budowy pieców i pieco-kominków, które w ten sposób zyskają specjalistów dobrze obeznanych z ich wyrobami i przez to bardziej ze sobą związanych.

Rozpoczęcie drugiej edycji Szkoły planujemy już w październiku z przewidywanym zakończeniem w czerwcu 2014 roku. Uczestnicy Szkoły zduńskiej tej edycji będą zobligowani do brania udziału w szkoleniach teoretycznych organizowanych przez OSKP oraz produktowych u Producentów – Sponsorów Szkoły. Pierwszeństwo udziału w szkole oraz stosowne zniżki będą mieli członkowie OSKP.

Odpowiedzialny za Szkołę Nowego Zduństwa – Cebud, **mgr Jacek Ręka – Mistrz Zduński**

Co słyszeć w Szkole Branżowej?



Dla przypomnienia – chodzi o inicjatywę Komisji Edukacji OSKP, która w ubiegłym roku przedstawiła koncepcję szkolenia swoich członków w celu podnoszenia poziomu usług, bezpieczeństwa wykonywanych prac i umiejętności. Zgłosiło się kilka firm, które przy okazji promocji swoich produktów postanowiły wziąć udział w szkoleniu, bo taki był też zamysł przedsięwzięcia. Jednak tylko w firmie Cebud w styczniu br. ruszyło pilotażowe szkolenie zgodnie z blokami i modułami, na które podzieliliśmy program nauczania. Spośród biorących udział w szkoleniu, osiem osób zdecydowało się na zdawanie egzaminu czeladniczego lub mistrzowskiego. To firmy głównie wywodzące się ze zduństwa tradycyjnego, nie odrzucające jednak nowych materiałów i technologii.

Komisja Egzaminacyjna przeglądła prace zdających rzemieślników, o które poprosiliśmy poza normalnymi procedurami egzaminacyjnymi. Otrzymaliśmy je bez problemu, podobnie jak wiele fachowych wyjaśnień odnośnie szczegółów technicznych i zastosowanych materiałów. To bardzo dobra oznaka rozwoju firm w naszej branży, niekiedy zupełnie nieznanymi, nie reklamującymi się, ba, nawet często nie posiadającymi swoich stron internetowych(!), a budujących zaskakująco ciekawe urządzenia grzewcze. Duży plus dla tych firm za udane eksperymenty i porzucenie wygodnej stagnacji i monotematyczności w swojej działalności. Czy to już zatem reguła w naszej branży?

Nic podobnego, tylko przypadek. Rzeczywistość ukazuje co chwilę dramat porażek wykonawczych...

Egzamin teoretyczny odbył się 7 czerwca br., natomiast terminy egzaminów praktycznych zostały ustalone na czerwiec i lipiec. Oprócz moich „komisyjnych” odczuć wszystkie głosy, które pragną wrzucić do ogródka szkoleń własny kamyczek, zapraszam do wzięcia udziału w pracach na rzecz szkolenia i podnoszenia umiejętności naszych członków poprzez własny pomysł na szkolenia z jednoczesną jego realizacją. Zasada pozostaje nadal ta sama: masz pomysł – to go realizujesz!

Szkolenia powinny uwzględnić przede wszystkim podstawy

budowy najprostszych urządzeń, kominków, a nie wyspecjalizowanych kombajnów dla paru procent klientów. A ponieważ trwają jeszcze ciepłotkie wakacje i za chwilę nowy rok szkolny, przypominam wszystkim, którzy powiesili na ścianie lub za chwilę powieszają pachnącą farbą Dyplom Mistrza w Zawodzie Zduń, że mistrz ma podstawowy obowiązek szkolić uczniów! Pomimo sporej ilości mistrzów przeegzaminowanych w ostatnich latach z bardzo dobrych firm wykonawczych, nie słysząc jakoś o szkoleniach uczniów w tych firmach. To ostatni dzwonek, by przed rozpoczęciem roku szkolnego na szybie firmy powiesić ogłoszenie lub dać do lokalnej prasy anons: „Przyjmę ucznia do nauki zawodu...”.

Po trzech latach nauki w mojej firmie podjął pracę były już uczeń. Służę sporymi doświadczeniami w tym temacie, ale nikt nie pyta. Natomiast o egzamin już pytają kolejni. Udowodnijcie więc Mistrzowie, że dyplom Mistrza nie stał się kolejną tabliczką na ścianie z dyplomami ze szkoleń czy kolorowym kawałkiem tapety...

mgr inż. Witold Jaworski – Mistrz Zduński, Przewodniczący Komisji Egzaminacyjnej w zawodzie Zduń

PS. Tym, którzy nie wiedzieli o egzaminie, a chcieli wiedzieć, polecam odnośny artykuł w numerze 1(14)/2013 magazynu *KominkiPRO* i większe zainteresowanie branżowymi wydarzeniami.

Kalendarium szkoleń 2013

Spartherm

- 13 września – Trening Spartherm – szkolenie dla nowych w branży
- 19–20 września – Kominki gazowe DRU. Procedura inwestycji kominka gazowego – przetarty szlak. Wkłady DRU – kominki w domach pasywnych i energooszczędnych. Extra moduł: Pierwsza Pomoc Przedmedyczna
- 17–18 października – Wkłady piecowe, pieco-kominki, Brula i nasze kaflarnie: Arcadia, Kaufmann i Royal Nosta. Modułowanie kafli, budowa hypokausta. Extra moduł: Bezpieczny i długowieczny kominiek
- 22 listopada – H2O Spartherm – szkolenia dla hydraulików firm kominkowych
- 28–29 listopada – H2O Spartherm: kominki z płaszczem wodnym. Kominki wolno stojące i biokominki. Extra moduł: Bezpieczeństwo w pracy.

Wszystkie szkolenia odbywają się w Gorzowie Wielkopolskim. Szczegóły: szkolenia@spartherm.pl

Wentor

Firma organizuje cykliczne szkolenia z zakresu techniki urządzeń na pelety w Żarach w centrali firmy oraz w śląskim oddziale w Żorach. Terminy ustalane są indywidualnie w porozumieniu z klientami.

Szczegóły: centrala firmy (Żary) – tel. 531 621 297; oddział Śląsk (Żory) – tel. 534 645 218

Kalendarium targów

Polska:

- 6–8 września – IX Targi EXPOBUD 2013 Budownictwo, Wnętrza, Salon Technik Grzewczych (Gliwice)
- 7–8 września – Jesienne Targi Mieszkaniowe NOWY DOM, NOWE MIESZKANIE 2013 (Warszawa)
- 10–12 września – Międzynarodowe Targi Sprzętu i Materiałów Budowlanych WARSZAW BUILD 2013 (Warszawa)
- 10–12 września – Międzynarodowe Targi Wyposażenia INTERIORS & DESIGN WARSZAW 2013 (Warszawa)

- 13–15 września – Podkarpackie Targi Budownictwa EXPO DOM (Rzeszów)
- 14–15 września – Mazowieckie Targi Mieszkań i Domów 2013 (Warszawa)
- 14–15 września – Targi Budownictwa i Wyposażenia Wnętrz SIBEX Jesień 2013 (Sosnowiec)
- 14–15 września – Targi DOM Budowa, Remont, Aranżacja 2013 (Gdynia)
- 21–22 września – III Targi DOM Z POMYSŁEM 2013 Budownictwo, Ogrzewanie, Wnętrza (Andrychów)
- 27–29 września – Międzynarodowe Targi Budownictwa i Wyposażenia Wnętrz (Bielsko-Biała)
- 5–6 października – II Targi STYLO-DOM Budownictwo, Ogrzewanie, Wnętrza (Wieliczka)
- 12–13 października – BIURO DOM i ARANŻACJE (Lublin)
- 19–20 października – I Targi Budowlane Warmia-Mazury EXPO (Ostróda)

Europa:

- 4–8 listopada – BATIMAT (Paryż)

Ogień rozpali rynek

PROGETTO FUOCO

**Verona,
19–23 lutego 2014**

W ostatnich latach Włochy stały się wiodącym eksporterem opalanych bio-masą kominków i piecyków. Produkty te osiągnęły znaczący udział na europejskich i światowych rynkach, a tak doskonałe rezultaty udało się osiągnąć dzięki znaczącym inwestycjom firm w innowacyjność. Otworzyło to przed branżą całkiem nowe możliwości. Najnowsze propozycje branży będą pokazane już za parę miesięcy na PROGETTO FUOCO. To odbywająca się w Veronie co dwa lata impreza poświęcona technologiom użycia alternatywnych i odtwarzalnych źródeł energii, takich jak drewno i jego pochodne. Ludzie z branży czekają niecierpliwie na targi w roku 2014 z wielu powodów.

Wygląda na to, że nic nie jest w stanie zatrzymać sukcesu pięknych piecyków

i kominków, które jako urządzenia przyjazne środowisku jeszcze zyskują na ważności. Zamknięte paleniska kominków i piecyków łączą przyjemność oglądania ognia z wysoką sprawnością energetyczną. Na dodatek łączą funkcjonalność z estetyką. Są to wyroby o wysokim poziomie wzorniczym, wyszukane w formie. Dodatkowo, stosowanie jako paliwa peletu drzewnego sprawia, że są one jeszcze bardziej efektywne i redukują emisję dymów do środowiska. Zgodnie z tymi tendencjami dziewiąta edycja targów ma zamiar połączyć pokaz rozwoju technologicznego i designu.

Wszystko ma służyć ukierunkowanej promocji i pomagać w dalszej ekspansji. Czołowi producenci branży już potwierdzili swój udział w imprezie. Są też inne liczne sygnały, które świadczą o wyjątkowo dużym zainteresowaniu wydarzeniem. Verona, jak zwykle gościć będzie projektantów, producentów, techników nie tylko z Europy, ale również z Japonii,

Chin, USA, gdzie również wzrasta zainteresowanie alternatywnymi źródłami energii. PROGETTO FUOCO 2014 pokaże to, co najważniejsze w technologii, a targi uzupełni wiele konwencji, seminariów i warsztatów zorganizowanych przez firmy, organizacje z branży z udziałem czołowych ekspertów włoskich i zagranicznych.

Jak zwykle, dziewiąte PROGETTO FUOCO odbędzie się na terenie Verona Exhibition Centre, które jako jedno z nielicznych na świecie ma w jednym miejscu możliwość pokazania pracujących pieców, kominków i kotłów, jak również kuchni na drewno, grilli, oprzyrządowania kominkowego oraz paliw, drewna, peletów i oprogramowania kontrolnego, a nawet urządzeń do pozyskania i przetwarzania drewna oraz maszyn i środków transportu.

Maria Giovanna Benacchio

Więcej informacji na:
www.progettofuoco.com. W dniach 5–23 sierpnia 2013 roku biuro targów będzie nieczynne, od 26 sierpnia będzie ponownie do Państwa dyspozycji

Izolacja termiczna kominków – Płyty Kominkowe Isover

Płyty Kominkowe Isover zostały stworzone specjalnie do termicznej izolacji kominków, które wykonane są w oparciu o wkłady kominkowe. Budowa Płyt Kominkowych Isover umożliwia ich stosowanie w kominkach z grawitacyjnym, jak i wymuszonym obiegiem powietrza.

Zastosowanie

Płyty Kominkowe Isover przeznaczone są do wykonywania izolacji termicznej elementów domowych kominków, takich jak: tylna ściana i obudowa wkładu kominkowego, kamienne i drewniane elementy obudowy bądź konstrukcji oraz wyciąg.

Charakterystyka produktu

Płyty Kominkowe Isover wykonane są z wełny mineralnej skalnej, jednostronnie pokrytej folią aluminiową odporną na wysoką temperaturę. Ich zastosowanie zapewnia bezpieczeństwo użytkowania (utrzymuje temperaturę obudowy na bezpiecznym poziomie), zwiększa wydajność kominka, chroni obudowę i tylną ścianę kominka przed przegrzaniem i skokami temperatury. Produkt nie wydziela dymu, CO i CO₂.

Zalecenia i wskazówki montażowe

Wariant I – kominek z grawitacyjnym obiegiem powietrza

Izolacja dystrybutora gorącego powietrza – zabezpiecza przed stratami ciepła i nadmiernym nagrzaniem obudowy

- izolacja powinna być umieszczona w odległości min. 5 cm od wkładu (odległość może być jednak większa – co często wynika z zaleceń producentów wkładów);
- płyty należy montować folią skierowaną do wkładu kominkowego;
- do montażu płyt należy używać profili zapewniających ich ciasne usadowienie.

Wariant II – kominek z wymuszonym obiegiem powietrza

- izolacja powinna być zamontowana folią na zewnątrz dystrybutora;



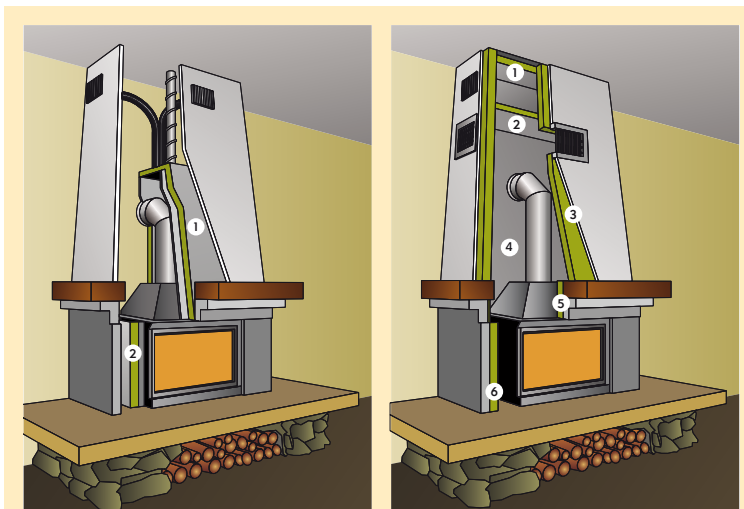
Parametry techniczne

Parametr	Wartość	Norma
Maksymalna temperatura stosowania [°C]	600	14706
Deklarowany współczynnik przewodzenia ciepła λ_D [W/mK]	0,036	EN 12667
Klasa reakcji na ogień	A1	EN 13501-1
Klasa tolerancji grubości (-1)% lub (-1) mm – ta wartość, która daje liczbowo większą tolerancję (+) 3 mm [% lub mm]	TS	EN 823

- do mocowania płyt izolacyjnych do dystrybutora i osłon konwekcyjnych używamy gwoździ samoprzylepnych lub wkrętów montażowych z podkładkami.

Ponadto:

- należy zachować ciągłość pokrycia z folii – w miejscach łączeń płyt należy zastosować samoprzylepną taśmę aluminiową o odpowiednio wysokiej odporności na temperaturę;
- do docinania płyt należy używać ostrych narzędzi, tak aby krawędzie płyt były gładkie, zapewniając tym samym szczelność izolacji;
- przed pierwszym uruchomieniem kominka pamiętajmy o usunięciu wszelkich resztek wełny i taśmy izolacyjnej.



Kominek z wymuszonym obiegiem powietrza: 1 – izolacja dystrybutora gorącego powietrza – zabezpiecza przed stratami ciepła i nadmiernym nagrzaniem obudowy; 2 – izolacja osłony konwekcyjnej

Kominek z grawitacyjnym obiegiem powietrza: 1 – izolacja sufitu – chroni strop przed nadmiernym nagrzaniem; 2 – półka dzieląca strefę wewnątrz czopucha na komorę gorącego powietrza i komorę dekompresyjną; taka budowa zapobiega uszkodzeniu górnej części czopucha w przypadku zbyt wysokiego nagrzania się powietrza; 3 – izolacja czopucha; 4 – izolacja belki; 5 – izolacja tylnej ściany; 6 – izolacja obudowy



**Saint-Gobain
Construction Products
Polska sp. z o.o.**

44-100 Gliwice, ul. Okrężna 16
tel. 32 339 6300, fax 32 339 6444
Biuro Doradztwa Technicznego:
tel. 800 163 121

Portrety zwycięzców

Drodzy Czytelnicy!

