

LEPIEJRAZEM

NR 14 grudzień 2015

news

**Przepytujemy zwycięzców
ŻÓŁTEJ MISJI**

**ŚWIĘTUJEMY 350-LECIE
GRUPY SAINT-GOBAIN**



CISZA TO AKU-PŁYTA

**Rok 2016 należy do Kobiet ISOVER
- PREMIERA KALENDARZA**

**ŚWIĘTA W DOMU
EWY I KAMILA STOCHÓW**

POLUB ISOVER.PL NA FACEBOOKU



ISOVER
SAINT-GOBAIN

Drodzy Czytelnicy! Drodzy Klienci ISOVER!

”

*Przyjaźń
oparta na
biznesie
jest znacznie
lepszym
interesem niż
biznes oparty
na przyjaźni.*

John D. Rockefeller

Rok 2015 dla całej Grupy Saint-Gobain był czasem wyjątkowym. Jubileusz 350-lecia istnienia stał się dla wszystkich pracowników wspaniałą motywacją do tego, by nadawać codziennym działaniom większy rozmach i głębszy wymiar.

Jestem przekonany, że ISOVER w pełni wykorzystał ostatnie kilkanaście miesięcy zarówno w obszarze doskonalenia oferty oraz działań wspierających sprzedaż, jak i budowania marki.

Jesteśmy na etapie, kiedy z pozycji lidera rynku nie tylko dajemy Klientom możliwość budowy komfortowych domów przyjaznych zdrowiu i środowisku, ale także staramy się zmieniać na lepsze kolejne sfery Naszego życia. Rok 2015 był także pełen wyjątkowych projektów. Po raz czwarty z sukcesem przeprowadziliśmy Żółtą Misję, która dała młodym ludziom okazję do sprawdzenia swojego potencjału w samodzielnym i odpowiedzialnym działaniu. Mieliśmy także spory udział w budowie Domu Ronalda McDonalda dla rodzin hospitalizowanych dzieci w Krakowie-Prokocimiu. Po raz kolejny zareagowaliśmy na potrzeby rynku wprowadzając system renowacji nakrokwiowej dachu skośnego oraz nową linię produktów Agro, dedykowaną dla rynku rolniczego. Nieustannie dbamy także o budowanie relacji z naszymi partnerami, dlatego sięgamy po media społecznościowe oraz kreatywne działania. Fanpage Isover.pl na facebooku, kalendarz „Kobiety ISOVER”, a także przedłużony kontrakt sponsorski z Kamilem Stochem i Stefanem Hulą to kilka z wielu naszych inicjatyw, o których dowiecie się, czytając najnowszy numer „Lepiej Razem”. Mam nadzieję, że podzielicie Państwo moje przekonanie o wyjątkowej pomyslności jubileuszowego roku.

W tym szczególnym czasie chciałbym także życzyć Państwu wielu niezapomnianych i radosnych chwil podczas nadchodzących Świąt Bożego Narodzenia. A w Nowym Roku wszelkiej pomyslności i spełnienia marzeń.

W imieniu całego zespołu ISOVER,

Wszystkiego Dobrego!

Filipe Ramos

Dyrektor Generalny ISOVER



04 KAMIL STOCH ...

/ po raz trzeci z ISOVER

05

/ Święta w domu Kamila Stocha

06 ŻÓŁTA MISJA

/ Rozmowa
ze zwycięzcami 4. edycji

08 ISOVER W SIECI

/ ...w kilku klikach

09

/ ISOVER na facebooku

10 ISOVER AGRO

/ Nowa linia produktów
dla rynku rolnego

12

/ ISOVER
na targach 4insulation

13

/ Majorka? Grecja? Turcja?
Mistrzowie Izolacji wybierają.

14 KOBIETY ISOVER

/ Powstał niezwykle
kalendarz. Zdobądź go!

15

/ Wnieśliśmy ciepło
do Domu Ronalda McDonalda!

16

/ Termoizolacja jest opłacalna
– wywiad z laureatami
konkursu ISOVER

17 350 LAT SAINT- GOBAIN

/ Finał obchodów rocznicy

18

/ Ludzie ISOVER

18

/ Nowości w ISOVER Express

ISOVER po raz trzeci oficjalnym partnerem Kamila Stocha

” Skoki narciarskie są najpopularniejszą dyscypliną sportów zimowych w Polsce. W sezonie 2014/2015 zawody Pucharu Świata w skokach narciarskich zanotowały doskonałe wyniki oglądalności.

