

TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW



Wyniki
egzaminu
mistrzowskiego
w zawodzie
zduna: str. 26

TYLKO DLA
PROFESJONALISTÓW

KOMINKI PRO

BEZPŁATNY KOMINKOWY MAGAZYN DLA PROFESJONALISTÓW

Redaktor naczelny: Witold Hawajski; **Redakcja:** Aldona Mazurkiewicz – sekretarz, Agnieszka Krysa-Ilgowska, Joanna Gładysz, tel. 81 5350 982, redakcja@swiatkominkow.pl; **Redaktor techniczny:** Mariusz Karwowski; **Dział Reklam:** Jarosław Flak – koordynator, Beata Góra, Ewa Szymańska, Monika Jędrzych, Marzena Babkiewicz, Roland Wysmulski, 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:** Piotr Batura, szkolenie w Szkole Dobrego Kominkarstwa, 8–9 sierpnia 2008 r., fot. Witold Hawajski.

www.swiatkominkow.pl

świat
kominków

4(09)2011

KOMINKI PRO

Arystokracja

wśród kominków

- paleniska powietrzne i wodne
- szyby kominkowe na dowolny wymiar
- drzwiczki do palenisk otwartych
- wkłady na indywidualne zamówienie klienta



Zapraszamy do współpracy!



PRODUCENT WKŁADÓW KOMINKOWYCH

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

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

GENERATOR CIĄGU KOMINOWEGO

koniec kłopotów z ciągiem kominowym

DARCO[®]
www.darco.com.pl



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

Rozwiązania dla wentylacji i odprowadzania spalin

rotowent dragon



najlepsza
nasada wiatrowa
na kominki

turbowent



nasada obrotowa
wentylacyjna

turbowent hybrydowy



nowa jakość
wentylacji – stabilna
wydajność
przy minimalnych
kosztach

nawietrzak z grzałką



nawiew powietrza
bez wyziębiania
pomieszczeń

regulator ciągu kominowego



dla stabilizacji
ciągu

Darco Sp. z o.o.

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

dowiedz się więcej
www.dobrawentylacja.pl

Jak żyć?



Od czasów, gdy premierem został Mieczysław Rakowski, ciągle w Polsce słyszymy o przedsiębiorczości. Hasło: „To, co nie jest zabronione, jest dozwolone” było bardzo nośne, bo jak kraj długi i szeroki pojawili się ludzie rozkładający na ulicach miast połowe łóżka, ustawiający przy drogach grille, przykrywający foliowymi tunelami każdy skrawek ziemi lub zamieniający stodoły na warsztaty samochodowe, a garaże na hurtownie. Zaroiło się od firm budowlanych, pojawiło się też nowe słowo „deweloper”. Import i eksport stał się dostępny dla każdego, więc na granicach pojawiły się kolejki tirów, a porty zaroiły od kontenerów z towarami z całego świata. Po latach zakazów i ograniczeń Polak mógł w końcu pokazać światu, co potrafi. Zarejestrowano tysiące nowych przedsiębiorstw; wiele polskich firm kominkowych również powstało w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Wszyscy byli pełni entuzjazmu. Czasami bywało go nawet więcej niż umiejętności i pieniędzy.

Minęło wiele lat, a pęd Polaków do bycia „na swoim” nie ustaje. Polak potrafi! Aby zachęcić do zarejestrowania rozpoczęcia działalności, Urzędy Pracy dają nawet po kilkanaście tysięcy „na start” i za darmo uczą „podstaw biznesu”. Producenci i importerzy branży kominkowej, by zapewnić sprzedaż zautomatyzowanym i pracującym na dwie zmiany zakładom, udostępniają swoje produkty praktycznie wszystkim chętnym, bo ograniczenia są fikcyjne. Na dodatek branżę zalewają tanie wyroby promowane na wielkich billboardach, które zakupić przez 7 dni tygodnia i zamontować może każdy. Minimum założycielskie firmy kominkowej nie jest więc wysokie: jakiś używany samochód kombi, który w niedzielę robi trasę do supermarketu lub kościoła, drabina, wiertarka udarowa, poziomica, ze trzy wkłady „ekspozycyjne” w jakiejś wynajętej budce, komórkowy telefon za 1 zł, obowiązkowy szyld „KOMINKI, kompleksowo, szybko, tanio” i... już jest pierwszy klient. Wiedza na start może być z internetu, czasem poszerzona o dostępny w kiosku za 9,90 zł wykład „Jak w weekend zbudować kominek”. O resztę zadbają producenci i importerzy na produktowych szkoleniach. Tym sposobem dorobiliśmy się w Polsce 2–2,5 tysiąca firm, dla których kominek jest sposobem na życie i jest to europejski fenomen. Z daleka patrząc branża kominkowa ma się nawet całkiem dobrze. I na tym kończą się „plusy dodatnie”. Gdy popatrzeć na ten „wysyp” z bliska, to wiele, może nawet ponad połowa firm kominkowych...

nie powinna istnieć, i to nawet nie z powodu niskiej fachowości. Po prostu same umiejętności manualne budowy kominków to zbyt mało, by prowadzić firmę. Własna firma to nie tylko fura, komóra i same zyski. To również wiele obowiązków administracyjnych, lokalowych, bankowych, fiskalnych... To również obowiązki wobec pracowników, dostawców i klientów. Na dodatek Polska ciągle nie należy do krajów, gdzie łatwo zakłada się i prowadzi działalność gospodarczą, a krótkie okresy prosperity przeplatają się zbyt często z latami chudymi czy nawet kryzysowymi.

Nie twierdzą, że nie mam takiego prawa, że ci ludzie powinni zapomnieć o kominkach, jednak branża kominkowa potrzebuje nie tylko setek byle jakich firemek w każdej wsi, ale również pracowników w firmach średnich... Powiem więcej, potrzebni są wysokiej klasy pracownicy, bo coraz częściej mamy do czynienia ze skomplikowanymi technicznie i kosztownymi rozwiązaniami. Tracą na tym klienci, bo nie można odwiedzać kilku najważniejszych europejskich targów, wyjeżdżać na kilkanaście szkoleń w roku, zapewnić profesjonalną obsługę, gdy ma się w zasadzie mikro-firmę wykonawczą – nie ma kiedy i nie ma za co.

Jak można „dorobić się” i zatrzymać pracowników, jeśli ludzie, których uczyłeś niemal od zera, już po kilku miesiącach myślą tylko o tym, jak... zostać szefem i przejść na swoje. Zabierając ze sobą często wiedzę i kontakty wśród dostawców i klientów! Dla producenta lub importera stają się kolejnym punktem na mapie dystrybutorów. Dla projektantów i klientów są „panem Mareczkiem” dawniej z firmy XYZ, ale teraz o te parę stówek od XYZ tańszymi. Dla dotychczasowego pracodawcy zawsze stają się groźną i wyniszczającą konkurencją. Dawniej system zdobywania szlifów rzemieślniczych regulował ilość ludzi w branży, zatrzymywał na jakiś czas jako uczniów i czeladników, ale teraz mamy wolność gospodarczą, więc to, co nie jest zabronione... Coraz częściej właściciele firm kominkowych z dużym stażem zastanawiają się nad przyszłością swoich firm, sensem budowy lokali, zakupu kosztownej ekspozycji, podnoszenia poziomu wiedzy pracowników i naboru nowych. I chociaż większość nadal zachowuje pozory dobrego funkcjonowania, a nawet dobrobytu, to przyszłość nie wygląda różowo. Polak potrafi zrobić, ale Polak potrafi też spie...ć, zjadając własny ogon. Coraz częściej pada więc znane z kampanii wyborczej pytanie: „Jak żyć?”. No właśnie, jak dalej żyć z kominków?

wh

Wkłady stalowo-szamotowe z przyłączem powietrza

GWARANCJA
5
LAT
PISEMNA

KOBOK
Jakość potwierdzona technologią

Deflektor
dwusegmentowy
z wermikulitu
(sprawność
powyżej 79 %)

Wymiennik "turbo"
(zwiększona
powierzchnia
grzewcza)

Wnętrze wyłożone
szamotem
(ścianki 45 mm
spód 50 mm grubości)

Szyber

Ergonomiczna
klamka

Przyłącze
powietrza z zewnątrz
(podejście z trzech stron)

Regulowane
nóżki

Regulacja
szybkości spalania



DUŻY WYBÓR TO MAŁO POWIEDZIANE

Ponad 200 modeli

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MARKI KOBOK W POLSCE:

Wentor tel.: + 48 68 363 81 88
www.wentor.com.pl e-mail: biuro@wentor.com.pl

Portrety zwycięzców

Drodzy Czytelnicy!

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

zentacji na łamach KOMINKÓW.PRO 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

Fot. Piotr Zawada

Płomień Roku 2010, kategoria: Produkt Roku

Kominek zintegrowany z TV LCD SCENARIO, MCZ GROUP SpA

Od dłuższego czasu coraz więcej problemów nie tylko aranżacyjnych nastęrczało umieszczanie kominka i telewizora w bliskim sąsiedztwie w jednym pomieszczeniu. Mnóstwo rozterek w tej kwestii mieli nie tylko inwestorzy, ale równie często pytania o to, jak połączyć telewizor i kominek, padały z ust projektantów wnętrz. Naprzeciw tym oczekiwaniom wyszła włoska firma MCZ, która podczas odbywających się w 2010 roku w Weronie targów Progetto Fuoco zaprezentowała urządzenie spełniające potrzeby nie tylko pasjonatów ognia, ale i znaku naszych czasów – telewizji.



MCZ Scenario

MCZ / Wendor

Kominek Scenario, bo o nim mowa, to zestaw godny XXI wieku. Obejmuje on palenisko FORMA 95 lub VIVO 90 na drewno lub pelety i telewizor LCD full HD LOEWE 37". Jest to bardzo nowoczesna i estetyczna propozycja skierowana do najbardziej wymagających klientów. Urządzenie Scenario przełamało barierę nie tylko światopoglądową, ale i techniczną. Powszechnie wiadomo, że elektronika nie lubi ciepła i nie może znajdować się w jego bliskim sąsiedztwie, ale zestaw MCZ łamie ten stereotyp. W sposób bezpieczny i bezkolizyjny łączy telewizor i kominek bez żadnych

skutków ubocznych dla żadnego z nich. Dodatkowo urządzenie daje możliwość podłączenia kina domowego, a także komputera, co pozwala przy pomocy tego urządzenia nie tylko oglądać telewizję, ale i surfować w Internecie. Urządzenie posiada półkę pod telewizorem, w której można umieścić odtwarzacz DVD czy deko-der. Czarna, minimalistyczna obudowa z hartowanego szkła i stali podkreśla intensywność i piękno płomieni i jest skonstruowana tak, że drzwi paleniska są właściwie niewidoczne. Kominek dostępny jest w formie paleniska na drewno lub pelety i wyposażony

w opatentowany przez włoskiego producenta system Comfort Air, czyli system kanałów doprowadzania powietrza do oddalonych nawet do 8 metrów od kominka pomieszczeń. Kominek został zaprojektowany przy współpracy z Emo Design – studiem, które specjalizuje się we wzornictwie przemysłowym i współpracowało do tej pory z takimi markami, jak Philips i Siemens. Scenario MCZ to nie tylko technicznie, funkcjonalnie, ale i wizualnie doskonała propozycja, która wyróżnia się wśród aktualnie proponowanych kominkowych rozwiązań.

Płomień Roku 2010, Kategoria: Polski Produkt Roku

Piec szamotowy TERMOKAUST, TERMOKAUST

Piec szamotowy Termokaust, stworzony dzięki współpracy Krzysztofa Pawlika i Rafała Karnego z Białegostoku, jest bardzo dobrym przykładem na to, że doskonałe technicznie i innowacyjne rozwiązania piecowe mogą powstawać także w kraju nad Wisłą.

Termokaust to modułarne palenisko, które łączy w sobie cechy wkładu kominkowego i pieca akumulacyjnego. Po raz pierwszy zaprezentowane zostało podczas targów KOMINKI 2010 w Poznaniu, gdzie wzbudziło powszechne zainteresowanie. W konstrukcji tego urządzenia zastosowano wszystkie znane zjawiska fizyczne, które są niezbędne do stworzenia optymalnego środowiska do spalania paliw stałych i emitowania ciepła w najzdrowszy znany sposób, czyli na zasadzie promieniowania. Gwarantuje to ceramika ogniotrwała, użyta do budowy (o zwiększonej masie właściwej i udarności), modułowy system połączonych komór i kanałów spalinowych z doprowadzeniem ogrzanego powietrza wtórnego do dopalania gazów, dysza przyspieszająca gazy,

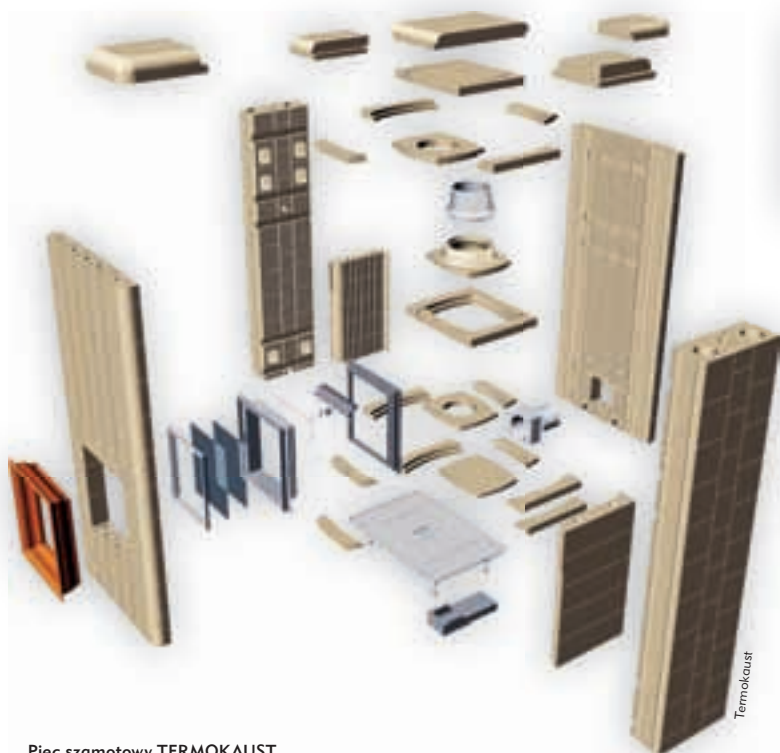
kanały opadowe oraz niska temperatura spalin na wylocie. Ogrzewanie masy akumulacyjnej w piecu Termokaust następuje bezpośrednio przez ogień, a każdy kanał i komora pieca, stanowiąca przestrzeń pracy urządzenia, jest jednocześnie masą odbierającą i akumulującą ciepło. Równoważny sposób nagrzewania się masy i maksymalne wykorzystanie wytworzonej energii cieplnej gwarantuje układ kilku komór współdziałających i połączonych kanałem spalinowym, który po jedno zwrotnej zmianie strumienia spalin rozdziela się na cztery kanały biegnące wzdłuż czterech narożników pieca.

Urządzenie budowane jest w zgodzie ze zduńską tradycją, przy czym wykluczona jest możliwość popełnienia błędu przez montażystę. Całość konstrukcji montowana jest



Piec szamotowy TERMOKAUST

z 12 warstw. Szybko i w sposób przypominający układanie klocków, w których wykonano osadzenia i wpusty, powstaje bryła pieca. Zaprawa, zgodnie z zaleceniami producenta, powinna być glina z szamotem, która jest dodawana do każdego zamówionego urządzenia. Urządzenie otrzymało certyfikat zgodności z normą europejską PN EN 15250:2009 oraz DIN Plus z wynikiem prawie trzykrotnie mniejszej masy tlenku węgla, niż dopuszcza norma europejska. Posiada także Patent Urzędu Patentowego RP.



Piec szamotowy TERMOKAUST

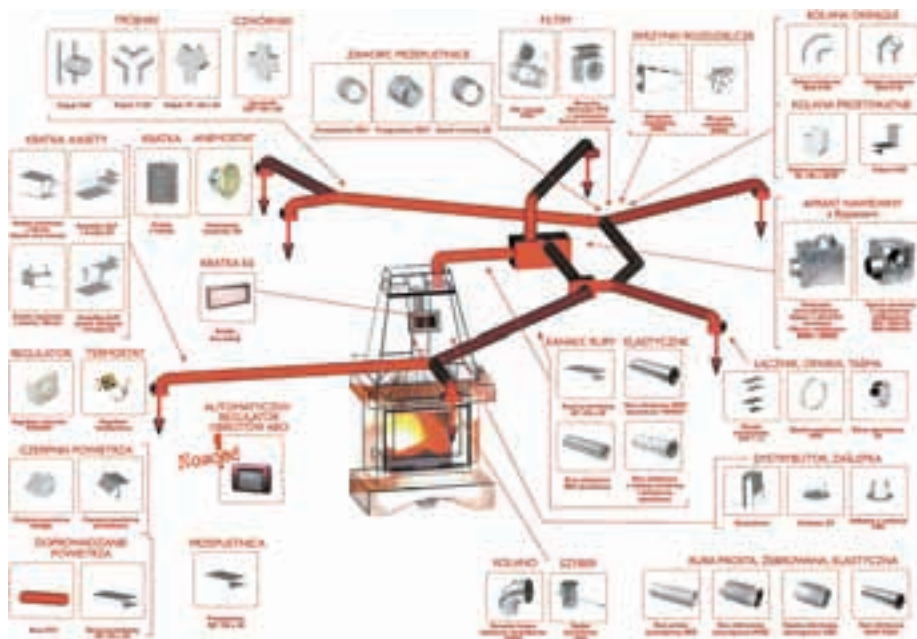
Portrety zwycięzców

Fot. Piotr Zawada

Płomień Roku 2010, Kategoria: Bezpieczny Kominiek

Kominowe nasady obrotowe oraz system DGP, DARCO sp. z o.o.

Kilkanaście lat temu, kiedy powstawała firma Darco w Dębicy, właściciel – Józef Dariałak – postawił sobie za cel tworzenie produktów, które uczynią życie łatwiejszym i bezpieczniejszym, ze szczególnym naciskiem na jakość i precyzję wykonania.



System DGP firmy Darco

Lata pokazały, że cały czas firma Darco jest wierna wówczas postawionym celom, co zostało docenione nie tylko przez nas, ale przede wszystkim przez rzeszę klientów. To w ich domach od lat funkcjonuje sprawdzony, kompletny (składający się z przewodów, kształtek oraz osprzętu) i dopracowany system dystrybucji gorącego powietrza, który pozwala cieszyć się ciepłem z kominika nie tylko w salonie. System grawitacyjny lub wymuszony (do wyboru), zaprojektowany dla konkretnego domu i odpowiadający jego potrzebom grzewczym, pozwala cieszyć się

pełnią podczas długich polskich zim. Na wielu polskich dachach natomiast dumnie prezentują się i dbają o właściwy ciąg kominowy nasady kominowe rodem z Dębicy. Ich oferta jest bardzo szeroka. Znajdują się w niej zarówno nasady dedykowane do konkretnych zadań, jak np. Turbowent czy Dragon, jak również urządzenia ujęte w normach branżowych, od tych najprostszych typu daszek po bardziej skomplikowane.

Nasady kominowe i system DGP firmy Darco są dowodem na to, że nie tylko zagraniczne marki mają szansę odnieść sukces na

polskim rynku. Postawienie na ciężką pracę, wysoką jakość oferowanych produktów i rzetelną informację to atuty, które pozwoliły firmie Darco przekonać klientów i firmy z branży kominowej, że oferuje produkty bezpieczne i spełniające najbardziej wyśrubowane kryteria jakości.

Firma współpracuje z Politechniką Rzeszowską i Politechniką Śląską oraz instytucjami branżowymi. Tego typu kooperacja skutkuje powstawaniem coraz to nowych produktów, które spełniają kryterium innowacyjności. Wiele z urządzeń, które powstały w dębickiej fabryce, posiada też ochronę patentową, która jest dowodem na kreatywność zespołu zatrudnionych w firmie. ■



Nasada kominowa firmy Darco

ZOBACZ, JAK PIĘKNIE I CIEPŁO MOŻE BYĆ TEJ ZIMY



Wkład kominkowy Screen z obudową Smile



Piecyk wodny Idroflexa

- najlepsze włoskie wzornictwo
- najbardziej komplementarna oferta na rynku urządzeń grzewczych opalanych drewnem i peletem
- najlepsza tradycja i technologia podparta prawie 50-letnim doświadczeniem w branży kominkowej

SALONY PARTNERSKIE EDILKAMIN:

Białystok	MF Trade	Tel. 85 6521320	Nowy Sącz	Elmar	Tel. 18 442 16 60
Bydgoszcz	Ardor	Tel. 52 321 04 42	Oleśnica	Świat Kamienia	Tel. 609 840 802
Bydgoszcz	Kominki Grzewcze	Tel. 52 379 70 62	Opole	Kominki Francuskie	Tel. 691 727 707
Chrzanów	Automat Termika	Tel. 602 726 756	Piła	PPHU Pirex	Tel. 67 212 87 73
Gdańsk	Creon	Tel. 58 341 39 04	Poznań	Kam Bud	Tel. 61 825 82 59
Gdańsk	SPARK technika grzewcza i sanitarna	Tel. 58 7620690	Poznań	MW Art.	Tel. 61 830 42 02
Gliwice	Centrum Kominków	Tel. 32 431 64 14	Przemysł	Iskra	Tel. 16 670 55 25
Głogów	Mega Kominki	Tel. 76 7277780	Rybnik	Piec.Com.pl	Tel. 32 439 08 50
Elbląg	PPHU Abramowicz	Tel. 55 235 75 47	Rzeszów	Art.-A Kafle Piece	Tel. 17 852 08 27
Katowice	Śląskie Centrum Kominkowe	Tel. 32 203 56 15	Starogard Gdański	Madar Kominki	Tel. 58 5626020
Kalisz	Kominki Paula	Tel. 62 502 10 91	Stalowa Wola	Kominki Paleń	Tel. 15 642 51 25
Kielce	Studio Kominków Dekorada	Tel. 41 240 50 20	Starachowice	PHU Dom Met Jan Kielbasa	Tel. 41 274 42 28
Kielce	PPHU Pol-Instal	Tel. 41 368 38 93	Szczecin	Centrum Kominkowe	Tel. 501 330 445
Krosno	Styl Art. Kom	Tel. 13 436 50 40	Szczecin	Vega Kominki	Tel. 91 461 53 66
Legnica	Focis	Tel. 768 506 171	Toruń	Marco Kominki	Tel. 56 620 00 24
Lublin	Efirmy	Tel. 501 206 166	Wadowice	Piece Polska	Tel. 33 873 45 70
Lublin	Hydromar	Tel. 81 534 94 84	Wałbrzych	Kominki Piotrowski	Tel. 74 847 65 77
Łodygowice	FHU Derekpl	Tel. 793 225 144	Warszawa	Walma	Tel. 22 872 12 88
Łódź	Twój Kominek	Tel. 509 224 696	Warszawa	Topaz	Tel. 600 054 302
Łódź	Kominki Anna Panek	Tel. 42 659 96 54	Wolbrom	PHU Dygas Grzegorz Dygas	Tel. 509 988 608
Łubniany	Łubiańskie Kominki	Tel. 77 421 53 37	Zgierz	Żar Kominka	Tel. 502 303 391
Nowy Targ	Lumar	Tel. 18 264 06 16	Zielona Góra	Centrum Komina	Tel. 68 323 71 90

Zapraszamy do współpracy firmy kominkowe i instalacyjne



EDILKAMIN
TECNOLOGIA DEL FUOCO
www.edilkamin.com

Dystrybucja w Polsce: Kamin System sp. z o.o.
Tel. + 48 795 600053 - Fax +48 61 8557563
biuro@kaminsystem.com - www.kaminsystem.com

Z życia branży



Ekologiczne biopaliwa z Barlinka na Małopolskich Targach Innowacji

12 października na Małym Rynku w Krakowie odbyły się Małopolskie Targi Innowacji 2011. W wydarzeniu wzięło udział 55 wystawców, którzy zaprezentowali swoje osiągnięcia w dziedzinie innowacji, w tym firma NPF (reprezentująca Grupę Lester Projekt), która zaprosiła do współudziału w tym przedsięwzięciu Dział Biopaliw Barlinka. Targi pozwoliły wymienionym firmom na zaprezentowanie rozwiązań, które umożliwiają skuteczną redukcję emisji CO₂ w Krakowie. To kolejny przykład współpracy obu firm. Barlink wraz z firmą NPF przeprowadziły m.in. pokazową akcję eliminacji emisji węgla w centrach zabytkowych miast – w Krakowie i Zakopanem, zastępując węglowe piece kaflowe kominkami na pelet.

Dzień otwarty Sommerhuber

1 października odbyła się kolejna impreza promocyjna w firmie Sommerhuber, na którą przyjechało

wielu gości z całej Europy. Firma GODKOWIE po raz kolejny była zaszczycona zaproszeniem i uczestnictwem w tej imprezie. Podczas dnia otwartego każdy klient mógł przyjść, aby zapoznać się z ofertą i nowościami kaflarni Sommerhuber oraz zobaczyć stoiska promocyjne innych znanych marek, takich jak: Ortner, WGS, Brunner, Rath, Spartherm, Max Blank. Jedną z atrakcji, która znalazła się w programie imprezy, był wykład prowadzony przez dra Thomasa Schifferta ze Stowarzyszenia Zduńców Austriackich (Österreichischer Kachelofenverband).



Poznańska firma przedstawicielem Palazzetti

Firma P.U.H. Sosiński została wyłącznym dystrybutorem włoskiej marki Palazzetti w Polsce.



Jesienne liczenie zduńców – akcja OSKP

Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie” w ramach projektu Zduństwo-Reaktywacja rusza z akcją pod hasłem „Szukamy Mistrza”, która ma na celu stworzenie bazy fachowców z dyplomami mistrzowskimi o specjalności zduństwo. Uzyskane informacje pomogą ustalić liczbę osób posiadających uprawnienia zawodowe o specjalności zduńców, którzy są przygotowani do prowadzenia szkoleń praktycznych. Serdecznie zachęcamy do wzięcia udziału w akcji.



Rekord Polska dystrybutorem brykietu Rekord

Firma z Ciechanowa została wybrana przez firmę Vattenfall jednym z trzech autoryzowanych importerów brykietu Rekord na terenie Polski (województwa: mazowieckie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, podlaskie, lubelskie i podkarpackie).

Maskom przedstawicielem Granit Kleber

Maskom, firma działająca na polskim rynku od ponad 13 lat, został wyłącznym przedstawicielem kominków Granit Kleber w Polsce. Norweska marka od ponad 100 lat produkuje kominki wolno stojące wykonane ze steatytu. Współpracując z projektantami produktów, odpowiada na potrzeby klientów związane z niebanalnym wzornictwem oraz funkcjonalnością kominków. Świadczy o tym m.in. nagroda „Award for Design Excellence” dla modelu Jacob. Każdy z kominków może się pochwalić wysoką efektywnością (od 80 do 85%).