Mimo że tegoroczne **Płomienie Roku** przyznaliśmy już po raz siódmy, 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

foto: Piotr Zawada



Firma Roku, Złoty Płomień:

Wentor

2012 rok zdecydowanie należał do firm polskich, które wyraźnie zaznaczyły swoje miejsce na rynku. Wśród nich wyróżnia się firma z Żor prowadzona przez Piotra Wentlanta.

Założona w 2002 roku firma bardzo się rozwinęła, a sukcesywna realizacja planów i przemyślana strategia rozwoju przynoszą efekty. Wentor to przede wszystkim dobrze funkcjonująca hurtownia kominkowa, która obsługuje kilkaset firm nie tylko z Polski, ale także z zagranicy. Poukładana oferta, gdzie znaleźć można paleniska dostosowane do różnych możliwości finansowych inwestorów, a także dopasowane do nich jakościowo i cenowo materiały wykończeniowe, sprawia, że jest to przyjazne miejsce dla firm, które w zależności od zasobności klienta mogą znaleźć w Wentorze niemal wszystko, czego potrzebują. W ofercie znajdują się zatem wkłady i piecyki na pelet włoskiej firmy MCZ, której Wentor jest przedstawicielem już od kilku lat, stalowo-szametowe wkłady słowackiego producenta KOBOK oraz wkłady Maxflam, które są własną

produkcją Wentora. Ofertę uzupełniają słowackie piecyki i wkłady kominkowe Thorma oraz ekskluzywne kuchnie kaflowe włoskiej firmy Corradi. W ofercie Wentora znajdują się także inne marki należące do MCZ Group: RED z piecykami i kotłami na pelet oraz Sergio Leoni, marka kupiona ostatnio przez MCZ, oferująca kaflowe piece pałacowe. Całość oferty uzupełniają czeskie płyty izolacyjne Grenaisol i Grenamat (producent Grenat). Warto zaznaczyć, że Wentor jest wyłącznym dystrybutorem produktów tych firm w Polsce.

Siłą firmy Wentor jest nie tylko dobrze przemyślana oferta, ale i sprawnie zorganizowana logistyka. Odpowiednia powierzchnia magazynowa (1500 m²) pozwala zapewnić klientom hurtowni stałość dostaw, a fachowe doradztwo i przeprowadzane dla klientów szkolenia techniczne pozwalają umiejętnie wykorzystywać zalety konkretnych produktów. Nie dziwi zatem popularność tej dobrze zorganizowanej firmy wśród odbiorców ani przyznany przez nas, w pełni zasłużony, Złoty Płomień. ■





Firma Roku, Srebrny Płomień

Hajduk

Obecna od wielu lat na polskim rynku firma stale udoskonala swoją produkcję i poszerza ofertę palenisk kominkowych.

W jej ofercie można znaleźć paleniska stalowo-szametowe, zarówno powietrzne, jak i z płaszczem wodnym. Stale też udoskonala design swoich produktów i wprowadza nowości i usprawnienia techniczne. Szczególna atencja przykładana jest do spełniania przez paleniska najostrzejszych norm europejskich, dlatego paleniska te posiadają certyfikaty zgodności z Europejską Normą EN 13229, zaostreniem BImSchV próg drugi wymagany od 2015 roku dla Niemiec, art.15A dla Austrii oraz LRV dla Szwajcarii, uprawniające do sprzedaży wyrobów Hajduk na terenie

całej Europy. Takie przygotowanie na pewno wiąże się z widoczną ekspansją firmy zarówno na wschód, jak i na zachód od polskich granic. Na stronie internetowej producenta można znaleźć informację, że produkty Hajduk znajdują nabywców w tak odległych rejonach świata, jak Stany Zjednoczone czy Islandia oraz tak egzotycznych, jak Turcja. Wieloletnia praca opłaciła się, bo obecnie Hajduk jest jedną z najbardziej rozpoznawalnych wśród polskich klientów marek kominkowych, a jakość produktów sprawia, że jest to solidna kominkowa klasa średnia. ■





Arysto

Unirol



Arysto

Firma Roku, Brazowy Płomień

Arysto, Unirol

Warto zauważyć też polskich producentów, którzy z ofertą skrojoną na możliwości finansowe przeciętnego Kowalskiego trafiają do wielu polskich domów.

Zarówno Arysto, jak i Unirol konsekwentnie rozwijają ofertę. Znajdują się w niej zarówno paleniska powietrzne, jak i z płaszczem wodnym. Obaj producenci wprowadzają nowe produkty, którymi może nie zawsze dostatecznie głośno się chwalić. Potwierdza to przykład Unirolu, który pierwszy wprowadził podwójną narożną gietą szybę do palenisk, ale nie wyszła ta informacja na zewnątrz. Można zatem coś jeszcze usprawnić, ale oferta jest dobrze przygotowana, produkt dla polskiego klienta atrakcyjny i dobrze znany, dlatego tę wieloletnią pracę, wykonaną w świadomości klientów, chcemy docenić. ■





Profesor Mirosław Piotrowski, poseł Parlamentu Europejskiego (z lewej) odbiera nagrodę z rąk red. nac. *Świata Kominków* Witolda Hawajskiego. Obok wydawca, Dariusz Marciniak



Superpłomień

Parlament Europejski

Superpłomieniem wyróżniamy w tym roku Parlament Europejski. Od przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej w maju 2004 roku nastąpił zauważalny rozwój polskiej branży kominkowej.



Łatwość importu najnowszych technologii, możliwość swobodnego przemieszczania się ludzi oraz środków finansowych dały efekt, jakiego dotąd w Polsce nie było. Polacy jeżdżą na targi branżowe, na liczne szkolenia, polskie stowarzyszenie OSKP stało się członkiem europejskiego związku VEUKO. Na dodatek pojawienie się pomocowych środków unijnych w innych dziedzinach powiększyło znacząco ilość potencjalnych nabywców kominków. Obecność w strukturach unijnych otworzyła też przed polskimi producentami branży kominkowej i polskimi wykonawcami usług nowe rynki zbytu i zupełnie nowe możliwości kooperacji. Za ten wkład w rozwój możliwości stworzonych polskim firmom, a także polskim klientom przyznajemy Parlamentowi Europejskiemu Superpłomień. ■



Czas wszystko zmienia, czyli co się stało z założycielami OSKP

10 lat to spory kawał czasu, w ciągu którego wiele może się zmienić. 10 lat temu powstało Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”. Dwudziestu pięciu reprezentantów firm kominkowych spotkało się i zrealizowało pomysł powstania organizacji, która miała skupiać branżę oraz reprezentować jej interesy.

Co przez te lata działo się z tymi osobami? Czym zajmują się obecnie? Okazuje się, że w życiu wielu z nich zaszły duże zmiany. Wiele osób nie działa już w branży kominkowej – część osób zmieniło zajęcie, niektórych, niestety, nie ma już na tym świecie. Część osób jednak nadal prowadzi firmy kominkowe i nie poddaje się mimo kryzysu, o którym wszyscy mówią.

Z dwudziestu pięciu Honorowych Członków Założycieli, którzy 10 lat temu byli obecni przy powstaniu OSKP, nie żyje już Ryszard Strzala z firmy Kom Gryf ze Szczecina, Bogdan Madziewicz reprezentujący Łubniańskie Kominki z miejscowości Łubniany, Janusz Soiński właściciel Grum FHU Branży Zduńskiej z Poznania oraz Lesław Kaprał z firmy Michel z Wrocławia. W większości przypadków prowadzone przez nich interesy przejęła rodzina – syn Bogdana Madziewicza w przypadku Łubniańskich Kominków, żona Lesława Kaprała zajmuje się firmą Michel, a Grum prowadzi żona oraz syn Janusza Soińskiego.

Dotarcie do niektórych założycieli Stowarzyszenia po tylu latach okazało się bardzo trudnym zadaniem.

Niektórzy wycofali się z branży i ciężko znaleźć informacje, czym się dziś zajmują. Nie udało się nam dotrzeć do Krzysztofa Kurkowskiego z firmy KUR z Nieporętu, Aleksandra Kmiecika z Algrec-Pol z Poznania. Wiemy, że Piotr Konarski od ośmiu lat nie jest związany z firmą Ardor z Bydgoszczy i nie działa już w branży kominkowej.

Część osób nadal zajmuje się tym samym fachem co dekadę temu, lecz działa w branży kominkowej pod nowym szyldem. Przykładem jest Janusz Knobloch – gdy zakładano Stowarzyszenie jego firma nazywała się Sobolewski i ska, dziś to Kominkarnia s.c. Zmiana ta spowodowana została wyjazdem wspólnika za granicę. Janusz Knobloch jednak pozostał w branży. Dziś przyznaje: – *Przez te lata moja firma bardzo się zmieniła – ma inną nazwę, nowy adres, większy magazyn. Naprawdę się rozwinęliśmy.*

Zmiany w składzie osób tworzących spółkę dotyczą także wspomnianej już wcześniej firmy Ardor, którą reprezentuje Andrzej Smetana – po odejściu Piotra Konarskiego spółka cywilna przekształcona została w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Zmiana w nazwie reprezento-

wanej firmy dotyczy także Wojciecha Dymnickiego. 10 lat temu reprezentował firmę Scan Forum z Gdańska, która w 2006 roku stała się częścią grupy Jøtul. Firma mocno się od tego czasu rozwinęła – ma nową siedzibę, salę szkoleniową, otwiera się na rynku wschodnie. Jest także coraz bardziej zaangażowana w działania OSKP – Jøtul jest członkiem wspierającym OSKP, co wiąże się z wyższą składką. Jak podkreśla Dymnicki: – *Od zawsze włączaliśmy się aktywnie w działania OSKP i wspieraliśmy Stowarzyszenie. Chcemy robić to dalej.*

Pozostałych przedsięwzięciach także nie ominęły zmiany, w ciągu ostatnich lat można mówić o okresach wzlotów i upadków. Część firm przez ten okres znacznie się rozwinęła, czego przykładem może być Spartherm. – *Pewien czas temu powstał Instytut Ognia Spartherm, gdzie mamy dużą ekspozycję, przeznaczoną dla klientów, ale to także miejsce spotkań dla ludzi z branży. Organizujemy spotkania, czasem kilkanaście razy w roku. Spotykamy się z przedstawicielami firm, a od niedawna także z architektami czy instalatorami* – mówi Ireneusz Bonarski, ►

RBB

PRODUCENT:
RBB-STAL J. BORUSIAK SP.K
ul. Wojska Polskiego 83
63-200 Jarocin

tel. +48 62 747 58 00
info@rbb-stal.com.pl
www.rbb-stal.com.pl

ZATRZYMAJ CIEPŁO

ZASOBNIKI CIEPŁA RBB



- **INNOWACYJNOŚĆ**
C.O. i C.W.U. w jednym urządzeniu
- **EFEKTYWNOŚĆ**
ciepło na stałym poziomie, nawet przez 3 dni
- **OSZCZĘDNOŚĆ**
od 20% do 30% kosztów zużycia opału
- **WIELOFUNKCYJNOŚĆ**
możliwość podłączenia dodatkowych źródeł ciepła
- **WYGODA**
wydłużenie czasu pomiędzy kolejnymi załadunkami pieca
- **EKOLOGIA**
ograniczone dymienie i powstawanie sadzy
- **GWARANCJA**
5 lat gwarancji



■ szczególnie polecany do kominków z płaszczem wodnym

KAMIEŃ STONE

TARGI BRANŻY KAMIENIARSKIEJ

6-9.11.2013
POZNAŃ

*Spotkaj ciepło
i styl ukryte
w kamieniu*

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

ORGANIZATORZY



Międzynarodowe
Targi
Poznańskie

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

**GEOSERVICE
CHRISTI**

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



11 kwietnia 2003 – przełomowy dla OSKP zjazd w Sopocie

Fot. Archiwum

właściciel Spartherm Polska, który był pierwszym Prezesem Zarządu OSKP.

Reprezentanci firm kominkowych zazwyczaj narzekają na swoją obecną sytuację. Mówią, że po czasie gwałtownego rozwoju rynku, w ostatnich latach nastąpił słabszy okres. Wszyscy zwracają uwagę na kryzys gospodarczy, jaki dotknął światową gospodarkę oraz budownictwo, a co za tym idzie także branżę kominkową. Włodzimierz Zawistowski z Eurostylu tłumaczy: – Ostatnio raczej nie ma wzlotów, są tylko spadki. Rozwinął się czarny rynek firm funkcjonujących nie zawsze legalnie, ale tańszych, które wolą wybrać klienci. Podobnego zdania jest Robert Rayski ze szczecińskiej firmy Styl: – Nie obserwuję zmian na lepsze, a raczej na gorsze. Liczyłem, że kryzys, którego początki to około 2008 rok, będzie trwał 2–3 lata, lecz on nadal trwa. Mam jednak nadzieję, że już niedługo. Trudno znaleźć receptę na kryzys, trzeba go przeczekać. Choć zdarzają się i inne głosy. – Kryzys na pewno jest odczuwalny, ale często jest to przede wszystkim mówienie o kryzysie, niż realne odczuwanie jego skutków. W Polsce budownictwo cały czas idzie pełną parą, przynajmniej w naszym regionie nie zauważamy gwałtownego spadku – mówi Damian Skupniewicz z firmy Pinus z Sopotu.

Niektóre firmy zmieniły swój profil, by przetrwać na rynku. – Nasza firma poszła bardziej w kierunku zduństwa, specjalizujemy się też w kominkach ze szkła – wyjaśnia Andrzej Smietana z firmy Ardor. Firma Skat-Ars natomiast skupiła się na żeliwnych wkładach z płaszczem wodnym. Przez lata zmienili się także klienci – stali się bardziej wymagający, wyedukowani. O wielu rzeczach wiedzą już z inter-

netu bądź z telewizji. Większy stał się także udział projektantów podczas budowania oraz wyposażania domów. Jak zauważa Włodzimierz Zawistowski z Eurostylu: – Podejście klienta jest inne niż przed laty. Teraz korzysta się z firm projektowych i pomocy architektów. Natomiast nakład pracy przy obsłudze samego klienta się zwiększył. Zwiększyła się świadomość klientów, dlatego musiał wzrosnąć poziom kompetencji obsługi. Jest coraz więcej nowości na rynku, czasem ciężko za tym nadążyć i wiedzieć o wszystkim, co się dzieje. Zmiany na rynku wymusiły zmianę traktowania klienta, co podkreśla także Ireneusz Bonarski z firmy Spartherm: – W ciągu 10 lat nasze podejście do klienta zmieniło się w 100%. Otworzyliśmy się na klienta detalicznego – dawniej naszym celem byli tylko reprezentanci firm zduńskich, teraz bierzemy pod uwagę także klienta indywidualnego jako naszego odbiorcę. Chcemy, by nasz klient nabrał świadomości, że kupił coś więcej niż kawałek szamotu i stali. Chcemy się opiekować klientem, który wybrał Spartherm i chcielibyśmy, aby w przyszłości także ponownie wybrał naszą firmę. Zmiany te dotyczą serwisu, obsługi sprzedaży i wielu innych elementów. Dziś klient jest bardziej rozważny niż kiedyś, nie dokonuje zakupów spontanicznie i pod wpływem emocji, jak dawniej. Klienta trzeba przekonać. Edukacja klientów w zakresie postrzegania kominków jest bardzo istotna, ponieważ zależy od tego, jak wiele osób zdecyduje się na jego posiadanie w swoim domu. Jak mówi Ryszard Szostak z firmy Skat Ars z Kielc: – Dzięki Światowi Kominków i OSKP pojawiało się dużo informacji na temat sposobów ogrze-

wania. Czasem ukazywały się jakieś książki na ten temat, ale pojawiały się na rynku i zaraz znikały. A „Świat Kominków” dozwalał cenne informacje o systemach grzewczych i do tej pory je przekazuje. Przekonałiśmy ludzi, by zaczęli inaczej myśleć. Dzięki temu kominek zaczął być uważany za źródło ciepła. Zmiana jest bardzo duża: kiedy 20 lat temu na targach BUDMA pokazałem jako jedyny wkład kominkowy przywieziony z Francji, ludzie się pytali, co to jest i do czego to służy.