W rozpoczętym właśnie sezonie skoków narciarskich Kamil Stoch i Stefan Hula ponownie startują w barwach ISOVER. Informację o tym, że marka pozostanie oficjalnym partnerem skoczków, ogłoszono na uroczystej gali z okazji 350-lecia Grupy Saint-Gobain z udziałem sportowców.

ISOVER z powodzeniem wspierał skoczków w ostatnich dwóch sezonach. Żółte barwy marki towarzyszyły Kamilowi Stochowi m.in. podczas walki o Kryształową Kulę i zwycięstwo

w Pucharze Świata, a także w sezonie, w którym wywalczył dwa złote medale na Igrzyskach Olimpijskich w Soczi.

Sportowe emocje, duch rywalizacji i niezwykle zwycięstwa w ramach współpracy z Kamilem Stochem oraz Stefanem Hulą to ogromna satysfakcja dla naszej marki. W czasie dwóch lat współpracy zrealizowaliśmy wiele wspólnych inicjatyw i możemy z dumą powiedzieć, że ci wspaniali sportowcy są już częścią zespołu ISOVER. Mamy nadzieję, że przed nami kolejny sezon wypełniony wieloma sukcesami. To



dla Nas zaszczyt i satysfakcja, a także ogromna wartość pozytywnych emocji kojarzonych z marką ISOVER. Nowa umowa partnerska między ISOVER a Kamilem Stochem i Stefanem Hulą obejmuje cały sezon 2015/2016.

Skoki narciarskie są najpopularniejszą dyscypliną sportów zimowych w Polsce. W sezonie 2014/2015 zawody Pucharu Świata w skokach narciarskich zanotowały doskonałe wyniki oglądalności. 31 konkursów indywidualnych oraz cztery drużynowe oglądało średnio 3,6 mln widzów, przy udziałach wynoszących 29,3 proc.! To oznacza, że oglądał je prawie co trzeci Polak, który miał wtedy włączony odbiornik telewizyjny. Największym zainteresowaniem cieszyły się zawody z Turnieju Czterech Skoczni: konkurs w Bischofshofen śledziło 5,4 mln widzów, a w szczytowym momencie 6,2 mln – udziały wyniosły wówczas 33,7 proc.



od lewej: Benedykt Kordula, Ewa Bilan-Stoch, Kamil Stoch, Filipe Ramos, Olga Mazurek

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula@

saint-gobain.com



Święta w domu Kamila Stocha

» **Kamil bardzo lubi pomagać w przygotowaniach, nawet jeśli wraca z trudnych zawodów, w domu dostaje nowej energii...**

Przegotowania do Świąt Bożego Narodzenia to wyjątkowy czas dla każdej rodziny, ale w domu Kamila Stocha atmosfera jest szczególnie gorąca. Grudzień to przecież środek sezonu dla skoczków narciarskich, a co za tym idzie – cotygodniowe zawody, treningi, podróże, wywiady. O świątecznych tradycjach, podziale obowiązków oraz nietypowych prezentach opowiadają Ewa Bilan-Stoch i Kamil Stoch.

Olga Mazurek: Jakie tradycje Świąt Bożego Narodzenia są obecne w Waszym domu? Które z nich cenicie najbardziej?

Ewa i Kamil Stochowie: Obchodzenie Świąt Bożego Narodzenia to jedna wielka tradycja. Począwszy od przygotowań, strojenia choinki, poprzez łamanie się opłatkiem, wieczerzę, spotkania z rodziną, a skończywszy na pastercie.



➤ Kamil Stoch

Każda ze świątecznych tradycji jest bliska naszemu sercu, no może poza świątecznym konkursem skoków w Wiśle.

O.M.: Święta przypadają na wyjątkowo gorący dla Was czas – środek sezonu skoków narciarskich. Jak wpływa to na przygotowania? Czy są one wyjątkowo szalone?

K.S.: Faktycznie, czasu na przygotowania nie ma wiele. Dobrze, że mam „pomocne elfy”, które wykonują za mnie niektóre zadania.

E.S.: Sama przywożę do domu dużą choinkę, ale zawsze razem ją ubieramy. Kamil bardzo lubi pomagać w przygotowaniach, nawet jeśli wraca z trudnych zawodów, w domu dostaje nowej energii i chętnie angażuje się w obowiązki.