Drzwi otwarte Interstone

9 września w hurtowniach kamienia Interstone w Mszczonowie, Poznaniu, Chrzanowie i Wrocławiu odbyły się „drzwi otwarte”. Tego dnia udzielane były rabaty w wysokości 28% na wybrane towary. Dodatkowo przy zakupie powyżej 25 tys. zł





udzielano jeszcze rabatu o wysokości 5%, a powyżej 50 tys. zł – 7%. Powyższe rabaty obowiązywały przy płatności przed odbiorem towaru.



Spartherm przedstawicielem Wamsler

Firma Spartherm została dystrybutorem produktów firmy Wamsler – producenta bogatej oferty kuchni na paliwo stałe, takie jak węgiel, drewno lub brykiet.

Ochroń się przed czadem – Kampania Stowarzyszenia „Kominy Polskie”

Rozpoczyna się sezon grzewczy – niestety każdy poprzedni przyniósł kilkaset śmiertelnych przypadków zatrucia tlenkiem węgla. Stowarzyszenie „Kominy Polskie” w ramach akcji „Ciepło jest ulotne” apeluje o najwyższą ostrożność i przypomina o podstawowych zasadach ochrony przed zatruciem. Dodatkowo Stowarzyszenie w ramach kampanii prowadzi nieodpłatne doradztwo na terenie całego kraju (www.kominypolskie.com.pl, rzecznik@kominypolskie.com.pl, tel. 32 328 54 01). Na stronie Stowarzyszenia można znaleźć „Czarny Raport”, który dokumentuje ubieglo-



roczne przypadki zacczadzeń, a także felieton filmowy, który w zwięzłej formie przypomina najważniejsze zasady bezpiecznego użytkowania instalacji kominowych, wentylacyjnych i grzewczych: <http://www.youtube.com/watch?v=VgOIVVCmVkw>.



Nagroda dla barlineckiego Ecopelletu

23 września firma Barlinek otrzymała nagrodę gospodarczą regionu świętokrzyskiego „Skrzydła 2011” za pelet drzewny – ekologiczne stałe biopaliwo. Konkursowi patronowało Ministerstwo Gospodarki. Ecopellet z Barlinka wytworzony jest od 2004 roku. Pelet ma niską zawartość wilgoci, popiołów i substancji szkodliwych dla środowiska, oraz jest wysokoenergetyczny. Na uwagę zasługuje tzw. zerowa emisja CO₂, gdyż ilość CO₂, jaka powstaje podczas spalania peletu, jest równa ilości CO₂, jaką pobierają rośliny w procesie fotosyntezy. Barlinecki pelet spełnia najbardziej wymagające europejskie normy oraz posiada prestiżowy certyfikat Din Plus.

Biopaliwa z Barlinka na targach energii odnawialnej

Barlinek regularnie uczestniczy w europejskich imprezach wystawienniczych poświęconych energii odnawialnej. Pod koniec września br. odbyły się jedne z najważniejszych we Włoszech targów tej branży – FORLENER 2011, a 7 października br. zakończyła się wystawa INTERPELLETS MESSE w niemieckim Stuttgarcie. Obydwie imprezy zapełniły hale o powierzchni blisko 10 000 m², w każdej z nich wzięło udział ponad 100 wystawców. Zarówno jedne, jak i drugie targi były skierowane do branżowych odbiorców,

którzy licznie zwiedzali stoiska. Targi Forlener skupiają przede wszystkim włoskie firmy, a targi Interpellets mają bardziej międzynarodowy charakter. Wymienione imprezy to ważne platformy wymiany poglądów dla zwolenników energii odnawialnej, których grono systematycznie się powiększa. Biopaliwa są tam silnie reprezentowane i mają mocno ugruntowaną pozycję, dlatego jednym z wystawców w tym sektorze był polski Barlinek.



Nowa ekspozycja Muzeum Pieców i Ceramiki w Velten

Fundacja Muzeum Pieców i Ceramiki w Velten koło Berlina zaprasza do odwiedzenia stałej ekspozycji oraz ekspozycji specjalnej: Frauke Gerhard – „Ceramika z czterech dziesięcioleci”. Wystawa będzie czynna w dniach 22 października – 27 listopada 2011 roku. Wernisaż wystawy odbył się w sobotę 22 października o godzinie 14.00. Wystawę otworzyła Nicole Seydewitz, dyrektor muzeum w Velten.



Podwójne „red dot design award” dla Jøtul Group

Dwa piece z oferty Jøtul Group otrzymały prestiżową nagrodę „red dot design award”. Pierwszy to Scan 85, duży piec na drewno duńskiej firmy Scan. Drugim nagrodzonym produktem jest mały, norweski piec Jøtul F 163.



INTERPELLETS

INTERPELLETS, Stuttgart

5–7 października 2011

Targi INTERPELLETS w Stuttgarcie to nie tylko największa niemiecka impreza poświęcona peletom, ale od lat jedno z najważniejszych na świecie wydarzeń w branży granulatu drzewnego. Około 3600 osób odwiedziło w ciągu trzech dni października targi na położonych tuż przy lotnisku terenach. 112 wystawców na 7000 m² pokazało całe spektrum branży zajmującej się ogrzewaniem drewnem i peletami. Wystawcy niemieccy stanowili 52%, a z 21 krajów pojawiło się pozostałe 48% wystawców. Oprócz wysokiego poziomu ekspozycji to właśnie bliskość połączeń komunikacyjnych oraz świetna baza hotelowa sprawiły, że do Stuttgartu dotarli ludzie aż z 54 krajów.

Targi INTERPELLETS to głównie miejsce spotkania specjalistów, a jedynie trzeci, krótki dzień targowy otwarty jest dla szerokiej publiczności. Dla tej grupy przygotowano szereg atrakcji, m.in. degustacje potraw z grilla... opalanego peletami, w wykonaniu znanego nie tylko w Niemczech kucharza Haraldra Wohlfahrta. Taki sam peletowy grill odwiedzający targi mogli też wylusować. Specjalistom zaproponowano tradycyjnie kongres naukowo-techniczny, który odbył się w dniach 4–5 października w ICS, międzynarodo-

wym centrum kongresowym targów w Stuttgarcie. W tym spotkaniu nad problemami i tendencjami światowymi w branży peletowej dyskutowało 449 osób z 39 krajów.

Według fińskiej firmy doradczej POEYRY MANAGEMENT CONSULTING w roku 2020 świat będzie zużywał 46 mln ton peletu rocznie. W związku z tym, że w roku 2005 zużycie w Europie wyniosło około 4 mln ton, a w roku 2010 spalono 10 mln ton, można z łatwością zauważyć tendencję wzrostową, ocenianą na około 20% rocznie. Dotąd około

75% zużywanego w Europie peletu jest również wytworzone w Europie.

Odwiedzam Stuttgart niemal od samego początku. W trakcie powstania targów i przez kilka pierwszych lat byłem tam... jedynym Polakiem. No, może poza panią Ewą Naturką, reprezentującą szwedzką BIOENERGY INTERNATIONAL. Od kilku lat na targach reprezentowane są też polskie firmy. W 2011 roku były to: BARLINEK z Kielc, FU-WI z Elbląga, MECHANIKA NAWROCKI ze Żnina oraz PHU ISOL z Piły. Niestety w EUROPEAN PELLET COUNCIL (EPC), organizacji reprezentującej interesy europejskiego sektora peletowego, pośród 13 stowarzyszeń krajowych brakuje... Polski. Skąd my to znamy?

Przekrój polskich wystawców pokazuje, że targi w Stuttgarcie to głównie miejsce spotkań specjalistów od linii produkcyjnych, maszyn, składowania i dystrybucji, a w niewielkim tylko stopniu od tego, co nas interesuje, czyli pieców i wkładów opalanych peletami. Coraz wyraźniej widać, że producenci tych „finalnych” urządzeń wybierają raczej imprezy typu ISH czy Progetto Fuoco, by tam pokazać się szerszej publiczności. Tym niemniej na INTERPELLETS tradycyjnie pokazała swoje wyroby firma WODTKE (mają siedzibę pod Stuttgartem) oraz RIKKA, SHT, LOHBERGER i ROSER, a także włoskie firmy PALAZZETTI i PIAZZETTA. Na stoisku PALAZZETTI wyróżniał się piecyk zaprojektowany przez Pradę oraz chyba pierwszy na świecie piecyk peletowy z narożną szybą 90 stopni. Nie zabrakło też chińskich producentów, a jeden z modeli firmy AATANA STOVES z Guangzhou był chyba szczytem możliwości miniaturyzacji w tej dziedzinie – wymiary 698 × 352 × 453 mm i waga 67 kg są trudne do pobicia.

Tak więc po raz kolejny INTERPELLETS w Stuttgarcie pokazał, że europejska czy nawet światowa branża peletowa ma się dobrze i wyraźnie realizuje swoje cele tak w skali wielkich elektrowni i ciepłowni, jak i w interesującej nas dziedzinie. W końcu ponad połowa europejskiego zużycia peletu przypada właśnie na piecyki i kotły zainstalowane w prywatnych domach i mieszkaniach.

tekst i zdjęcie: Witold Hawajski





MARMOMACC

46th International Exhibition of Stone Design and Technology



Marmomacc `11

W poszukiwaniu inspiracji

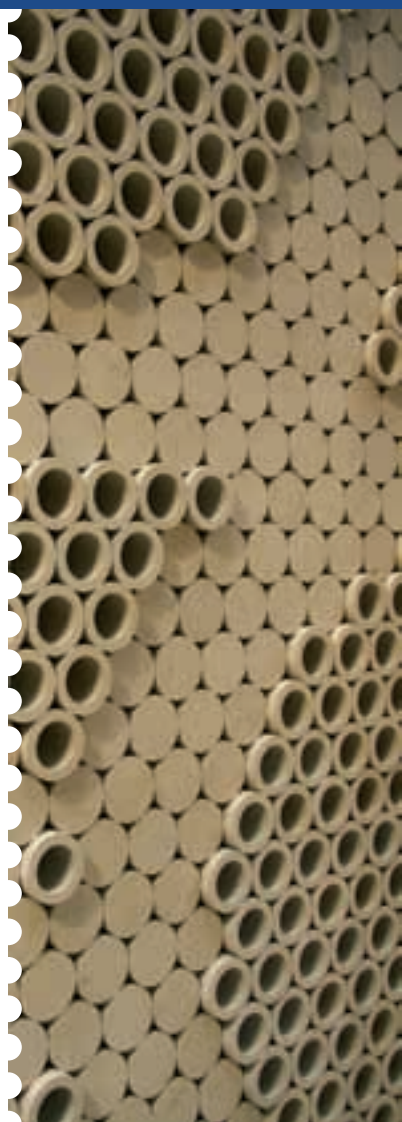
Zwiedzając stoiska targowe, zastanawiałem się nad sensem funkcjonowania targów w przyszłości. Wszyscy, z którymi rozmawiałem, podkreślają, że Internet i łatwość podróżowania dość mocno redukują znaczenie targów w biznesie. Dla mnie jednak, zwłaszcza po zobaczeniu tegorocznej wystawy w Weronie, pojawił się nowy sens działania spotkań targowych. Na tegorocznej edycji Marmomacc można było zobaczyć tak wiele inspiracji dla własnej działalności, że jest nad czym myśleć w nadchodzące zimowe wieczory.

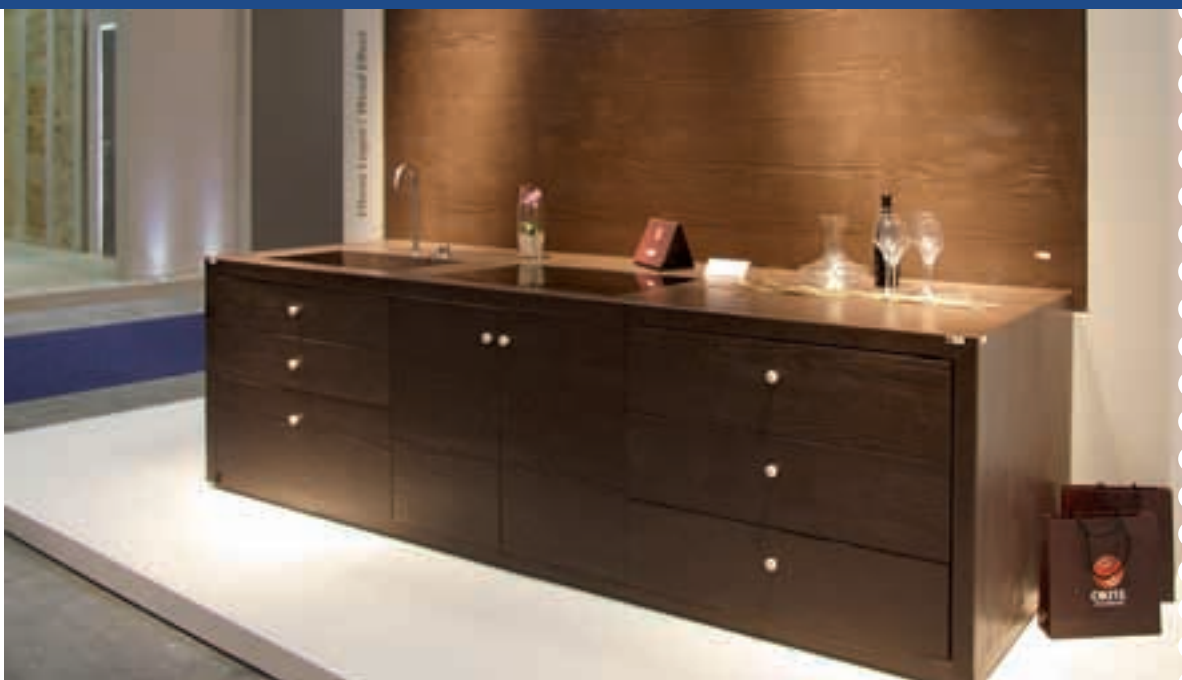
Główną inspiracją jest na pewno tegoroczna edycja projektu organizatora targów Marmomacc – Meets Design. Projekt ten to zaproszenie firm do współpracy przy realizacji ekspozycji firm w kooperacji z designerami. Projekt miał swoją pierwszą edycję w 2007 roku, ale tegoroczna edycja pod hasłem „Mutable spirit” (wolne tłumaczenie: „Przekształcona dusza”) przyniosła fantastyczne efekty. W tegorocznej edycji wyzwanie podjęło 11 firm i designerów, oferując nam niezłą porcję interesujących rozwiązań. Jedyna trudność to odszukiwanie inspiracji praktycznych w tym, co zaprezentowano.

Zauważyłem (nie tylko na stoiskach spod szyldu „Marmomacc Meets Design”) chęć prezentowania

kamienia w wersji lekkiej, gubiącej jego naturalną wagę, często mocno widoczną w produktach z kamienia. W dalszym ciągu można było zauważyć odwrót od faktury polerowanej na rzecz coraz bardziej skomplikowanej obróbki powierzchni. Przykładowo wystawiony przez firmę Okite kamień tak dobrze udawał fakturę drzewa, że wiele osób sprawdzało dotykem, z czego jest prezentowany element.

Poza Marmomacc Meets Design w czasie targów zaprezentowano kilka innych projektów designerskich, a wśród nich zaprojektowaną przez Raffaello Galioto ekspozycję – „Luce e Materia”, czyli „Światło i Materia”. W kilku pomieszczeniach, ułożonych w swoisty labirynt, przechodzą-





cym towarzyszył kamień prezentowany w zmiennym oświetleniu (czasem normalny, czasem jako transparentny, a czasem działający jak lustro deformujące odbicie). Spacerowi towarzyszyła muzyka. Całość robiła ogromne wrażenie.

Zwiedzając targi, można było zauważyć kilka nowych materiałów przyciągających wzrok. Wśród nich moją uwagę zwrócił Brown Fashion prezentowany przez firmę Natural Stones. Na niektórych stoiskach prezentowane były oczywiście kominki, ale nie

zauważyłem jakichś specjalnie interesujących nowatorskich rozwiązań.

Myślę, że współpraca firm kamieniarskich z designerami owocuje nie tyle gotowymi do zastosowania projektami, ile raczej pokazaniem pewnego sposobu widzenia przestrzeni, kamienia i powinna wzbudzić w zwiedzających chęć projektowania swoich własnych produktów. Myślę też, że pokazywane elementy świetnie demonstrują możliwości technologiczne obróbki kamienia i zamieniania ich w konkretne projekty. W tym względzie pokazywa-

nie wielu różnorodnie zrealizowanych obróbek powierzchni tego samego materiału ogromnie poszerza asortyment materiału, jaki można zastosować w naszych własnych realizacjach.

Podsumowując, warto odwiedzać takie imprezy, jak Marmomacc, bo mogą one wzbogacić nasze spojrzenie na kamień i możliwości, jakie w nim drzemią, a to przecież jeden z podstawowych materiałów w produkcji kominków.

tekst i zdjęcia:
Dariusz Wawrzynkiewicz

Międzynarodowe Targi
Kominkowe KOMINKI
już w kwietniu w Poznaniu

Kominkowy design i nowości pełne uroku

Druga edycja Międzynarodowych Targów Kominkowych KOMINKI 2012 już dziś zapowiada się równie interesująco jak premierowa odsłona. Zgromadzone w pawilonie 9. kominki z wielu zakątków Europy, m.in. ze Słowacji, Czech, Niemiec czy Hiszpanii, będą przykuwały uwagę i nęciły przyjemnym ciepłem i blaskiem płomieni. Wszak to jedyne miejsce w Polsce, gdzie kominki płoną żywym ogniem, prezentując swój urok w całej okazałości.

Przyszłoroczna edycja targów poszerzona zostanie o unikatową przestrzeń – „Strefę Architekta”, przygotowaną przez Międzynarodowe Targi Poznańskie we współpracy z Magazynem „Świat Kominków” oraz PaletteCAD. W zamyśle organizatorów „Strefa Architekta” będzie platformą ekspertów i designerów, na której dojdzie do wymiany myśli, wzajemnych stymulacji, owocnych dyskusji, efektem których będą nowe pomysły i wyjście daleko poza utarte schematy patrzenia na kominki. Przestrzeń ta pomyślana jest także jako miejsce, dzięki któremu architekci i projektanci dotrą do innowacyjnych materiałów

i unikalnych rozwiązań. Miejsce to w zamierzeniach pomysłodawców ma być również kopalnią nowych pomysłów oraz inspiracji, a także ułatwiać bezpośredni kontakt i nawiązywanie wzajemnych relacji z producentami branżowymi. Organizatorzy przewidują wzbogacenie „Strefy Architekta” o część seminaryjną oraz konkursy z wieloma cennymi nagrodami.

Ogniste premiery

Podobnie jak podczas pierwszej edycji targów, wystawcy będą mogli liczyć na skuteczną promocję nowości targowych. Ponownie będzie można zgłosić produkty do konkursu „Premiery Targów Kominki”, poddając je tym samym ocenie profesjonalistów zwiędzających targi. Ubiegłoroczny konkurs „Premiery Targów Kominki” pokazał, jak bardzo płodny jest sektor kominkowy i jak wiele nowatorskich pomysłów i rozwiązań jest realizowanych podczas każdego sezonu. Zgromadzenie ekspertów na najwyższym światowym poziomie w jednym miejscu i czasie oraz możliwość ich bezpośredniego zweryfikowania wraz z możliwością rozmowy z producentem tworzy korzystny klimat dla wielu lukratywnych rozmów biznesowych.

Nowości nigdy za wiele – najnowsze i najbardziej nowoczesne modele kominków, zgłoszone przez wystawców i prezentowane na ich stoiskach,

opatrzone zostaną znakiem „Nowości Targowe” – to stały punkt programu wszystkich wydarzeń targowych odbywających się na Międzynarodowych Targach Poznańskich. Ponadto informacje o nowych produktach zgłoszonych przez wystawców opublikowane zostaną w materiałach adresowanych do zwiedzających, w tym także w specjalnym wydaniu Poznańskiego Magazynu Targowego INSTALACJE NEWS oraz na stronie internetowej targów. Pierwszy termin nadsyłania informacji o nowościach upływa 31 stycznia 2012 roku. Więcej informacji na stronie: www.kominki.mtp.pl w dziale „Aktualności”.

For: MTP

Synergia branż

W bezpośrednim sąsiedztwie targów KOMINKI odbywać się również będą największe w Polsce targi instalacyjne INSTALACJE 2012. Oba wydarzenia stworzą razem doskonałą okazję do poznania kompleksowej oferty związanej z wykonywaniem wszelkiego typu prac instalacyjnych bazujących na nowoczesnych technologiach.

Nie ulega wątpliwości, że targi KOMINKI 2012 będą miejscem wyjątkowych spotkań branży kominkowej w międzynarodowym gronie, sprzyjając integracji, wymianie wiedzy i doświadczeń. Dla zwiedzających,

którzy planują zakup „małego domowego ogniska”, stanowić będą idealne miejsce do porównania ofert, zdobycia wszystkich potrzebnych informacji i rozwiania każdej wątpliwości. Obok wszechstronnej ekspozycji ofert firm,

w ramach targów odbywać się będzie szereg seminariów i konferencji poświęconych tematyce bezpieczeństwa oraz kondycji rynku.

Spotkajmy się w Poznaniu!

Najgorętsze dni wiosny: 23–26 kwietnia 2012 r.

Wtedy rusza II edycja Międzynarodowych Targów Kominkowych KOMINKI

Więcej na:
www.kominki.mtp.pl



Międzynarodowe
Targi
Poznańskie

KOMINKI
Międzynarodowe Targi Kominkowe

Polskie Premiery Targów Kominki 2012

Konkurs „Świata Kominków” i Międzynarodowych Targów Poznańskich

Zbliża się kolejna edycja Międzynarodowych Targów Kominki w Poznaniu i po raz kolejny zachęcamy wystawców do wzięcia udziału w konkursie

POLSKICH PREMIER Targów Kominki, który jest organizowany przy współpracy MTP i „Świata Kominków”.

W 2010 roku do konkursu zgłoszono 33 produkty, a zwycięzca wyłoniony został na podstawie największej ilości głosów oddanych przez zwiedzających. Mamy nadzieję, że tym razem zgłoszeń będzie jeszcze więcej.

Celem konkursu jest promocja polskich producentów i twórców, a Poznań ma stać się na te kilka targowych dni mekką polskich nowości branży kominkowej. Dlatego konkurs jest adresowany do polskich przedsię-

biorców z branży kominkowej oraz do wszystkich podmiotów, które wpływają na jej rozwój w Polsce. Mogą to być zarówno firmy działające na terenie Polski, jak i mające tutaj swoje przedstawicielstwa lub oddziały. Warunkiem koniecznym wzięcia udziału w konkursie jest wystawiennictwo na targach kominkowych w Poznaniu w 2012 roku. Do konkursu można zgłaszać jedynie nowości, czyli produkty, które nie zostaną wprowadzone do sprzedaży przed styczniem 2012 roku. Mogą to być kompletne urządzenia grzewcze, kominki lub części systemu i materiały, które mają zastosowanie przy budowie kominków, pieców oraz całych systemów grzewczych, w skład których wchodzi kominek albo piec, jak rów-

nież rozwiązania związane z estetyką i designem kominków i pieców. Każda firma może zgłosić **maksymalnie dwa produkty**.

Wszystkie produkty biorące udział w konkursie POLSKICH PREMIER Targów Kominki będą odpowiednio oznaczone, tak aby zwiedzający mogli w łatwy sposób zapoznać się z nowościami prezentowanymi w Poznaniu. Zwycięzca zostanie wyłoniony na podstawie oceny kapituły konkursowej. Mamy nadzieję, że nagrodzeni w konkursie będą wskazywać kierunki rozwoju branży, a konkursowe nagrody pomogą w jeszcze lepszym rozwoju firm poprzez budowanie pozytywnego wizerunku i pozyskanie nowych klientów.

Szczegóły wraz z regulaminem konkursu już niedługo będą dostępne na portalu www.kominki.org oraz na stronie internetowej Międzynarodowych Targów Poznańskich.

Przygotuj się do targów kominkowych w Polsce. Weź udział w konkursie PREMIER! Nie zwlekaj! ■

Świat
Kominków

Międzynarodowe
Targi
Poznańskie

KOMINKI
Międzynarodowe Targi Kominkowe



Kot kratkowy
pomaga dzieciom...



Kot Kratkowy to akcja, której celem jest stworzenie prawdziwego i ciepłego domu dla dzieci pozostających pod opieką siostr Kapucynek. W tym celu część środków uzyskanych ze sprzedaży krtek kominkowych, produkowanych przez firmę Kratki.pl zostanie przeznaczona na wykończenie nowo powstającego domu rodzinnego w Wąwolnicy.

Program kierujemy do wszystkich ludzi, pragnących wesprzeć z nami budowę przytulnego i pełnego miłości domu dla sierot, dzieci porzuconych i pozostawionych samym sobie, którymi obecnie opiekują się siostry.

Akcja rozpoczęła się 15 września 2011 roku i potrwa do końca lutego 2012 roku.

www.kotkratkowy.pl



Organizatorzy:

 **kratki.pl**
KOMINKI & STRAŻY & AKCJA

Świat
kominków





Fot. Lukasz Kolliszuk

Targi Budowlane w Rzeszowie

W dniach 9–11 września w Hali Widowiskowo-Sportowej PODPROMIE w Rzeszowie odbyła się jesienna edycja Targów Budownictwa oraz Wyposażenia Wnętrz i Ogrodów. Targi, na których zaprezentowało się blisko 200 firm, odwiedziło ponad 10 tysięcy osób. Wśród wystawców byli m.in. producenci i dystrybutorzy materiałów budowlanych, wykończeniowych, instalacyjnych, elementów wyposażenia wnętrz i ogrodów. Równolegle z Targami Budownictwa odbyły się Podkarpackie Targi Nieruchomości oraz Targi Techniki Grzewczej i Instalacyjnej. Branżę kominkową reprezentowały firmy: TiM Kominki, Barlinek, Kalvis, a także wydawnictwo „Świat Kominków”, które promowało wśród zwiedzających obecność kominka w każdym domu.



Fot. Organizator targów

IV Targi Idealny Dom i Wnętrze w Warszawie

W dniach 15–17 września w Centrum Wystawienniczym EXPO XXI w Warszawie odbyła się czwarta edycja Targów IDEALNY DOM I WNEȚRZE. Na targach zaprezentowało się ponad 80 wystawców, głównie producenci i dystrybutorzy elementów wyposażenia wnętrz, takich jak: artykuły dekoracyjne, meble mieszkaniowe, sprzęt i artykuły gospodarstwa domowego czy tkaniny dekoracyjne. W ciągu dwóch dni targi odwiedziło 6248 osób. Do imprez towarzyszących należało m.in. seminarium dla architektów, projektantów wnętrz oraz właścicieli i managerów sklepów meblowych i z wyposażeniem wnętrz, w którym uczestniczyło blisko 800 osób. Dodatkową atrakcją

Targowa

targów były: Strefa Designu, prezentująca na obszarze ponad 300 m² najlepsze wzornictwo topowych marek w Polsce, oraz wystawa ASP zorganizowana przez Uczelniane Centrum Przedsiębiorczości, na której zaprezentowano projekty studentów i absolwentów wydziałów Architektury Wnętrz i Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie. Na targach zaprezentowało się także wydawnictwo „Dobry Dom”, na którym można było zobaczyć kwartalnik „Świat Kominków” propagujący ideę kominka jako domowego ogniska.