Zmienił się także rodzaj wykonywanych kominków oraz gusta klientów. – Dawniej robiliśmy dużo więcej prostych realizacji – w skali miesiąca było ich kilkadziesiąt, dziś jest ich mniej, za to są bardziej skomplikowane. Mniejszą wagę zwraca się na funkcję grzewczą kominka – bardziej traktuje się go jako ozdobę mieszkania. Powstające kominki są bardziej designerskie, a wiele osób jest w stanie wydać dużą sumę na kominek – sugeruje Paweł Ziąca z firmy PAW z Nowego Sącza. Zmianom uległ także rynek, w jakim firmy funkcjonują. Konkurencja jest coraz większa, a budowaniem kominków coraz częściej zajmują się nie tylko firmy specjalizujące się w tej dziedzinie. – Konkurencja pojawia się w różnej formie. Najgorsze są osoby zajmujące się przy okazji kominkami – glazurnicy, gipsiarze. Dawniej kominki robił ten, kto naprawę to umiał, dziś robi to każdy. Powinna liczyć się wiedza i umiejętności – nie ma wątpliwości Jerzy Różga z Watra Kominki. – Klient nie zawsze ma świadomość, że musi powierzyć budowę odpowiedniej osobie, która zadba o właściwe bezpieczeństwo. Popelnienie błędu może spowodować utratę całego majątku. Niestety, statystyki pożarów wywołanych przez niewłaściwie zainstalowane kominki są coraz gorsze – dodaje.

Widać zatem, że 10 lat to okres, w czasie którego w sytuacji firm kominkowych na rynku wiele może się zmienić. A jak zmieniło się podejście założycieli do organizacji, którą sami stworzyli? Niewiele jest osób nadal czynnie działających w ramach Stowarzyszenia. Możemy tu wskazać Macieja Kornaka, który po ostatnich wyborach władz znalazł się w gronie ►

VITCAS®

MATERIAŁY OGNIOTRWAŁE I IZOLACJE WYSOKOTEMPERATUROWE

VITCAS Polska jest częścią grupy VITCAS producenta materiałów ogniotrwałych, produktów żaroodpornych i izolacji wysokotemperaturowych, który kontynuuje sięgającą 1882 roku tradycję produkcji materiałów ogniotrwałych i żaroodpornych w Bristolu w Wielkiej Brytanii.

OFERTA VITCAS OBEJMUJE M.IN.

ŻAROODPORNE MATERIAŁY DO KOMINKÓW I PIECÓW
ZAPRAWY I TYNKI OGNIOODPORNE
WYSOKOTEMPERATUROWE USZCZELNIACZE / SPOIWA
ŚRODKI CZYSZCZĄCE DO KOMINKÓW, PIECÓW I GRILLI
FARBY OGNIOODPORNE
TERMOODPORNE SZNURY, TAŚMY I KLEJE
TERMOIZOLACJE WERMIKULITOWE
PŁYTY IZOLACYJNE
KLEJE OGNIOODPORNE
PIECE CHLEBOWE I DO PIZZY
SILIKONY WYSOKOTEMPERATUROWE
OGNIOODPORNE ZAPRAWY MURARSKIE
GŁADZIE ŻAROODPORNE
IZOLACJE DO KOMINKÓW
KOLOROWE CEGŁY SZAMOTOWE



NOWOŚCI



Wymieszana na gotowo Gładź Ognioodporna VITCAS HRP gwarantuje gładkie wykończenie, odporne na działanie wysokich temperatur, nawet do 1000°C. Może ona z powodzeniem zastępować zwykłą gładź gipsową wszędzie tam, gdzie wysoka temperatura może powodować jej pękanie. **Produkt jest gotową do użycia masą.**

Głęboko penetrujący, skoncentrowany grunt „PVA” do użycia z żaroodpornymi produktami VITCAS. Do zastosowania na zewnątrz i wewnątrz pomieszczeń. Posiada bardzo dobre właściwości penetrujące i wiążące. Zwiększa przyczepność powierzchni, wyrównuje oraz zmniejsza ich chłonność.



Wysokotemperaturowe płyty VITCAS HT są to niepalne, dekoracyjne płyty nie zawierające gipsu. Mogą być używane razem z Gładzią Żaroodporną VITCAS HRP wszędzie tam gdzie zastosowanie tynku ognioodpornego nie jest możliwe. Niepalne, klasa A1 zgodnie z normą EN 13501-1:2002. Pozbawione azbestu, ognio i wodoodporne. Odporne na pleśń i grzyby.

Żaroodporna Fuga VITCAS HRG, odporna na działanie temperatury do 1000°C, przeznaczona jest do dekoracyjnego spoinowania płytek mocowanych na Zaprawie Klejącej do Płytek VITCAS HRTA.



www.vitcas.pl



ISO 9001 APPROVED

VITCAS Polska Sp. z o.o.
ul. Stara Huta 17, 32-500 Chrzanów
Tel. +48 (12) 444 6890 Fax. +48 (12) 444 6840



Witold Hawajski,
Damian Skupniewicz
i Ireneusz Bonarski
na III Walnym
Zjeździe w 2006 roku



Fot. Archiwum

tworzącym Sąd Koleżeński. Wiele osób jednak zrezygnowało z bycia członkiem OSKP lub nadal pozostaje nim tylko formalnie, nie biorąc aktywnego udziału w działaniach organizacji. Jakże są tego powody? Wśród najczęściej wymienianych pojawia się brak wystarczającej ilości wolnego czasu, by jeździć na zjazdy oraz szkolenia, które odbywają się w różnych częściach kraju. Jak powiedział nam Robert Rayski: – *W OSKP nie udzielam się ostatnio zbyt aktywnie. Na tego rodzaju działalność trzeba mieć czas oraz pieniądze, by móc pozwolić sobie na zostawienie firmy podczas częstych wyjazdów. Minusem są odległości, jakie trzeba pokonać, a moja firma jest w Szczecinie, czyli dość daleko od centrum.* Natomiast Henryk Marzec z firmy Marzec Kominki oprócz braku czasu wskazuje jeszcze jeden powód: – *Trzeba dać szansę młodym ludziom, dlatego ja coraz bardziej się wycofuję. Teraz już nie jestem członkiem OSKP, po części z tego względu, że chcę oddać głos młodym, takim jak mój syn, który reprezentuje firmę w Stowarzyszeniu. Po drugie – jednak brak czasu. Czynne działanie wymaga częstych wyjazdów w różne rejony Polski. Trochę mi brakuje spotkań z branżą. Choć wielu kolegów już odeszło, to nadal jest tam wiele osób, z którymi mógłbym się spotkać i porozmawiać na wspólne tematy.* Wiele osób wycofało się z aktywnych działań, ponieważ miały nieco inne oczekiwania co do działania OSKP. Jednak stworzenie organizacji, która zaspokoiłaby potrzeby każdej osoby

z branży, jest zadaniem bardzo trudnym, wręcz niemożliwym, ponieważ ludzie nawet w obrębie jednej branży reprezentują różne, istotne ze swojego punktu widzenia, interesy. – *Każdy ma inne oczekiwania i potrzeby i nie da się usatysfakcjonować wszystkich. Ciężko także zmobilizować każdego do aktywnego wspólnego działania – zauważa Wojciech Dymnicki.*

Co natomiast było najistotniejsze w działaniu OSKP dla jego członków? Wiele osób zwraca uwagę na rolę integrującą przedstawicieli branży. – *Działam w OSKP, by wyjść z zaścianka, być wśród ludzi, którzy zajmują się tą samą branżą i mają te same problemy, co ja. Chcemy być razem, rozmawiać i pewne rzeczy rozwiązywać wspólnie. Trzeba być w grupie, jednoczyć się, bo razem można więcej osiągnąć. Czekamy na te spotkania, bo są dla nas ważne – podkreśla Jerzy Różga z firmy Watra Kominki. – To także rodzaj prestiżu: wyróżnienie, że firma należy do Stowarzyszenia. Dzięki działalności można inaczej spojrzeć na pracę – nie tylko jako wykonanie realizacji u klienta, ale także nieco szerzej. Pomaga to traktować konkurencję po partnersku. Rozmowa może pomóc w rozwiązaniu naszych wspólnych problemów. Walka z konkurencją nie pomaga, nie jest pozytywna, prowadzi do obniżania przez firmy swoich cen kosztem marży, przez co się nie zarabia. Stowarzyszenie natomiast uczy współpracy, bo lepiej współpracować niż walczyć.*

Wiele osób uznało jednak, że funkcjonowanie OSKP nie pokrywa

się z pierwotnie pomyślaną ideą organizacji. Jedną z nich jest Witold Hawajski, redaktor naczelny *Świata Kominków*. – *Jako jeden z pomysłodawców Stowarzyszenia miałem pewien plan do zrealizowania. Jednak w OSKP podejmowane decyzje nie zawsze pozwalały na jego realizację. Były osoby, które myślały tylko o własnych interesach, a nie o wspólnych sprawach. Zrezygnowałem, by bardziej zaangażować się w tworzenie pisma. Uznałem, że więcej mogą zrobić dla dobra kominków przez działanie w mediach, a czas i energia temu poświęcone przyniosą więcej pozytywnych efektów – tłumaczy.*

Choć znajdują się osoby, które nie do końca są zadowolone z kierunku, w jakim poszło w ciągu lat Stowarzyszenie, są także ludzie nadal pełni entuzjazmu. – *Bardzo się cieszę, że Stowarzyszenie tak się rozwinęło. Myślę, że wszystko idzie w jak najlepszym kierunku, choć wcześniej były też okresy gorsze. Myślę, że nowe władze na pewno dobrze wpłyną na Stowarzyszenie. Życzę im jak najlepiej. Cieszę się, że nasza praca jako członków założycieli nie poszła na marne – konkluduje Damian Skupniewicz.*

Na zakończenie pozostaje nam życzyć, byśmy za kolejne 10 lat mogli także napisać podobny tekst – tym razem o tym, co się stało z Honorowymi Członkami Założycielami po upływie 20 lat od powstania OSKP.

Wioleta Rybak



Piecyki z płaszczem wodnym

W dobie ciągłego wzrostu kosztów zakupów paliwa do ogrzewania pomieszczeń, klienci poszukują rozwiązań umożliwiających oszczędności w tego typu wydatkach. Ciekawą propozycją są piecyki z płaszczem wodnym. Klienci

poszukujący energooszczędnych i nowoczesnych sposobów dostarczenia swoim domom energii cieplnej, winni się zastanowić nad zakupem piecyka z płaszczem wodnym.

Piecyki te są doskonałym dodatkowym źródłem energii cieplnej dla

pomieszczeń mieszkalnych. Urządzenia te uzyskują bardzo dobre osiągi w sprawności, ponieważ oprócz zwykłej wymiany ciepła z otoczeniem, oddawanie energii następuje przez nagrzaną ceramikę, jak i szybę. Dodatkowo gromadzą energię w wymienniku wodnym, podgrzewając i przekazując ciepło do wody, która z kolei może być wykorzystana do ogrzewania pomieszczeń. Rozwiązanie takie (piec z płaszczem wodnym w jednym układzie z kotłem c.o.) oprócz swej prostoty i obniżonych kosztów instalacji, ma jeszcze tę zaletę, że jest najwygodniejszym i jednym z najbardziej ekonomicznych duetów grzewczych w ogrzewaniu wody i wytworzeniu ciepłej wody użytkowej.

Firma Romotop, wychodząc naprzeciw potrzebom klienta, oferuje właśnie taką serię urządzeń. Są to, widoczne na zdjęciach, piecyki wolno stojące Granada 01, Granada 02, Sorbas IV oraz Tala 15.

Zdjęcia od lewej: Granada 02, Granada 01, Tala 15.



Sorbas IV

ekkom 

FH Ekkom sp. z o.o.

43-400 Cieszyn, ul. Doktora Jana Michejdy 18
tel. 33 852 1506, 33 851 4873, fax 33 852 1135
tel. kom. 607 445 698, 695 242 225,
695 500 460, 609 700 970
www.ekkom.pl, ekkom@ekkom.pl

Kominki-Bielawski

96-321 Żabia Wola (woj. mazowieckie)
ul. Wiejska 7, tel./fax 46 857 8217
www.kafle-kominki.pl, info@kafle-kominki.pl

10 lat – trzy w jednym

Minęło ponad 10 lat, od kiedy *Świat Kominków* pojawił się po raz pierwszy na sklepowych półkach. Od tamtego czasu w naszym wydawnictwie zaszło wiele zmian. Podyktowane one zostały przez zmieniające się tendencje na rynku medialnym, czytelnicy i kominkowym. Dziś dysponujemy już nie tylko jednym, ale trzema kanałami komunikacji, za pomocą których docieramy do różnorodnej grupy odbiorców, nadal konsekwentnie propagując udomowioną kulturę ognia i zamiłowanie do kominków i pieców.

10 lat
ŚWIATA
KOMINKÓW

Cała historia zaczęła się od ludzi, którzy spotkali się w odpowiednim miejscu oraz czasie i postanowili stworzyć niezależne czasopismo o piecach i kominach, które propagować będzie szeroko pojętą kulturę ognia. Redaktor naczelny, Witold Hawajski, i wydawca, Dariusz Marciniak, wspominając początki *Świata Kominków* zgodnie twierdzą, że wprowadzenie nowego czasopisma na rynek ogólnopolski wiązało się z wieloma niepewnościami, z obawami, czy produkt w postaci magazynu zostanie zaakceptowany przez odbiorców i przez rynek. Jednak ostatecznie udało się

i dziś wspólnie z Państwem możemy cieszyć się 10-leciem magazynu.

Na początku istnienia *Świata Kominków* na jego łamach publikowano wprawdzie treści dla klienta indywidualnego, jednak uzupełniane o materiały skierowane do profesjonalistów, również o wkładki, przygotowywane przez OSKP.

W 2009 roku podjęto decyzję o utworzeniu osobnego, specjalistycznego pisma, które przeznaczone będzie tylko dla firm kominkowych. W ten sposób powstały oferowane do dziś dwa oddzielne produkty – *KominkiPRO* przeznaczone dla profesjonalistów i *Świat Kominków* dedykowany klientowi indywidualnemu. Jeśli chodzi o *Świat Kominków*, misja czasopisma pozostaje niezmienną. Skupia się na tym, aby treści w nim prezentowane były właściwe i przede wszystkim atrakcyjne dla przysłowiowego Kowalskiego, który chce mieć kominek, ale nie za bardzo wie, czego potrzebuje i co wybrać. Na te oczekiwania i niepewności odbiorcy indywidualnego, odpowiadają artykuły z działu Inspiracje. Z kolei podstawową wiedzę techniczną, informacje z zakresu bezpieczeństwa czy ciekawostki historyczne oferują działy takie, jak: Bezpieczny kominek i Podróże. Celem *Świata Kominków* jest nie tylko inspirowanie czytelników, ale dostarczenie im informacji na temat kominka, które podane za pomocą zrozumiałego i nieskomplikowanego języka stanowią obiektywne i rzetelne źródło informacji, będące także rozrywką.

KominkiPRO mają – według pierwotnego zamierzenia – nieco inną formę. Jako wyjątkowe w Europie, bo bezpłatne czasopismo branżowe poświęcone kominkom i piecom, przede wszystkim wspiera branżę kominkową.



Łukasz Darlak,
wice-prezes
Darco
sp. z o.o.

10-lecie dla pisma branżowego, dość wąsko profilowanego i adresowanego do bardzo określonego klienta, to nie lada jubileusz. Często zdarza się, że takie gazety po kilku latach popadają w stagnację, a nawet znikają z rynku... Ze *Światem Kominków*, na szczęście, jest inaczej.

Nie jestem pewny, czy od początku współpracowaliśmy, nawet jeśli nie – to na pewno bacznie obserwowaliśmy zmiany i rozwój pisma. Przez ten czas gazeta zmieniła się, zrobiła się bardziej kolorowa, zdjęcia są lepsze (w końcu kominki przede wszystkim cieszą oczy), struktura pisma się ustabilizowała, nawet reklamy są jakieś ładniejsze. To, co cieszy, to fakt, że gazeta nie przekształciła się w tubę reklamową firm, przedrukowujących bezkrytycznie teksty marketingowe... Merytoryczna wartość tekstów jest na niezmiernym, wysokim poziomie. Dobrze też, że nie brakuje tekstów opiniotwórczych, problemowych, często kontrwersyjnych, nie zawsze trzeba się z tym zgadzać, ale warto czytać.