O.M.: Łatwiej zachęcić męża do dekorowania choinki, sprawiania karpia czy może lepienia uszek?

E.S.: Kamil uwielbia dekorować choinkę, robimy to wspólnie, słuchając świątecznych melodii w radiu. Jesteśmy szczęściarzami, bo dotąd żadne z nas nie musiało zajmować się karpem... zawsze jest ktoś, kto robi to lepiej.

K.S.: Dzielimy się obowiązkami kulinarnymi. Świętujemy wspólnie z rodziną, przygotowując wcześniej wyznaczone potrawy. Nam najczęściej przypada przygotowanie tradycyjnej kapusty z grochem według przepisu babci Ewy.

O.M.: Jakie są Wasze ulubione świąteczne potrawy?

E.S i K.S.: Chyba zaskoczymy wszystkich – uwielbiamy opłatki! A na poważnie, każda ze świątecznych potraw jest wyjątkowa i wyczekiwana.



E.S.: Kamil uwielbia czerwony barszcz, zajada się makowcem i innymi ciastami. Ja lubię karpia i kompot ze śliwek.

K.S.: Wszystko jemy ze smakiem – od rana pościmy, a jak wiadomo apetyt jest najlepszą przyprawą.

O.M.: Święta to również czas prezentów – jakimi pomysłami zaskakuje Panią mąż? A o jakich świątecznych prezentach marzy Mistrz Świata i Mistrz Olimpijski?

E.S.: Nie jesteśmy fanami drogich подарunków na konkretne okazje. Cieszymy się drobiazgami. Liczy się przede wszystkim pomysł na prezent. Trafionym upominkiem była „średniowieczna” konsola Pegasus wraz z moją ulubioną grą Mario Bros.

K.S.: Nie mam marzeń dotyczących świątecznych prezentów. Pomysłowość żony już nieraz mnie zaskoczyła. Nawet nie próbuję zgadywać, co wymyśli w tym roku.

O.M.: Dziękuję za rozmowę i w imieniu całego zespołu ISOVER życzę Wam wyjątkowych, rodzinnych i radosnych Świąt!

Rozmawiała:
Olga Mazurek
Olga.Mazurek@saint-gobain.com



Rozmowa ze zwycięzcami 4. edycji

Jeśli regularnie sięgacie po nasze wydawnictwo, to temat projektu „Żółta Misja” nie jest Wam obcy. Jeśli jednak nie mieliście okazji poznać bliżej tej inicjatywy, to czas najwyższy nadrobić zaległości.



Dwa miesiące intensywnej pracy, 15 studentów w terenie, ponad 100 000 przejechanych kilometrów, ponad 4500 odwiedzonych punktów redystrybucji materiałów izolacyjnych – tak w liczbach prezentuje się 4. edycja programu. W trakcie trwania projektu regularnie przekazywaliśmy relacje z poczyniń Ambasadorów. Dziś – jako dopełnienie – prezentujemy rozmowę ze zwycięzcami 4. edycji projektu „Żółta Misja” – Mateuszem Muszalskim, Arkadiuszem Chrapkiem oraz Adrianem Konopką.

Sebastian Dulik: Panowie, gdybyście mieli w trzech słowach opisać spędzone w ISOVER 2 miesiące, to jakich słów użylibyście?

Adrian Konopka: Praca, przyjemność, atmosfera. Duże wyzwania, ambitne cele, a wszystko to w fantastycznej atmosferze współpracy, która powodowała, że każdą trudność można było przezwyciężyć.

Mateusz Muszalski: Samodzielność, elastyczność, rozwój. Dla mnie ten ostatni aspekt wysuwa się na pierwszy plan. Żadne szkolenie czy kurs nie dało mi tyle, ile czas spędzony w ISOVER.

Arkadiusz Chrapek: Doświadczenie, kilometry, sprzedaż. Z jednej strony powtarzalność – godziny spędzone w samochodzie, duża intensywność pracy i spotkania z Klientami. Z drugiej strony praktycznie nie było dwóch takich samych sytuacji podczas spotkań z Klientami. Każdy dzień nieustająco zaskakiwał, dając nowe doświadczenia.

S.D.: Jakie elementy zaskoczyły Was pozytywnie? Jakie trudności napotkaliście?