Fot. Organizator targów

Jesienna edycja Targów Sibex w Sosnowcu

W dniach 17–18 września w Sosnowcu odbyły się Targi Budowlane SIBEX Jesień, na których zaprezentowało się 160 firm związanych z budową, remontem i wyposażeniem domu. Ekspozycjom targowym towarzyszyły imprezy dodatkowe: „Dzień budownictwa drewnianego” i seminarium zorganizowane przez Stowarzyszenie Dom Drewniany, pokazy sztuki dekarzkiej przygotowane przez Śląskie Stowarzyszenie Dekarzy oraz pokazy farb i tynków dekoracyjnych. Ponadto w ramach Salonu Renowacji Obiektów Zabytkowych i Sakralnych RENOVATIO można było zobaczyć przegląd specjalistycznych materiałów służących do renowacji obiektów zabytkowych. Patronat honorowy nad targami SIBEX Jesień oraz salonem RENOVATIO sprawował JE Książd Biskup Grzegorz Kaszak, Ordynariusz Diecezji Sosnowieckiej. Branżę kominkową reprezentowały firmy: Kominki Matlak, Szatan, Kominki Piotr, Elkomatic, TechPiec, Kominki Gazowe Elektryczne oraz wydawnictwo „Świat Kominków”, które zachęcało zwie-

dzających do posiadania własnego „ognistego przyjaciela” w domu.



Fot. Organizator targów

Targi Budownictwa i Wyposażenia Wnętrz JESIEŃ 2011 w Bielsku-Białej

W dniach 23–25 września w Bielsku-Białej odbyły się 40. Targi Budownictwa i Wyposażenia Wnętrz JESIEŃ 2011 oraz 13. Targi Instalacyjne INSTAL SYSTEM 2011. Na targach zaprezentowało się ponad 150 wystawców. Przedstawiono najnowsze oferty dostępne na rynku budowlanym, w tym wiele innowacyjnych produktów i technologii. Szczególnym zainteresowaniem odwiedzających cieszyła się nowa inicjatywa – „Wyspa Nowości”, na której prezentowane były innowacyjne produkty i procesy budowlane. Targi odwiedziło blisko 5600 zwiedzających. Na targach promowało się m.in. wydawnictwo „Dobry Dom”, na którym można było zobaczyć kwartalnik „Świat Kominków”.



Fot. Jerzy K. Liniewicz

XXXI Targi Budowlane w Lublinie za nami

W dniach 30 września – 2 października odbyły się jesiennie XXXI Targi Budowlane LUBDOM oraz IV Targi Mebli i Wyposażenia Wnętrz ARANŻACJE 2011. Na targach zaprezentowało się ponad 80 wystawców. Do prezentowanych tematów należały m.in.: pokrycia dachowe, systemy kominowe, instalacje grzewcze

jesień

i klimatyzacyjne, bramy i ogrodzenia, doradztwo budowlane czy elementy aranżacyjne wnętrz. Imprezie towarzyszyły pokazy parkieciarskie Stowarzyszenia „Parkieciarze Polscy”. Branżę kominkową reprezentowały firmy: Robi-Ren, Air-Hot Kominki oraz wydawnictwo „Świat Kominków”, które w swoim rodzinnym mieście popularizowało ideę kominka w każdym domu.



Fot. Organizator targów

20. Targi Wykończenia i Wyposażenia Wnętrz w Szczecinie

W dniach 30 września – 2 października odbyły się 20. Targi Wykończenia i Wyposażenia Wnętrz WSZYSTKO DLA DOMU. Podczas jubileuszowych targów wystawcy prezentowali swoją ofertę oraz nowości rynkowe, a młodzi projektanci i architekci przedstawiali pomysły na aranżację mieszkań i domów. Trzydniowa impreza odbyła się w głównej hali centrum wystawienniczego przy ulicy Struga w Szczecinie. Można było zwiedzać stoiska przedstawicieli firm oraz ekspertów z branży wykończenia i wyposażenia wnętrz. Wyjątkowo różnorodnie prezentowała się oferta z zakresu nowoczesnych rozwiązań grzewczych oraz instalacji energii odnawialnej. Wśród stoisk wystawowych można było zobaczyć także wydawnictwo „Dobry Dom” oraz kwartalnik „Świat Kominków”, promujący ideę kominka jako centrum domowego ogniska. Jedną z atrakcji targów WSZYSTKO DLA DOMU była „Strefa Designerów”. Swoje projekty i pomysły zaprezentowało łącznie czternastu młodych projektantów

wnętrz oraz architektów krajobrazu z województwa zachodniopomorskiego. W ramach „Strefy Designerów” odbyło się również bezpłatne szkolenie: „Ochrona wzornictwa przemysłowego w prawie unijnym i polskim”. Wystawcy targów prezentowali najnowsze na rynku produkty i technologie.

Wśród oferowanych nowości z branży kominkowej znalazły się:

- Globe White, Black Granite Liner – Kominek obracany o 360° – Biopasja s.c. Radosław Pietrasik & Adam Sorensen;
- Nice – Biokominek na bioetanol – Biopasja s.c. Radosław Pietrasik & Adam Sorensen;
- Biokominek Klasyczny Kristine 9500 – Biokominek na bioetanol – Arte ABC Kominki Szczecin;

Kolejne targi Wykończenia i Wyposażenia Wnętrz odbędą się w dniach 5–7 października 2012 roku w Szczecinie.



Fot. Lukasz Kalliszuk

Ogólnopolskie Targi Budowlane MURATOR EXPO w Warszawie

W dniach 15–16 października w warszawskim Torwarze odbyła się kolejna edycja Ogólnopolskich Targów Budowlanych Budowa, Remont, Dom i Wnętrze, skierowanych do osób budujących i remontujących domy oraz mieszkania, a także do wszystkich szukających ciekawych wnętrzarskich inspiracji. Targi, na których zaprezentowało się ponad 160 wystawców, odwiedziło ponad 4500 zwiedzających. Wśród dodatkowych atrakcji targowych były: konferencja, spotkania i prelekcje, pokazy i warsztaty, bezpłatne porady specjalistów w Targowym Centrum Bezpłatnych Porad. Branżę kominkową reprezentowały firmy: Zduni

Ekspresja Ognia, Kominki Bielawski, Nunnauuni, BeF Home, Becker, Atelier Kominka, Fincomfort – Linnatuli, Walma – Edilkamin oraz wydawnictwo „Świat Kominków”, które rozmawiało z wieloma kominkowymi klientami, zarażając ich pasją do kominków. Wiosenna edycja targów odbędzie się w dniach 13–15 kwietnia 2012 roku.



Fot. Lukasz Kalliszuk

Targi Wyposażenia i Wystrój Wnętrz „Piękne Wnętrze” w Kielcach

W dniach 21–23 października w Kielcach odbyły się targi Wyposażenia i Wystrój Wnętrz PIĘKNE WNEŹTRZE. Zwiedzający mogli zapoznać się z mocną reprezentacją branży kominkowej. Obecne były firmy: N Kominki, Kominki Stylowe, Skat-Ars, Ekoenergia Piotr Pawlik, Wójcik, Studio Kominki oraz na zewnętrznej ekspozycji TiM Kominki. Na targach, dzięki uprzejmości Studio Kominki i wydawnictwa „Dobry Dom”, rozdawany był też „Świat Kominków”.



Fot. Lukasz Kalliszuk

Festiwal Wnętrz w Gdańsku

W dniach 22–23 października w Gdańsku odbyła się kolejna edycja targów VIRTUS, przeznaczonych dla projektantów i architektów oraz osób szukających inspiracji, które pomogą urządzić mu swoje „cztery kąty”. Branżę kominkową reprezentowały firmy: Creon, Infire oraz – na stoisku zewnętrznym – Edilkamin. Obecny był też „Świat Kominków”, który wśród zwiedzających promował ideę kominka jako serca domu. ■

Nowoczesne produkty zduńskie CEBUDU

do budowy akumulacyjnych pieców, kominków i pieco-kominków

Akumulujące ciepłe ściany



Płyty CPA

- 120 × 50 × 2,5 cm; proste i łukowe; czerwone;
- najwyższa akumulacyjność;
- doskonała przewodność cieplna (0,4–1 kW/m²) w temperaturach 40+95°C, duża moc grzewcza, umożliwiająca budowę hipokaustów;
- wysoka gęstość, długi okres grzewczy 8+24 godz.;
- doskonałe parametry konstrukcyjne – łatwa budowa dużych, nowoczesnych brył i zabudowa dużych, narożnych i trójszybowych wkładów.



Płyty CPA-K

- 120 × 50 × 2,5 cm; proste i łukowe; szare;
- przewodność cieplna o około 15% niższa od CPA przy cenie niższej o 30%;
- doskonale do zabudowy wkładów stalowych i żeliwnych oraz mniejszych brył grzewczych;
- zmniejszają efekt chwilowego przegrzania, rozkładając efekt łagodnego ogrzewania na długi okres grzewczy 8+24 godz.



Płyty CPK

- 60 × 40 × 3,5 cm; 50 × 25 × 3,5 cm; proste;
- przeznaczone dla typowych kominków konwekcyjnych;
- zmniejszają efekt przegrzewania ścian i pomieszczeń nawet przy najwyższej mocy grzewczej dużych stalowych i żeliwnych wkładów;
- pozwalają zachować porównywalny do tradycyjnych materiałów szamotowych długi okres grzewczy ciepłych ścian;
- idealne do mniejszych powierzchni pomieszczeń;
- konkurencyjna cena, porównywalna z płytami izolacyjnymi.



Pia 800

- 60 × 40 × 4;5;8;10 (grubość) cm;
- perlitowe płyty o podwójnej funkcji izolacyjnej, akumulacji;
- najtańsza izolacja ścian wewnątrz brył grzewczych, pozwalająca zastąpić dawne włókniste izolacje;
- poprawiają właściwości akumulacyjne przez wydłużenie okresu grzewczego akumulacyjnych pieców, kominków i pieco-kominków;
- produkowane są również w wersji ognioodpornej, pozwalają budować przegrody przeciwpożarowe.

Kleje i tynki



TopSpeed

- biały i szary; worki 25 kg;
- jeden z najlepszych typowych klejów zduńskich do pracy w wysokich temperaturach o najszybszym okresie wiązania i najwyższej mocy wiązania w grubej granulacji;
- doskonały do zduńskiej zabudowy oraz łączenia i klejenia kamieni, kafla piecowych, konwekcyjnych i wielkogabarytowych;
- uniwersalny do stosowania przy wszystkich materiałach i prefabrykatkach akumulacyjnych.



Grafitherm

- szary; plastikowy kubeł 20 kg;
- nowej generacji klej zduński o wydłużonym okresie wiązania, do pracy w wysokich temperaturach;
- zdecydowanie przyspiesza i ułatwia montaż prefabrykowanych kaflowych oraz szamotowych elementów brył akumulacyjnych;
- zalecany do montażu ścian z płyt akumulacyjnych i prefabrykowanych wymienników ciepła;
- drobna granulacja, małe zużycie, promocyjna cena.



Tynk Hasit

- worek 30 kg; tynk na ciepłe ściany;
- do budowy pieców tynkowanych oraz ścian grzewczych kominków i pieco-kominików akumulacyjnych;
- o uśrednionej granulacji, odporny na najwyższe temperatury;
- nie pęka, dobrze przewodzi ciepło, pozwala zatynkować rurki z wodą w ścianach grzewczych;
- umożliwia grube tynkowanie, korekty i wykonywanie ozdobnych gzymsów i urozmaiconej struktury ozdobnej ściany;
- sprawdzony przez kilkanaście lat stosowania w najtrudniejszych realizacjach;
- konkurencyjna cena.

Akumulacyjne wymienniki ciepła



CMA

- sześciiany;
- Ceramiczne Moduły Akumulacyjne o doskonałych parametrach akumulacyjnych (gęstość 2,85 t/m³);
- dodatkowy odzysk ciepła;
- przedłużony okres grzewczy 8+24 godzin;
- łagodna, dostosowana do potrzeb grzewczych domu moc grzewcza 2+5 kW;
- komfortowe, ekologiczne, czyste i zdrowe ogrzewanie, przywracające najlepsze efekty tradycyjnego ogrzewania pieców kaflowo-szamotowych.



CMA-R

- krążki; waga około 30 kg;
- opatentowany trójdzielny kształt krążka zapewnia najlepszy odzysk ciepła (najdłuższa droga spalin w krążkach);
- proporcjonalnie duża powierzchnia i moc grzewcza w stosunku do masy grzewczej;
- stosowane do 9 szt. (do 270 kg) pozwalają odzyskać do 23 kWh dodatkowego ciepła emitowanego przez 8 godzin z mocą 2,8 kW.



CMA-R +

- waga około 36 kg;
- najcięższe krążki pozwalają odzyskać nawet 3 razy więcej ciepła z wkładu;
- znacznie zwiększona waga krążków przy zachowaniu dobrego odbioru ciepła w długiej, łagodnie spiralnej wewnętrznej drodze przebiegu spalin, pozwala wydatnie zwiększyć ilość odzyskanego ciepła z większego załadunku drewna do 9 kg oraz czas grzewczy całego wymiennika ciepła;
- w układzie do 9 szt. krążków i ciężarze do 350 kg potrafią odzyskać do 30 kWh dodatkowego ciepła emitowanego przez 8+12 godzin z mocą 3,2 kW;
- radykalnie podnoszą sprawność, wielkość odzysku ciepła i komfort użytkownika.

CEBUD

Salon i Biuro Sprzedaży

30-198 Kraków, ul. Balicka 320, tel./fax 12 637 36 23, 12 637 92 88

www.cebud.eu, cebud@cebud.eu

od 1987r.®
Cebud
e k o t e c h n o l o g i e
k o m i n k ó w a k u m u l a c y j n y c h



W OSKP jesienią

Jesień to w naszej branży bardzo „gorąca” pora roku. Często dopiero pierwsze chłodniejsze dni przypominają, że najmilej spędza się zimne wieczory przy palącym się drewnie w kominku, i dlatego wtedy rozdzwaniają się telefony w firmach kominkowych... i „wszystkie ręce na pokład”, doba staje się za krótka, a tydzień ma za mało dni. Z tym większą radością powitaliśmy firmy, które znalazły czas, aby przybyć na szkolenie i Nadzwyczajny Walny Zjazd OSKP.

W sobotę 1 października w warszawskim Centrum Konferencyjnym Golden Floor Plaza rozpoczęliśmy nowy cykl szkoleniowy „Zapytaj eksperta”. Uznaliśmy, że najlepszym tematem rozpoczynającym ten cykl będą KOMINY. O kominach niby wszyscy wiedzą wszystko, ale czy na pewno? W Internecie, na rozmaitych forach, również w prasie (mniej lub bardziej branżowej) pojawiają się często sprzeczne informacje i autorskie „sposoby na komin”. Zaprosiliśmy więc Zbigniewa Tałacha – audytora Europejskiej Organizacji ds. Jakości IQNET (dawniej EQNET), a zarazem eksperta do spraw Dyrektywy 89/106, mającej na celu zbliżenie ustaw i aktów wykonawczych państw członkowskich UE dotyczących wyrobów budowlanych, aby w czasie wykładu i prezentacji uporządkował naszą wiedzę, a przede wszystkim przybliżył przepisy Prawa Budowlanego. W sposób przystępny zostały przedstawione nie tylko przepisy dotyczące naszej branży, ale także konsekwencje ich nieprzestrzegania.

Wniosek nasuwa się sam. Możemy się nie zgadzać z niektórymi przepisami czy normami, ale dokąd nie zostaną zmienione, musimy ich przestrzegać, jeżeli chcemy, aby nasze firmy działały w sposób odpowiedzialny i bezpieczny. Trzeba pamiętać, o czym już starożytni Rzymianie wiedzieli, „ignorantia iuris nocet” – nieznanie prawa szkodzi. Dlatego tak ważna jest dobra znajomość przepisów i aktywne włączenie się w zgłasza-

nie propozycji wprowadzania zmian w Prawie Budowlanym. Działanie, aby zmienić to, co nam przeszkadza, jest znacznie skuteczniejsze od prób omijania lub wręcz ignorowania prawa, a na pewno bezpieczniejsze, również od strony ekonomicznej. W tym miejscu warto przypomnieć, że Wojciech Dymnicki już od dłuższego czasu zbiera materiały mogące wpłynąć na zmianę przepisów nieprzystających do obecnej wiedzy budowlanej, również zarząd OSKP apelował o przysyłanie propozycji zmian lub sygnalizowanie, które przepisy powinny być zmienione. I... ciągle czekamy.

Zadawane pytania i dyskusja po zakończeniu szkolenia pokazały, że temat nie został wyczerpany i powinien zostać jeszcze rozwinięty. W szkoleniu wzięło udział 30 osób.

W drugiej części spotkania odbył się Nadzwyczajny Walny Zjazd OSKP, zwołany w sprawie uporządkowania składek. W obecności 17 członków zostały podjęte trzy uchwały, mówiące o tym, że:

1. Od 1 stycznia 2012 r. zostanie zmniejszone tzw. wpisowe do 100 zł.
2. Wysokość składki członkowskiej w 2012 roku pozostaje bez zmian:
 - a) dla członka zwyczajnego 500 zł,
 - b) dla firmy wspierającej 2000 zł,
 - c) lecz jeśli wstąpienie do Stowarzyszenia nastąpi w drugiej połowie roku, to składka ulegnie zmniejszeniu o połowę.
3. Terminy płatności składek:
 - a) dla członka zwyczajnego – do 30 maja,

b) dla firmy wspierającej – do 30 grudnia.

Ostatnim punktem programu miało być zebranie Zarządu, ale wspólna dyskusja na temat uczestnictwa w Targach Instalacje 2012 i wymiana pomysłów, przerodziła się w spotkanie w poszerzonym składzie, niesłuchanie inspirujące i zachęcające do działania. Po raz pierwszy OSKP zostaje Patronem Branżowym Targów. Właśnie takie rozmowy, wspólne planowanie, szukanie ciekawych rozwiązań są nam najbardziej potrzebne.

Jesienne liczenie zduń nadal trwa. Z dużą przyjemnością możemy zawiadomić, że po ostatnim egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie „zduń” przybyło 16 nowych mistrzów i 3 czeladników, a do następnego egzaminu, w listopadzie, przygotowują się następni kandydaci. Jeżeli na jakiejś liście zawodów ginących został wpisany „zduń”, to można skreślić tę pozycję. Rozpoczęła w tym roku akcja „Zduństwo – reaktywacja” zaczyna przynosić efekty. Przypominamy jednocześnie na czym polega akcja „Jesienne liczenie zduń”. W związku z planowanymi szkoleniami dla kandydatów na zduń, ważne jest stworzenie bazy fachowców z dyplomami mistrzowskimi – specjalność zduństwo, przygotowanych do prowadzenia zajęć praktycznych. Jeżeli firma zatrudnia zduńa z dyplomem mistrzowskim lub właściciel taki tytuł posiada, prosimy o przesłanie poniższych danych na adres: stowarzyszenie@kominkipolskie.com.pl

1. Firma
2. Imię i nazwisko mistrza zduńa
3. Data egzaminu mistrzowskiego
4. Komisja egzaminacyjna przy...

O wynikach naszej akcji poinformujemy w czasie Targów INSTALACJE 2012.

Elżbieta Zajączkowska



Targi pełne ognia

KOMINKI

Międzynarodowe Targi Kominkowe

23-26 kwietnia
Poznań 2012

**Dołącz do grona liderów branży
– pokaż się w Poznaniu!**

**Gwarantujemy doskonałe warunki
wystawiennicze – nowoczesne pawilony,
unikatowy system wyciągu spalin!**

Jedyna w Polsce okazja do zaprezentowania kominków na żywo!

Więcej informacji:

www.kominki.mtp.pl, kominki@mtp.pl,
tel. +48 61 869 20 37, 869 21 73, 869 20 94

W tym samym terminie:

 **INSTALACJE**
MIĘDZYNARODOWE TARGI INSTALACYJNE

www.instalacje.mtp.pl

Szkolenia, szkolenia...



Fot. Kamin System

EdilKamin

W dniach 20–21 września w Łodzi na terenie hotelu „Agat” przy ulicy Strykowskiej 94 odbyło się szkolenie zorganizowane przez firmę KAMIN SYSTEM sp. z o.o. – wyłącznego dystrybutora urządzeń grzewczych marki EdilKamin w Polsce. Na spotkaniu zaprezentowane zostały nowe produkty: w gamie płaszczy wodnych AQUATONDO PLUS 22–29, w gamie wkładów powietrznych CRISTAL – AIRFIRE oraz piecyki na pelety: SEVEN, CHERIE, a także INDROFLEXA w nowej odsłonie. Szkolenie podzielone było na dwie grupy: 20 września – dla firm kominkowych, a 21 września – dla firm instalacyjnych. W sumie wzięło w nim udział 30 firm i niemal 60 osób. ■



Fot. Joanna Gładysz

Palazzetti

W dniach 6–7 września w Poznaniu odbyło się spotkanie zorganizowane przez firmę PUH Tadeusz Sosiński, wyłącznego dystrybutora produktów włoskiej firmy Palazzetti w Polsce. Szkolenie techniczne dotyczyło najważniejszych produktów Palazzetti, w tym piecyków powietrznych i z płaszczem wodnym na pelety. Na spotkaniu obecny był przedstawiciel Palazzetti, Francesco Faverzani, a samo szkolenie poprowadził Patrizio Palombi, instruktor techniczny firmy. Włoski temperament gości, gorący kominkowy temat, a przede wszystkim żywa dyskusja prowadzona na bieżąco dzięki pomocy tłumacza sprawiły, że szkolenie przebiegło sprawnie i interesująco. Blisko 30 uczestników miało okazję zobaczyć nowy salon firmowy, którego otwarcie przewidziane jest na przyszły miesiąc. ■

Brula

27 października w siedzibie firmy Spartherm w Gorzowie Wlkp. oraz 29 października w Krakowie w firmie Spartherm Sekuła odbyły się szkolenia, których głównym programem było kompleksowe przedstawienie oferty firmy BRULA, inteligentnych systemów zabudowy kominków oraz praktyczne zastosowanie materiałów w technologii ciepłych kominków. ■

Fot. Spartherm

Austroflamm

W dniach 15–16 września w siedzibie austriackiej firmy Austroflamm w miejscowości Krengblach, niedaleko Wels, odbyło się szkolenie, w którym wzięło udział 68 osób. Uczestnicy spotkania zostali zapoznani z ofertą produktową firmy zarówno w zakresie wkładów kominkowych, jak i pieców wolno stojących. Dodatkowo mieli możliwość zapoznania się z zasadą działania systemu LilaTec. ■

Hoxter

8 września w czeskiej miejscowości Kuřim odbyło się szkolenie zorganizowane przez firmy Hoxter i Godkowie, w którym wzięło udział kilkanaście osób z Polski. Było to szkolenie teoretyczne, na którym każdy z uczestników mógł poznać cały asortyment firmy Hoxter. Uczestników szkolenia przywitani właściciele firmy: Petr Banasinski oraz Richard Dorazil. Ostatni z wymienionych przygotował i poprowadził kilkugodzinne szkolenie, podczas którego zaprezentowano produkty firmy, w skład których wchodziły stalowe wodne wkłady kominkowe, wkłady z ogrzewaniem powietrzem i konwekcyjnym, bufony akumulacyjne oraz akcesoria związane z bezpieczeństwem użytkowania. Omówiono również dwuletnią historię marki Hoxter, objaśniono podstawowe pojęcia dotyczące parametrów technicznych wkładów oraz ich użytkowania. Następnie Richard Dorazil przedstawił nowości, a także zwrócił uwagę na kwestie bezpieczeństwa użytkowania oraz ogólne zasady sztuki kominkarskiej. Na zakończenie każdy z uczestników otrzymał certyfikat potwierdzający zdobytą wiedzę. ■



Fot. Godkowie





Fot. Spartherm

Spartherm

15 września w Centrum Kominkowym Spartherm w Krakowie przy ulicy Balickiej 214 odbyło się kolejne szkolenie dla firm, które obejmowało prezentację nowych produktów firmy Spartherm oraz warsztaty z zakresu podstawowego serwisu. Spotkanie stało się jednocześnie okazją do wzajemnego dzielenia się aktualnymi problemami nękającymi środowisko kominkarzy. ■

Vattenfall

22 września spółka Vattenfall Europa Mining AG zorganizowała inauguracyjne spotkanie branżowe w hotelu Papuga w Bielsku-Białej. Na szkolenie przybyli reprezentanci producentów kominków, pieców oraz kotłów na paliwa stałe oraz przedstawiciele Instytutu Chemicznej Przeróbki Węgla w Zabrze, Korporacji Kominiarzy Polskich oraz wydawnictwa „Świat Kominków”. W części oficjalnej spotkania przedstawiono pochodzące z Zagłębia Łużyckiego produkty z węgla brunatnego dostępne pod marką REKORD. Branżę kominkową interesował szczególnie brykiet do kominków i pieców. Następnie wspólnie dyskutowano nad doбором opału do palenisk pod kątem efektywności, ekologii i bezpieczeństwa, a także na temat certyfikacji urządzeń oraz działań medialnych. ■



Fot. Witold Hrowajski



Fot. Godkowie

Godkowie

13 października firma Godkowie zorganizowała indywidualne szkolenie dla dwóch firm kominkowych z Polski. Podczas szkolenia zostały szczegółowo omówione wszystkie materiały marek, które firma posiada w swojej ofercie. Uczestnicy zapoznali się szczegółowo z produktami firm: RATH, ORTNER, HOXTER i SOMMERHUBER. Dodatkowo zaprezentowano dwa piece ekspozycyjne: Biokominek 3 firmy Rath z kaflami Sommerhuber oraz piec chlebowy firmy Rath. Uczestnicy szkolenia mieli możliwość wypróbowania klejów i zapraw marek Rath i Ortner. ■

Ortner

Firma Ortner oraz jej polski przedstawiciel – firma Godkowie zorganizowały szkolenie w dniach 3–4 listopada w miejscowości Wiśła Mała. Program szkolenia objął zajęcia teoretyczno-praktyczne z zakresu zastosowania materiałów firmy Ortner, w tym użycia kolorowego kitu szpachlowego FRESCO. Spotkanie uświetnił występ psycholog Marii Kerth pt. „4 kroki na drodze do udanych przedsięwzięć (biznesowych i osobistych)”. ■



Ortner

Cebud i Fany

Firma Fany wraz z firmą Cebud zorganizowały 4 listopada w salonie kominkowym „Fany” w Kunicach otwarte Warsztaty Zduńskie pod hasłem „Budowa pieco-kominka w technologii akumulacji ciepła z wykorzystaniem nowoczesnych materiałów zduńskich. Prezentację poprowadził mistrz zduński Jacek Ręka. Każdy uczestnik miał szansę zobaczyć jak powstaje i pracuje współczesny, energooszczędny system ogrzewania domu – Kominek III generacji. Organizatorzy przygotowali atrakcję dla uczestników, spotkanie z mistrzynią Europy w Taekwondo Gabriellą Offman. ■

OSKP

1 października w Centrum Konferencyjnym Golden Floor Plaza w Warszawie odbyło się szkolenie zorganizowane przez Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”. Obecni spotkali się z ekspertem, Zbigniewem Andrzejem Tałachem, który przedstawił wszystkie niezbędne dla kominiarzy informacje w zakresie kominków, zarówno od strony zagadnień technicznych, jak i prawnych. Drugim punktem szkolenia była dyskusja na temat możliwości wprowadzenia zmian w przepisach Prawa Budowlanego dotyczących kominków. W szkoleniu uczestniczyło 30 osób. ■



Członkowie komisji egzaminacyjnej podczas zmagañ zduñ w Stalowej Woli

Fot. Witold Hawajski

Mistrzowski egzamin

Stalowa Wola 14 X 2011



Po odbyciu kilkudniowego teoretycznego i praktycznego szkolenia przygotowawczego, grupa 19 osób zdawała 14 października 2011 roku w Stalowej Woli egzamin poświadczający kwalifikacje w zawodzie „zduñ”. Organizatorem było Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”, a konkretnie vice prezes Stowarzyszenia Jacek Ręka, Przewodniczący Komisji Egzaminacyjnej – Witold Jaworski oraz Podkarpacka Izba Rzemieśnicza w Rzeszowie.