Po kilku latach działania *Świata Kominków* doczekał się bardzo solidnej konkurencji i dobrze, bo to motywuje do działania i zmian na lepsze, a że zmieniać się trzeba, to wiemy. Wystarczy sobie przypomnieć, co na kominkowym rynku było na topie w roku 2003, a co jest teraz. Dziś *Świat Kominków* to nie tylko główny grzbiet, to także ciekawa dla mnie gazeta dla profesjonalistów oraz rozbudowany serwis internetowy.

Nie wiem, jak będzie wyglądała branża kominkowa za kolejne 10 lat, nie wiem, jak będzie się prezentował *Świat Kominków*... Może będziemy go czytać na jakichś tablicach, w telewizorze lub na okularach projekcyjnych? Tak czy owak, jestem przekonany, że będzie na rynku i nadal będzie stanowił równie ciekawą lekturę jak obecnie. ■



Witold Hawajski,
redaktor
naczelny
*Świata
Kominków*

Dzięki naszemu aparatowi medialnemu docieramy zarówno do małych firm, jak i do producentów o zasięgu ogólnopolskim. A *Świat Kominków*, *KominkiPRO* i strona kominki.org są miejscem spotkań tych osób. Nie miałbyśmy możliwości dogodzić im wszystkim bez wytworzenia wielu kanałów komunikacji. ■



Dariusz Marciniak
wydawca
*Świata
Kominków*

Warto zwrócić uwagę na fakt, że inni odbiorcy pisma, to inna forma reklamy, dostosowana odpowiednio do gustów i preferencji czytelnika. Od momentu wprowadzenia magazynu *KominkiPRO* stale staramy się o tym przypominać naszym reklamodawcom. ■

Robi to poprzez nieodpłatne oferowanie informacji targowych, ciekawych wywiadów z ważnymi osobistościami, przedstawianiem kalendarium i relacji ze szkoleń czy publikowaniem przydatnych tekstów marketingowych (przygotowywanych przez praktyków z tej dziedziny), mających pomóc firmom w funkcjonowaniu na zmieniającym się rynku. Poprzez takie treści dzielimy się z Państwem cennymi informacjami, które zdobywamy na temat branży podczas targów krajowych i zagranicznych. Co do nieodpłatności, prawda jest taka, że firmy, które reklamowo wspierają *KominkiPRO*, w praktyce również pomagają reszcie branży, a więc i tym, którzy „gratisowo” otrzymują magazyn.

Świat Kominków i *Kominki PRO* wspierane są przez jeszcze jeden kanał komunikacji, jakim jest portal internetowy www.kominki.org. W zmieniającym się społeczeństwie i w siatce zależności międzyludzkich, komunikacja ma dziś charakter sieciowy, a czytelnictwo staje się rozproszone – oznacza to, że czytelnik poszukuje informacji w różnych źródłach. W tym przypadku nie korzysta już tylko z książek i czasopism, ale głównie z Internetu lub z wszystkich tych mediów naraz. Dziś odbiorca coraz częściej szuka potwierdzenia swojego stanowiska w kilku różnych źródłach. Dlatego tak ważne było stworzenie strony internetowej kominki.org, która uzupełnia wcześniejsze kanały komunikacji powodując, że posiadamy w swych rękach naprawdę solidne narzędzia przekazu, dzięki którym jeszcze efektywniej docieramy do indywidualnego odbiorcy.

Jeśli chodzi o czytelników strony internetowej, jest to specyficzna grupa odmienna od odbiorców czasopisma *Świat Kominków*. O ile tematyka zainteresowań (kominki) jest ta sama, to już preferencje czytelnicze są całkowicie inne. Odwiedzający stronę internetową szukają przede wszystkim krótkich, konkretnych informacji, a relacje pomiędzy tekstem a odbiorcą nie są takie same, jak w przypadku czasopisma. Chodzi w tym wypadku przede wszystkim o szybkość wymiany informacji. I tutaj strona pozwala zapełnić lukę, która pojawia się pomiędzy kolejnymi wydaniem pisma. Odbiorca nie musi już czekać na następny egzemplarz magazynu, tylko wchodzi na portal i otrzymuje bieżące informacje



Elżbieta Maria Zajączkowska, sekretarz Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie”

Świat Kominków od początku towarzyszył naszemu Stowarzyszeniu, wszak jednym z inicjatorów

jego założenia był redaktor naczelny. Udział w pracach nad statutem, kolejnych zebraniach zarządu czy walnych zjazdach na pewno ułatwiał przepływ informacji.

Pierwszy wpis w *Świecie Kominków* na temat Stowarzyszenia „Kominki Polskie” ukazał się w pierwszym numerze i zawierał informację na temat początków powstania oraz zaproszenie wszystkich, którym bliskie są cele postawione przez założycieli, czyli: reprezentowanie wspólnych interesów środowiska (usługodawców, producentów i importerów kominek), ochrona ich interesów zawodowych i gospodarczych, wspieranie małych i średnich ośrodków branżowych, a także dbanie o najwyższy poziom usług.

W następnych numerach również ukazywały się krótkie wpisy dotyczące ważniejszych wydarzeń w stowarzyszeniu, takich jak zjazdy, udział w targach czy organizowane szkolenia. Bardzo dobrą informacją, zarazem wspierającą markę nowo powstałej organizacji, były znaczki stowarzyszenia w reklamach członków OSKP. Pojawiły się one już w pierwszych numerach pisma, później zwyczaj ten zanikł, lecz w ostatnim numerze z przyjemnością zauważyliśmy powrót znaczka „Kominki Polskie” w reklamach firm wykonawczych. To może mały akcent, ale mający duże znaczenie nie tylko jako ugruntowanie marki stowarzyszenia, ale także jako podkreślenie elitarności firm.

Przeglądając kolejno numery pisma można zauważyć, jak szybko reaguje ono na zmieniające się mody wnętrzarskie. Czytelnik otrzymuje informację nie tylko o trendach czy nowinkach pojawiających się na międzynarodowych targach, ale również wskazówki, jak wybierać produkty i wykonawców. Może czasem natłok

reklam powoduje pewne zamieszanie, jednak ekonomia ma swoje prawa, a ilość reklamodawców świadczy o randze pisma.

Wprowadzenie magazynu tylko dla profesjonalistów *KominkiPRO* było dobrym posunięciem – warto jest wymienić uwagi, jak fachowiec z fachowcem. Na pewno za najlepszy felieton w tym magazynie można uznać zamieszczone w 1(31)/2012 rozważania redaktora naczelnego pt. „Droga do gwiazd. Poszukiwany, poszukiwana”. Idealnie podsumowuje zarówno wymagania, jakie stawia rynek przed właścicielami firm kominkowych, koszty, jakie należy ponieść, aby firmę utrzymać i rozwijać, i w dodatku każe zastanowić się, czy warto. Jak już dojdziemy do wniosku, że jednak warto, to po ponownym przeczytaniu listy wymagań, mamy doskonały test do ustalenia dalszej drogi kształcenia, a OSKP gotowy program szkoleń na wiele lat.

Od 2007 roku na stronie tytułowej pisma pojawiała się dodatkowa informacja, że jest to niezależne pismo branży kominkowej, a od nr 3(36)/2013 pojawił się napis „Magazyn o kominkach i piecach” – czy zapowiada to jakieś zmiany?

Trzeba przyznać, że pismo może być obowiązkową lekturą dla tych, którzy chcą mieć kominek, mają kominek, jak również dla wykonawców i przedstawicieli pokrewnych branż. Szkoda, że nie jest zauważalny na półkach dużych marketów, takich jak Real, Tesco czy Kaufland. Wprawdzie miejsca z prasą bardzo często pełnią funkcję czytelni, ale sędząc po wyglądzie niektórych pism wnętrzarskich, są to bardzo często odwiedzane czytelnie. Taki „zacztywany” egzemplarz pisma świadczy o sporym zainteresowaniu i niewątpliwie wspiera nie tylko markę pisma, ale i firm w nim występujących. Jeszcze tylko kilka słów podziękowań za życzliwe, a także za te krytyczne uwagi o naszym Stowarzyszeniu. ■

o nowościach, aktualnościach czy ważnych wydarzeniach. Dlatego tak istotne jest utrzymanie poziomu umieszczanych na stronie tekstów, bo pomimo szybkości przepływu informacji, treści nie mogą być słabej jakości. Muszą one zainteresować odwiedzającego i zachęcić go do powrotu. Można powiedzieć, że to zadanie nam się udaje głównie dzięki wykwalifikowanemu zapleczu redakcyjnemu i twórczym autorom z zewnątrz, którzy przyczynili się do tego, że dziennie kominki.org odwiedza niemal 1000 osób. Portal ten to zdecydowanie coś więcej niż tylko strona internetowa. Jest to prawdopodobnie najchętniej odwiedzane „kominkowe” miejsce w Internecie. Dlatego jest ono niezwykle atrakcyjne dla klienta indywidualnego, który może na stronie znaleźć ważne dla siebie informacje, zapytać przy okazji oglądania galerii o wycenę

kominka czy zadać ekspertowi pytanie. Takie elementy znacząco podnoszą rangę portalu w oczach odbiorców. Stąd też kominki.org są ciekawym elementem promocji dla firm, które umieszczając na niej swoje reklamy, w sposób szybszy i tańszy docierają ➤



Ireneusz Bonarski, właściciel Spartherm Polska

Firma Spartherm Polska jest w czasopiśmie

Świat Kominków od pierwszego numeru. Dekadę temu zaufaliśmy wizji Dariusza Marciniaka oraz Witka Hawajskiego stworzenia branżowego kwartalnika. Spełnili w nas „rozpalone” oczekiwania. Życzymy dalszych sukcesów i kolejnych 10 lat na rynku! ■

Żory, 26.06.2013 r.

**Witold Hawajski
Dariusz Marciniak
oraz
cały Zespół Redakcyjny
„Świata Kominków”**

Szanowni Państwo,

Chciałbym serdecznie podziękować za zaproszenie i możliwość udziału w uroczystej gali z okazji Waszego jubileuszu.

Pragnę przekazać wyrazy uznania dla organizatorów tej niezwykłej imprezy. Jestem pod wrażeniem zaprezentowanych atrakcji i wysokim poziomem przeprowadzonych wykładów i dyskusji. Doceniam Państwa wysiłki w przygotowanie obchodów jubileuszu.

Na szczególne uznanie zasługuje Państwa praca na co dzień w promowaniu szeroko pojętej „branży kominkowej”. Dotyczy to wszystkich sfer tej branży, od produkcji urządzeń i materiałów, po jej dystrybucję oraz szeroki zakres usług. Wasze działania ułatwiają dostępność tych informacji. Czasopismo, które tworzycie, pozwala szerokiej rzeszy klientów oraz przedsiębiorców przybliżyć zagadnienia związane z tradycyjnym systemem grzewczym opartym na najprostszym paliwie, jakim jest drewno.

Niech blask płonącego drewna daje Wam wiele radości i przyświeca w drodze do zgłębiania kominkowych tematów. Na kolejne lata życzę realizacji wszystkich zamierzonych celów i pełnej satysfakcji z pełnionej misji.

**Z wyrazami szacunku,
Józef Pawliczek
PAW-POL**

do potencjalnego klienta, uzupełniając tym samym swoją promocję w *Świecie Kominków*. Jednak kominki.org nie są kierowane jedynie do klienta indywidualnego. Przy okazji otwarcia nowej strony serwisu została stworzona także Strefa dla Firm dostępna dla profesjonalistów po zalogowaniu. Prezentowane są na niej treści dotyczące branży, między innymi aktualności, nowości, targi i szkolenia czy zapowiedzi. Interesująca jest również zakładka Ogłoszenia i promocje, na której firmy mogą udostępnić wykaz bieżących zniżek na produkty lub ważne informacje.

Jednak na mediach drukowanych i internetowych się nie kończy. Staramy się także wypełniać naszą misję przez ciągłe dokształcanie się i uczestnictwo w targach, a także organizując corocznie konferencję w Nałęczowie i przyznając nagrody w postaci Płomieni czy Iskier Roku. Dzięki tym działaniom jesteśmy w stanie wyróżnić firmy, które wykazują znaczną aktywność w branży kominkowej, tym samym przyczyniając się do jej rozwoju.

Zarówno *Świat Kominków*, *KominkiPRO*, jak i kominki.org są narzędziami komunikacji, które uzupełniają się wzajemnie. Żadne z nich się nie wyklucza, dlatego są one tak atrakcyjne dla odbiorców, bo zaspokajają ich oczekiwania i w obiektywny oraz wiarygodny sposób propagują udomowioną kulturę ognia. Po 10 latach stwierdzić można, że w przypadku tych mediów udało się wytworzyć właściwą równowagę, dostosować produkt do odbiorcy i sprawić, że te kanały komunikacji stają się nie tylko przekaznikiem idei, ale także forum, na którym spotykają się firmy oraz czytelnicy, wspólnie



**Ryszard Szostak,
właściciel
Kominki
Skat-Ars**

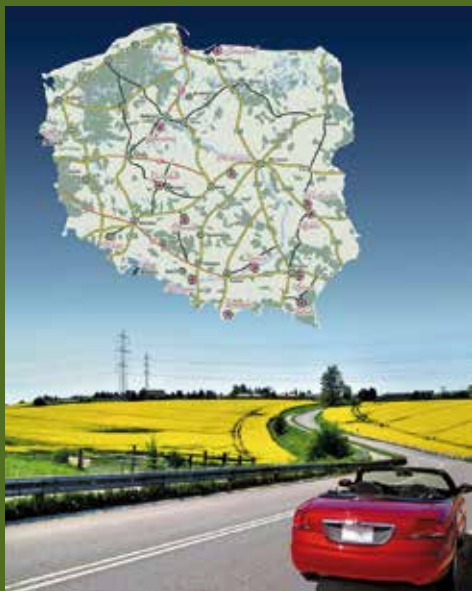
Z panem Witoldem Hawajskim

prowadziliśmy pierwsze rozmowy dotyczące pisma o kominkach, to on pokazał mi czasopismo o tej tematyce ukazujące się w krajach zachodnich, w związku z czym cały czas byłem za tym, aby koncepcja pana Hawajskiego była wdrażana i kontynuowana.

Przy ocenie atrakcyjności *Świata Kominków* mogę powiedzieć, że moim zdaniem treści przedstawiane w czasopiśmie są bardzo atrakcyjne dla klienta indywidualnego poczynając od pierwszego numeru. Publikowane materiały są dobierane w sposób prawidłowy i na przestrzeni 10 lat zawierały elementy, które z pewnością mogły zainteresować zarówno klienta indywidualnego, jak i rodzącą się branżę kominkową. Cieszyć może również przyjęty kierunek pokazywania innowacji pojawiających się w branży. Podkreślić też należy, że *Świat Kominków* stworzył dla wielu firm możliwość pokazania swojej oferty, zaistnienia i umocnienia swej pozycji w branży. Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że w pierwszym numerze *Świata Kominków* pojawiły się reklamy i prezentacje takich firm, jak: Pinus Kominki, Kominki Michel, SKAT, Spartherm, Cheminées Philippe, Hajduk – z czego wynika, że członkowie założyciele Ogólnopolskiego Stowarzyszenia „Kominki Polskie” uczestniczyli w tworzeniu czasopisma *Świat Kominków* od pierwszego numeru, m.in. przez reklamowanie swoich wyrobów na jego łamach. ■

zagłębiając się w interesujące ich treści. Czy firmy kominkowe potrafią efektywnie wykorzystać możliwości tkwiące w takim „komplecie medialnym”, to już inna sprawa.

Katarzyna Lipowska



kominki.org

Podziel się relacją ze swojej podróży

Portal www.kominki.org ogłasza konkurs. Jeśli byłeś w ciekawym miejscu i widziałeś interesujący kominek, piec lub grill opowiedz nam o tym i pokaż zrobione zdjęcia. Czekamy na relacje z Waszych podróży – zdjęcia z wakacyjnych wypadów krajowych i zagranicznych wraz z komentarzem, gdzie zdjęcie zostało zrobione wysyłajcie na adres: redakcja@swiatkominkow.pl. Na zgłoszenia czekamy do 30 września 2013 roku.