Szkolenie i egzamin skierowane były głównie do tych, którzy są właścicielami firm kominkowych i zduñskich, przynajmniej od sześciu lat budując kominki oraz piece w technice zduñskiej, a mimo posiadanej szerokiej

wiedzy teoretycznej i umiejętności praktycznych, nie mieli do tej pory możliwości potwierdzenia rzemieślniczych umiejętności, czyli zdobycia dyplomu i tytułu Mistrza lub Czeladnika w wykonywanym zawodzie.



Fot. Witold Hawajski

Grupa zduñ w niepełnym składzie po egzaminie zawodowym, który odbył się 14 października 2011 r. w Stalowej Woli

Tytuły Mistrza 14 października 2011 roku otrzymali:

- Piotr Batura (Kominki Batura, Wągrowiec)
- Marek Wiliński (Kominki Wiliński, Gdańsk)
- Zbigniew Salata (Kominki Salata, Olsztyn)
- Andrzej Szczęśniak (Kominki PL, Lublin)
- Grzegorz Marzec (Kominki Marzec, Deszczno koło Gorzowa)
- Jerzy Głębocki (Juras Kominki, Szczecin)
- Lidia Kokoszka (Kominki i piece Kokoszka-Lotz, Kłodzko)
- Marek Konecko (Kominki Konecko, Suchy Las)
- Dariusz Brzeziński (Pracownia Zduñsko-Kamieniarska, Kielce)
- Roland Buławski (Buławski Ogniska Domowe, Marki Warszawa)
- Adam Kotas (Askot, Rybnik)
- Jerzy Rózga (PHU Watra, Płock)
- Robert Durał (Ard-Pol FPHU, Iwonicz)
- Adam Kuczwański (Interior, Reda)
- Ireneusz Czarniecki (Kassel, Płońsk)
- Krzysztof Smietana (Ardor, Bydgoszcz)

Tytuły Czeladnika 14 października 2011 roku otrzymali:

- Jan Deręgowski (Art-A Kominki Piece Kaflowe, Rzeszów)
- Jarosław Kokoszka (Kominki i piece Kokoszka-Lotz, Kłodzko)
- Ziemowit Nowakowski (Pracownia Zduñska Ziemowit Nowakowski Forest Natura, Orzesze)

Serdecznie wszystkim gratulujemy. Szczególne wyróżnienie należy się jedynej w tej mistrzowskiej grupie kobiecie – Lidii Kokoszka. Po zakończeniu szkolenia cała grupa mogła obejrzeć specjalną wystawę poświęconą Centralnemu Okręgowi Przemysłowemu (którego częścią była właśnie Stalowa Wola).

Za miesiąc następną grupą (20 osób) przystąpi do egzaminu, zaś na przyszły rok zaplanowano szkolenie pedagogiczne, po którym zduñi-mistrzowie będą mogli szkolić w swoich firmach uczniów.

Jøtul Cube

– top design w dwa kwadransie

Z roku na rok rośnie liczba klientów oczekujących, że produkt, który wybiorą, będzie nie tylko najwyższej jakości, ale i o doskonałym wzornictwie. Trend ten nie ominął również branży kominkarskiej.

Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, firma Jøtul od ponad dekady współpracuje ze znanymi projektantami. Ich udział w procesie tworzenia kominków znalazł uznanie w oczach jury międzynarodowych konkursów wzorniczych. Otrzymane nagrody, jak choćby w 2007 roku prestiżowa „red dot design award” dla pieców linii Jøtul F 370, zaowocowały znacznym zainteresowaniem ze strony Klientów.

Jøtul, poszukując projektanta nowego kominka, określił w czterech punktach oczekiwania wobec produktu: znakomity design za rozsądną cenę, elastyczna koncepcja, prosta i szybka instalacja.

Wiązano również duże nadzieje ze współpracy otwartego i pełnego nowych pomysłów projektanta spoza branży kominkowej. Ostatecznie wybrano Bårda Eker, światowej sławy designera, twórcę między innymi łodzi motorowych Hydrolift, supersamochodu Koenigsegg czy motocykla dla Duccati.

Oceniając Jøtul Cube można śmiało powiedzieć, że Bård Eker spełnił pokładane w nim nadzieje.

Zaprojektował kominek o doskonałych proporcjach, którego nowoczesna forma znakomicie pasuje do większości wnętrz. Front kominka może być zrobiony z jednej tafli grubego, czarnego szkła lub blachy aluminiowej o grubości 8 mm, dających poczucie solidności i trwałości. Na ścianach bocznych montuje się panele szklane albo korzysta z unikalnego rozwiązania, jakim są panele boczne z kamienia wulkanicznego. Stalowa płytka o wymiarach 20 x 20 cm pokryta jest kostkami wykonanymi z zastygłej lawy. Każda z kostek ma inną wysokość oraz jest w różnym stopniu wypolerowana. Dzięki temu otrzymano żywą, utrzymaną w różnych odcieniach, od jasnoszarego matu po błyszczącą czerń, powierzchnię, co



Jøtul Cube I 530 GL WS (szkło/kamień wulkaniczny) z zasobnikiem na drewno



Jøtul Cube I 530 AL (aluminium / kamień wulkaniczny)

nadaje płycie dynamiczny wygląd. Przyszłym użytkownikom dano też możliwość modyfikacji wyglądu kominka, poprzez łatwą wymianę tych elementów na wykonane z innych materiałów. Podstawowa

wersja Jøtul Cube może być rozbudowana o zasobnik na drewno WS (Wood Storage), zaopatrzony w poręczną szufladę, w której znajdzie się miejsce na drobne akcesoria do obsługi kominka. Ułatwieniem codziennej obsługi będą z pewnością dodatkowe elementy mocowane na bocznych ścianach Jøtul Cube, jak przybornik kominkowy czy kosz/mata na drewno.

Niewątpliwą zaletą Jøtul Cube jest szybkość i prostota montażu. Dzięki przemysłowej konstrukcji i zastosowaniu rozwiązań, kompletny montaż kominka trwa niecałe 30 minut (dla paleniska podłączanego do komina prefabrykowanego). Osiągnięto to stosując na konstrukcję nośną panele z perforowaną stalową blachy. Pomysłowy system

zaczepów sprawia, że do montażu Jøtul Cube potrzebny jest wyłącznie klucz imbusowy, śrubokręt i młotek gumowy. Jako paleniska wykorzystane zostały, obecne na rynku od lat, wkłady kominkowe Jøtul I 400 oraz Jøtul I 530. Mocuje się je na wspornikach płyty dolnej, do której zaczepia się konstrukcję ściany tylnej, bocznych i frontowej. Zawieszenie paneli bocznych, następnie frontowego i tylnego oraz górnych kończy proces montażu. Jeszcze tylko rozeta maskująca wylot rury dymnej i kominek jest gotowy!

Jøtul Cube jest znakomitym rozwiązaniem dla kominkarzy. Mogą oni zaoferować Klientom gotowe i szybkie rozwiązanie, unikając przy tym sytuacji, gdy skończony kominek odbiega od wizji, jaką miał inwestor.



**JØTUL POLSKA
SP. Z O.O.**

ul. Twarda 12 A, 80-871 Gdańsk
tel. 58 340 3888, fax 58 340 3888
www.kominek.pl

Warto pomagać

Kratki.pl to z pewnością jedna z bardziej rozpoznawalnych marek w branży kominkowej. Na swoją pozycję na rynku firma z Wsoli pod Radomiem zapracowała przede wszystkim wizerunkową konsekwencją, ale również działalnością charytatywną czy sponsoringową. Naszą ambicją, jako niezależnego ogólnopolskiego pisma kominkowego, było od zawsze inspirowanie i zachęcanie do wspólnych działań w imię czegoś więcej, niż tylko bieżące wydatki. Staraliśmy się animować środowisko kominkowców do współdziałania, uwrażliwiając na potrzeby dzieci podczas corocznych aukcji w Nałęczowie. Tym bardziej ucieszyła nas samodzielna charytatywna inicjatywa firmy Kratki.pl, do której zostaliśmy zaproszeni już jako współpartnerzy. Tym samym, zazwyczaj pasywne pod względem regularnych akcji charytatywnych, środowisko branży kominkowej zyskało w osobie Marka Bala oraz całego zespołu firmy Kratki.pl doskonały wzór godny naśladowania. A o tym, czym jest „Kot Kratkowy”, oraz dlaczego warto angażować się w akcje dobroczynne, opowie Marek Bal – właściciel firmy.



Marek Bal

For: Kratki.pl

Joanna Gładysz: Do tej pory wielokrotnie współpracował Pan w ramach dużych akcji charytatywnych, włączając się w ogólnopolskie przedsięwzięcia, np. z Wielką Orkiestrą Świątecznej Pomocy, czy też czynnie uczestnicząc w naszej redakcyjnej corocznej aukcji na rzecz Budowy Domu dla Dzieci w Wąwolnicy. Co skłoniło Pana do podjęcia w pełni samodzielnej akcji pod hasłem „Kot Kratkowy”?

Marek Bal: Rzeczywiście akcje charytatywne nie są mi obce. Już od wielu lat licytujemy z żoną różnego rodzaju aukcje w ramach WOŚP. Jeżeli chodzi o ten konkretny pomysł, to jego źródło leży może trochę prozaicznie, ale w chęci pomocy. Sam mam dzieci i wiem, jak ważne jest stworzenie im przytulnego domu. Dlatego nie mogliśmy oprzeć się z żoną chęci pomocy podopiecznym sióstr Kapucynek, które poznaliśmy na jednej z imprez organizowanych przez „Świat Kominków” w Nałęczowie.

J.G.: Proszę opowiedzieć coś więcej o tej akcji. Skąd pomysł? Czy należał on w całości do Pana, czy był wynikiem pracy całego zespołu PR?

M.B.: Sam pomysł pomocy właśnie temu konkretnemu domowi został zaczerpnięty z akcji prowadzonych przez „Świat Kominków”. Pomyśleliśmy, że połączenie sił dla tak zacnej inicjatywy, będzie dobrym pomysłem. I rzeczywiście. Darek Marciniak (wydawca „Świata Kominków” – dop. red.) przyjął propozycję z radością. Dział marketingu mojej firmy przygotował ogólną koncepcję programu, którą wszyscy zaakceptowaliśmy.

J.G.: Co ma na celu ta akcja? Chciałby Pan dzięki niej osiągnąć?

M.B.: Oczywiście cel pierwszy, to zebranie pieniędzy na realizację poszczególnych etapów wykończenia domu. Drugi, to uświadamianie innym istnienia również takich potrzeb, jak pomoc domom rodzinnym. A trzecia, to zmotywowanie branży kominkowej do

działań podobnych do naszych. Firm kominkowych na rynku polskim jest całkiem sporo, ale z tego, co zaobserwowałem, nie prowadzą podobnych akcji, jak ta. A szkoda. I nie chodzi o to, żeby się dublować czy przebijać, ale jednoczyć siły dla zacnych celów.

J.G.: Czy myśl o działalności charytatywnej na rzecz potrzebujących towarzyszyła Panu już od początku istnienia firmy, czy pojawiła się w trakcie jej funkcjonowania? Skąd impuls?

M.B.: Niestety, ale taka myśl nie towarzyszyła mi od razu, bo jednak chyba do tego trzeba po prostu dorosnąć. Zresztą Polacy dopiero od jakiegoś czasu uczą się charytatywności, m.in. dzięki akcjom Jurka Owsiaka. Jeżeli chodzi o mnie, to na początku działalności firmy praca pochłaniała mnie w całości, dlatego inne tematy uznawałem za poboczne. Ale gdy już osiągnąłem pewien stabilny poziom, pomyślałem, że tym, co osiągnąłem, mogę podzielić się z innymi. Może to trywialne, co powiem, ale wierzę w to, że szczęście mnoży się tylko wtedy, gdy dzieli się je z innymi. Więc jeżeli moje pieniądze mają komuś przynieść szczęście, to czemu nie...

J.G.: Co skłania Pana do łączenia biznesu z akcjami charytatywnymi?

M.B.: Przede wszystkim to chęć niesienia pomocy, a ponieważ mam możliwości finansowe do dzielenia się z innymi, tym co osiągnąłem, to czemu tego nie wykorzystam do szczytnych celów. A ponieważ moja firma jest częścią branży wykończeniowej, to tym bardziej cel zbudowania domu rodzinnego jest zrozumiały.

J.G.: Czy sądzi Pan, że firmy czy osoby prywatne, które odniosły sukces, są w pewien sposób zobowiązane do funkcjonowania w sferze publicznej poprzez wspieranie potrzebujących?

M.B.: Tak. Nie każdy ma tyle szczęścia, a skoro naszemu szczęściu ktoś kiedyś pomógł, to i my możemy pomóc szczęściu innych. Szczególnie jeżeli dotyczy to dzieci, które przez swoją sytuację rodzinną mają gorszy start w dorosłość. A przecież wyrównywanie szans najmłodszym to inwestycja w naszą przyszłość, a to zawsze się opłaca.

J.G.: Akcje, w które angażuje się Pan osobiście lub wspólnie z małżonką, dotyczą najczęściej sportów, szczególnie ekstremalnych, aktywności związanych z wojskowością. Czy w takim razie decydując się na udział w wybranej akcji, myśli Pan o realizacji również swoich zainteresowań?

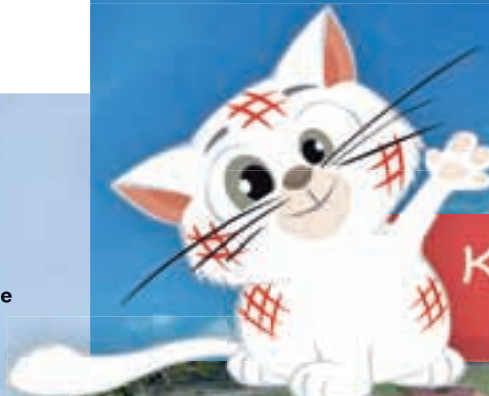
M.B.: Tak, nie ukrywam, że od lat pasjonuje mnie latanie i niektóre z wycytowanych aukcji na WOŚP dotyczyły właśnie mojego konika. Był to lot z Jerzym Makulą, mistrzem świata w akrobacji szybowcowej, oraz lot na symulatorze F16. Dlatego ucieszyło mnie, że mogę połączyć przyjemne (akcją charytatywną) z pożytecznym (moim hobby). Ale licytowaliśmy również inne rzeczy, m.in. kolację z Magdą Gessler czy trening z Krzysztofem Ibiszem. Ponadto wspieramy także inne inicjatywy, m.in. dofinansowanie szkół w różnego rodzaju akcjach prowadzonych przez nie czy sponsoring sportowców w różnych eventach.

J.G.: Co dla Pana jest najważniejsze w tego typu akcjach? Co decyduje o tym, że postanawia Pan jako właściciel firmy wziąć udział w danej akcji?

M.B.: Akcja Kot Kratkowy powstała, ponieważ urzekły nas dzieci, którymi opiekują się siostry. Cała historia działalności zakonu, o której opowiedziała nam siostra Edyta, oraz historie wielu z jej podopiecznych nie pozwalają zostać obojętnymi wobec problemów i potrzeb, z którymi się spotykają. Dlatego pomyślałem, że fajnie byłoby im pomóc. Ale pomóc nie tylko na zasadzie przekazania pieniędzy, ale także na uświadomieniu innym ich sytuacji. Uwrażliwieniu. Pokazaniu. I może w jakimś sensie edukacji.

Jeżeli chodzi o WOŚP, to już jest to historia wpisana w kalendarz wielkich polskich wydarzeń, nawet poniekąd kulturalnych. I tu raczej nikogo, tym bardziej mnie, nie trzeba namawiać do udziału. Bo przecież rezultaty, jakie niesie ta akcja, są widoczne chyba w każdym z polskich szpitali.

J.G.: Czy jest jakaś inicjatywa, którą wspomina Pan najlepiej, najbliższa Pana sercu, najlepiej zapamiętana czy najbardziej poruszająca?



Kot kratkowy pomaga dzieciom...



M.B.: Najważniejszą akcją jest oczywiście Kot Kratkowy, bo jest to nasz autorski projekt i dlatego mam ogromną nadzieję, że nasze wysiłki osiągną zakładany cel. Sukcesem byłoby, gdyby inne firmy kominkowe przyłączyły się do niej, bo dzięki temu na pewno osiągniemy więcej.

Jeżeli chodzi o wcześniejsze akcje, to generalnie wszystkie tego typu inicjatywy dobrze wspominam. Nie chciałbym tu żadnej wyróżniać, bo jeżeli cel, jaki niosła ze sobą akcja, został osiągnięty, to już jest super.

J.G.: W czym według Pana tkwi sukces dobrego prowadzenia firmy?

M.B.: Wydaje mi się, że każda branża czy firma ma swoje tajemnicze sukcesy. U mnie, nieskromnie powiem, na pewno ważnym składnikiem jest odwaga we wprowadzaniu nowych pomysłów. Wiem, że stagnacja w mojej branży to odejście w zapomnienie. A obecni klienci są bardzo wymagający i łakną nowości. Ważnym składnikiem są także pracownicy, bo bez nich trudno byłoby zbudować to, co mam teraz. Ostatnim składnikiem, który pomaga w osiągnięciu sukcesu, jest spokój i harmonia rodzinna, które zawdzięczam żonie. Przeniesienie takich relacji na grunt firmowy, zawsze pomaga w prowadzeniu biznesu.

J.G.: Przeglądając Państwa firmową stronę łatwo dostrzec

dbałość o szczegóły, przejrzystość, wizerunek. Czy uważa Pan, że takie elementy są istotne dla współczesnego klienta?

M.B.: Oczywiście. Ponieważ nasze produkty można kupić u dystrybutorów w całej Polsce, ale także nie ruszając się z domu przez internet za pośrednictwem naszej strony, dlatego staramy się, aby zdjęcia i informacje umieszczone na stronie były nie tylko przyjemne dla oka, ale przede wszystkim przydatne. Nasza strona ciągle się rozwija, dodawane są nowe aplikacje i udogodnienia. Wynika to m.in. z faktu, że prowadzimy ankiety wśród osób, które korzystają z naszego sklepu i staramy się wprowadzać w życie ich sugestie. Na przykład ostatnio na naszej stronie możecie zobaczyć nową galerię z realizacjami, a niedługo zostanie wprowadzone jeszcze jedno udogodnienie dla osób szukających odpowiedniego kominka do swojego domu, ale więcej nie będę zdradzał.

J.G.: Czego Panu i Pańskiej firmie życzyć?

M.B.: Żeby Kot Kratkowy osiągnął zakładany sukces. Zebrał dużo pieniędzy, które pomogą w budowie rodzinnego domu sióstr Kapucynek. Reszta na pewno się ułoży.

J.G.: Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Joanna Gładysz

Odnowa zduństwa

Nowa szkoła zduńska OSKP

Dlaczego jej potrzebujemy? Dlaczego jedne piece i kominki funkcjonują dobrze, a inne źle?

Tak jak inżynier konstruuje i buduje piece przemysłowe, tak zdun projektuje i buduje kominki domowe. Każdy z nich zrobi to dobrze, jeżeli powstałe urządzenie grzewcze spełni pokładane w nim przez użytkowników oczekiwania. Tradycyjnie budowane od lat przez zdunów z kafli i cegieł szamotowych piece dobrze służyły ogrzewaniu domów, gdyż wypracowane od wieków rozwiązania i technologie ich budowy były we właściwy sposób dopasowane do istniejących warunków technicznych budynków.

Tak jak od wieków, tak i dziś zdun musi być tym specjalistą, który w sposób zawodowy i fachowy zaprojektuje i wybuduje w naszym domu dobrze funkcjonujący piec, kominek czy trzon kuchenny. Każdy może oczywiście powierzyć taką budowę w swoim domu dowolnej osobie, ale czy będzie to dobry wybór? Czy osoba ta uczyni to równie dobrze, jak ktoś, kto uczynił tę pracę swoim zawodem wyuczonym i wykonywanym? Kto poświęcił dla nauczania się jej swój czas, pieniądze, a nawet swoją pasję? Czy nowe materiały i nowe technologie budowlane nie stawiają nam dzisiaj nowych wyzwań?

Jak już wspomnieliśmy w poprzednim numerze, ostatnie dwudziestolecie to niezwykle dynamiczny okres rozwoju budownictwa, a co za tym idzie okres dokonywania ogromnych zmian w technologii. Gdy w ich efekcie zapotrzebowanie domów na ciepło spadło o połowę, to czy tym samym nie pociągnęło to za sobą potrzeby konstruowania takich urządzeń grzewczych i produkowania takich materiałów, które swoimi parametrami również były dostosowane do tych nowych parametrów grzewczych budynków?

W kontekst stosowanych już dziś nowych technik budowlanych, urządzeń i materiałów zduńskich musi się również wpisać odnowione zduństwo oraz nasza szkoła zduńska. Organizowana przez naszą branżową organizację OSKP szkoła będzie chciała nauczyć dzisiejszych zdunów

stosowania nie tylko znanych i od lat używanych tradycyjnych materiałów i technologii zduńskich, ale także będzie chciała nauczyć stosowania wszystkich pojawiających się nowych materiałów i urządzeń. Będzie musiała nauczyć rozpoznawania ich właściwości i parametrów technicznych, a co za tym idzie właściwego projektowania, zabudowywania, jak również użytkowania. Okazuje się, że w tym kryje się częsta przyczyna problemów, z którymi spotykamy się rozpoczynając stosowanie nowego rodzaju materiałów i urządzeń grzewczych. Zwrócił już na to uwagę w poprzednim numerze Kominków PRO Piotr Batura, gdy zauważył problemy, które występują przy użytkowaniu wymienników ciepła w kształcie tzw. krążków produkowanych z nowych akumulacyjnych materiałów szamotowych. Dawniej zduni łatwiej radzili sobie z pojawiającymi się problemami, gdyż przez pokolenia niemal niezmiennie używali bardzo podobnych technicznie lub niewiele różniących się w swym funkcjonowaniu materiałów i urządzeń. Dawniej uczeń uczył się od mistrza, a potem stosował podobne materiały i wiedział jak oraz kiedy je stosować. Miał czas i sposobność nauczyć się ich funkcjonowania, w tym sposobu ich nagrzewania, mocy grzewczej i potrafił ocenić, ile przestrzeni potrafią ogrzać. Wiedział jak i czym je montować i na jakie trudności powinien być przygotowany. Dziś zadajemy sobie pytanie: jak wielkim doświadczeniem dysponujemy i na ile znamy i rozróżniamy parametry techniczne oferowanych nowoczesnych, nierzadko sprowadzanych z zagranicy, materiałów i wyrobów akumulacyjnych – chociażby przykładowo opisywanych krążków? Z przedstawionego przez Piotra przypadku możemy niestety z dużym prawdopodobieństwem

wnioskować, że przyczyną powstania opisanych uszkodzeń było ich niewłaściwe zastosowanie, czyli niedostosowanie tak co do ogrzewanej powierzchni, jak i do wielkości danego wkładu, na którym zostały zamontowane, a ponadto ich niewłaściwe użytkowanie. Jeżeli te same krążki, nieważne, czy na Zachodzie, czy tu u nas w Polsce, mogą być w jednym miejscu tak zamontowane i użytkowane, że przez lata funkcjonują bez zarzutu, a w drugim tak, że nagle pękają, to powinniśmy pytać: czy konkretny produkt był felerny, czy ktoś po prostu je źle zastosował, nie dostosował do ich właściwości i możliwości grzewczych, a potem również źle użytkował?

Ten przykład pokazuje nam tylko, jak wiele czynników musimy uwzględnić, gdy chcemy poprawnie stosować same krążki. A co z pozostałymi nowymi materiałami? To tylko wskazuje nam na potrzebę całościowego i dogłębnego nauczania się i poznania problematyki zduńskiej.

Zaczynamy dostrzegać, ile powinniśmy się nauczyć, by poprawnie użytkować nie tylko stare, tradycyjne,



Fot. Cebud

Piece akumulacyjne CEBUD

ale przede wszystkim nowe materiały i urządzenia grzewcze.

Chcąc jeszcze bardziej zilustrować to na przykładzie wspomnianych krążków, zobaczymy, na jakie parametry techniczne powinniśmy przede wszystkim zwrócić uwagę, by właściwie zaprojektować ich użytkowanie. Wpierw powinniśmy poznać zdolności grzewcze i akumulacyjne materiału, z którego zostały wykonane. Ważną wskazówką będzie wtedy dla nas zwrócenie uwagi wpierw na gęstość samego materiału, a potem na wielkość i ciężar całego zaprojektowanego z nich wymiennika ciepła. Zwykle producent, który zna parametry techniczne swojego wyrobu, wie ile i w jakim czasie może on zakumulować w sobie ciepła i przez jak długi okres czasu będzie go emitował. Znając przewodność cieplną materiału, będzie wiedział, z jaką mocą będzie oddawał ciepło i ile będzie mógł go w danym okresie czasu wyemitować. Zwykle producenci przeliczają to w proporcji do ciężaru i dla ułatwienia stosowania podają z ilu kilogramów drewna jest w stanie odebrać i zakumulować ciepło dana masa krążków. Widzimy więc, że głównie od parametru gęstości materiału, a co za tym idzie od rodzaju materiału, z którego zostały wyprodukowane, będzie zależała jego przewodność cieplna i jego charakterystyka grzewcza. Stosujący musi to poznać i uwzględnić. Urządzenia grzewcze są i mogą być dziś produkowane z różnego rodzaju materiałów szamotowych i dlatego mogą charakteryzować się różnego rodzaju parametrami grzewczymi. Dla przykładu: ciężkie betony ogniotwale, stosowane także do produkcji krążków, potrafią akumulować w 35÷70 kg swojej masy ciepło powstałe ze spalania 1 kg drewna. Jeżeli projektując obliczamy, że na dany wkład konkretnego producenta włożymy np. 150 kg łącznej masy takich krążków, to powinniśmy oznaczyć, że w pierwszym załadunku drewna będzie się dokładać do paleniska dodatkowo około 4 kg drewna, a po ich nagraniu nieco ponad 2 kg, otrzymując wtedy



Laboratorium OKV Wiedeń

dotatkowo 7,5÷13 kWh ciepła. Jeżeli zaś uwzględnimy fakt, że współczesne wkłady grzewcze swoją wysoką sprawność (ok. 80%) osiągają zwykle przy spalaniu tylko 3–4 kg drewna, to zrozumiemy, dlaczego producenci tego rodzaju materiałów akumulacyjnych instruują, że powinny być one stosowane raczej do mniejszych wkładów, gdyż typowy załadunek drewna nie powinien nigdy przekraczać 8 kg, przy średnim załadunku oscylującym w granicach 6 kg. Instalowanie takich krążków do dużych gabarytowo wkładów, gdzie łatwo o przeładowanie drewna w stosunku do ich zainstalowanej wagi, nie ma więc większego sensu, gdyż ani wkład, ani tej wielkości akumulacyjny wymiennik ciepła nie będzie w stanie odebrać energii powstałej w trakcie spalania zbyt dużej ilości drewna. Sprawność urządzenia w takiej sytuacji znacznie spadnie, a zbyt wysoka temperatura spalin to – oprócz niepotrzebnych kosztów – również możliwość wystąpienia uszkodzeń. Uwzględniając rodzaj materiału, z jakiego zostało wyprodukowane dane urządzenie

grzewcze, zdun powinien więc nie tylko potrafić właściwie dopasować jego wielkość i moc grzewczą, ale powinien umieć określić również czas, w którym ciepło będzie emitowane. Czy bez takiej wiedzy będzie potrafił wybudować poprawnie funkcjonujące urządzenie, mające komfortowo ogrzewać współczesny dom?

Występowanie uszkodzeń, a w tym i pęknięcie różnych wyrobów szamotowych (nie tylko krążków), wiąże się jeszcze z innym czynnikiem, który także powinien uwzględnić budujący piec i kominki zdun. Jest nim zbyt częste doładowywanie do paleniska drewna bez pozostawienia wystarczającego czasu na wypromieniowanie zgromadzonego ciepła.

Choć zakładam, że możliwe są wypadki skrajne, gdy ktoś wbrew zdrowemu rozsądkowi przeładowuje palenisko drewnem, to jednak nie to jest główną przyczyną uszkodzeń. Każdy producent, badając swoje wyroby, deklaruje ich wytrzymałość na temperaturę, i zwykle jest ona znacznie wyższa niż 1000°C i tam też umieszcza zakres temperatury, ►



Szkolenie OSKP w Nieporęcie, 20–21 września 2008 r.

w jakiej mogą one pracować. Wiemy, że takiej temperatury w palenisku nie może osiągać większość dostępnych na rynku wkładów, a więc samo przeładowanie ich drewnem nie staje się przyczyną wytworzenia w nich aż takich temperatur, które by przekroczyły wytrzymałość stosowanych akumulacyjnych materiałów. Jeżeli doposażony np. w 150 kg krążków wkład będziemy załadowywać ośmioma kilogramami drewna wielokrotnie, z częstotliwością co godzinę, to w krótkim czasie cechujące się nawet największą przewodnością cieplną materiały akumulacyjne nie będą mogły i nie zdążą wyemitować takiej ilości zgromadzonego w nich ciepła. To właśnie spowoduje nadmierny wzrost ich temperatury. Nowe betony szamotowe choć mogłyby być produkowane w o wiele wyższych parametrach wytrzymałości cieplnej, to jednak skoro producent produkuje je z materiałów o określonej wytrzymałości cieplnej, i tak dobiera ich parametry techniczne, to znaczy, że też tym samym przeznacza i planuje je do pracy w takich, a nie innych temperaturach. Określona przewodność, określona gęstość danego materiału wyznaczają czas, który powinien upłynąć między załadunkami opału. Parametry te określają, ile ciepła i z jaką mocą może zostać wyemitowane z danego rodzaju materiału i urządzenia akumulacyjnego, a przez to wpływają na jego temperaturę. Przecież od wieków tradycyjne piece

kaflowe budowano o jak najwyższych zdolnościach akumulacyjnych nie po to, by je nagrzewać do jak najwyższych temperatur, lecz po to, by osiągać jak najdłuższy ich okres grzewczy, czyli jak najdłuższy odstęp czasu między poszczególnymi załadunkami. Im dłużej piec grzał i nie potrzebował załadunku opału, tym bardziej był komfortowy i wygodny. Co działałoby się z tradycyjnym piecem kaflowym, gdyby ktoś maksymalnymi załadunkami opału załadowywał go co godzinę, bez pozostawienia mu odpowiedniego czasu na wypromieniowanie zgromadzonego wcześniej ciepła? Czy by się nie przegrzał i nie popękał? Dlatego jeżeli ktoś, kto zwykłym kominkiem wyposażonym tylko we wkład grzewczy próbował ogrzewać dom, paląc w nim z częstotliwością co 2 godziny, a teraz po dołożeniu na wkład jeszcze kilku krążków chciałby nadal palić z tą samą częstotliwością, by mieć jeszcze więcej ciepła, to skutek będzie niestety podobny. Niedostosowanie się do możliwości grzewczych urządzenia staje się przyczyną jego wadliwego funkcjonowania. Podobnie ma się rzecz ze spękaniami szamotowych wykładzin w paleniskach. Tu dodatkowo sytuację pogarsza fakt częstego otwierania drzwiczek przy załadunku kolejnych porcji opału. Następuje wtedy nagle, szokowe schładzanie rozgrzanych do wysokich temperatur wykładzin szamotowych, co bezpośrednio przyczynia się do powsta-

wania w nich takich naprężeń, które skutkują pojawieniem się zarysowań i spękań. Nie tyle więc zbyt duży, lecz zbyt częsty załadunek opału przyczynia się do ich uszkodzenia. Dlatego ograniczenie częstotliwości załadunków opału w urządzeniach wyposażonych w akumulacyjne wymienniki ciepła ogranicza możliwości występowania w nich uszkodzeń i spękań.

Opisane przykłady obrazują nam, dlaczego niektóre budowane dziś piece i kominki funkcjonują poprawnie, a inne nie. Trudno zaprzeczyć, że przyczyną jest niezajomość ich parametrów technicznych, a stąd nieumiejętność zaplanowania ich okresu grzewczego, w którym powinny funkcjonować, wyliczenia i dostosowania ich wielkości do planowanej ogrzewanej powierzchni domu itd. W konsekwencji uniemożliwiają inwestorom poznanie i uzyskanie tych wspaniałych korzyści, które mogliby osiągnąć przy poprawnym ich zaprojektowaniu, wybudowaniu i użytkowaniu. Takie sytuacje spowalniają też tym samym wprowadzanie nowoczesnej techniki akumulacji ciepła, zniechęcają do budowy nowoczesnych akumulacyjnych pieców i kominków w Polsce. Paradoksalnie jednak możemy zaobserwować, że pojawianie się trudności przy wprowadzaniu nowych technologii, urządzeń i materiałów akumulacyjnych, staje się jednocześnie główną przyczyną odradzania się zduństwa, a co za tym idzie i rozwoju szkolnictwa zduńskiego.

Dlatego tak ważnym i pilnym zadaniem obecnie dla naszej branżowej organizacji jest praca nad przywróceniem w naszym kraju szkoły zduńskiej, która podejdzie w sposób całościowy tak do teorii, jak i do praktyki zawodu, ucząc umiejętnego i właściwego stosowania nie tylko tradycyjnych, ale również nowoczesnych materiałów i urządzeń akumulacyjnych, jak chociażby omawianych w powyższym artykule krążków.

Jacek Ręka

P.S. Jak zwykle proszę o mailowe zgłoszenia swoich sugestii i pomysłów do przygotowującej program szkoleniowy naszej branżowej Komisji Edukacji OSKP na skrzynkę Witolda Jaworskiego lub moją (biuro@cebud.edu, jaworski@kominki.biz).

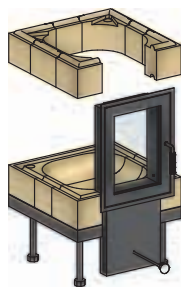
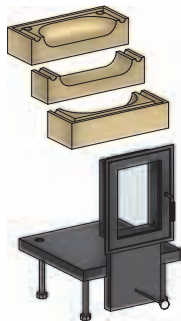
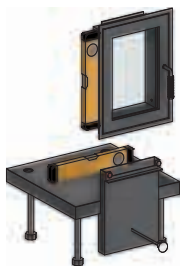
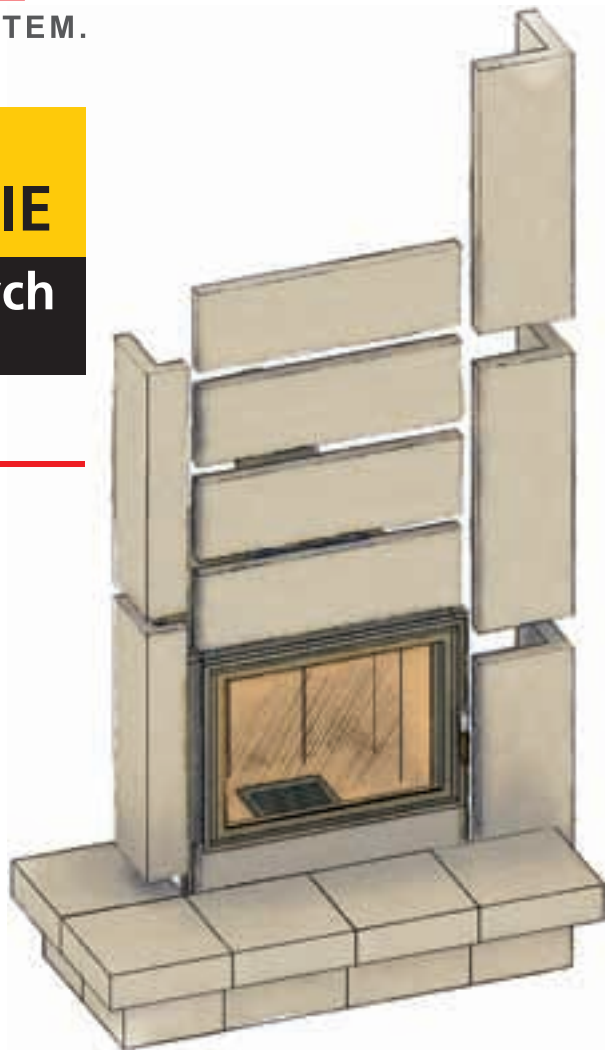
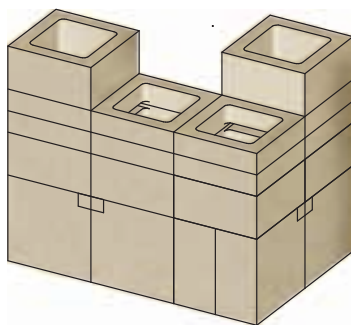
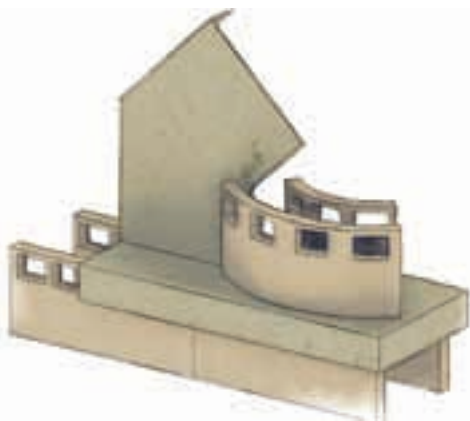


BRULA®

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 00, fax +48 95 763 97 05,
e-mail: info@spartherm.pl



Fot. Witold Hęwojski

Zdun? Kominkarz? Coś Pan za jeden?

Zacznijmy od definicji zduństwa. Spróbujmy w encyklopedii PWN – brak hasła zduństwo lub zdun, zaś najbliższe brzmiące znajomo to Zduny – miejscowość...



Fot. Aldona Mazurkiewicz

Sięgnijmy więc do źródła uważanego za mniej poważne, gdyż tworzone przez internautów, czyli do Wikipedii: „zduństwo – dział rzemiosła zajmujący się budową i naprawą pieców (pokojowych, kuchennych, chlebowych, pieco-kominków, ostatnio – po 1990 r. – także kominków). Rzemieślnik uprawiający to rzemiosło to zdun”. Osobiście dodałbym jeszcze kominki tradycyjne, z płaszczem wodnym, grille ogrodowe, wędzarnie. Zwrot: „ostatnio – po 1990 r. – także kominków” jest niecisły. Data zbiega się z okresem pojawienia się w Polsce wkładów kominkowych i o takich kominkach pewnie tu mowa. Kominki bez wkładów grzewczych budowane przez zdunów pojawiły się przecież znacznie wcześniej. Na uwagę w Wikipedii zasługuje krótki zarys historii zduństwa, który polecam lekturze. Kominkarz nie doczekał się jeszcze oficjalnej

definicji. To nasza branżowa nazwa kogoś, kto buduje kominki i najczęściej nie posiada wiedzy i umiejętności zduna. Ale czy słusznie?

Zdun jest obecnie kojarzony z urządzeniami kaflowymi, budowanymi nadal – jak od dziesiątków lat – tradycyjnie przy użyciu gliny jako zaprawy i drutu do wzmocnienia wiązań kaflów. Ten sposób budowy urządzeń nazywamy zresztą zduństwem tradycyjnym. Mimo upływu lat i postępu w branży ogólnie panuje opinia, że ta technika, choć już nieco zmodyfikowana, jest najlepsza, a zduństwo tradycyjne raczej nieufnie przygląda się nowościom w branży. Od setek lat zduni budowali urządzenia grzewcze, poszukując ciągle rozwiązań najbardziej ekonomicznych, grzejących jak najdłużej, mogących ogrzewać więcej niż jedno pomieszczenie, zużywających jak najmniej paliwa. Budowali również kominki, które z założenia miały dostarczać głównie wrażeń z bezpośredniego widoku ognia, a mimo prób i wysiłków nie zbliżyły się nawet swoimi możliwościami grzewczymi do wymienionych powyżej tendencji.

Wynalezienie wkładu kominkowego spowodowało, że wzrosła około dwukrotnie jego sprawność. Jednocześnie budowa kominka, wiedza tajemna zarezerwowana dla zdunów (przecież trzeba było ustalić wymiary komina, zmierzyć pomieszczenie, obliczyć powierzchnię promieniowania paleniska, pochylenia i przewężenia) stała się dostępną dla wszystkich, którzy nie musieli się ani uczyć, ani nawet za bardzo znać na rzemiosło zduńskim, by postawić kominek. To nic trudnego podłączyć wkład do komina, prawda? Potem trochę profili, parę płyt gipsowo-kartonowych, paczka wełny i gotowe! Dopiero gwałtownie rosnąca ilość pożarów z powodów kominkowych ostudziła nieco zapędy niefrasobliwych inwestorów, dla których fachowiec zduński stał się niepotrzebnym wydatkiem.

Boom na łatwe kominki z wkładami grzewczymi nastąpił po nie najlepszym okresie dla zdunów. Rosnąca popularność centralnego ogrzewania i niskie ceny gazu w latach 70. ubiegłego wieku spowodowały drastyczny spadek znaczenia zduństwa w dziedzinie ogrzewania pomieszczeń; to również okres masowego wyburzania pieców kaflowych i kuchni. Zduństwo zostało



Fot. Aldona Mazurkiewicz

zminimalizowane do potrzeb remontów pieców w mieszkaniach komunalnych bądź zabytkowych, a czasem do budowy nowych urządzeń, które powstawały z nostalgii za obiadem z kuchni kaflowej u mamy, ciepłym zapiekiem u babci, snobizmem czy ślepym zapatrzeniem na Europę bez specjalnego rozumienia, dlaczego zduństwo jest tam doceniane. Dopiero lata 80. i 90. ubiegłego wieku przyniosły stopniowy wzrost zamówień dla nielicznych już wtedy kaflarni i ginącego zawodu zduna. W latach 90. kominki stanowią już około 90% wszystkich budowanych obiektów zduńskich. Zapatrzenie w migocący ogień we wkładzie kominkowym dopiero za chwilę ustąpi miejsca poszukiwaniom lepszego wykorzystania ciepła ulatującego do wkładu kominem wraz ze zbyt gorącymi spalinami oraz stopniową rezygnacją z dystrybucji gorącego powietrza do ogrzewania różnych pomieszczeń w domu na rzecz innych rozwiązań.

Budowniczy kominków bardzo szybko zaczęli podążać w kierunku najlepszych konstrukcji zduńskich. Stało się tak za sprawą ogólnej tendencji do poprawiania sprawności stosowanych urządzeń grzewczych, wprowadzenia wymienników ciepła w kominkach w postaci kanałów i mas kumulacyjnych, ciepłych obudów czy wymienników wodnych. Okazało się, że tylko dzięki takim konstrukcjom kominków można przejść od sprawności kominków tradycyjnych (bez wkładu), wynoszącej około 25%, przez

40÷60% sprawności z wykorzystaniem wkładu kominkowego i konwekcją powietrza, do ponad 80% sprawności kominków przy wykorzystaniu tradycyjnych lub nowoczesnych technik zduńskich. Te nowoczesne techniki bazują na gotowych kształtkach, prefabrykowanych elementach, gotowych zaprawach i klejach znacznie lepszych i wygodniejszych w użyciu niż glina, drut i cegła. Ten sposób budowy urządzeń nazywamy od niedawna zduństwem nowoczesnym.

Pojawiła się obecnie nowa grupa wykonawców, którzy po zaliczeniu serii szkoleń i własnych prób, stali się zdunami budującymi swobodnie w nowoczesnych technologiach zduńskich. Bardzo często wertują starą polską bibliografię, wykorzystując polskie pomysły i materiały do budowy nowoczesnych urządzeń grzewczych, które w naszych warunkach klimatycznych muszą jednocześnie spełniać wygórowane wymagania odnośnie funkcji grzewczej oraz cieszyć oko designem. Mamy już wiele udanych własnych rozwiązań, zresztą zawsze je mieliśmy, dlatego nie musimy ślepo patrzeć na Europę... Tą drogą idzie kilkadziesiąt, może sto kilkadziesiąt polskich firm, które inwestują niemałe pieniądze, szukając dobrych rozwiązań i nowości podczas krajowych i zagranicznych wyjazdów na targi, szkolenia i spotkania z producentami.

Ewolucja branżowa w okresie 20 lat dotyczy nie tylko technologii i materiałów, lecz również pojęć: to, co 20 lat temu nazywaliśmy kominkiem tradycyjnym, było paleniskiem otwartym, wymurowanym z cegły ogniotrwałej, natomiast obecnie kominek tradycyjny to kominek z wkładem grzewczym żeliwnym. Nie można dziś wybudować dobrego, podkreślam dobrego kominka, bez znajomości zduństwa tradycyjnego lub nowoczesnego. Są to konstrukcje posiadające wysoce sprawny wymiennik powietrzny, wodny, akumulacyjny lub ich kombinacje. Charakteryzują się małym zużyciem opału i oddają ciepło w wydłużonym okresie czasu. No i właśnie w ten sposób kominki, a raczej już pieco-kominki w dobrym wykonaniu stały się wizytówką zduństwa. Czy jest więc uprawnione nazywać kogoś kominkarzem i tworzyć nowy zawód, skoro tylko nieliczni nie staną się w niedługim czasie zdunami?

Jeszcze o braku potrzeby dzielenia... Ministerstwo Edukacji w programie nauczania zawodu zdun wymienia szereg pieców kaflowych oraz kominki, których budowy mają uczyć się adepci sztuki zduńskiej. Podsumowując: czy budujesz piec, czy kominek – jesteś zdunem. Wielu rodzajów pieców od lat nikt już nie buduje, pojawiły się nowe konstrukcje, których nie ma w programie nauczania. Konieczne są zmiany tego programu i już niedługo one będą, jednak nie w kierunku tworzenia nowego zawodu (kominkarz), i nie w kierunku dzielenia branży. W końcu ilu nas jest, by się jeszcze dzielić?

Na szacunkową liczbę półtora tysiąca firm wykonawczych do jedyne go branżowego stowarzyszenia należy około setki. To za mało, żeby być głosem w sprawie własnego rzemiosła, nie mówiąc o możliwości decydowania. Jeśli masz coś do zaproponowania, zrób to w ramach Stowarzyszenia. Jest tam miejsce do dyskusji, weryfikacji pomysłów, realizacji inicjatyw. Wiele obiecujących pomysłów zginie śmiercią nicnierobienia i zapomnienia, wiele na pozór beznadziejnych okaże się godnymi uwagi... jak to w życiu.

Na początku roku, gdy wpłacasz składkę, zastanów się, czy będziesz na Walnym Zjeździe. Jeśli nie będziesz, to nie płac, bo twój głos niechcący może być głosem przeciw zmianom, jeśli się nie pojawisz. Myślę o nieudanej próbie zmiany nazwy Stowarzyszenia na ostatnim Walnym Zjeździe wskutek braku obecności wymaganej liczby członków. Przez kolejny rok funkcjonujemy więc pod nazwą KOMINKI POLSKIE, nieco odstającą od rzeczywistości, a nie KOMINKI i PIECE – jak chcieliśmy, chociaż wielu członków (wykonawcy, producenci i importerzy) od dawna zajmuje się piecami. A były również inne propozycje zmian w Statucie...

Działasz w branży zduńskiej? To czy chcesz, czy nie – należysz do „zduńskiej rodziny” i powinieneś się z nią choć raz w roku zobaczyć. Twoja obecność ma olbrzymie znaczenie choćby dla paru entuzjastów tej branży, którzy przy braku zainteresowania i wsparcia ich poczynań, przestaną być motorem zmian i wprowadzania nowości – to inni, spoza naszej branży, będą wtedy decydować o tym, co jest dla nas najlepsze...

Witold Jaworski

W zasadzie Hyde Park został otwarty dla Was, Drodzy Czytelnicy, Szefowie i Pracownicy firm kominkowych. Nie piszecie – Wasza strata, więc korzystam z roli gospodarza i wypełniam Wasze miejsce.

Kilka uwag

do tekstu Witolda Jaworskiego „Zdun? Kominkarz? Coś Pan za jeden?”

Gdy jesienią 2002 roku przy kawie i lodach rozmawialiśmy na moim tarasie z Damianem Skupniewiczem i gdy rodził się pomysł powołania organizacji branżowej, nie było z nami żadnego zduna. Przez „kominki” rozumieliśmy wszystko, co dzieje się w kraju wokół ognia – ognia dekoracyjnego i ognia ogrzewającego. Kominki, piece kominkowe, grille... W 2003 roku, gdy formalnie zawiązało się Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie”, wśród członków-założycieli zdunów „z papierami” było jak na lekarstwo. Zakładali Stowarzyszenie producenci, importerzy, sprzedawcy, wykonawcy. Wszyscy byli zgodni co do tego, że razem będzie lepiej.

Gdy rozpoczęliśmy wydawanie „Świata Kominków”, od początku miał to być magazyn poświęcony kulturze udomowionego ognia. Zajmujemy się zabytkowymi i współczesnymi piecami, kominkami, piecykami wolno stojącymi, grillami i kuchniami, DGP, akumulacją, wodą, drewnem, gazem, peletami, kominkami elektrycznymi, a nawet biokominkami. Raz jest więcej o tym, innym razem o tamtym, ale staramy się pamiętać o wszystkich. Również uwzględniamy to przy rozdawaniu PŁOMIENIA ROKU.

Gdy w 2009 roku powstały KOMINKI PRO, był to magazyn skierowany również do całej branży, bez rozróżniania, kto i jakimi papierami posługuje się w pracy zawodowej. Pewnie, że staramy się mieć udział w podnoszeniu poziomu wiedzy, stąd takie, a nie inne teksty redakcyjne oraz informacje o wszelkiego typu szkoleniach.

Kilka lat temu zaproponowałem ówczesnemu prezesowi OSKP utworzenie „grup tematycznych”, np. grupy producentów wkładów i pieców czy grupy zrzeszającej polskie kaflarnie. Proponowałem też uruchomienie systemu typu „pay back”, czyli systemu upustów udzielanych przez firmy wspierające członkom zwyczajnym. Ogólnie zaś chodziło mi o to, by powstała liczna organizacja, atrakcyjna dla poszczególnych grup. Jeszcze na zjeździe w Mierzęcinie zapytałem o przyczyny braku kontaktów z VEUKO, ponieważ już ładnych kilka lat temu

OSKP zlekceważyło zaproszenie na zjazd VEUKO w Słowacji. Wszystko lub prawie wszystko, co działo się w polskich kominkach, nie było dziełem rzemieślników-zdunów, a chemików, mechaników, leśników, ekonomistów, politologów, polonistów i historyków oraz wszystkich innych, którzy z pasji lub z innych przyczyn z kominkami związali swoje życie. Ta grupa spowodowała, że w Polsce buduje się dziesiątki tysięcy kominków i pieców. Raz jest to prosty kominek, innym razem wyrafinowana technika wodna lub akumulacyjna. To nie ma znaczenia, bo wszystko się zmienia, tak jak zmianom podlega gospodarka.

Oczywiście w polskich kominkach brakuje ciągłej bazy rzemieślniczej, utrwalonej przez wieki. Oczywiście brakuje też często wiedzy zduna z dyplomem mistrzowskim. Wiele rzeczy jest do nadrobienia – patrz ostatnie szkolenia i egzaminy. Nadrobić też trzeba niski udział ludzi z kominkowej i zdunskiej branży w organizacji ich reprezentującej. Kilkanaście osób na

zjeździe to zdecydowanie zbyt mało, więc tym bardziej nie można teraz ani dzielić branży na tych od kominków (gorszych) i zdunów (lepszych), ani też zonglować słowami w nazwach, tak by wyszło „na moje”. Na siłę nic się nie zmieni. Ze względów finansowych zdecydowaną większość na rynku i tak stanowią będą proste kominki, a za chwilę może nawet wolno stojące piece. Dla bardziej wyrafinowanych technik wodnych i zdunskich pozostanie tylko pewna część rynku. To jednak nie oznacza, że pozornie proste kominki czy nawet banalne podłączanie piecyków stalowych nie wymaga wiedzy. Gdy ulegniemy takiemu stereotypowi, to łatwo o niebezpieczne pomyłki! Tak więc im więcej wiedzy fachowej, im szersza grupa tę wiedzę posiada, tym lepiej, a co będzie montowane lub budowane, zadecyduje los i klient. I to jest chyba główna myśl, jaka przyświecała mi przy pisaniu swego rodzaju uzupełnienia do tekstu Witolda Jaworskiego.

Witold Hawajski

*hyde park

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



Przepustnica powietrza

z serwo mechanizmem do płynnej regulacji dopływu zimnego powietrza do paleniska



RT-08P Kominek LUX

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

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

NOWOŚĆ



RT-08 OS Optymalizator procesu spalania

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

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



Przepustnica powietrza
100, 120 lub 150 fi

TATAREK®
TITANIUM DESIGN

Automatyka podnosząca komfort i bezpieczeństwo obsługi Twojego kominka

www.tatarek.com.pl



RT-08K Kominek PLUS

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



NOWOŚĆ!

RT-01 Pilot

Przepustnica zimnego powietrza do kominka sterowana przy pomocy pilota.