Najciekawsze opowieści oraz fotografie zostaną opublikowane w dziale „Gorące podróże” na stronie www.kominki.org oraz nagrodzone upominkami w postaci książek wydawnictwa Arkady (*Wakacje marzeń* i *Wyspy marzeń*) oraz płynów do czyszczenia szyb kominkowych. Szczegóły w regulaminie konkursu na stronie www.kominki.org. ■

Strefa dla firm kominki.org

Chcesz być na bieżąco? Wszystko, czego potrzebujesz, znajdziesz w Strefie dla firm **kominki.org** przygotowanej z myślą o profesjonalistach z branży.

Strefa dla firm to:

- aktualizowane codziennie informacje o targach, szkoleniach i innych aktywnościach branży;
- ciekawe wywiady;
- materiały o prawnych, ekonomicznych i marketingowych aspektach prowadzenia firmy;
- teksty dotyczące budowy pieca i kominka, techniki wodnej i specyfikacja materiałów do budowy kominka;
- informacje o akcjach promocyjnych i rabatach.

Dołącz do nas!

Wejdź na www.kominki.org/strefa-dla-firm/ i zaloguj się, by uzyskać dostęp do Strefy:

login: nowekominki

hasło: strefa

Jesteś producentem lub dystrybutorem? Skorzystaj z możliwości Strefy dla firm! Bezpłatnie umieścimy informacje o promocjach, rabatach, nowościach i innych Twoich działaniach. Bezpłatnie też zaprezentujemy specyfikację techniczną oferowanych przez Ciebie produktów w dziale: Materiały do budowy.

Skorzystaj z nowego i jedyne takiego medium w Internecie!

The screenshot shows the 'Strefa dla profesjonalistów' (Professionalists' Zone) on the kominki.org website. The page is filled with various content blocks:

- Top Navigation:** Includes the site logo, navigation menu (Home, About, Contact, etc.), and a search bar.
- Main Content Area:**
 - Pogranicze Kultur 2014:** A large banner for a cultural event.
 - ZATRZYMAJ CIEPŁO:** A section with a red background and white text.
 - Wystawa produktów AK 47 i iFlame w winiarni „Mielżyński”:** An article about a product exhibition.
 - Co słychać w szkole branżowej?:** An article about a trade school.
 - Powrót pieców chlebowych:** An article about bread ovens.
 - Kominki PRO nr 15:** An article about a product line.
- Right Sidebar:**
 - Strefa dla firm:** A list of featured companies and events.
 - 19-23 Lipca 2014 PROGETTO FUOCO:** A banner for a trade fair.
 - Logowanie:** Login and registration options.
 - Forum:** A section for user discussions.
 - Unico:** An advertisement for Unico stoves.
 - Ciepura łęgów:** An advertisement for fireplace services.
- Bottom Section:** A row of small product images and a 'Kontakt' button.

Czy tylko piękne ciepło?

Już najwyższy czas, by wrócić na ziemię lub – jak kto woli – do normalności. Nie da się kijem zawracać Wisły i próbować tworzyć nową branżę – „branżę kominkową”. Krótka historia eksplozji kominków z wkładem, która rozpoczęła się u nas dopiero z początkiem lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, to mimo wszystko tylko krótki epizod w długich dziejach budowy kominków i pieców. Branża zaś zduńska, obejmująca budowę owych pieców i kominków – oczywiście z otwartym ogniem – sięga zamierzchłej przeszłości i trudno wyliczyć, ile ma lat. Ta wielka tradycja zawsze dawała ludziom dwa podstawowe dobra: PIĘKNE CIEPŁO z kominka oraz PIĘKNE OGRZEWANIE z pieca.

„Piękne ciepło” zawsze też szukało swojego dopełnienia w „pięknym ogrzewaniu” (dobrym ogrzewaniu), i odwrotnie. Gdy projektowano ogrzewanie domów, czyli skuteczne i zarazem główne ich ogrzewanie, zawsze starano się, by było ono również możliwe jak najpiękniejsze. Inaczej nie mielibyśmy tak wspaniałej branży kaflarskiej.

Ostatni numer *Świata Kominków* (nr 2(35)/2013) pokazał nam wiele pięknych tradycyjnych i współczesnych pieców, głównie ozdobionych kaflami. Jednak czytając go, zrodziły się we mnie pewne pytania: czy, a jeżeli tak, to jak one grzeją? Które z nich dają „piękne wielogodzinne OGRZEWANIE”, a które tylko parogodzinne „piękne CIEPŁO” do czasu wystygnięcia kafla? Czy mogą zapewnić faktyczne ogrzewanie przynajmniej jednego lub dwóch pomieszczeń – a może nawet całego domu? Jak często trzeba do nich dokładać drewna (a może węgla)? Czy może co 1–2 godziny, a może co 8–12 godzin lub nawet 24? Ile spala się w nich opału (drewna) dziennie, miesięcznie, w sezonie? Ile wyniesie wyprodukowanie 1 kWh, a ile koszt całej inwestycji? Czy będzie to „piękne”, niewymagające nieustannej obsługi urządzenie, czy coś na podobieństwo „pięknego” kominka, w którym jednak trzeba będzie nieustannie podtrzymywać ogień, jeżeli chce się zapewnić nim również ogrzewanie?

Chcąc poznać dzisiejsze „nowe zduństwo”, niech nas nie zmyli współczesny wygląd pieców, ponieważ zwykle wszystkie one są wyposażone w przeszkłone drzwiczki różnych kształtów i rozmiarów – inaczej niż to było dawniej. Dzisiejszy piec pozwala nam już – podobnie jak współczesny kominek – na piękny ogląd ognia, z tym że

zazwyczaj zawsze przez czystą szybę. Czy coś jest piecem lub kominkiem – tego się nie da pomieszać i niech nas nie myli nawet ich popularna nazwa „pieco-kominek”. Piec zawsze będzie dawał „piękne ogrzewanie” pokoju lub całego domu, a kominek – krótkie, uzupełniające, równe czasowi spalania się drewna – tylko „piękne ciepło”.

Tym zaś, którym się wydaje, że wielowiekowa branża zduńska – branża wyspecjalizowana w budowie tak pieców, jak i kominków – odeszła już do lamusa, a teraz zastąpiła ją jakaś nowa „branża kominkowa”, trzeba by chyba powiedzieć: to tylko złudzenie! Wystarczy się trochę przebudzić, przetrzeć oczy i zobaczyć (nawet nie trzeba w tym celu wyjeżdżać do Niemiec czy Austrii), że tej starej branży zduńskiej bynajmniej ani nie usunął, ani nie ograniczył ogromny współczesny postęp technologiczny i nowe technologie grzewcze.

To właśnie wszystkie nowe materiały, urządzenia i technologie wprowadzone do branży zduńskiej, w większej części zainicjowane przez starych zduńców, stanowią o możliwościach „nowego zduństwa”. Dziś możemy już jednym piecem ogrzewać nawet cały dom, dokładając opału tylko raz czy, góra, trzy razy na dobę. Możemy spalać tylko tyle i takie drewno, przy którym koszt wytworzenia 1 kWh energii ciepła wyniesie tylko 6 groszy, a co pozwoli roczne koszty ogrzewania domu o powierzchni 240 m² zamknąć na poziomie 1500 zł, i dać kilkudziesięcioletnie oszczędności w porównaniu z innymi systemami ogrzewania domów. Można więc zapytać, czy tak tani, a zarazem – jak dobrze wiemy – najzdrowszy, nieuciążliwy, a także prawdziwie piękny sposób ogrzewania domów

(piękny ogień, piękne kształty, piękne kafle) można potraktować jako mało ważny, nieistotny czy wręcz nierealny? Współczesny piec w technologii nowego zduństwa to już naprawdę coś innego i coś o wiele więcej niż tradycyjny piec kaflowy z gliny i szamotu. Nie znaczy to, że tradycyjnego zduństwa już nie będzie. Ono jak najbardziej jest obecne i chyba długo jeszcze nie zaginie.

Są jednak już nowe technologie zduńskie, które doskonale wpasowują się w nowoczesne budownictwo, zwłaszcza w budownictwo domów energooszczędnych i pasywnych. Ponadto nowe technologie zduńskie potrafią zapewnić funkcjonowanie pieców w oparciu o wykorzystanie do spalania tylko biomasy (taniego drewna czy brykietu), wpisując się tym samym w realizację wytycznych Dyrektywy UE o wytwarzaniu ciepła tylko z czystych, odnawialnych źródeł energii.

Nowe technologie zduńskie to więc już znacznie więcej niż tylko ozdobne „piękne ciepło” w naszych domach. To już prawdziwie skuteczne i najnowocześniejsze (i oczywiście najtańsze) ogrzewanie naszych domów, które w dodatku jest, i może być, niezwykle „piękne”. Gdy już zaczniemy w ten sposób patrzeć na branżę zduńską, to po urządzenia do ogrzewania własnego domu nie będziemy wpiernieć do sklepu czy firmy hydraulicznej, ale przede wszystkim pójdziemy najpierw do zduńca lub współczesnej firmy zduńskiej. Kiedy to się stanie powszechne, kiedy zmieni się nasze myślenie o zduństwie, kominkach i piecach? – nie wiem. Może pomoże nam w tym prasa branżowa i ogólnopolska organizacja branżowa OSKP?

Jacek Ręka



Stalowo-żelazny wkład kominkowy Brunner + CMA-K

Nowe „kostki” do KOMINKÓW!

CMA-K – Ceramiczne Moduły Akumulacyjne

wypalane z **BETONU SZAMOTOWEGO** do **KOMINKÓW** akumulacyjnych



CMA-K prosta (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K półkolkowa (14 × 28 × 28 cm)



CMA-K z szyblem (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K kolano 90° (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K kolano 135° (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K kolano z wyczystką (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K kolano z wyjściem spaliwowym (28 × 28 × 28 cm)



CMA-K trójnik (28 × 28 × 28 cm)

- CMA-K prefabrykowane są w tych samych opatentowanych wzorach, co już od ponad 10 lat produkowane CMA z Akubetu do pieców i pieco-kominków akumulacyjnych.
- CMA-K szamotowe przeznaczone są do budowy dodatkowej akumulacji **w kominkach**, a nie jak CMA Akubetowe, które przeznaczone są do budowy „ciężkiej” akumulacji w nowoczesnych piecach zduńskich (pieco-kominkach) akumulacyjnych służących ogrzewaniu całych domów (do 200 m²).
- CMA-K z betonu szamotowego są o około 30% lżejsze od CMA z Akubetu i stosuje się je do ogrzewania 1–2 pomieszczeń mieszkalnych lub **dogrzewania** małych domów.
- CMA-K kominkowe produkowane ze specjalnie dobranego, sprawdzonego, tradycyjnego betonu szamotowego, który od ponad 20 lat firma Cebud używa do budowy akumulacyjnych palenisk grzewczych.
- CMA-K z tradycyjnego betonu szamotowego są konieczne **wstępnie wypalane** w wysokiej temperaturze celem usunięcia typowego skurczu wyrobów szamotowych.
- CMA-K z betonu szamotowego podwyższają sprawność tradycyjnych kominków z wkładem kominkowym, obniżają temperaturę spalin wychodzących do komina i wydłużają okres grzewczy kominka.
- CMA-K są o 1/3 tańsze od CMA z Akubetu – **140 zł/szt. netto** (układ 5 m dł. = około 2,5 tys. zł netto).
- CMA-K będą dostępne już od jesieni w nowym sezonie grzewczym.

Uwaga: do obudowy CMA-K można stosować według uznania każde z 3 rodzajów produkowanych przez Cebud ściennych płyt grzewczych (CPA, CPA-K, CPK), łącząc je jednym z trzech znajdujących się w ofercie Cebudu klejów zduńskich produkcji austriackiej i tynkując jednym z dwóch dostępnych tynków (Austria, Niemcy).

od 1987 
Cebud
nowe technologie zduńskie

CEBUD Salon i Biuro Sprzedaży

30-198 Kraków, ul. Balicka 320, tel./fax 12 637 3623, 12 637 9288

www.cebud.eu, cebud@cebud.eu

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

marketing@cebud.eu



Okrągły Stół – Gorący biznes: wczoraj, dziś i jutro

7 lutego w Sankt Petersburgu odbyło się spotkanie kierowników i menadżerów sklepów z piecami i kominkami, a także firm kominowych i innych przedsiębiorstw branżowych, na którym dyskutowano o ogólnych tendencjach rynku.

Spotkanie odbyło się z inicjatywy organizatorów targów EXPO sfery nieruchomości i budownictwa. W ramach Okrągłego Stołu *Gorący biznes: wczoraj, dziś i jutro* była omawiana ogólna sytuacja, jaka powstała na rosyjskim (w pierwszej kolejności petersburskim) rynku pieców, kominków i towarzyszących temu towarów. W spotkaniu udział wzięli m.in.:

- Aleksander Pudikow, dyrektor generalny targów Budujemy dom;
- Jewgienija Nartowa, redaktor naczelna *Fireplaces&Stoves*;
- Jurij Twerdochliebow, dyrektor firmy budowlanej Mistrz domów;
- Wiaczesław Sorokin, przedstawiciel Pislra sp. z o.o. w Sankt Petersburgu;
- Maksym Bokacz, dyrektor firmy Maksyma;
- Maria Gołubiewa, menadżer salonu Gefest group;
- Aleksiej Kopyłow, reprezentant Kominów Północny Zachód;

• Aleksiej Wierszynin, przedstawiciel Bon ton Sankt Petersburga.

Jednym z ważniejszych wydarzeń dla petersburskiego rynku pieców i kominków było uruchomienie projektu wystawowego Salon kominków, który miał miejsce w ramach targów Budujemy dom; dla wielu uczestników stał się efektywną drogą do sukcesu.

Już podczas pierwszych targów Salon kominków, które miały miejsce w Sali kongresowej „Moskiewska” na Moskiewskim prospekcie, część próbek wystawowych została sprzedana pierwszego dnia. Tej wiosny w Sankt Petersburgu odbyły się już szóste targi Salon kominków. Aleksander Pudikow, dyrektor targów Budujemy dom oraz Salon kominków, opowiedział o jednym z ważniejszych kroków w rozwoju tychże targów: przeniesieniu do Petersburskiego Kompleksu sportowo-koncertowego, który znacznie przekracza w swoich rozmiarach wszystkie poprzednie miejsca wystawowe.

Aleksander Pudikow: Sala kongresowa Moskiewska oczywiście spodobała mi się. Podobało mi się to, że wystawa była nieduża, przypadł mi do gustu także wygodny podziemny parking i infrastruktura hotelowa. Ale otacza nas agresywne konkurencyjne środowisko, które zmusza nas do rozwoju, do tego, by iść do przodu wielkimi krokami. Dlatego przenieśliśmy się z Sali kongresowej do Kompleksu sportowego Jubileuszowy – a to już 4 tys. m².

A następnie przeprowadziliśmy się do Kompleksu sportowo-koncertowego, którego powierzchnia jest już rzędu 15 tys. m². Z tej powierzchni zajęliśmy 12 tys. m², a to oznacza, że do rozwoju pozostało nam jeszcze 3 tys. m².

Pod ogólną nazwą EXPO sfery nieruchomości i budownictwa są dzisiaj zjednoczone takie projekty, jak: Salon nieruchomości zagranicznych, Wystawa nieruchomości, Budujemy dom, SPA EXPO, Szkoła remontu, Salon mebli i Salon kominków. Wystawa Salon kominków jest dla nas jak ukochana najmłodsza córka. Oczywiście, naszym głównym projektem jest Budujemy dom, a Salon kominków został z niego wydzielony. Oczywiście jest również to, że jeżeli robilibyśmy targi Salon kominków oddzielnie, bez ich „starszego brata”, to nie mogłyby one zaistnieć. Petersburski rynek pieców i kominków jest raczej nieduży

i próba organizacji takiego projektu „od zera” byłaby bardzo skomplikowana. Niemniej jednak dobrze, że taki projekt powstał i rozwija się. Jestem bardzo zadowolony, że podczas tej wiosny generalnym sponsorem Salonu kominków została znana petersburska firma Kominek narodowy – to powiększyło budżet wystawy i pozwoliło nam aktywniej ją rozwinąć. Jestem również zadowolony z tego, że dziś jako moderator naszego spotkania występuje pani Jewgienija Nartowa, redaktor naczelna czasopisma *Fireplaces&Stoves*. Od wielu lat współpracujemy z tym wspaniałym pismem – jednocześnie zaczynaliśmy i staraliśmy się sobie wzajemnie pomagać.