ZASILANIE AWARYJNE SYSTEMÓW GRZEWczyCH

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



Być sobą w biznesie

Rozmowa z Jerzym Tatarkiem



Jerzy Tatarak

Fot. Jarosław Flak

Aldona Mazurkiewicz: Wielu osobom z naszej branży „obiło się o uszy”, że miałeś kiedyś kontakt z prowadzeniem imprez i życiem estradowym, zresztą regularnie z twoich umiejętności w tym względzie korzystamy. Czy możesz przybliżyć nam tę część swojego życia?

Jerzy Tatarak: Mam tytuł zawodowego prezentera radiowo-dyskotekowego. Aby go uzyskać, wiele lat temu musiałem zdać ministerialny egzamin, m.in. z akustyki, historii sztuki, literatury, z praktycznego prowadzenia imprez, w tym plenerowych, i umiejętności obsługi mikrofonem. Potem przez 8 lat pracowałem jako officer rozrywkowy na Stefanie Batorym. Dziś z sentymentem wspominam tamte czasy. Pozostało mi po nich wiele pamiątek, w tym publikacje, w których zauważona została moja praca.

A.M.: Z wykształcenia jesteś nauczycielem Wychowania Technicznego i Plastycznego, więc jak to się stało, że prowadzisz teraz firmę zajmującą się elektroniką?

J.T.: Gdy przestałem pływać, najpierw otworzyłem studio nagrań. Początkowo nagrywałem kasety, ale pod koniec lat 80-tych założyłem firmę produkującą elektronikę. Wówczas były to zasilacze do instrumentów muzycznych i anteny

telewizyjne. Od muzyków, w których towarzystwie się wówczas obracałem, dowiedziałem się, że brakuje tego typu produktów na rynku.

A.M.: Skąd zatem pojawiła się elektronika do kominków i innych urządzeń grzewczych?

J.T.: To był zbieg okoliczności. Jedna z firm kominkowych zleciła swego czasu opracowanie regulatora elektronicznego do obsługi układu grzewczego współpracującego z kominkiem wodnym. Niestety, gdy projekt był gotowy, firma wycofała się z wprowadzenia go do oferty. Prototyp przeleżał w kącie jakiś czas, ale pewnego dnia stwierdziłem, że trzeba go jednak wykorzystać. Początki nie były łatwe, ale z czasem dzięki przedstawieniu zalet takich rozwiązań udało nam się przekonać coraz szersze grono odbiorców, którzy też zaczęli nam wskazywać dalsze kierunki rozwoju.

A.M.: Jesteś jedną z bardziej rozpoznawalnych postaci w branży, jakbyś zawsze się w tych kręgach przewijał. Kiedy rozpoczęła się twoja osobista kominkowa przygoda?

J.T.: W branży kominkowej istniejemy od ponad 8 lat. Co prawda produkuję urządzenia kominkowe dłużej, ale wcześniej nie identyfikowałem się z tą branżą. Zmieniło się to, gdy na targach regionalnych poznałem Ryszarda Szostaka. To on wprowadził mnie w środowisko kominkowców i bardzo mu za to dziękuję.

A.M.: Jak postrzegasz naszą branżę jako producenta elektroniki, a nie kominków?

J.T.: Jest to grupa niesamowicie fajnych ludzi, z którymi zawsze z przyjemnością się spotykam i zawsze miło spędzamy czas, jednak żałuję, że nie wszyscy chcą poświęcić nieco swojego czasu dla dobra całego tego środowiska. Moim zdaniem potrzeba jeszcze sporo pracy, by bardziej skonsolidować branżę i aby Ogólnopolskie Stowarzyszenie „Kominki Polskie” miało

więcej członków. Jeżeli będziemy mieli silną krajową organizację, to będzie nam o wiele łatwiej konkurować na rynkach UE i walczyć o sprawy dla nas najważniejsze. Ważnym krokiem, z którym nie wolno zwlekać, jest wstąpienie OSKP do VEUKO (Europejskiego Zrzeszenia Organizacji Zduńskich i Kominkarskich). Wiem, że są takie plany, i mam nadzieję, że w najbliższym czasie zostaną one zrealizowane.

A.M.: Wróćmy do firmy. Czy twoje urządzenia są produkowane tylko z europejskich części?

J.T.: Tak. Wszystko, poza częściami elektronicznymi, które kupuję w polskich firmach, jest produkowane we Wrocławiu.

A.M.: Jak zapatrujesz się na konkurencyjne firmy, szczególnie te z Dalekiego Wschodu?

J.T.: Cały czas czuje się konkurencję wyrobów z Chin, chociaż akurat w tej branży nie jest to może jeszcze aż tak widoczne, jak np. w zasilaczach sieciowych. W kwestiach opracowań elektroniki kominkowej nie mają one po prostu wystarczającej wiedzy i doświadczenia, by móc samemu stworzyć jakiegokolwiek urządzenie. Dlatego boli mnie najbardziej, że wiele firm oddaje za darmo w ich ręce naszą myśl techniczną, dostając w zamian tanie i nie zawsze spełniające oczekiwania klienta urządzenia, do tego o wielce wątpliwej jakości. Znacznie milej mi się konkuruje z typowo polskimi producentami, bo to tutaj możemy wtedy napędzać się wzajemnie i tworzyć coraz bardziej dopracowane urządzenia, które będą wytyczały standardy dla całego świata.

A.M.: Jak starasz się przekonać swoją ofertą klientów?

J.T.: Przede wszystkim staram się szybko, ale nie chaotycznie reagować na potrzeby rynku. Aby urządzenie było naprawdę funkcjonalne, trzeba zebrać całą masę informacji co do tego, jak ma ono poprawnie funkcjonować, biorąc pod uwagę jak najszersze spektrum zastosowań. Mając już odpowiedni

zakres informacji, nasz dział konstrukcyjny dopracowuje samą konstrukcję, jak i algorytmy pracy urządzeń pod kątem poszczególnych zastosowań, a następnie testujemy je na własnych instalacjach i systemach pracujących u naszych zaprzyjaźnionych firm, które na bieżąco skutecznie weryfikują nasze prace. Mając gotowe opracowanie pozostaje nam już tylko zapewnić najwyższą jakość całego urządzenia, tak by przez wiele lat pozwalało ono bezawaryjnie cieszyć się klientom z użytkowania naszych produktów. Jak do tej pory cieszę się, że udaje nam się to osiągnąć, bo głównie dzięki wysokiej jakości naszych urządzeń skutecznie opieramy się działaniom konkurencji, jak też pokazujemy naszym rodzinom, że hasło „Dobre bo Polskie” nie jest jedynie pustym sloganem!

A.M.: Regularnie pokazujesz nowe produkty albo udoskonalasz już istniejące. Skąd czerpiesz inspiracje?

J.T.: Jak już wspominałem, bardzo duże znaczenie ma informacja zwrotna od firm montujących nasze urządzenia, ale także i od samych klientów. Wiele firm produkcyjnych i instalatorskich bardzo nam pomaga w wytyczeniu ścieżki rozwoju dla poszczególnych produktów. Ich cenne uwagi i wskazówki są dokładnie analizowane i pomagają nam wybrać najlepsze rozwiązania, które staramy się systematycznie wprowadzać do funkcjonujących produktów, lub tworzyć zupełnie nowe opracowania.

A.M.: O pozycji każdej firmy świadczy jej serwis. Jak to zostało zorganizowane w twojej firmie?

J.T.: Nasze urządzenia mają prostą i zwartą konstrukcję. Praktycznie każdy użytkownik o średnim stażu technicznym może je samodzielnie zdemontować i wysłać do naprawy. Zazwyczaj serwis jest realizowany przez firmy z nami współpracujące, jednak każdy użytkownik może przesłać reklamowane urządzenie bezpośrednio do nas.

A.M.: Jakie są najlepsze rynki zbytu dla produktów z logo TATAREK?

J.T.: Najlepszymi rynkami dla mnie są obecnie kraje Unii Europejskiej, Ukraina, Rosja, jednak największym

rynkiem zbytu jest oczywiście Polska, dlatego cały czas koncentrujemy się na rozbudowie lokalnej sieci sprzedaży i kładziemy duży nacisk na edukację dotyczącą zastosowania, doboru i samej instalacji naszych urządzeń.

A.M.: Jaka jest polityka kadrowa w firmie TATAREK?

J.T.: Muszę przyznać, że udało mi się skompletować świetną 50-osobową załogę zgranych ludzi, z którą w praktycznie niezmiennym składzie współpracuję od wielu lat i to dzięki nim właśnie udało nam się przetrwać jako firmie nawet najtrudniejsze chwile. Ci ludzie to największy kapitał w naszej firmie!

A.M.: Która „działka” w firmie należy do ciebie?

J.T.: Osobiście, oprócz zarządzania firmą, wspomagam także dział marketingu, stąd też często można mnie spotkać w różnych zakątkach kraju. Od dłuższego czasu bardzo mi pomaga córka Anna, która przejęła część obowiązków związanych z prowadzeniem firmy na miejscu.

A.M.: Czy urok osobisty i łatwość w nawiązywaniu kontaktów pomagają w prowadzeniu polityki marketingowej firmy i czy to one wpłynęły na sukces firmy?

J.T.: Myślę, że na sukces firmy złożyło się kilka czynników. Po pierwsze, robię to, co lubię i co sprawia mi przyjemność. Poza tym nieoceniona jest też pomoc środowiska, tego bliskiego w pracy i szerzej w całej branży. Tak się układa, że mam szczęście trafić na wartościowych ludzi. Muszę też wspomnieć o dużym wkładzie mojej rodziny i pracowników firmy. Praca jest dla mnie nałogiem, a moja rodzina dzielnie i cierpliwie znosi moją częstą nieobecność w domu.

A.M.: Od wielu lat jesteś na rynku. Czy to był czas ciągłej fali wznoszącej?

J.T.: W życiu każdej firmy są wzloty i upadki. W moim przypadku też tak było. Dużo zawdzięczam firmom, które mi pomogły i pomagają nadal. Opiera się to na wzajemnym zaufaniu i współpracy, która często trwa już od wielu lat. Ważna jest dla mnie stała współpraca, ze sprawdzonymi i zaprzyjaźnionymi firmami, bo

w grupie nie tylko rażniej, ale też i stanowimy większą siłę, wspomagając się wzajemnie. Otrzymując pomoc, staram się też jak najlepiej pomagać innym.

A.M.: Czy nagrody i wyróżnienia są ważne dla firmy o takim profilu jak twoja? Czy realnie podkreślają innowacyjność i poziom firmy, czy też jedynie mile łechcą ego?

J.T.: Nagrody i wyróżnienia, za które trzeba płacić, nie przedstawiają dla mnie żadnej wartości. Inaczej jest z wyróżnieniami przyznawanymi za rzeczywisty poziom, jaki firma w danym czasie sobą reprezentuje. Z takich jestem wyjątkowo dumny. Mogę się pochwalić europejskimi nagrodami za jakość produktów uzyskanymi w Paryżu i Genewie, a także nagrodą od Polskiego Biura Certyfikacji za wysoką jakość produktu, Kluczem Sukcesu za najlepszą dolnośląską firmę, ubiegłorocznym wyróżnieniem Płomień Roku oraz złotym medalem dla najlepszego wyrobu na tegorocznych targach w Brnie. Mamy w dorobku również wiele innych nagród przyznawanych przez niezależne komisje, jakie uzyskali nasi kontrahenci za produkty, w których wykorzystywane były nasze regulatory.

A.M.: Jak postrzegasz zatem certyfikację ISO?

J.T.: Po wielu latach mogę stwierdzić, że w mojej firmie nie całkowicie ona się sprawdza. W branży elektronicznej najlepiej jest wypracować własne procedury, które są dokładnie dopasowane do realiów rynku. Muszą one być życiowe i praktyczne. Moim zdaniem system ISO nie pomoże żadnej firmie, jeżeli wyrób końcowy będzie złej jakości. Patrząc z drugiej strony, dobry wyrób powstanie tylko w firmie o dobrej organizacji pracy, nie ważne czy posiada ona ISO, czy nie. Przez kilka lat, od kiedy posiadam ISO, na palcach jednej ręki mogę policzyć odbiorców, którzy chcieli, bym przedstawił im ten certyfikat. Sam szukając produktu, zwracam uwagę na spełnienie norm bezpieczeństwa, a nie na fakt, czy mój dostawca ma certyfikat ISO.

A.M.: Życzę dalszych sukcesów i dziękuję za rozmowę.

J.T.: Dziękuję.

Rozmawiała: Aldona Mazurkiewicz

Kratki wentylacyjne

Metodologia badania oporów miejscowych

W każdym prawidłowo wykonanym budynku możemy spotkać kratki wentylacyjne, które mogą mieć różne kształty i kolory. Wszystkie one mają do spełnienia zadanie – stanowią zakończenie różnego rodzaju kanałów występujących w budynkach. Mogą to być kanały wentylacji grawitacyjnej, kanały nawietrzaków doprowadzających powietrze do budynku, kanały instalacji klimatyzacyjnej lub instalacji dystrybucji gorącego powietrza.

Kratki te są konstrukcyjnie przystosowane do przepuszczania powietrza, ale jak każdy element w instalacji, stawiają przepływającemu powietrzu opór – w tym przypadku mówimy o oporach miejscowych. Jest jeszcze inny rodzaj oporów, który występuje w kanałach – to opór liniowy. Kratka wentylacyjna umieszczona na drodze płynącego powietrza powoduje miejscowy spadek ciśnienia w tymże strumieniu. Spadek ciśnienia jest tym większy, im większy strumień powietrza płynie przez daną kratkę. Wielkość spadku ciśnienia w funkcji natężenia przepływu jest ważnym parametrem opisującym kratkę. Parametr ten można łatwo przedstawić na wykresie (jak pokazano na wykresie 1).

Z punktu widzenia przepływów jest to właściwie jedyna informacja, która

wystarczy projektantowi instalacji do prawidłowego dobrania kratki wentylacyjnej. Jednak posługiwanie się wykresem w arkuszach kalkulacyjnych i innych programach do obliczeń komputerowych jest niewygodne. W celu ułatwienia obliczeń hydraulicznych instalacji wentylacyjnej, w której dana kratka jest użyta, przedstawiony wykres przybliży się następującym wzorem matematycznym:

$$P_d = \frac{\zeta \cdot \rho \cdot v^2}{2} \text{ [Pa]}$$

P_d – strata ciśnienia [Pa]
 ζ – współczynnik strat miejscowych
 ρ – gęstość powietrza [kg/m^3]
 v – prędkość powietrza [m/s]

Wzór ten mówi, że wielkość strat ciśnienia jest proporcjonalna do

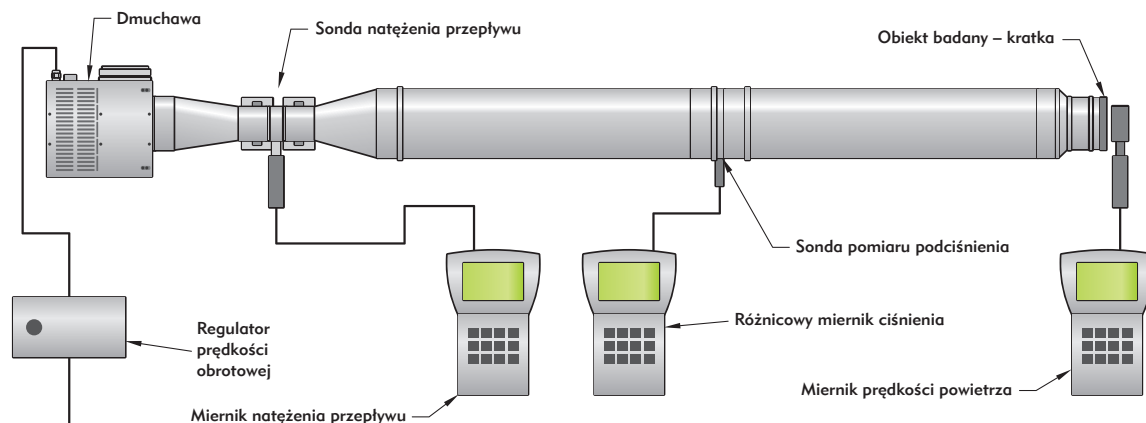
iloczynu współczynnika strat miejscowych, gęstości powietrza i kwadratu prędkości. Prędkość przepływu przez kratkę wynika z ilorazu natężenia przepływu i pola przekroju czynnego.

$$V = \frac{Q}{3600 \cdot S} \text{ [m/s]}$$

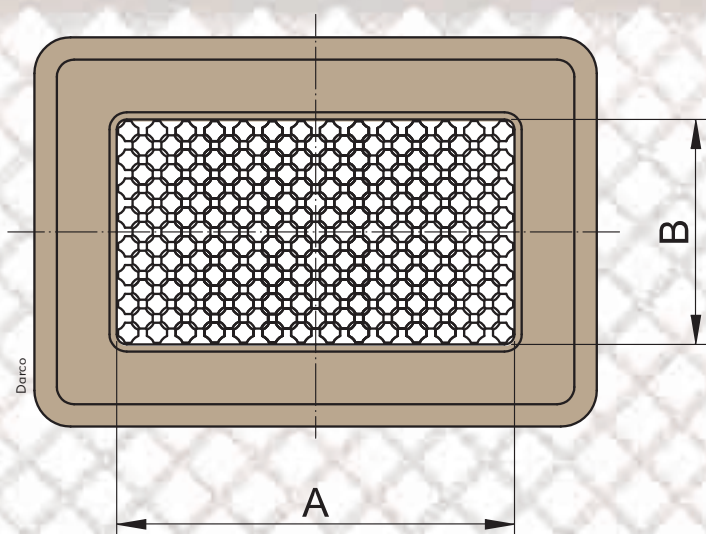
Q – natężenie przepływu powietrza [m^3/s]
 S – pole przekroju czynnego kratki [m^2]

Wygląda to na dość skomplikowane i takie też jest... Być może jednak zagadnienie to będzie łatwiejsze do zrozumienia, jeśli przedstawi się sposób wyznaczania wspomnianych parametrów dla konkretnej kratki. Przedmiot badań – nasza kratka – trafia do laboratorium i zostaje zamontowany na stanowisku badawczym. Co oczywiste, badamy kratkę, która nie posiada zanieczyszczeń (takich jak kurz), co – wbrew pozorom – mogłoby bardzo znacząco wpłynąć na wyniki pomiarów.

Stanowisko badawcze – jak pokazane na rys. 1 – składa się głównie z dmuchawy połączonej z kratką za pomocą rur. Między kratką a dmuchawą znajduje się miernik natężenia przepływu oraz króciec pomiaru podciśnienia. Do króćca podciśnienia jest podpięty różnicowy miernik ciśnienia. Kratka jest zamontowana w adapterze na końcu stanowiska – tak jak będzie montowana na zakończeniu kanału wentylacyjnego. Powietrze wlatuje przez kratkę, przepływa przez instalację stanowiska i jest wysysane przez dmuchawę. Na stanowisku jest mie-



Rys. 1. Stanowisko badawcze kratki osłonowej



Rys. 2. Pole czynne kratki. W tym przypadku jest to prostokąt o wymiarach $A \times B$

rzne natężenie przepływu powietrza oraz spadek ciśnienia powodowany przez kratkę, czyli różnica ciśnienia powietrza przed kratką i za nią.

Dodatkowo za pomocą sondy łopatkowej jest mierzona prędkość powietrza na powierzchni kratki przewidzianej do przepuszczania powietrza – cel tego pomiaru wyjaśni się w dalszej części artykułu. W badanej kratce powierzchnia przepuszczająca powietrze to prostokąt, w którym są wykonane otwory – jest to powierzchnia czynna kratki. Obliczamy pole tego prostokąta, nie zwracając uwagi na kształt i wielkość otworów. Do tego potrzebna jest nam jeszcze gęstość powietrza, i już możemy zebrać dane oraz dokonać obliczenia współczynnika oporów miejscowych dla badanej kratki. W tabeli 1 przedstawiono rzeczywiste wyniki pomiarów przeprowadzonych w laboratorium (na stanowisku, jak pokazane na rys. 1).

W tabeli znalazły się dwie kolumny prędkości powietrza. Jedna wartość została obliczona na podstawie przyjętego pola czynnego, czyli pola tego prostokąta, w którym są wykonane otwory, a druga wartość prędkości została zmierzona za pomocą sondy łopatkowej, jak było opisane powyżej. Co ciekawe, okazuje się, że w badanym przypadku prędkość obliczona, jak i zmierzona są do siebie bardzo podobne – te niewielkie różnice wynikają z niedokładności pomiaru. Możemy więc powiedzieć, że prawidłowo zostało określone pole czynne kratki. Oznacza to również, że instalacja

w łatwy sposób – mając prędkość i pole czynne kratki – może sprawdzić natężenie przepływu powietrza.

Kolejnym parametrem w tabeli jest współczynnik oporów miejscowych. Został on wyliczony na podstawie odpowiednio przekształconych wzorów, które zostały podane na początku. Patrząc na wyniki obliczeń w tabeli 1, zauważymy, że wartość współczynnika oporów miejscowych stabilizuje się na pewnym poziomie dopiero przy większych natężeniach przepływu. Wartość współczynnika podana na dole tabeli jest średnią arytmetyczną z zakresu oznaczonego w tabeli kolorem żółtym, i taką wartość należy przyjąć dla tej kratki w całym zakresie natężenia przepływu. Błąd obliczenia spadku ciśnienia za pomocą tak wyznaczonego współczynnika oporów miejscowych dla małych przepływów będzie pomijalnie mały dla obliczeń

instalacji wentylacyjnej. Zostało to zobrazowane na wykresie 1 przez pokazanie dwóch krzywych. Jedna została wyznaczona na podstawie wyników badań, a druga została obliczona za pomocą wyznaczonego współczynnika oporów miejscowych oraz wzorów przedstawionych na początku artykułu. Obie krzywe są zbliżone do siebie, czyli wyznaczony w badaniu współczynnik strat miejscowych oraz pole czynne dobrze charakteryzują kratkę. Wracając do pola czynnego kratki – zostało ono określone jako pole prostokąta bez uwzględnienia kształtu otworów przepuszczających powietrze, ponieważ odzwierciedleniem kształtu tych otworów jest wartość współczynnika oporów miejscowych. Wielkie otwory będą powodowały, że współczynnik strat miejscowych będzie niski, a małe otwory i mechanizmy umieszczone na drodze przepływu powietrza będą powodowały, że współczynnik oporów miejscowych będzie większy.

Wydaje się, że pominięta została tutaj jedna istotna rzecz – na rynku są przecież kratki wyposażone w ruchome żaluzje. Jak więc je potraktować? Oznacza to, że współczynnik oporów miejscowych będzie się zmieniał w zależności od ustawienia żaluzji. Dla takich kratek określa się współczynnik strat miejscowych przy maksymalnie otwartych żaluzjach. Zamykanie żaluzji powoduje zwiększanie oporów przepływu, czyli zwiększanie współczynnika strat miejscowych. Teoretycznie, gdyby żaluzje były szczelne, współczynnik strat miejscowych rósłby w nieskończoność.

Wracając do tabeli 1 – przy małych przepływach, w zakresie zielonym, ➤



Rys. 3. Kratka osłonowa

Tab. 1. Badanie współczynnika oporów miejscowych na przykładzie kratki osłonowej K2 firmy Darco sp. z o.o. Wymiary pola czynnego kratki: A = 0,135 [m], B = 0,115 [m]. Pole czynne kratki: S = 0,015525 [m²]. Gęstość powietrza: 1,2 [kg/m³].

Natężenie przepływu [m ³ /h]	Spadek ciśnienia [Pa]	Średnia prędkość w polu czynnym ZMIERZONA [m/s]	Średnia prędkość w polu czynnym OBLICZONA [m/s]	Współczynnik oporów miejscowych
33	0	0,2	0,6	0,00
57	0	0,7	1,0	0,00
81	0	1,3	1,4	0,00
91	1	1,4	1,6	0,63
107	3	1,6	1,9	1,37
120	3	1,9	2,1	1,09
133	4	2,2	2,4	1,18
154	5	2,5	2,8	1,10
156	7	2,6	2,8	1,49
175	8	3,0	3,1	1,37
180	10	3,1	3,2	1,61
198	11	3,3	3,5	1,46
216	13	3,6	3,9	1,45
224	14	3,8	4,0	1,45
242	19	4,2	4,3	1,68
263	21	4,5	4,7	1,58
271	23	4,6	4,8	1,63
292	24	4,9	5,2	1,47
305	28	5,5	5,5	1,57
323	31	5,6	5,8	1,55
339	34	5,7	6,1	1,54
352	39	6,1	6,3	1,64
362	40	6,4	6,5	1,59
380	44	6,6	6,8	1,58
391	46	6,7	7,0	1,57
396	48	6,9	7,1	1,59
412	52	7,1	7,4	1,60
425	55	7,4	7,6	1,59
438	58	7,5	7,8	1,58
461	65	8,0	8,3	1,59
Współczynnik strat miejscowych				1,57

występują tak małe spadki ciśnienia, że miernik praktycznie ich nie wykrywa. Prawdopodobnie w tym zakresie występuje już przepływ laminarny, a nie turbulentny, jak w zakresie żółtym. Zakres zaznaczony na niebiesko jest zakresem przejściowym – zmienia się rodzaj przepływu z laminarnego na turbulentny. Zwiększają się też wartości mierzone, przez co błąd względny jest mniejszy – inaczej mówiąc, coraz łatwiej jest zmierzyć natężenie przepływu i spadek ciśnienia.

W tabeli 1 jest również odpowiedź na pytanie, dlaczego ustawodawca w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, w paragrafach dotyczących wentylacji grawitacyjnej, określa tylko wymiary kanałów bądź pole przekroju kanałów. W wentylacji grawitacyjnej występują małe prędkości przepływu – rzędu 1÷1,5 m/s. Jak widać z tabeli 1,

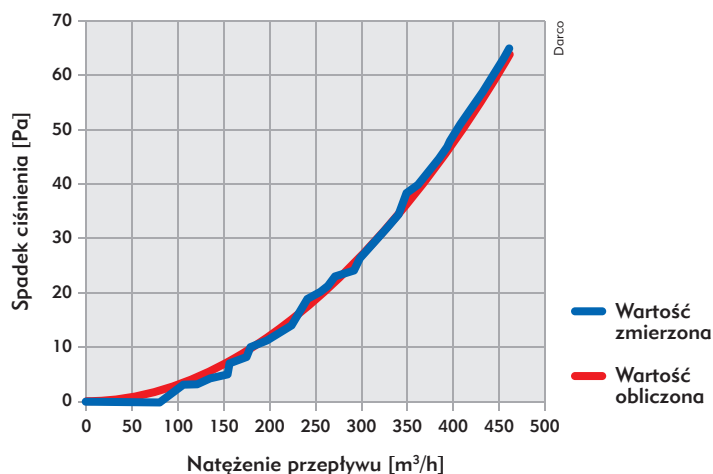
wartości te mieszczą się w zakresie zaznaczonym na zielono. Oznacza to, że praktycznie opory stawiane przez kratkę zamontowaną np. na kanale wentylacji grawitacyjnej możemy pominąć, o ile pole powierzchni czynnej kratki będzie zgodne z wymogami

Rozporządzenia, lub – inaczej – pole powierzchni czynnej kratki będzie nie mniejsze, niż pole przekroju czynnego kanału. Tak będzie, jeśli dana kratka została prawidłowo zaprojektowana i posiada taki zakres, jak zaznaczony w tabeli 1 kolorem zielonym.