Jewgienija Nartowa: Ja, ze swojej strony, chcę podziękować panu, panie Aleksandrze, za zorganizowanie targów kominkowych. Przed rozpoczęciem projektu Salonu kominków w Sankt Petersburgu w naszym regionie nie było niczego podobnego. Oprócz tego chcę podziękować wszystkim, którzy przyjechali na nasze spotkanie. Myślę, że nie uda się nam dokonać dokładnej analizy rozwoju rynku pieców i kominków na przestrzeni ostatnich lat, ale wykonamy na pewno jakieś szkice i podzielimy się swoimi opiniami.

A.P.: Osobiście chciałbym zwrócić uwagę na zmianę sytuacji na rynku metalowych piecyków wolno stojących w ciągu ostatnich lat. Głównie to, co przedstawiał sobą piec „burzujka” wczoraj, a co przedstawia sobą dzisiaj, i na ile jest interesujący dla potencjalnych klientów.

Maria Gołubiewa: Tak zwane „burzujki” jeszcze pięć lat temu cieszyły się największą popularnością wśród ludzi ze średnimi dochodami. Były to niedrogie piecyki dla tych, którzy nie mogli sobie pozwolić na wydanie dużych kwot na urządzenie grzewcze. Dzisiaj natomiast metalowe piecyki wolno stojące zagościły w domach ludzi bardziej majątnych. Pojawił się klient, który kupuje taki piec nie dlatego, że na luksusowy kominek go nie stać, tylko dlatego, że taka jest jego świadoma decyzja. Taki klient mówi: Nie chcę budować kominka... Ja chcę taki piec, który kupuję i instaluję! Oczywiście, pięć lat temu też były drogie „burzujki”.

Po prostu nikt ich nie kupował. To znaczy, kupowano, ale bardzo rzadko. Obecnie dużo częściej dochodzi do takich transakcji.

A.P.: Pani Mario, a „drogie” – to znaczy ile? Ile dziś kosztuje dobry piec?

M.G.: Orientuję się między innymi w cenach pieców Austroflam, które bardzo dobrze znam, lubię i sprzedaję już od dawna. Piece te kosztują średnio od 120 do 220 tys. rubli. Uważam, że są to dość drogie piece, które dzisiaj są towarem pożądanym, czego nie można było powiedzieć jeszcze pięć lat temu.

J.N.: A czym, mając na myśli dane techniczne, wyróżniają się współczesne piece wolno stojące od tych, które były pięć czy dziesięć lat temu?

M.G.: Ważnym aspektem technicznym jest pojawienie się w konstrukcji pieców możliwości kumulowania ciepła. Przecież wcześniej piecyki metalowe był „burzujką” w pełnym tego słowa znaczeniu – lekka stalowa konstrukcja, która szybko ogrzewała dom, ale też tak samo szybko stygła. Dzięki temu, że w ostatnich latach zostały opracowane materiały kumulujące ciepło, które montuje się zarówno wewnątrz pieców, jak i jako okładziny zewnętrzne – „burzujka” zaczęła utrzymywać ciepło. Na przykład piec Austroflam dzięki opatentowanym ceramicznym materiałom kumulacyjnym, trzyma ciepło przez minimum dwanaście godzin po trzygodzinnym paleniu. Oczywiście, nie możemy powiedzieć, że bardzo zbliżyliśmy się do wskaźników osiągniętych przez dwutonowy rosyjski piec, ale ogólnie jest to już poważne ograniczenie.

J.N.: Jeśli mówimy o stalowych paleniskach i piecach, to należy powiedzieć i o tym, że pojawiły się w ostatnim czasie technologie, które istotnie zwiększyły efektywność spalania paliwa.

M.G.: Zgadza się. Tych technologii jest kilka. Nie powstał jeden pomysł, który wszyscy zaakceptowali i zaczęli wykorzystywać w swoich urządzeniach. Różni producenci używają różnych materiałów. Często kupujący pytają: czy w piecu jest powtórne dopalanie spalin? A przecież ten system nie powinien być we wszystkich piecach. Tak naprawdę to tylko jedna z dróg, którą poszli niektórzy producenci, ale można pójść i innymi

ścieżkami. Wszyscy wiemy, że w Europie normy emisji stają się coraz bardziej surowe. Siedem lat temu współczynnik sprawności urządzeń powinien wynosić 70%, a według ostatnich norm – 75%. Od 2014 roku wchodzi w życie ustawa, według której współczynnik sprawności powinien wzrosnąć do 80%. Ponieważ normy stają się surowsze, producenci szukają sposobów na osiągnięcie najwyższego wskaźnika sprawności. Na przykład w piecach Austroflam wskaźnik ten podnosi się dzięki materiałowi, którym wyklada się palenisko.

A.P.: Pani Mario, proszę opowiedzieć o tym bardziej szczegółowo...

M.G.: Wiadomo, że paleniska bywają żeliwne i stalowe. Wiadomo również, że stalowe konieczne trzeba powleć jakimś materiałem ochronnym, żeby uchronić stal przed przegrzaniem. Do tego zwykle wykorzystuje się wermikulit lub szamot. W Austroflam opracowano materiał, który połączył w sobie zalety wermikulitu i szamotu. Keramot posiada dobrą jakość izolacyjną jak wermikulit i zapewnia wysoką temperaturę wewnątrz komory paleniskowej – co sprawia, że spalanie jest czystsze i wyższy jest współczynnik sprawności. Przy tym materiał ten zmienia swoje właściwości w zależności od temperatury: na początku rozpala się jak materiał izolacyjny, a kiedy temperatura wewnątrz komory paleniskowej staje się wysoka, podobnie do szamotu przewodzi ciepło na powierzchnię paleniska. W taki sposób Austroflam, nie wykorzystując systemu podwójnego spalania, osiąga współczynnik sprawności 80%.

Maksym Bokacz: Ostatnimi czasy producenci coraz częściej, aby podwyższyć sprawność palenisk, wprowadzają zmiany konstrukcyjne. Współczynnik sprawności to wskaźnik tego, na ile dobrze spala się drewno. 80% to dobry wskaźnik, to znaczy, że 80% drewna przekształcamy w ciepło i tylko 20% tracimy. Taki wskaźnik posiadają dzisiaj głównie niemieckie i austriackie produkty. Oczywiście, w tańszym piecu, kosztującym około dwudziestu, trzydziestu tysięcy rubli, wskaźnik sprawności jest zupełnie inny – 40-50% drewna, odpowiednio, ulatuje w komin, a my zanieczyszczamy ➤

atmosferę i zużywamy paliwo na próżno – po prostu tracimy połowę.

J.N.: Okazuje się, że udoskonalenia technologiczne ostatnich lat dotyczyły tylko produkcji klasy premium?

M.B.: Teraz w segmencie klasy ekonomicznej istnieje wiele różnych firm, które sprzedają tanusieńkie kominki i piece – polskie, czeskie... o rosyjskich nawet nie mówię. Producenci takich urządzeń konstrukcyjnie swojej produkcji nie mogą ulepszyć, gdyż gonią za niską ceną. Ważne jest dla nich to, żeby w ich segmencie produkt był konkurencyjny, kosztował w detalu nie więcej niż dwadzieścia czy trzydzieści tysięcy rubli. Dlatego tanie urządzenia kominkowe konstrukcyjnie nie zmieniają się i są stale na tym samym poziomie.

A.P.: Pan tak kategorycznie odsunął na bok rosyjskie kominki...

M.B.: W ogóle nie zajmuję się rosyjskimi kominkami. Moja firma proponuje produkty kategorii „średni plus” i „premium”. Jest mi przyjemniej rozmawiać o segmencie drogich pieców i palenisk, o niemieckiej produkcji, austriackiej: o Schmid, Brunner, Austroflam, Spartherm. O nich mogę powiedzieć, że w ciągu ostatnich lat producenci głównie zajmują się niedużymi ulepszeniami, najczęściej designerskimi. Ktoś zmienia klamki i drzwiczki, ktoś nanosi nadruki na szkło. Konstrukcje paleniska zasadniczo w ostatnich latach się nie zmieniły. Są starania, by podwyższyć efektywność palenisk i pieców klasy średniej i premium. I dlatego piece te są drogie, oczywiście, są one o wiele lepsze niż te najtańsze, nie wstyd jest je sprzedawać.

M.G.: Pragnę zaznaczyć, że tanie paleniska to zazwyczaj paleniska żeliwne, a produkcję z żeliwa z zasady trudno zmienić. Przecież żeby produkować paleniska żeliwne, muszą być opracowane formy i zainwestowane pieniądze. Z paleniskami stalowymi wszystko jest proste, ich konstrukcję można ulepszać, ile się da. A żeliwne – raz opracowano i tłoczą, tłoczą, tłoczą. I to odnosi się nie tylko do producentów rosyjskich.

M.B.: Oczywiście, każda rzecz powinna być warta swoich pieniędzy, wszyscy o tym wiemy. Ktoś jeździ Ładą, a ktoś Mercedesem. Mówię

czasami o tym klientom w moim sklepie. Widzę, że zleceniodawca przyjechał Mercedesem, a wybiera kominek za 20 tys. rubli. Mówi: a czym one się różnią? Ja mu odpowiadam: Nie jeździ pan Ładą! Możliwe, że jeździł nią pan dwadzieścia lat temu, ale teraz pan w nią nie wsiądzie. Tak jest najprościej wyjaśnić człowiekowi, że kominek za 20 tys. rubli nie może mieć opisu o wskaźniku efektywności 80%! Dlatego, że nie można stworzyć takiego urządzenia.

J.N.: Czyżby technologie, pozwalające stworzyć urządzenie kominkowe dobrej jakości i efektywne, były na tyle drogie?

M.B.: Drogie są materiały i sprzęt, z których produkuje się piece i kominki. Byłem w fabryce szwedzkiej firmy Nibe – tam wszystko jest skomputeryzowane, pracujący ludzie to pojedyncze jednostki, a powierzchnia jest ogromna. Środki, które koncern zainwestował w produkcję, okazują się właściwie zainwestowanymi. Także piece tam produkowane są oczywiście wysokiej klasy. Ale u nas jest tak, że każda oddzielna część wykonuje pojedynczy człowiek.

Jurij Twierdochlebow:

Chciałbym opowiedzieć się po stronie niedrogich kominków. Można przecież wziąć wkład za dwadzieścia tysięcy i postawić ceglaną obudowę i ceglany przewód kominowy. Ogólna cena wyniesie dziewięćdziesiąt tysięcy rubli. Ceglana osłona będzie wchłaniać w siebie ciepło, a następnie oddawać je do pomieszczenia – i nie przez dwanaście godzin, a o wiele dłużej. A co dotyczy się efektywnego spalania drewna... Wydaje mi się, że w Rosji, póki co, problem z zasobami drewna nie istnieje.

M.B.: Wszystko daje się poznać przez porównanie. Na przykład, postawiono u klienta kominek za dwadzieścia tysięcy rubli i jest on zadowolony. I tu pojawia się pytanie: A co by było za dwieście tysięcy? Stracone pieniądze albo kominek byłby dziesięć razy lepszy?! Nie wiadomo, co by było, dlatego i porównać nie możemy. Klienci zadowolają się tym, co nabywają. Kupują kominek rosyjskiego producenta i mówią mi: Pan sprzedaje kominek za sto tysięcy?! A my mamy piec za dwadzieścia tysięcy i jest extra!

Odpowiadam: Cieszę się, że państwo jesteście zadowoleni. Trudno udowodnić różnicę w takim przypadku.

A.P.: To jest sprawa psychologii typowego Rosjanina. Przypomina mi się moje dzieciństwo, trzydzieści lat temu. Co było? Był piecyk żelazny z daszkiem z papy asfaltowej i piec zrobiony z bańki na mleko – w bańce wycięliśmy drzwiczki i dorobiliśmy do niej rurę. Po paru latach rura przypadkowo się zsunęła, wybuchł pożar i prowizoryczny piec spalił się ze wszystkimi waciakami. Pamiętam, że potem zbudowali łaźnię. Do pieca wzięli po prostu metalową rurę – chyba z wodociągu. Rozcięli ją na dwie części i z jednej zrobili palenisko, a z drugiej pojemnik na wodę. I tak minęło trzydzieści lat, ścianki tej samoróbki zrobiły się od rdzy cienkie do granicy wytrzymałości, i chcąc nie chcąc, trzeba je było wymienić. Psychologicznie, człowiekowi, który szedł od bańki na mleko do stalowej rury, dostęp do statku kosmicznego, który państwo proponujecie, jest dosyć trudny. Tym bardziej, że przy tym jest sympatyczny rosyjski kominek lub piec za dwadzieścia tysięcy, spakowany razem ze szkłem i pięknymi rączkami.

M.G.: Pan Jurij mówi, że można tanio obudować wkład kominkowy. Osobiście jestem obiema rękami „za”. Oczywiście można podłączyć wkład do obudowy, która rzeczywiście podniesie jakość jego pracy. Tylko nie powinno się tego robić w przypadku wkładu za dwadzieścia tysięcy, trzeba wziąć wkład średniej klasy. Żeby miał normalny okres pracy i, na przykład, funkcję pobierania powietrza z zewnątrz.

J.N.: Chciałabym też poruszyć temat tendencji na rynku palenisk kominkowych. Czy można mówić o tym, że producenci starają się maksymalnie powiększyć przestrzeń paleniskową?

M.G.: Mnie się wydaje, że ta tendencja akurat przemija. Rzeczywiście wcześniej paleniska kominkowe powiększały się i powiększały, ale teraz ta gigantomania zaczęła gasnąć. Jeśli mówimy o długich paleniskach, to ta tendencja jest nie za bardzo wypróbowana – przecież płomień będziemy rozpalać i tak w jednym miejscu, i nie zaczniemy rozkładać polan na całej długości. Obecni klienci mówią: nie potrzebny jest nam

największy kominek, ale najbardziej zaawansowany technologicznie. Producenci również przedkładają paleniska średniej wielkości – w nich, moim zdaniem, jest przyszłość.

A.P.: My wszyscy mówimy o urządzeniach produkcji fabrycznej, a jakie jest dzisiaj zapotrzebowanie na piece ceglane?

M.G.: Ludzie stopniowo odchodzą od pieców ceglanych, dlatego że trudno jest znaleźć zduna, o którym wiemy, że oto właśnie jest człowiek, który zrobi dokładnie to, co chcemy i zbuduje piec, który będzie dobrze działał. Oczywiście, można znaleźć zduna, który ma super rekomendacje, ale i jego usługi będą odpowiednio droższe. Dobry zdun – to droga przyjemność.

J.N.: Tym niemniej, piece ceglane buduje się i pozostają one źródłem ciepła, a także prawdziwą ozdobą podmiejskiego domu w szczególności, dzięki pięknym i dobrej jakości drobnym dodatkom. Wszystkim zdunom znane są akcesoria fińskiej firmy Pisla. Przy naszym okrągłym stole jest obecny przedstawiciel tej firmy w północno-zachodnim regionie. Dlatego chcę zapytać pana Wiaczesława: Jak w ciągu ostatnich lat zmieniło się odlewnictwo akcesoriów piecowych?

Wiaczesław Sorokin: Rynek odlewnictwa jest konserwatywny. Żadnych innowacji w tym kierunku nie ma i nie przewiduje się. Są drzwiczki kominkowe prostsze – niehermetyczne, z klasycznym designem. Są i w pełni hermetyczne, z możliwością regulacji powietrza, wykonane w stylu nowych technologii. Jeśli chodzi o nowinki, to dla jednej z serii kominków opracowaliśmy podwójne bezpieczne szkło, przydatne, jeżeli w domu są dzieci.

A.P.: A ile średnio kosztuje odlew Pislis?

W.S.: Klasyczne drzwiczki kominkowe kosztują około 12 tys. rubli, udoskonalone mogą kosztować do 30 tys. rubli. Oczywiście, za tę cenę można teraz kupić gotowy piecyk, i właśnie dlatego nasz rynek cierpi.

J.N.: Do każdego kominka potrzebny jest przewód kominowy. Przy okrągłym stole obecny jest Aleksiej Kopyłow, przedstawiciel Kominów Północny Zachód, znanego w Sankt Petersburgu producenta

stalowych przewodów kominowych. Panie Aleksieju, jaka jest teraz ogólna sytuacja na rynku kominów?

Aleksiej Kopyłow: Jest dość mocno duża konkurencja i wielu producentów obniża ceny produkcji przez wykorzystywanie nienajlepiej pasujących, niewłaściwych materiałów. Klient przychodzi na targi budowlane, aby kupić kominek, i pyta sprzedawcę: A ile mnie będzie kosztował przewód kominowy? I ten, niczego nie wyjaśniając, mówi: przewód kominowy będzie pana kosztował tyle i tyle. Później ten klient przychodzi do nas, ja liczę mu cenę kominu z normalnych materiałów, i okazuje się on, oczywiście, droższy. Klient dziwi się: jak to możliwe, skoro powiedziano mu inaczej. I nie wiadomo, gdzie on po takim zdarzeniu kupi komin – u nas, po tym, jak wyjaśnię mu, w czym tkwi różnica, czy tam, gdzie mu policzyli taniej.

M.G.: Teraz ludzie boją się kupować stalowe przewody kominowe, dlatego, że nasłuchali się strasznych historii. Na przykład, że stalowe przewody wyrabia się z zupełnie niewłaściwych materiałów. Koniecznie trzeba opowiedzieć ludziom o tym, z jakiej stali powinien być wykonany przewód, jakiej grubości powinny być jego ścianki i tak dalej. I tylko opowiedziawszy i wyjaśniliśmy to, można sprzedawać drogie i wysokiej jakości komin.

M.B.: My zawsze wyjaśniamy, że przewody kominowe mają różną cenę, dlatego że są wykonane z różnych materiałów. I tylko trzydzieści procent ludzi przychylił się do naszych propozycji. Pozostali mówią: oj, wszystko jedno, wszystko będzie takie samo. Lepiej zrobić, jak kupię tańsze.

M.G.: U nas jest odwrotnie, ludzie od razu mówią: tak, tak, oczywiście, poproszę to, co lepsze.

J.N.: Oprócz pieców i kominków, wraz z rozwojem podmiejskiego budownictwa, aktywnie rozwija się tendencja do zewnętrznych form ognia. Dzięki pojawieniu się nowych konstrukcji, ogień staje się ozdobą działki, swego rodzaju elementem dekoracji. O ogrodowych kominkach gazowych poproszę, by opowiedział nam dyrektor firmy Bon ton Sankt Petersburga, Aleksiej Wierszynin.

Aleksiej Wierszynin: My dopiero co weszliśmy na ten rynek ze swoim produktem. Nasz główny kieru-

nek to fińskie altanki wyposażone w grille opalane drewnem. Nasi klienci zaczęli coraz częściej pytać o to, czy nie ma możliwości zamiany urządzenia opalanego drewnem na gaz. Dlatego, podpisawszy umowę z holenderskimi partnerami, zaczęliśmy sprzedawać oryginalne grille gazowe „Radosne gotowanie”. Teraz w naszych altankach na miejscu grilla na drewno stoją takie stoły, w centrum których umiejscowiony jest palnik. Gaz jest u nas, na szczęście, dostępny i napełnić dwudziestolitrową butlę nie jest rzeczą trudną.

J.N.: Kiedy mówi się o ogrzewaniu gazowym, od razu chce się zadać pytanie, na ile to jest bezpieczne?

A.W.: Sprawę bezpieczeństwa przemyśleliśmy bardzo dokładnie i dobraliśmy do naszych urządzeń przepiękne butle rosyjsko-norweskiej produkcji. Nareszcie znalazło się rozwiązanie, dzięki któremu ogromne i brzydkie butle z napisem „propan” wychodzą z rynku, a na ich miejsce wchodzi estetyczne i bezpieczne pojemniki na gaz w różnych kolorach. Stoło-kominki zbudowane są ze spienionego gazobetonu w podstawie konstrukcji i zwykłego metalu. Takie urządzenie można postawić na tarasie, na podmiejskiej działce, w restauracji pod niebem – gdzie komu wygodnie, oprócz pomieszczeń mieszkalnych. Cena urządzeń nie jest mała – średnie kosztuje 1,2 tys. euro. Tym niemniej, zapotrzebowanie na te produkty jest.

Cztery godziny minęły niepostrzeżenie. W ramach Okrągłego Stołu zdążyliśmy omówić tylko małą część tego, o czym chcieliśmy porozmawiać. To znaczy, że trzeba kontynuować takie spotkania, i im więcej przedstawicieli rozmaitych firm będzie w nich uczestniczyć, tym lepiej. Dlatego na zakończenie tego spotkania Aleksander Pudikow powiedział o swoim pomysśle: możliwości stworzenia towarzystwa, które połączyłoby uczestników rynku i zebrałoby ich przy Okrągłym Stole dla omówienia aktualnych spraw, wymiany zdań i po prostu kontaktów przyjacielskich.

Jewgienija Nartowa, redaktor naczelna Fireplaces&Stoves tłum. Iwona Czajkowska

Tekst pochodzi z rosyjskiej gazety *Fireplaces&Stoves*, nr 2(17)2013



www.istockphoto.com

Ocenianie pracowników w praktyce

Oceny pracowników są jednym z najważniejszych elementów zarządzania ludźmi. Właściwie przeprowadzona ocena motywuje ocenianych, dostarcza też informacji do innych składowych procesu kadrowego. Często jednak system ocen pracowniczych nie funkcjonuje wcale lub jest poważnym czynnikiem konfliktogennym pomiędzy kierownictwem a pracownikami. Jak zatem zaprojektować i przeprowadzić ocenę okresową, aby przyniosła ona zamierzone korzyści?

Z życia wzięte...

Szef firmy, pan X, ma w zwyczaju prowadzić rozmowy ocenijące pod koniec każdego kwartału. Jest to podstawą do – jak sam twierdzi – „przyznawania podwyżek i rozdzielania premii”. Nieco inne zdanie na ten temat mają pracownicy, gdyż kojarzy im się to raczej z „sądem ostatecznym”, a premie zdarzają się naprawdę rzadko. Pan X znany jest ze swojej „twardej ręki”. Twierdzi, że „gdy w grę wchodzi pieniądze, nie ma sentymentów”. Typowe rozmowy, jakie regularnie odbywa z pracownikami, wyglądają mniej więcej tak:

– Dzień dobry panie kierowniku – pojawia się nieco wystraszona pracownica.

– Niech pani siada. Jest parę rzeczy, które niepokoją mnie w pani pracy.

Na twarzy pracownicy pojawia się wyraźny niepokój:

– O co chodzi? – pyta niepewnie.

– To pani powinna najlepiej wiedzieć, o co chodzi. Tyle razy powtarzam, że nie można w ten sposób realizować zlecenia klienta, bo potem są z tego same problemy. Ale to do pani nie dociera. Czy to tak trudno pojąć?! Nawet dziecko nie miałoby z tym większych problemów! No, a poza tym obserwując pani pracę przez ostatnie miesiące, jestem jeszcze niezadowolony z...

Tutaj padają kolejne zarzuty z odpowiednim komentarzem.

– Dlaczego pani milczy?!

– Ja... – w oczach ekspedientki zaczynają się pojawiać łzy.

– No, sama pani widzi. Niech się pani weźmie w garść i do roboty, bo ze znalezieniem zastępstwa za panią chyba nie miałbym większego kłopotu. Jest tylu bezrobotnych...

Typowe błędy popełniane podczas oceny pracownika

Powyższa scenka jest doskonałą receptą na to, jak skutecznie demotywować pracownika, przeprowadzając w niewłaściwy sposób proces oceny okresowej. Błędy, jakie popełnił oceniaczy, to przede wszystkim:

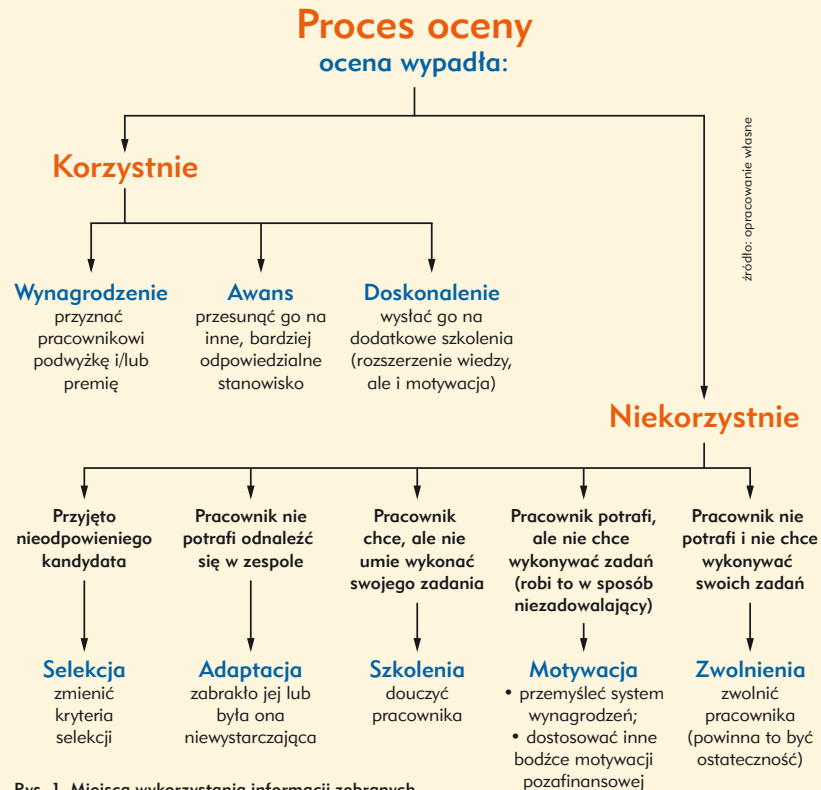
1. Rozpoczęcie rozmowy od negatywów – nic nie „zagęszcza” rozmowy bardziej niż zły jej początek, bo już sam fakt oceniania kojarzy się najczęściej pracownikowi negatywnie.
2. Ataki personalne – rozmowa ma oceniać pracę podwładnego i jego postawę, a nie atakować jego osobę. Niedopuszczalne są stwierdzenia typu: „Ale to do pani

nie dociera", „Czy to tak trudno pojąć?!", „Nawet dziecko nie miałoby z tym większych problemów!".

3. Demonstrowanie siły oceniającego – rozmowa oceniająca nie jest ringiem, na którym spotykają się silniejszy i słabszy, ale polem do przeprowadzenia konstruktywnej rozmowy i wyciągnięcia wniosków na przyszłość przydatnych dla obu stron. Niestety, w powyższym przykładzie jest to „sąd nad i tak już skazanym".
4. Nie danie ocenianemu możliwości skomentowania zarzutów pod jego adresem – to, co wydaje się słuszne ze strony przełożonego, może być zupełnie inaczej postrzegane (lub wcale nieuświadomiane) ze strony ocenianego, i na odwrót. Aby rozmowa odniosła motywujący skutek, musi istnieć sprzężenie zwrotne.
5. Rozmówcy nie ustalili żadnych celów na przyszłość – pracownik nadal nie wie, czego się od niego oczekuje oraz za co konkretnie będzie rozliczany w przyszłości.
6. Ocena jest bardzo ogólnym, subiektywnym spostrzeżeniem kierownika – brakuje jasno ustalonych, powszechnie znanych i akceptowanych kryteriów oceny.
7. Ocena nie została utrwalona na piśmie, pracownik się pod nią nie podpisał – rodzi to niebezpieczeństwo, że wynik oceny ulegnie w przyszłości deformacji, a pracownik może się jej wyprzeć.
8. Pracownikowi nie dano żadnego prawa odwołania się od wyniku oceny, choć takie prawo gwarantuje mu Kodeks Pracy.
9. Rozmowa zakończyła się straszaniem pracownika („Niech się pani weźmie w garść i do roboty, bo ze znalezieniem zastępstwa za panią chyba nie miałbym większego kłopotu. Jest tylu bezrobotnych...") – to na pewno nie zmotywuje pracownicy do lepszej pracy, a tylko stanie się źródłem wielu plotek i nieformalnych komentarzy, co raczej nie wzmocni autorytetu i tak nie lubianego szefa.

Miejsce i rola systemu ocen pracowników w zarządzaniu organizacją

Co zatem powinien zrobić pan X, aby podczas rozmowy oceniającej mógł



rys. 1. Miejsca wykorzystania informacji zebranych w procesie oceny okresowej pracowników

wyegzekwować zmianę postawy pracownicy, a ona sama po zakończeniu spotkania przyznała mu rację? Otóż nie wystarczy inaczej rozmawiać z pracownikiem – do oceny należy się starannie przygotować. Jest to istotne, gdyż informacje zebrane w trakcie oceniania podwładnych powinny być wykorzystane w wielu innych aspektach zarządzania ludźmi w organizacji.

Aby pan X osiągnął maksymalne korzyści z przeprowadzonej rozmowy, powinien:

1. Ścisłe powiązać system ocen okresowych z systemem wynagrodzeń, awansów, nagród i kar.
2. Ustalić i upowszechnić kryteria, według których będą prowadzone oceny:
 - kryteria dotyczące wyników ocen;
 - kryteria dotyczące kompetencji (kwalifikacji, umiejętności, cech osobowości oraz postaw).
3. Ustalić metodę prowadzenia oceny. Ma on do wyboru:
 - metodę absolutną – porównywanie spełnienia kryteriów przez pracowników z ustalonymi normami (może ona dawać nierzeczywisty obraz sytuacji, zwłaszcza

gdy normy są nieadekwatne.

JAK TEGO UNIKNAĆ: ustalać normy dla konkretnych sytuacji);

- metodę relatywną – porównywanie pracowników między sobą (może powodować rywalizację i niezdrową atmosferę w pracy.

JAK TEGO UNIKNAĆ: wyniki oceny znane są tylko oceniającemu i ocenianemu).