W mechanicznej instalacji wentylacyjnej lub instalacji dystrybucji gorącego powietrza z kominka występują prędkości rzędu 4÷6 m/s, więc w tym przypadku kratkę charakteryzują dwie dane: współczynnik strat miejscowych i pole przekroju czynnego. Wtedy też analizę strat ciśnienia należy przeprowadzić dalece bardziej precyzyjnie.

Podsumowując – kratki osłonowe, oprócz cech dekoracyjnych, spełniają bardzo ważną funkcję jako element różnych instalacji transportujących powietrze. Podstawowym parametrem kratki jest zdolność przepuszczania powietrza, czyli powodowanie jak najmniejszego spadku ciśnienia w strumieniu przepływającego powietrza. Parametrami pochodzącymi od tego podstawowego parametru jest współczynnik oporów miejscowych oraz pole powierzchni czynnej. Współczynnik oporów miejscowych oraz pole powierzchni czynnej są ze sobą wzajemnie powiązane zależnościami, które zostały przedstawione na początku artykułu, i powinny być podawane dla danej kratki wspólnie. Mimo że jako zakończenia wentylacyjne wydają się być mało znaczącym elementem instalacji, warto zadbać o ich prawidłowy dobór oraz przewidzieć ich wpływ na wydajność systemu.

mgr inż. Marcin Rokita



Wykres 1. Spadek ciśnienia w funkcji natężenia przepływu powietrza



Jøtul HSS – Heat Storage System

Użytkownicy kominków nieustannie szukają sposobu na odzyskanie energii bezpowrotnie traconej ze spalinami. Jednym z ciekawszych rozwiązań są akumulacyjne wymienniki ciepła, zwane potocznie masami akumulacyjnymi.

Akumulacyjne wymienniki ciepła (Heat Storage System – HSS) to elementy wykonane z materiałów ceramicznych o dużej pojemności cieplnej, których zadaniem jest odzyskiwanie i gromadzenie energii zawartej w spalinach. Zazwyczaj montowane są one na wkładach kominkowych, a ostatnio również na piecach wolno stojących. Składają się z kilku elementów o łącznej wadze od 70 do 200 kg oraz adapterów pozwalających na połączenie zarówno z paleniskiem, jak z rurami dymowymi.

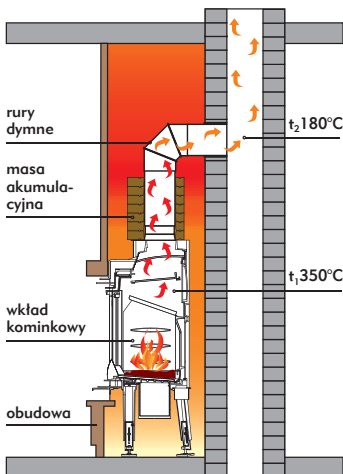
Elementy akumulacyjnych wymienników ciepła, przez które przepływają spaliny, nagrzewają się, a następnie powoli stygnąc, oddają zgromadzone ciepło. Ich stosowanie wydłuża proces grzewczy kominka lub pieca nawet o kilka godzin, dając przy tym bardziej równomierną temperaturę w pomieszczeniach. Dzięki temu wzrasta sprawność urządzenia grzewczego i znacząco zmniejsza się zużycie drewna. Od długości czasu, w jakim intensywnie palimy w kominku, rodzaju i jakości drewna zależy ilość ciepła, która zostanie zmagazynowana. Doświadczeni użytkownicy są w stanie uzyskać dodatkowe 4÷10 kWh energii cieplnej.

Do wykonania kształtek akumulacyjnych firma Jøtul stosuje mieszanki zawierające beton ognioodporny (ze

stalowym zbrojeniem rozproszonym) i związki magnezowe podnoszące przewodność cieplną i zwiększające zdolność kumulacji ciepła. Uzyskany w ten sposób produkt charakteryzuje się dużą gęstością materiałową (od 2,7 do ponad 2,8 g/m³) przy niskiej rozszerzalności. Tak wykonane elementy mogą pracować w temperaturze do 1500°C. Cechuje je przy tym wyjątkowa odporność na wstrząs termiczny. Ma to ogromne znaczenie, zwłaszcza w początkowej fazie rozpalania kominka, gdy przez kształtki o temperaturze pokojowej przepływają spaliny nagrzane do 600°C. Dzięki zastosowaniu masy akumulacyjnej, już na tym etapie następuje odbiór energii ze spalin, zanim korpus kominka rozgrzeje się i znacznie przekazywać ciepło otoczeniu.

Ze względu na sposób montażu możemy obecnie wyróżnić dwa typy kształtek produkowanych przez firmę Jøtul. W pierwszym przypadku, dedykowanym do wkładów kominkowych linii Jøtul I 18, spaliny przepływają przez kształtki mają bezpośredni kontakt z ich rozbudowaną powierzchnią wewnętrzną. Połączenia poszczególnych elementów akumulacyjnych uszczelnione są sznurem na bazie włókna szklanego i za pomocą adapterów – dolnego i górnego – ściśnięte czterema śrubami. Drugi typ montażu opiera się na osadzeniu kształtek akumulacyjnych na rurach dymowych. W tym przypadku szczelność układu uzyskuje się na połączeniach poszczególnych segmentów rur. Zaletą tego systemu jest znaczna dowolność w komponowaniu ostatecznego kształtu wymiennika. Użytkownik ma bowiem do dyspozycji kształtki o przekroju kołowym lub eliptycznym, posiadające różny ciężar, a co za tym idzie – różne możliwości akumulacyjne.

Nakłady poniesione na zakup akumulacyjnego wymiennika ciepła zwracają się szybko, dzięki zmniejszonym kosztom ogrzewania. Wymienniki są proste w montażu i nie wymagają specjalnej konserwacji ani obsługi.



Masa akumulacyjna Jøtul I 350 FL – przekrój



Masa akumulacyjna Jøtul I 18



Masy akumulacyjne HSS



**JØTUL POLSKA
SP. Z O.O.**

ul. Twarda 12 A, 80-871 Gdańsk
tel. 58 340 3888, fax 58 340 3888
www.kominek.pl

Moda na kumulację



Piotr Batura

W poprzednim wydaniu Kominków PRO pisałem o krążkach. Obecnie zamierzam kontynuować temat odzysku energii ze spalin. Pora na „ciężką artylerię” – kanały spalinowe, którymi można w sposób zdecydowanie bardziej wydajny zagospodarować energię wydobytą ze spalonego drewna.

Dym przed wpuszczeniem do komina można zagonić do bardziej wydajnej pracy. Wprawdzie drewna musimy spalić więcej, ale możemy też liczyć na lepsze efekty. Zduni uśmiechają się pod wąsem, bo to dla nich chleb powszedni. Dobrze wybudowany piec kaflowy to w zasadzie nic innego, jak system kanałów, trochę bardziej skomplikowany i wymagający większego rzemieślniczego kunsztu niż posklejanie kilkunastu klocków LEGO, trochę cięższych od tych, którymi bawią się, bawiły lub będą bawić nasze pociechy. Trzeba tylko pamiętać, by któregoś kolana nie wkleić odwrotnie. Ot i cała filozofia, ale w praktyce nie jest to aż takie proste, jak pozwoliłem sobie zażartować. Nie o sposobach montażu, rodzajach, zaletach czy minusach jednak chcę teraz mówić. Ta działka jest już nieźle „uprawiona” przez producentów i importerów materiałów. Kiedy nie powinno się budować kanałów i dlaczego, to temat niniejszego artykułu.

Kanały stają się modne, więc jak długi i szeroki nasz kraj, mnożą się na ich temat mity. Jednym z nich jest przeświadczenie, że do najwykniejszego supermarketowego wkładu wystarczy



Cebud

podłączyć kanały (lub jakikolwiek gadżet odzyskujący ciepło ze spalin) i ciepło się rozmnoży. Jednak system kanałów wraz z osprzętem i prawidłowym montażem, to spory wydatek. Nawet z polskich, bardzo przyzwoitych modułów, taka „zabawka” kosztuje tyle, co kompletny kominek wykonany na bazie gipsu, wełny i taniego wkładu. Aby dobrze taka kumulacja służyła, trzeba ją mocno nagrzać. Zmuszanie niskiej jakości skrzynki żeliwnej do szybszego biegu (czytaj: ostrzejszego palenia), nie wyjdzie jej na zdrowie. Jak nic, nie dociągnie do połowy określonego gwarancją terminu bezawaryjnego funkcjonowania. Z kolei jeśli już się nam uda tym wkładem masę nagrzać, pojawia się problem zatrzymania zgromadzonego w modułach ciepła. Pomijając nawet szczelności tych wkładów, pojawiające się po kilkumiesięcznej eksploatacji, pamiętać należy, że konstrukcja urządzenia zakłada szczelność „z definicji”. Kurtyna powietrzna w postaci szczeliny w drzwiach to problem nie do przeskokowania. Kanały kumulacyjne zamiast trzymać ciepło kilkanaście godzin, stygną po dwóch, trzech godzinach. Nie przekazują tego ciepła do pomieszczenia, w którym stoją (co byłoby ewentualnie do przyjęcia), tylko jest ono wydychywane do komina. Czy należy całkowicie pograćzanie tanie wkłady, skoro 70% budowanych kominków opiera się o te właśnie produkty? Z pewnością nie, ale

odzyskujemy z nich ciepło w sposób adekwatny do ich możliwości. Robiąc to za pomocą prostych wymienników stalowych, o długości kanałów odpowiedniej do nieszczęsnej konstrukcji paleniska, dopasowujemy się do sytuacji nie tylko technologicznie, ale i finansowo.

Jest jeszcze grupa innych fascynatów kumulacją modułową, zarówno inwestorów, jak i sprzedających. Sam uległem namowom i zdarzyło mi się kiedyś dołożyć „coś akumulacyjnego” do wkładu czy kominka, w którym na pierwszy rzut oka tego rodzaju „wywiasów” być nie powinno. Duże, panoramiczne wkłady, szczególnie z szybą podnoszoną do góry, zasadniczo nie powinny być łączone z kanałami dymowymi. Wiem, można zrobić to dobrze, w niczym nie zaszkodzi, ale klóci się to z filozofią budowy kominka, który ma być raczej ozdobą, frajdą, relaksem, a nie wydajną maszyną do grzania. Problemy mogą też wystąpić, gdy klientowi „spodoba się” grzanie domu za pomocą kominka. Skomplikowane detale gilotyn będą się buntować. Warto przynajmniej uświadomić użytkownikowi, że przy ostrym paleniu przewodnice wkładu przystosowanego do użytkowania w niższych temperaturach mogą nie wytrzymać. Podobnie jak to miało miejsce w przypadku tanich wkładów, dobrze jest zastosować

cd. na str. 46 ►



Reth

TURBOKOMINEK

- > nowoczesny wygląd
- > ogrzewanie domów i wody użytkowej
 - > wbudowany wymiennik podnoszący sprawność urządzenia
- > mikroprocesorowy system sterowania całym systemem grzewczym
- > współpraca z kotłami gazowymi, elektrycznymi, olejowymi i pompami ciepła
- > funkcja bufora energii solarnej
- > współpraca z Integratorem

**Plazmo****Migo Glass****Nowość**
wkrótce w sprzedaży



cd. ze str. 44 ►

„lżejszy kaliber” w postaci nieskomplikowanego wymiennika stalowego. Przy okazji takie działania mogą być zbawienne dla komina systemowego, gdyż pozwolą na jego eksploatację w niższej temperaturze.

W prawidłowo zaprojektowanym (wykonanym) urządzeniu można nie zaglądać do wyczystek przez kilka lat: warunkiem jest palenie suchym drewnem, niekoniecznie liściastym. Palenie to powinno odbywać się przy dostatecznym, nie stłumionym nadmiernie dostępie powietrza. Temperatura spalania przynajmniej połowy cyklu (jednorazowego nagrzewania masy) powinna znacznie przekraczać 600°C. „Suche drewno” też może mieć różne oblicza. Nie uda się wytrwać, tak jak napisałem, kilka lat bez czyszczenia kanałów, jeśli do palenia używać będziemy drewna powszechnie uznanego za suche. Drewno sezonowane co najmniej dwa lata, przechowywane pod dachem, zawiera jeszcze 20÷24% wody. Palenie takim drewnem nie jest błędem, ba, dla wielu jest to przedmiot westchnień. Mówiąc o wysokiej kulturze palenia zakładałem, że drewno trafia do

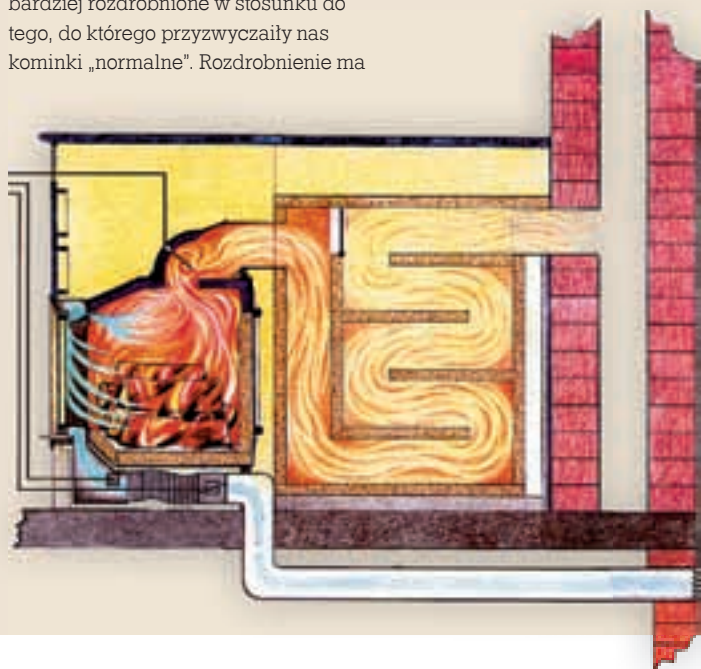
ogrzewanych pomieszczeń dużo wcześniej, niż w dniu użycia. Już kilka dni wystarczy, by odparować dodatkowe procenty wody, przy okazji podnosząc wilgotność w nadmiernie wysuszonym podczas sezonu grzewczego domu. Ważne jest również, by drewno było bardziej rozdrobnione w stosunku do tego, do którego przyzwyczyli nas kominki „normalne”. Rozdrobnienie ma

za zadanie wywołanie bardziej gwałtownej reakcji – uzyskanie wyższej temperatury. Przy okazji: im drewno drobniejsze, tym szybciej traci wilgoć. Paląc drewnem o wilgotności 8÷14%, możemy liczyć na dłuższe przerwy między kolejnym otwarciem wyczystek. Możemy też rzadziej wybierać popiół z paleniska, bo będzie go mniej.

Czyszczenie takich budowli z sadzy czy kondensatu, nadmiernie wytworzonych wskutek palenia niewłaściwym opałem lub niewłaściwie zaprojektowanych, szybko może rozpowszechnić opinie negatywne zamiast pochwał. Zły dobór paleniska do masy kanałów, zbyt długie ciągi spalinowe, czy to w odniesieniu do mocy (wielkości) paleniska, czy też długości komina (siły ciągu), brak dostępu do pewnych zakamarków – to podstawowe grzechy wykonawców. Kto by tam sobie zawracał głowę wyczystką na każdym zakręcie? Skomplikowany dostęp do korków zasłaniających otwory rewizyjne niejednego inwestora wyleczy z kumulacji do końca życia.

Pojęcie „kreator mody” kojarzono dotychczas monotematycznie. Okazuje się, że można je używać także w odniesieniu do kominków. Pamiętajmy, by kreując modę na odzysk ciepła ze spalin, zwrócić również uwagę na kulturę palenia. Jeśli nie pójdzie ona w parze z budową nowatorskich rozwiązań grzewczych, pieco-kominków czy kominków kumulacyjnych, szybko pojawią się sfrustrowani klienci.

Piotr Batura



...a płyty Górbetu nie pękają – 2 lata gwarancji na ceramiczne płyty szamotowe!

Zakład Materiałów Ogniotrwałych Górbet Sp. z o.o. z siedzibą w Trzebini w oparciu o prywatny polski kapitał działa od 1998 roku. Wyroby Górbetu ze względu na wysoką jakość są używane we wszystkich branżach, w których niezbędne jest wykorzystanie zaawansowanej technologicznie ceramiki ogniotrwałej, a w tym m. in. w hutnictwie żelaza i stali, metali kolorowych, w przemyśle szklarskim, w koksownictwie, w zakładach utylizacji odpadów, w energetyce, w przemyśle chemicznym i petrochemicznym, cementowym i wapienniczym, ale też przy budowie kominków.

Od rozpoczęcia działalności Górbet niemal dziesięciokrotnie powiększył asortyment wyrobów. W celu utrzymania jakości wdrożono systemem Zarządzania Jakością ISO 9001:2000. W 2006 roku dzięki uruchomieniu nowych linii produkcyjnych Górbet otrzymał prestiżowy Certyfikat Innowacyjności od Instytutu Nauk Ekonomicznych Państwowej Akademii Nauk, plasując się w tym okresie w czołówce ogólnopolskiego rankingu innowacyjności.

Pewni jakości oferowanych wyrobów – osiąganej dzięki wiedzy i doświadczeniu czołowych technologów, wykorzystaniu wysokiej klasy surowców oraz zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych – dajemy 2 letnią gwarancję na szamotowe wyroby ceramiczne.

Wychodząc na przeciw Państwa potrzebom Górbet przedstawia linię wyrobów dla branży kominkowej.

Ceramiczne płyty szamotowe o dowolnych wymiarach i kształtach przeznaczone do pracy w strefie ogniowej, jak również do zabudowy zewnętrznej są wytwarzane przy zastosowaniu technologii wibrowania w stalowych formach (tolerancja wymiarów +/- 1 mm) oraz obróbki termicznej poprzez wygrzewanie płyt do temperatury 600°C w piecach wyprodukowanych wg wytycznych Górbetu przez Przemysłowy Instytut Elektroniki w Warszawie. Technologia produkcji w połączeniu ze składem chemicznym gwarantują wieloletnie użytkowanie płyt bez ryzyka pęknięć spotykanych często

w wyrobach szamotowych wytwarzanych inną technologią w wyniku gwałtownych zmian temperatur w kominkach. Polecane płyty mogą być opcjonalnie produkowane w dwóch wariantach:

a) ceramiczne płyty zbrojone włóknem polipropylenowym, którego zastosowanie ogranicza naprężenia termiczne oraz ułatwia transport wody na zewnątrz wyłożenia. Zastosowanie włókien (Wp) pozwala uzyskać średnią gęstość pozorną = 2,00 g/cm³, oraz wytrzymałość na ściskanie > 35 MPA.

b) ceramiczne płyty zbrojone włóknem polipropylenowym oraz metalowym (wyłącznie żaroodpornym!) są szczególnie odporne na naprężenia termiczne występujące w procesie spalania (szybkie rozgrzewanie zimnego kominka oraz jego gwałtowne schładzanie), jednocześnie podnosząc odporność materiału ceramicznego na ścieranie, a także poprawiając jego wytrzymałość mechaniczną. Zastosowanie włókien (Wp i Wm) pozwala uzyskać średnią gęstość pozorną = 2,05g/cm³, oraz wytrzymałość na ściskanie > 40 MPA.

Zaprawa szamotowa „Górbet” jest stosowana do łączenia elementów ceramicznych pracujących w kominkach w bezpośrednim kontakcie z ogniem. Dzięki odpowiednio dobranej formule zaprawa jest dobrze urabialna, dobrze spiekalna i ma dużą przyczepność, a jej właściwości ognioodporne pozwalają na pracę w temperaturze do 1300°C.

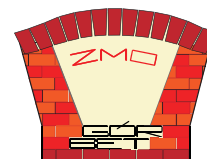
Zaprawa hydrauliczna „Górbet” jest stosowana do łączenia elementów ceramicznych kominków. Zastosowana formuła pozwoliła uzyskać zaprawę o wysokiej odporności na agresję siarczanową, bezskurczową, dobrze urabialną i spiekalną, o dobrej przyczepności i niskiej nasiąkliwości, o wysokiej odporności na ściskanie, mrozo oraz ognioodporną o temperaturze pracy do 1000°C. Zaprawa hydrauliczna w toku eksploatacji nie zmienia barwy, nie reaguje ze spalinami (nie tworzą się ubytki w masie), ani też nie powoduje wykwitów na ceglach szamotowych. Zaprawy



tej klasy są używane przy budowie kominków w zakładach chemicznych, stąd zastosowanie ich w środowisku domowym daje zdumiewającą wprost trwałość. Dzięki odporności na mróz może być także stosowana do zabudowy piecовой lub kominkowej na otwartym powietrzu.

Ogniotrwały beton konstrukcyjny „Górbet” jest stosowany do zabudowy kominków oraz do mocowania elementów kominowych. Zastosowana formuła powoduje, że jest dobrze urabialny, łatwy w aplikacji oraz charakteryzuje się dużą wytrzymałością na ściskanie. Beton konstrukcyjny pracuje w temperaturze do 1350°C.

Zapraszamy Państwa do naszego sklepu internetowego www.gorbet-sklep.com – oferujemy ceramiczne płyty szamotowe o wymiarach 1000:500:30 mm już od 99,00 zł netto. Oferta ważna do wyczerpania zapasów.



Zakład Materiałów Ogniotrwałych „GORBET”
tel: 32 711 54 01...02, 32 711 51 46
tel. kom. 604 247 517, 664 038 733
fax: +48 32 711 51 19
www.gorbet.com.pl
biuro@gorbet.com.pl

Strategia marketingowa

czyli jak zaplanować przyszłość firmy

Czym jest marketing?

Na początku trzeba zastanowić się nad znaczeniem dwóch kluczowych słów z tytułu: marketing i strategia. Są to zapewne jedno z częściej używanych określeń, jakie padają, gdy nie rozmawiamy o sprawach bieżących w firmie. Marketing przeszedł długą historię: od przekonania, że najważniejsze jest, by sprawnie produkować, przez wynoszenie na wyżyny znaczenia promocji, a szczególnie reklamy, a potem przekonanie, że wszystko polega na rozwijaniu sieci punktów sprzedaży. Obecnie natomiast panuje przeświadczenie o kluczowym znaczeniu klienta – odkrywaniu i kreowaniu jego potrzeb i zaspokajaniu ich. Marketing to wszystkie działania, które służą tworzeniu, informowaniu i dostarczaniu produktów i usług klientom. Marketing to także zdobywanie klientów, utrzymywanie i rozbudowywanie relacji z nimi.

Marketing wymaga więc wstąpienia się w potrzeby klienta – obserwowania, rozmawiania, słuchania tego, co mówi o swoich potrzebach i wymyślenia sposobów na to, jak je zaspokoić. Badanie potrzeb klienta może przyjmować postać nieformalnych rozmów z klientami bądź też zaplanowanych badań marketingowych. Następnie trzeba klienta poinformować, a często przekonać do naszej oferty, i w końcu doprowadzić do tego, by kupił produkty. Jeśli kupi po raz pierwszy, to zadaniem marketingu jest doprowadzenie do tego, by relacja ta przekształciła się w „związek na lata”. Marketing jest więc pewnym podejściem do prowadzenia firmy, w którym przyjmuje się, że klient posiada wiedzę i to on będzie pociągł. Trzeba zatem znaleźć sposób na to, by jego pieniądze trafiły do mnie, a nie do konkurenta.

Czym jest strategia?

Strategia jest pomysłem, planem. Strategia marketingowa to pomysł firmy, co i jak zrobić, by klient wybierał jej produkty i usługi. Ale to także zale-

Tab. 1. Szanse i zagrożenia – strategiczne obszary

Dostawcy	Konkurencja	Klienci
Czy są stabilni?	W czym są lepsi bądź gorsi?	Czego potrzebują?
Czy mają dostęp do nowości?	Czy zabierają nasz rynek?	Co im się podoba?
Czy pozwalają na rozwój?	Jakie nowości wprowadzają?	Jakie są aktualne trendy?

cenia, jak dostosowywać się do zmian na rynku i jak wpływać na rynek, aby osiągnąć sukces. Oczywiście znacznie łatwiej to napisać niż wymyślić – dlatego właśnie tworzeniu strategii marketingowej poświęcamy ten artykuł. Wymyślenie strategii jest łatwiejsze, gdy prace podzieli się na trzy etapy:

1. Jak jest, czyli analiza aktualnej sytuacji.
2. Jak ma być, czyli wytyczenie celów.
3. Jak to osiągnąć, czyli sposób dochodzenia do celów.

Analiza aktualnej sytuacji

Punkt pierwszy wydaje się oczywisty – przecież każdy, kto prowadzi firmę, wie, w jakiej jest sytuacji. Okazuje się, że z reguły wyraźnie widzimy sytuację bieżącą, ale nie skupiamy się na sprawach bardziej ogólnych dotyczących całej branży, w której działamy. W analizie sytuacji warto zarezerwować sobie kilka godzin (często przeradza się to w kilka dni), usiąść przed czystą kartką i zapisać po jednej stronie mocne strony swojej firmy, a po drugiej słabości. Mocnymi stronami, czyli siłą mogą być np. zasoby finansowe, dobra lokalizacja punktu sprzedaży, skuteczni handlowcy, a także doświadczenie w obróbce kamienia, dobra marka i dobre relacje z dostawcami. Słabości często wiążą się ze złym zarządzaniem, barierami w rozwoju, starą technologią, a w firmach rodzinnych z brakiem następcy, który przejmie prowadzenie interesu. Przykładem słabej strony może być brak współpracy z projektantami. Następnie, na kolejnej kartce, warto wypisać, jakie szanse widzimy na rynku, a także co nam zagraża. Szanse i zagrożenia

wiążą się głównie z trzema obszarami i związanymi z nimi pytaniami, które zaprezentowaliśmy w tabeli 1.

Do szans zaliczyć można również takie elementy, jak: wzrost popytu w Polsce na wyroby kominkowe, rosnąca moda na kominki oraz bogacenie się społeczeństwa. Natomiast przykładowe zagrożenia, to szybciej rozwijający się konkurenci oraz dodatkowa konkurencja ze strony firm instalacyjnych.

Zastanowienie się nad aktualną pozycją firmy jest kluczowe w procesie strategicznym. Często wymaga umiejętności krytycznego i konstruktywnego spojrzenia na swoją działalność. Ważne, aby pracownicy również mieli możliwość wypowiedzenia się w tych kwestiach. Często to oni są najbliższymi rynku, ich przecucie i wiedza mogą okazać się bezcenne.

Cele marketingowe

Takie zestawienie jest dobrym punktem wyjścia do wytyczenia celów w strategii marketingowej. Ze słabości firmy trzeba wybrać te, które są głównym hamulcem dla rozwoju – celem powinno być usunięcie lub zmniejszenie tej słabości. Z zagrożeń wybieramy te, które mogą firmie najbardziej zaszkodzić, a z szans te, które mogą przyczynić się do rozwoju. Celem powinno być wykorzystanie silnych stron firmy do obrony przed zagrożeniami, a także do wykorzystania szans. W strategii marketingowej cele mogą dotyczyć:

- **Sprzedaży** – jaka ma być jej wielkość? Do kogo skierowana?
- **Relacji z klientami** – ilu nowych klientów chcemy zdobyć? Ilu z posiadanych utrzymać? cd. na str. 50 ►



PIASKOWIEC

ELEGANCJA, PIĘKNO I KLASA

Jak mówi stare przysłowie: „Dobry produkt obroni się sam”. By jednak tak się stało, potrzeba niemało starań oraz wysiłku osób pracujących nad każdym detalem produktu, poczynając od materiałów, z których tworzony jest piec. Inspiracją do tego są analizy wielu rozmów z naszymi Partnerami i opinia naszych Klientów.