4. Unikać błędów, często pojawiających się podczas oceniania. Do typowych należą:

- efekt aureoli (rogów) – sugerowanie się jedną lub kilkoma cechami pozytywnymi (negatywnymi) i uogólnianie ich na całą sylwetkę ocenianego;
- efekt kontaktu – formułowanie oceny tym bardziej pozytywnej, im częstszy jest kontakt oceniającego z ocenianym;
- mechanizm projekcji – podświadome przenoszenie odrzuconych i nieuświadomionych cech własnych na osoby oceniane;
- mechanizm atrybucji – nieświadome przenoszenie na ocenianego cech innych osób, z którymi wiążemy lub łączymy ocenianego;

Zwiększenie efektywności pracy poszczególnych pracowników oraz zespołów zadaniowych	<ul style="list-style-type: none"> • planowe ustalanie zadań i wymagań wobec pracownika • ocenianie ich wykonania z możliwością wprowadzenia korekt • w konsekwencji pobudzenie rozwoju osobowego i zwiększenie wkładu pracownika w osiąganie lepszych rezultatów
Właściwe wykorzystanie potencjału kadrowego	<ul style="list-style-type: none"> • analiza rozwoju pracownika w długim okresie • odkrywanie nowych talentów • planowanie indywidualnych ścieżek karier • kwalifikowanie do rezerwy kadrowej • przesunięcia lub zwolnienia
Wzrost motywacji	<ul style="list-style-type: none"> • konkurencja do osiągnięcia jak najlepszych wyników (wzrost wydajności, poprawa jakości, zwiększenie gospodarności itp.) • zdobywanie dodatkowych kwalifikacji zawodowych • kreowanie inicjatyw i innowacyjności
Zaspokojenie odczuwanej przez pracowników potrzeby oceny własnej pracy (potrzeby uznania, osiągnięć)	<ul style="list-style-type: none"> • informacja, jak są postrzegani przez innych
Kształtowanie właściwych postaw pracowniczych	<ul style="list-style-type: none"> • wzmocnienie więzi pracowników z organizacją • integracja zespołów pracowniczych • poprawa stosunków międzyludzkich • oddziaływanie wychowawcze ocen (świadome i podświadome) eliminujące postawy negatywne i stymulujące powstawanie postaw akceptowanych w środowisku
Zapewnienie dopływu danych do systemu informacji kadrowej	<ul style="list-style-type: none"> • źródła niesprawności w strategii personalnej • potrzeby i aspiracje pracowników – planowanie szkoleń

Źródło: opracowanie własne

Tab. 1. Cele systemu ocen pracowniczych

- faworyzowanie osób lub zaniżanie oceny – na skutek sympatii, znajomości albo urazy i niechęci (tendencyjność);
 - obawa przed narażeniem się – nadmierna łagodność oceny;
 - obawa o własną pozycję – nadmierna surowość oceny.
5. Wspólnie z pracownikiem omówić wyniki oceny i w żadnym wypadku nie może to być atak personalny.
 6. Na końcu rozmowy ustalić (wspólnie z ocenianym) cele na przyszłość i kryteria, według których pracownik będzie oceniany podczas kolejnej oceny okresowej, oraz sformułować decyzje odnośnie wynagrodzenia (i ewentualnie dalszych awansów).
- Procedura oceny pracownika**
Skuteczna procedura oceny pracownika charakteryzuje się następującymi warunkami:
- ocena powinna być systematyczna, przeprowadzana okresowo (pół roku lub rok), ale także powinna być przeprowadzana ocena bieżąca;
 - ocena powinna być przeprowadzana przez bezpośredniego przełożonego (także w przypadku, gdy informacje na temat danego pracownika pochodzą także z innych źródeł, np. od klientów, współpracowników czy jego podwładnych);
 - ocena musi być skierowana na realizację zadania;
 - ocena musi być związana z opisem stanowiska pracy (obiektywne kryterium związane ze stanowiskiem pracy, a nie z samym człowiekiem);
 - okresowa ocena powinna być zakończona pisemnym raportem; często jest to spotkanie, które zostało wcześniej przygotowane.
- Proces oceny pracowników składa się z następujących etapów:

1. Ustalenie standardów wyników, określenie, jakie efekty są szczególnie istotne, co charakteryzuje wyniki dobre, a co przeciętne i złe.
2. Wybór metody oceny, i to takiej, która najlepiej odpowiada ze względu na możliwość pomiaru interesujących nas wyników, dokładności, istotności, rzetelności pomiarów, a także kosztów jej przygotowania i stosowania.
3. Szkolenie oceniających, wybór osób odpowiedzialnych za przeprowadzenie oceny i ich wykwalifikowanie.
4. Przeprowadzenie oceny.
5. Omówienie jej wyników z ocenianymi pracownikami.
6. Wyciągnięcie praktycznych konsekwencji wobec pracowników, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami.
7. Wyciągnięcie wniosków na przyszłość, eliminacja słabych stron, udoskonalenie metod oceny.

Wdrażanie systemu ocen pracy w organizacji – trochę praktyki

Przygotowanie i wdrożenie systemu ocen pracowników to jeden z istotnych punktów w zarządzaniu pracownikami. Dobrze przygotowane zapewnia rzetelną informację zwrotną, umożliwiającą pracodawcy na bieżąco podejmowanie działań w obszarze kadrowym.

Projekt systemu ocen okresowych powinien objąć trzy zasadnicze etapy:

1. **Etap projektowy** – w jego wyniku gotowy jest cały projekt systemu ocen, włącznie z niezbędnymi narzędziami (arkuszami oceny).
2. **Etap przygotowawczy do wdrożenia** – w jego wyniku organizacja jest gotowa na wdrożenie systemu ocen pracowniczych.
3. **Etap testowania** – w jego wyniku wyłapane zostają wszelkie nieprawidłowości, a cały projekt poddany jest korekcie (o ile powstaje taka konieczność).

ETAP PROJEKTOWY

Przede wszystkim należy określić, jakie **cele** system ma spełniać. Będzie to warunkowało późniejszy dobór kryteriów i metod oceniania, a także kształt narzędzi ocenianych. Przykładowo, cele, jakie

stawia się przed systemem ocen, mogą wyglądać jak w tabeli 1.

System ocen powinien też opierać się na stałych i niezmiennych **zasadach**, które umożliwiają wszystkim go stosującym jednakowe postępowanie. Dzięki temu uzyskiwane wyniki ocen są porównywalne i niezależne od tego, kto je stosuje. Przykładowo, zasady systemu oceniania mogą wyglądać następująco:

1. Celowość – realizacja wcześniej przyjętych celów, a nie incydentalna akcja.
2. Użyteczność – pełne i konsekwentne wykorzystanie wyników ocen do prowadzenia bieżącej i perspektywicznej strategii kadrowej.
3. Powszechność – dotyczy każdego zatrudnionego (wyjątkiem są osoby przebywające na urloпах i zwolnieniach lekarskich przekraczających 50% czasu objętego oceną oraz praktykantów i stażystów, a także osób na wypowiedzeniu).
4. Jednolitość – stosowanie kryteriów ocen gwarantujących porównywalność wyników.
5. Kompleksowość – ocena dokonywana z punktu widzenia różnych

aspektów działalności osób ocenianych w miejscu ich pracy.

6. Adekwatność – uwzględnienie specyfiki działalności przy formułowaniu kryteriów oceny.
7. Stałość i okresowość – możliwość porównania pracowników i analizowania ich rozwoju w ściśle określonych przedziałach czasowych.
8. Ciągłość – poprzedzenie kolejnej oceny analizą wyników poprzedniej, z uwzględnieniem realizacji wniosków.
9. Fachowość – szerokie korzystanie z usług ekspertów spoza organizacji (psycholog, socjolog itp.), gwarantujące nie tylko profesjonalizm i obiektywizm, ale też przeszkolenie oceniających w zakresie prawidłowego wykorzystania narzędzi ocen.
10. Systemowość – ocenianie powinno być powiązane z innymi podsystemami (motywowania, rozwoju i szkoleń, doboru kadr itp.).
11. Obiektywizm – osoba oceniająca nie ma wpływu na wynik oceny.
12. Metodyczność – przyjęcie i bezwzględne przestrzeganie określonej procedury.

13. Formalizacja – wyniki powinny mieć charakter dokumentów gromadzonych w dziale kadr.

14. Poufność – prawo każdego ocenianego do utajnienia wyników jego oceny.
15. Możliwość odwołania od wyników oceny.

W kolejnym etapie należy zdecydować, **kto kogo będzie oceniał**. Możliwy jest wariant, w którym wyłącznie bezpośredni przełożony ocenia swojego pracownika, ale wtedy istnieje ryzyko zbyt dużego subiektywizmu oceny. Dobrym rozwiązaniem jest więc ocena wielostronna (pracownik oceniany jest nie tylko przez bezpośredniego przełożonego, ale też przez współpracowników, podwładnych – o ile posiada – oraz klientów). Ten wariant jest znacznie bardziej obiektywny, ale też bardziej czasochłonny.

Następna decyzja dotyczy wyboru kryteriów oceny. W procesie oceny pracownika bierze się pod uwagę **kryteria kwalifikacyjne**. Jest to ogół kompetencji (wiedzy, umiejętności) nabytych podczas procesu kształcenia, szkoleń i rozwoju, które umożliwiają pracownikowi prawidłowe wykonywanie pracy na danym stanowisku. Przykładowo: ➤



w ramach kryterium kwalifikacyjnego u księgowej bierze się pod uwagę znajomość aktualnych przepisów prawnych, umożliwiającą jej prawidłowe realizowanie usług księgowych. Drugim kryterium brany pod uwagę w procesie oceniania jest **kryterium efektywnościowe**. To ogół wyników pracy, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, który dotyczy pracy pojedynczego pracownika lub ocenianego zespołu ludzi. Przykładowo: w odniesieniu do handlowca może to być wielkość sprzedaży, obrót. W przypadku projektanta: jakość pracy (liczba wdrożonych projektów czy liczba skarg klientów) i wartość pracy (kwota, za jaką projekt został sprzedany). Trzecim bardzo ważnym kryterium jest **kryterium behawioralne**. Dotyczy ono wszelkiego rodzaju postaw, jakie przejawia pracownik na zajmowanym stanowisku pracy. Przykładowymi kryteriami są: stosunek do klientów, punktualność, uczciwość, współpraca czy sumienność. W ocenie można wreszcie brać pod uwagę także **kryteria osobowościowe**, związane z względnie trwałymi cechami danego człowieka, które są istotne z punktu widzenia wykonywanej pracy. Mogą to być: kreatywność, zdolności komunikacyjne, zrównoważenie, odporność na stres.

Wreszcie należy zdecydować, czy ocena będzie miała **charakter absolutny** (porównanie wyników pracownika z ustalonymi standardami), czy **relatywny** (porównywanie pracowników między sobą). Metoda absolutna pozwala uzyskać obiektywne wyniki, zaś w przypadku metody relatywnej uzyskuje się sądy wartościujące o tym, który pracownik jest lepszy. Bywa ona jednak myląca. Przykładowo, gdy relatywnie porównujemy dwie grupy pracowników, jedną dobrą, a drugą słabą, to może się okazać, że najlepszy pracownik w grupie słabej i tak jest gorszy od najsłabszego pracownika w grupie dobrej. Poza tym metoda relatywna wzmaga rywalizację pomiędzy pracownikami (o ile wiedzą, że są porównywani i zestawiani w rankingu).

ETAP PRZYGOTOWANIA DO WDROŻENIA

Jego celem jest przygotowanie warunków do sprawnego i skutecznego wdrożenia wcześniej zaprojektowanego systemu ocen

pracowniczych. Najistotniejszą częścią jest tutaj **przygotowanie psychologiczne** osób, które zostaną objęte oceną. W szczególności dotyczy to następujących kwestii:

- zapoznanie pracowników organizacji z celami, zasadami i metodami oceny;
- przeprowadzanie konsultacji, wzbudzanie zaufania pracowników do oceny, uzyskanie poparcia osób znaczących w organizacji;
- wyjaśnienie pracownikom, że wyniki szczegółowe oceny będą utajnione;
- wyjaśnienie, że oceny przyniosą realne korzyści organizacji i poszczególnym ocenianym (przede wszystkim dostarczą im informacji o ich zdolnościach, słabych stronach oraz o tym, jak są oni postrzegani przez swych przełożonych i podwładnych);
- podanie do wiadomości pracowników harmonogramu oceny.

Drugim rodzajem przygotowania jest **przygotowanie merytoryczne** osób, które będą brały udział w procesie oceniania (zarówno oceniających, jak i ocenianych). Pozwala ono uniknąć błędów podczas samego oceniania. Przygotowanie merytoryczne obejmuje w szczególności przeszkolenie osób biorących udział w ocenianiu (często przy pomocy ekspertów zewnętrznych lub wewnętrznych). Wreszcie ostatnim rodzajem przygotowania jest **przygotowanie organizacyjne**. Związane jest ono z ustaleniem kolejności terminów i miejsca oceny, przygotowaniem arkuszy ocen oraz zharmonizowaniem w czasie i przestrzeni wszystkich czynności związanych z ocenianiem (opracowanie szczegółowego harmonogramu ocen).

ETAP TESTOWANIA

Etap testowania związany jest z analizą pierwszych zebranych wyników ocen, zebraniem opinii od ocenianych i od oceniających na temat skuteczności systemu, a także eliminacja zauważonych luk w systemie i błędów podczas jego stosowania. W szczególności warto przeanalizować same wyniki ocen, ich rozkład i adekwatność. Przykładowo, jeśli wszyscy pracownicy uzyskali oceny najwyższe, a jednocześnie firma odnotowuje liczne skargi klientów na pracowników, to system nie działa prawidłowo.

Zamiast podsumowania: efekty wdrożenia systemu ocen pracowników

O tym, ile pożytku płynie z poprawnie wdrożonego i stosowanego systemu ocen pracowników, świadczą efekty pojawiające się po wprowadzeniu tego systemu do organizacji. Należy do nich zaliczyć:

- zwiększenie efektywności wykonywania zadań przez poszczególnych pracowników;
- możliwość dokonania racjonalnych przemieszczeń pracowników zgodnie z potrzebami organizacji (przemieszczenia pionowe i poziome);
- możliwość tworzenia nowych zespołów zadaniowych (wyszukiwanie nowych liderów zespołów);
- wyłonienie najlepszych pracowników i zaplanowanie dla nich indywidualnych ścieżek karier zawodowych;
- wytypowanie kandydatów do rezerwy kadrowej (bieżącej, rozwojowej i perspektywicznej) na stanowiska kierownicze;
- wyłonienie najgorszych pracowników (przeniesienie na inne stanowiska, intensywne szkolenie, zwolnienia);
- szczegółowe ustalenie potrzeb w zakresie szkoleń i doskonalenia pracowników;
- zwiększenie poziomu motywacji pracowników i lepsze ich zintegrowanie z organizacją;
- ściślejsze powiązanie systemu wynagrodzeń z wynikami pracy;
- trwałe powiązanie systemu ocen z pozostałymi obszarami polityki kadrowej na zasadzie sprzężenia zwrotnego;
- utworzenie systemu informacji kadrowej, ułatwiającego zarządzanie potencjałem społecznym w organizacji;
- zgromadzenie informacji potrzebnych do zbudowania strategii kadrowej organizacji na kolejne lata.

Wydaje się, że są to wystarczające powody, by taki system pojawił się w organizacji, niezależnie od jej wielkości.

dr hab inż. Anna Zarębska,
prof. nadzw. WSPiA
SUKCES Przedsiębiorstwo
Szkoleniowo-Doradcze, Wyższa
Szkoła Przedsiębiorczości
i Administracji w Lublinie

KOMINKI

Tworzymy ciepłą atmosferę...

Kratka z linii
Luft Narożna lewa

Wkład kominkow
powietrzny
Zuzia BS prawa

Od wielu lat przyświeca nam myśl, że kominek nie jest luksusem tylko dla wybranych. Pasjonują nas zarówno tradycyjne, jak i nowoczesne kształty, stąd wiąż sięgamy po nowe rozwiązania i pomysły. Fascynuje nas żywioł ognia, dlatego chcemy go ujarzmić w najróżniejszych formach...

Marek Bał

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

Spartherm Wirtuoz Ognia

Terminy szkoleń

WRZESIEŃ 2013 r.

13.09.2013 r. (piątek) Gorzów Wlkp.

Trening Spartherm – szkolenia dla nowych w branży.

19–20.09.2013 r. (czwartek–piątek) Gorzów Wlkp.

Kominki gazowe DRU.

Procedura inwestycji kominka gazowego – przetarty szlak.

Wkłady RLU – kominki w domach pasywnych i energooszczędnych.

Extra moduł: Pierwsza Pomoc Przedmedyczna.

PAŹDZIERNIK 2013 r.

10.10.2013 r. (wtorek) Wrocław

Design – konferencje dla architektów i projektantów wnętrz.

17–18.10.2013 r. (czwartek–piątek) Gorzów Wlkp.

Wkłady piecowe, piecokominki, Brula i nasze kaflarnie, modułowanie kafli, budowa hypokausta.

Extra moduł: Bezpieczny i długowieczny kominek.

LISTOPAD 2013 r.

12.11.2013 r. (wtorek) Poznań

Design – konferencje dla architektów i projektantów wnętrz.

22.11.2013 r. (piątek) Gorzów Wlkp.

H2O Spartherm – szkolenia dla hydraulików firm kominkowych.

28–29.2013 r. (czwartek–piątek) Gorzów Wlkp.

H2O Spartherm – kominki z płaszczem wodnym.

Kominki wolnostojące i biokominki.

Zgłoszenia i więcej informacji:
szkolenia@spartherm.pl, tel. 609 909 615



TOP OFERTA
SPARTHERM

Kupując wkład kominkowy
Varia AS/ASh/AS-FD/AS-FDh-4S-2 Linear

NOWA GENERACJA
WKŁADÓW



1000 ZŁOTYCH
ZOSTAJE U CIEBIE

Szczegóły na stronie
www.spartherm.pl