Tym razem pragniemy zaprezentować piece dla najbardziej wymagających – wykończone piaszkowcem. Dzięki zdobniczym zaletom tego materiału jesteśmy w stanie zaspokoić wszelkie zachcianki stylistyczne. Dlaczego...?

Naturalny i przyjemny wygląd piaskowca, jego bogata kolorystyka ożywia i rozświetla wygląd każdego wnętrza. Surowiec ten połyskuje okrucami skał wulkanicznych, dzięki czemu mieni się całą gamą odcieni. W zależności od modelu pieca możemy wybierać spośród trzech różnych kolorów korpusu

(czarny, szary, brązowy), dzięki czemu piaszkowiec zawsze będzie prezentował się oryginalnie. Ponadto jego zaletą jest także łatwość obróbki, co daje możliwość tworzenia różnorodnych kształtów okładziny.

Piec STROMBOLI 04, jak i LUGO 04, MALAGA W01 oraz VULSINI 02 to wynik naszych poszukiwań niepowtarzalnego stylu i ekologicznych inspiracji. Wysoka jakość materiału, perfekcyjne wykonanie i naturalna stylistyka jest doskonałym uzupełnieniem „ogniska domowego”.

Ekskluzywne i kameralne piecyki, w duecie z solidnymi wkładami kominkowymi cieszą się dużym zainteresowaniem wśród odbiorców. Ich głównym dystrybutorem jest firma Ekkom, współpracująca z ponad pięćdziesięcioma salonami kominków. Docieramy do każdego, proponując luksus i dobrą markę. Naszym celem jest być blisko i spełniać wciąż rosnące wymagania naszych klientów.



- **Oferty** – jakie nowe produkty i usługi chcemy wprowadzić? Kiedy i dla kogo?
- **Wizerunku** – co chcemy, by myślano/mówiono o naszej firmie? Kto ma tak myśleć/mówić?

Cele dobrze jest określać tak, by były konkretne, możliwe do zmierzenia, określone w czasie, a także ambitne i przy tym realne. Prawidłowo zdefiniowany cel powinien brzmieć: „Zwiększyć sprzedaż o 15% do końca 2011 roku”. Proste stwierdzenie: „Chcemy zwiększyć sprzedaż” prowadzi do pytania: o ile, wśród kogo, w jakim okresie?

Strategia wymaga koncentracji – to wybranie spośród wielu możliwości rozwoju najlepszej drogi. Cele pokazują, na czym trzeba się skupić i są niczym drogowskaz.

Osiągnięcie celów

Proponujemy sięgnąć do dwóch źródeł pomysłów na to, jak można osiągnąć postawione cele. Pierwszym jest unikatowa propozycja sprzedaży – dlaczego klienci mają wybrać naszą firmę, a nie inną? Jaki element naszej oferty jest wyjątkowy? Może to być najniższa cena, najlepsza lokalizacja, świetna jakość lub wyjątkowa obsługa. Element ten powinien być jasny i ważny dla klientów, warto więc zapytać, co jest nim teraz, a co jeszcze mogłoby nim być. Drugim źródłem pomysłów jest konkurencja – jacy chcemy być w stosunku do firmy, która sprzedaje również naszym klientom, a jacy w porównaniu do najlepszej firmy na rynku? Tańsi, lepsi, bliżsi, z szerszym i głębszym asortymentem? Czy chcemy naśladować i być podobni, czy całkowicie odmienni?

Osiągnięcie celów założonych w strategii wymaga skoncentrowania się nie tylko na ofercie lub konkurencji – trzeba także zdecydować się na konkretny rynek. Zakładamy więc, że najłatwiej będzie osiągnąć cel wśród określonej grupy klientów i do niej kierujemy działania.

Przydatne jest rozpisanie pomysłów na osiągnięcie celów na różne działania marketingowe. Dobrze sprawdzi się zaplanowanie, co trzeba zrobić dla każdego celu w zakresie:

- **oferty** – jakie produkty i usługi będziemy sprzedawać, jakie nowości będą wprowadzone, jakie będą ceny, jakie systemy płatności;

- **miejsca** – gdzie sprzedajemy, przez jakich pośredników, jak wygląda ekspozycja;
- **komunikacji** – jak dotrzemy do klienta, co mu prześlemy, czym go zainteresujemy, a czym przekonamy do zakupu;
- **relacji** – co skłoni klienta, by kupił ponownie;
- **ludzi** – kto będzie prowadził te działania, jakie szkolenia są potrzebne, jak będziemy motywować.

Zestawienie wniosków z analizy celów i sposobów ich realizacji daje strategię marketingową.

Co daje strategia firmie?

Czy brak strategii uniemożliwia firmie działanie i rozwój? W żadnym wypadku – zapewne większość firm nie ma żadnej strategii. Po co więc trudzić się przy jej stworzeniu? Przygotowanie strategii pozwala spojrzeć z dystansem na swoją firmę, niekiedy pozwala dostrzec możliwości, których nie widać w codziennym zabieganiu. Główną korzyścią jest jednak podjęcie decyzji o kierunku rozwoju, o tym, co ważne, a co drugorzędne. Firma, która przyjęła strategię, może działać lepiej i szybciej wykorzystywać okazje, bo jest do tego przygotowana. Kolejna zaleta, której waga jest tym większa, im większa jest to firma, polega na tym, że strategia pokazuje pracownikom, jakie priorytety powinni przyjąć oraz czym zajmować się w pierwszej kolejności. Z drugiej strony przysłowiowe „podpisanie się” pod strategią przez wszystkich pracowników pozwala na przyjęcie jednego punktu widzenia na funkcjonowanie firmy. Pozwoli firmie na szybsze osiągnięcie celów, a tym samym na jej rozwój.

A jakie są wady posiadania strategii marketingowej? Przede wszystkim możliwość wejścia w schematy. W sytuacjach niestandardowych, których nie można było przewidzieć przy wymyślaniu strategii, pracownicy będą starali się trzymać zapisów w niej zawartych zamiast uruchomić myślenie kreatywne. Stąd też istotne jest, aby będąc świadomym zmieniającego się rynku, pomimo sztywno wyznaczonych celów potrafić być elastycznym.

Przygotowanie strategii

Z opracowaniem strategii marketingowej wiąże się kilka dylematów. W dużej firmie sprawne zarządzanie

wymaga posiadania strategii. Ale czy strategia jest niezbędna w średniej lub małej firmie? A co z firmą kilkuosobową? Do przeżycia niezbędna nie jest, ale jest bardzo potrzebna do rozwoju. W dużej firmie będzie to obszerny dokument, w mniejszej często będzie to kilka stron.

Czasem w małych lub średnich firmach właściciel twierdzi, że ma świetną strategię i trzyma ją w swojej głowie. To możliwe, ale strategia niespisana traci wiele ze swojej roli, bo pracownicy nie rozumieją celów i drogi dojścia do nich. Nawet jedna, dostępna wszystkim pracownikom, strona, na której będzie napisane jacy jesteście, co chcemy osiągnąć w danym roku i co jest kluczowe, by cel ten zrealizować, pozwoli działać sprawniej. Nie wspominając o problemach, które piętrzą się, gdy właścicielowi coś się stanie i strategia pozostanie nieznaną.

Zwykle przy myśleniu o strategii pojawia się pytanie, kto ma ją przygotować. Zrobić to we własnym zakresie, czy może z pomocą doradców z zewnątrz? Spojrzenie zewnętrzne jest cenne, bo pozwala zauważyć wiele spraw i możliwości, z których nie zdajemy sobie sprawy w codziennej pracy. Ale w strategii najważniejsze jest przekonanie do niej ludzi, którzy później mają według niej pracować. Dlatego w jej tworzenie powinni być zaangażowani właściciel i kluczowi pracownicy firmy. Bez włożenia w tę pracę swoich obserwacji, myśli i serca nie będą później do niej przekonani. Doradcy mogą przy tym wskazywać, w jaki sposób przechodzić przez kolejne etapy pracy.

Opracowanie strategii nie jest łatwe. Wymaga bowiem czasu, ale przede wszystkim wiedzy, jak to zrobić. Na temat tworzenia strategii napisano wiele, opracowano szereg metod, często bardzo skomplikowanych, pomagających w opracowaniu finalnego dokumentu strategicznego. Natomiast w świecie praktyki mówi się często, pod czym my również się podpisujemy: „nie ważne, jak długa jest strategia i w jakiej formie jest spisana, ważne, żeby cała firma w nią wierzyła i się z nią identyfikowała”.

dr Grzegorz Leszczyński,
dr Marek Zieliński, Centrum B2B,
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Artykuł pochodzi z magazynu „Nowy Kamieniarz” nr 2 (52) 2011.

Pink Solution – rewolucja w czyszczeniu kominka!

Od dzisiaj już nie musisz używać rękawic w trakcie czyszczenia szyby w Twoim kominku. Już nigdy nie będziesz wdychał chemicznych oparów i narażał swoich dłoni na poparzenia oraz płuc na wdychanie szkodliwych toksyn.



Niezwykle skuteczne czyszczenie szyb kominkowych, krtek stalowych, wszystkich powierzchni twardych ceramiki oraz obudowy kominków za pomocą ekologicznej i całkowicie biodegradowalnej pasty Mother's Choice zapewni zdrowie Tobie i Twoim bliskim.

Dzięki użyciu biodegradowalnych produktów Pink Solution będziesz chronił nasz ekosystem. Kanadyjski produkt już od ponad 20 lat znany jest na świecie! Miliony ludzi w różnych krajach używa go w domu i ogrodzie nie narażając się na alergie i toksyczne opary. Produkty Pink Solution są już dostępne w Polsce! Przyłącz się więc i Ty do nas.

Kanadyjska pasta Mother's Choice z rodziny preparatów Pink Solution początkowo stworzona była jako nietoksyczny, ekologiczny i biodegradowalny środek do czyszczenia piekarnika. Szybko jednak sprawdziła się jako fantastyczny środek czyszczący do wszystkich powierzchni twardych. Pasta Mother's Choice oprócz kominów wyczyści wszystkie trudne do usunięcia plamy w kabinie prysznicowej, zaschnięty tłuszcz w piekarniku, przypalone garnki, mocno zabrudzone grille oraz płyty ceramiczne. Wystarczy dodać do niego odrobinę wody, a następnie nanieść na powierzchnię, żeby w kilka minut preparat Mother's Choice łatwo i szybko pozbył się nawet najtrudniejszego do usunięcia brudu.

Wszystkie produkty Pink Solution ulegają całkowitej biodegradacji, są nietoksyczne i oparte na bazie naturalnych substancji bez zapachowych dodatków oraz barwników. Nie posiadają żadnych siarczanów i fosforanów, są niezwykle przyjazne dla człowieka i środowiska.

Produkty Pink Solution składają się przede wszystkim z wody (środek wiążący), tłuszczów roślinnych (Soap Making żel), sody kalcyonowanej (środek czyszczący), oleju kokosowego (olej) i wodorostów morskich (enzymy). Produkty te są skutecznymi środkami czyszczącymi do każdego rodzaju powierzchni znajdujących się w domu i ogrodzie, jak również samochodów osobowych, ciężarowych i łodzi. Pink Solution to produkty ekologiczne, które stanowią doskonałą alternatywę dla chemicznych środków czyszczących.

Pozbądź się rękawic i maski ochronnej, zabezpieczających przed żrącymi produktami chemicznymi! Używaj do czyszczenia produkt ekologiczny Mother's Choice.



Wejdź na naszą stronę www.famare-wellness.pl i zobacz **FILM**, jak szybko, skutecznie i bez użycia rękawic wyczyścisz kominek bez narażenia zdrowia.

Wyczyść, poczuj i przekaż dalej!
Chrońmy zdrowie i środowisko!

Dystrybutor w Polsce

Famaré
wellness

ul. Armii Krajowej 220
43-300 Bielsko-Biała
tel. 698 830 885
www.famare.pl



Zapraszamy do współpracy producentów, dystrybutorów i salony kominków w całej Polsce!

Przezorny ubezpieczony

Prowadząc firmę, nieważne, czy handlową, czy też świadcząca usługi, trzeba pamiętać o właściwym zabezpieczeniu jej mienia i minimalizowaniu skutków sytuacji losowych czy zupełnie niezależnych od naszej woli nieszczęśliwych wypadków. Z pomocą w tym względzie przychodzą nam firmy ubezpieczeniowe, w których ofercie można znaleźć szereg usług, a ubezpieczyć wydaje się można niemal wszystko.

Najważniejsze – czytać warunki umowy

Umowy ubezpieczeniowe składają się z wielu stron, a często także z dodatkowych załączników zapisanych drobnym mączkiem. Często brakuje nam czasu, a może bardziej chęci i cierpliwości, by dokładnie wczytać się w punkty umowy. Niestety czasami może okazać się to zgubne i potrafi nieść ze sobą poważne konsekwencje. Dlatego zalecam przed podjęciem decyzji zapoznać się z ofertami kilku firm i wyznaczyć priorytety ubezpieczeniowe dostosowane do naszej konkretnej sytuacji i zakresu prowadzonej działalności. Możliwością jest dużo. Możemy skorzystać z pomocy brokera ubezpieczeniowego, który przedstawi nam ofertę nie jednego, ale kilku różnych towarzystw ubezpieczeniowych. Dobrym pomysłem jest też rozmowa z miejscowym agentem firmy ubezpieczeniowej, z usług którego już może wcześniej korzystaliśmy i który zna nas i naszą firmę, dodatkowo sprawnie porusza się we wszystkich meandrach ubezpieczeniowych umów. To wszystko sprawia, że jest w stanie mądrze nam doradzić, znaleźć dodatkowe niżki, które nam przysługują itp. Natomiast gdy kompletnie nie orientujemy się w ofercie rynkowej, warto zebrać warunki umów kilku różnych towarzystw ubezpieczeniowych, by przed ostateczną decyzją dokładnie wczytać się w proponowane zapisy. Na początek należy skrupulatnie zapoznać się z rozpoczynającym umowę tzw. słowniczkiem pojęć, gdyż nie zawsze to, co rozumiemy pod danym słowem w znaczeniu potocznym, w tym samym znaczeniu jest rozumiane przez firmę ubezpieczeniową. Czytając umowę koniecznie trzeba zwrócić uwagę nie tylko na sytuacje, które są objęte ubezpieczeniem, ale przede wszystkim na wyłączenia (czyli sytuacje, których ubezpieczenie nie obejmuje) oraz na procedurę wypłaty odszkodowania.

To ostatnie jest o tyle ważne, że zapisy w tym względzie potrafią być niezbyt korzystne dla ubezpieczonego, m.in. mogą wymagać od ubezpieczonego wykonania szeregu czynności lub powstrzymania się od przyznania się do wyrządzenia szkody przed porozumieniem z ubezpieczycielem, w tym względzie są też rygorystyczne, zazwyczaj siedmiodniowe terminy na zgłoszenie szkody. Niedotrzymanie wielu z tych warunków może skutkować odmową wypłaty odszkodowania albo pomniejszeniem należnej sumy. A chodzi przecież o to, by w kryzysowej sytuacji nie przysparzać sobie dodatkowego stresu i móc polegać na solidnym i rzetelnym ubezpieczycielu, a nie „kłócić się” z nim, może nawet w sądzie, o to, co ewidentnie nam się należy.

Kształt umowy

Umowy ubezpieczeniowe zazwyczaj są umowami adhezyjnymi, czyli zawierającymi przez przystąpienie. Nie dają one możliwości negocjowania i zmiany zapisów czy też zakresu ubezpieczenia, dlatego albo możemy zgodzić się na całą treść, albo wcale. Mimo tych pułapek będą stała na stanowisku, że lepiej ubezpieczyć firmę i nie warto na tym oszczędzać, gdyż przy pierwszym nieszczęśliwym zdarzeniu okażą się to oszczędności złudne, a i sen dużo mniej spokojny. Musimy pamiętać też o tym, że niektóre rzeczy warto ubezpieczyć w pakiecie, a niektóre osobno i dużo bardziej szczegółowo. W ofercie wielu towarzystw ubezpieczeniowych znajdują się obecnie specjalne pakiety ubezpieczeniowe przeznaczone dla sektora małych i średnich firm, czyli m.in. większości firm kominkowych funkcjonujących na naszym rynku. Często jest to jedno ubezpieczenie, które zawiera zarówno ubezpieczenie mienia, ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej, oraz inne ubezpieczenia przydatne w działalności profesjonal-

nej. Ubezpieczenia te dają możliwość wyboru spośród wielu klauzul.

Ubezpieczenia transportowe

Nie ma chyba firmy, która funkcjonuje bez transportu. Dlatego ubezpieczenia transportowe są szczególnie ważne, gdyż chodzi często nie o jeden osobowy samochód, ale o całą flotę. Wśród tego typu ubezpieczeń na pierwszy ogień idą: obowiązkowe OC, a także AC i NNW. Prowadząc własny biznes warto jest mieć cały ten pakiet. Z punktu widzenia firmy ubezpieczenie AC powinno być traktowane jako obowiązkowe, gdyż Urząd Skarbowy w razie jego braku może pewnych wydatków wpisanych w koszty działalności nie uwzględnić. Jednak na tym nie kończy się lista ubezpieczeń samochodowych. Wśród oferowanych dodatkowych usług w ramach ubezpieczeń samochodowych można zdecydować się na zapisy, które zapewnią nam np. dowieszenie benzyny, gdy jej zabraknie gdzieś w trasie, czy też lawetę, która przyjeździe pod firmę i odstawi samochód do wskazanego przez nas zakładu mechanicznego w razie awarii. Można też znaleźć i takie, które oferują ubezpieczenie kosztów napraw przy zakupie zarówno nowego, jak i używanego auta.

Z transportem powiązane są też tzw. ubezpieczenia cargo, które zapewniają finansową rekompensatę w przypadku powstania szkody w transportowanym zarówno w kraju, jak i za granicą towarze, czyli np. we wkladach kominkowych. Mienie objęte jest ubezpieczeniem na całej trasie przewozu, a w razie konieczności również w trakcie niezbędnych czynności przeładunkowych i przejściowego składowania podczas zwykłego przebiegu transportu. W podobny sposób można też ubezpieczyć towar wysyłany drogą spedycyjną. Wiele z tych ubezpieczeń obejmuje nie tylko sam transport towaru, ale też jego załadunek i rozładunek.

W ofercie ubezpieczeń dla sektora firmowego można znaleźć też szeroką ofertę Assistance. W jej zakres mogą wchodzić takie usługi, jak: pomoc w powrocie do firmy, organizacja i koszty związane z kontynuacją podróży służbowej czy też podróży po pozostawiony pojazd, >

cd. na str. 54 >



PRODUCENT ZAAWANSOWANEJ ELEKTRONIKI GRZEWCZEJ

NOWA
JAKOŚĆ
SPALANIA

KOMFORT ZDALNEGO
STEROWANIA
Z PILOTA

ZOBACZ REGULATORY
VIDEO.PLUM.PL **VIDEO.PLUM**
PORTAL INSTRUKTAŻOWY



airKOM 300

optymalizator procesu spalania
do kominków konwekcyjnych

airSTER 100

sterownik do kominków sterujących
przepustnicą powietrza dołotowego

ecoKOM 200

regulator do kominków z
płaszczem wodnym

cd. ze str. 52 ► pomoc specjalistów w razie ryzyka utraty lub zniszczenia mienia, a także transport ocalałego mienia do miejsca składowania czy też jego przechowanie. W ramach Assistance można też skorzystać z dodatkowych ubezpieczeń medycznych czy też opcji, która pokryje koszty porady prawnej czy usługi adwokackiej, jednak to już wykracza daleko poza usługi związane z transportem.

Ubezpieczenie mienia

Dym, sadza, pożar, powódź, awaria maszyn i sprzętu i to zarówno tego stacjonarnego, znajdującego się w firmie, jak i tego, który jest wykorzystywany przez nas albo naszych pracowników np. na budowie u klienta – to tylko niektóre z rodzajów ryzyka często wymienianych w umowach ubezpieczeniowych majątku firmy. Przedmiotem takiego ubezpieczenia jest objęte zazwyczaj całe mienie firmy (budynki, maszyny i urządzenia, elementy wyposażenia, środki obrotowe, wartości pieniężne) oraz mienie osób trzecich i pracowników. Wśród wielu opcji dodatkowych można zdecydować się na ubezpieczenie od utraty zysku czy też od zniszczenia sprzętu elektronicznego działającego w firmie. Ubezpieczyciel może też pokryć koszty odtworzenia danych przechowywanych na nośnikach magnetycznych, a wiemy, że bazy danych potrafią być największą niematerialną wartością firmy.

Niektóre ubezpieczenia zawierają specjalne klauzule, które dają możliwość odszkodowania w razie stłuczenia szyb i innych przedmiotów szklanych. W przypadku firm kominkowych warto jest zwrócić na to uwagę, bo sami Państwo dobrze wiedzą, ile potrafi kosztować wstawienie nowej szyby np. do dużego, panoramicznego paleniska. Niestety w większości przypadków takie ubezpieczenie nie obejmuje szyb stanowiących osprzęt urządzeń technicznych, tylko szyby stanowiące składowe części mebli czy gablot. Pytanie, czy przez danego ubezpieczyciela szyba kominkowa jest bardziej szyba „mebla”, czy urządzenia technicznego? Jest to kwestia, o którą warto w każdym przypadku dopytać.

Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej

Oprócz innych rodzajów ubezpieczeń również na te od odpowiedzialności

cywilnej firmy powinny zwrócić szczególną uwagę. O ile pożary i kradzieże nie są zbyt częste, to prawdopodobieństwo wystąpienia nieskomplikowanych, choć czasami

groźnych w skutkach sytuacji losowych, które mogą zdarzyć się w firmie i którym trudno zapobiec, jest dużo większe. Wystarczy, że klient złamie sobie nogę na pokrytym lodem schodku przed salonem kominkowym albo dziecko poparzy się szybą uruchomionego kominka, podczas gdy my będziemy zajęci rozmową handlową z rodzicami malucha.

Ubezpieczenie OC obejmuje odpowiedzialność cywilną za szkody na osobie lub mieniu wyrządzone poszkodowanemu wskutek czynu niedozwolonego lub wskutek nienależytego wykonania zobowiązania, w związku z prowadzeniem działalności lub posiadaniem i użytkowaniem mienia określonego w umowie. Funkcjonuje też odpowiedzialność cywilna za produkt, przy czym często produktem może być także praca lub usługa po jej wykonaniu i przekazaniu odbiorcy. Ubezpieczenie OC może obejmować:

- szkody wyrządzone wskutek niedbalstwa osób objętych ubezpieczeniem;
- szkody wyrządzone przez pracowników w związku z wykonywaniem przez nich obowiązków służbowych;
- szkody powstałe na skutek połączenia produktu wadliwego z innym produktem;
- szkody związane z usunięciem produktu wadliwego i zastąpieniem go produktem wolnym od wad;
- szkody w rzeczach ruchomych stanowiących przedmiot obróbki, czyszczenia, naprawy, serwisu, pakowania;
- czyste straty majątkowe poniesione przez osoby trzecie z powodu wadliwości produktów dostarczonych przez ubezpieczonego, powstałe w wyniku ich połączenia lub zmieszania z wyrobami pochodzącymi od poszkodowanego;
- koszty poniesione na usunięcie, demontaż lub odsłonięcie wadliwych produktów oraz na montaż,

Uwaga!

Firmy, które są płatnikiem VAT-u, muszą pamiętać, że w razie wystąpienia szkody otrzymają od towarzystwa ubezpieczeniowego zwrot kwoty netto, gdyż VAT mogą sobie odliczyć.

umocowanie lub położenie produktu bez wad;

- szkody powstałe po wykonaniu pracy lub usługi wynikłe z ich wadliwego wykonania.

W tej grupie wśród wyłączeń

znajdują się zazwyczaj szkody powstałe wskutek wykonywania działalności, do prowadzenia której ubezpieczony nie posiadał wymaganych uprawnień, kwalifikacji i zezwoleń; wyrządzone przez powolne działanie temperatury, gazu, pyłu, sadzy i dymu czy też powstałe wskutek uchybień w wykonywaniu czynności zawodowych. Ubezpieczenia tego typu nie obejmują także kosztów, które poniesie ubezpieczony w wyniku skorzystania przez klienta z przysługujących mu praw w ramach rękojmi lub gwarancji. W umowach od odpowiedzialności cywilnej istnieje często możliwość ubezpieczenia sytuacji, która standardowo jest wyłączona. Wiąże się to z dodatkową składką.

Wśród bogatej oferty ubezpieczeniowej dostępnej na polskim rynku każdy znajdzie coś dla siebie. Podstawą jest pełne ubezpieczenie samochodowe, ubezpieczenie mienia firmy i ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej, które każda firma, moim zdaniem, powinna posiadać. Oczywiście wybór ubezpieczeń dodatkowych jest bardzo duży, same ubezpieczenia pracowniczek, o których tutaj nie wspominałam, posiadają szeroką paletę możliwości. Wybierając ubezpieczenie warto skorzystać z dostępnych u wielu ubezpieczycieli pakietów, które obejmują często wszystkie ubezpieczenia, o których tutaj wspominałam. Są one najczęściej korzystne finansowo, przy czym pozwalają wybierać spośród kilku opcji tak, aby jak najlepiej dostosować ubezpieczenie do zakresu i profilu prowadzonej działalności. Ubezpieczenia firm to często skomplikowane i rozbudowane umowy, które warto przedyskutować na spotkaniu z agentem, a nie tylko z internetowym doradcą czy też jedynie za pośrednictwem internetowego formularza. W ten sposób nabywamy zaufania do firmy i jesteśmy w stanie przynajmniej w jakimś stopniu sprawdzić jej wiarygodność, na której będziemy chcieli polegać w trudnej sytuacji.

Aldona Mazurkiewicz

KOMINKI



na zdjęciu: piec wolnostojący Koza K8 tune



Koza K9



Koza K10



Koza K6



Koza K7



kratki.pl
kominki • kratki • akcesoria

48 340 10 00



więcej na:
www.kratki.pl

rozpalamy wyobraźnię...

Jest takie miejsce...

gdzie czujesz się bezpieczny

Jest taka chwila...

gdy zapominasz o problemach

Jest taki kominek ...

jedyny, Twój wymarzony

Spartherm...




SPARTHERM®

Jasba-OFENKACHEL 

www.spartherm.pl

Institut Ognia SPARTHERM, ul. Walczaka 110, 66-400 Gorzów Wlkp.,
tel. +48 95 763 97 00, fax +48 95 763 97 05,
e-mail: info@spartherm.pl, kominki@spartherm.pl
Centrum Kominkowe Spartherm, ul. Balicka 214, 30-149 Kraków,
tel. +48 12 637 95 50, fax +48 12 636 78 75, krakow@spartherm.pl