A.K.: Myśląc o trudnościach, zauważyłem dość ciekawe zjawisko. Rynek budowlany jest bardzo dynamiczny

w naszym kraju i mocno zmienia się na przestrzeni czasu. Precyzyjniej rzecz ujmując, chodzi o Punkty Handlowe, które odwiedzałem. Często adresy, które były moim celem, okazywały się nieaktualne. Hurtownie zamknęły się, zmieniły profil działalności, w ich miejsce powstały nowe. Rodziło to czasem dość zabawne sytuacje. Poza tym nie natknąłem się na większe trudności. Wręcz przeciwnie, jako „Ambasador ISOVER” zawsze spotykałem się z przyjaznym odbiorem, co z każdym kolejnym dniem budowało moją pewność siebie.

M.M.: Największą trudnością i jednocześnie największą umiejętnością, jaką nabyłem, była konieczność dostosowywania się do samego odbiorcy. Zrozumienie jego potrzeb, obecnej sytuacji i w rezultacie prowadzenie rozmowy w taki sposób, aby oferta wpisywała się w jego oczekiwania. Pozytywnym elementem był świetny odbiór marki oraz produktów Isover na rynku.

A.Ch.: Z mojej perspektywy największą trudnością okazała się moja nienajlepsza orientacja w terenie. Na początku projektu zdarzało mi się zabłądzić podczas szukania poddystrybutorów, jednak w krótkim czasie nauczyłem się szybkiego znajdowania poszczególnych adresów. Jest to jedna z wielu korzyści, które wyniosłem po projekcie – teraz bez problemu znajduję drogę. Największym zaskoczeniem „na plus” była przy-

Imię i nazwisko: Ryszard Jelonek

Wiek: 46 lat

Stanowisko: Dyrektor Sprzedaży ISOVER

Rodzina: żona Jolanta, córka Agnieszka

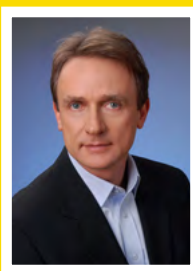
Wykształcenie: wyższe techniczne, Politechnika Śląska w Gliwicach

Doświadczenie zawodowe: Kilkanaście lat w branży materiałów budowlanych i materiałów izolacyjnych w sprzedaży i zarządzaniu na rynku krajowym i w regionie CEE.

Ulubiona książka: Trudno mi wskazać jedną ulubioną książkę. Z racji pasji lotniczej będzie to na pewno Antoine de Saint Exupery „Nocny Lot”. Czytam jednak różne gatunki i autorów. Bardzo lubię beletrystykę historyczną (np. Mika Waltari), książki podróżnicze, książki o tematyce biznesowej (np. Steven Covey,) i wspomnianą tematykę lotniczą.

Ulubione miejsce: Góry zimą, a latem pojezierze kaszubskie.

Zespół muzyczny: Tu podobnie jak z książką. Różne gatunki i różni wykonawcy, włącznie z muzyką klasyczną. Ale od zawsze słucham Dire Straits.



chylność moich rozmówców – sprzedawców, magazynierów i kierowników w hurtowniach budowlanych. Większość z nich była zachwycona promocjami, które proponowałem oraz dziękowała za przyjazd do nich.

S.D.: Jakie czynniki zadecydowały o Waszym sukcesie? Co było kluczowe?

A.K.: Myślę, że nie potrzebowałem do tego niezwykłych zdolności – wystarczyło trochę zaangażowania i obranie jasnego celu. Zawsze mogłem też liczyć na wsparcie ze strony Doradcy Technicznego i kolejną dawkę motywacji. Pozytywne nastawienie oraz odpowiednia organizacja planu działania były podstawą do osiągnięcia sukcesu.

M.M.: Starłem się stale analizować błędy, jakie popełniam i je eliminować, dostosowywać się do każdego Klienta z osobna i przede wszystkim być optymistycznie do niego nastawionym. Nie bez znaczenia jest też bardzo dobra opinia o marce w regionie. ISOVER w Małopolsce ma ugruntowaną renomę.

A.Ch.: Dzięki temu, że udział w projekcie „Żółta Misja” sprawiał mi tyle radości, chętnie co rano wyruszałem w trasę w poszukiwaniu nowych klientów. Zaczynałem wcześniej, aby jak najlepiej wykorzystać każdy dzień i odwiedzałem jak największą liczbę poddyskrybutorów, często przekraczając postawione sobie minimum. Myślę, że właśnie to był główny czynnik, który dał mi drugie miejsce na podium.

S.D.: Gdybyście mieli zarekomendować udział w „Żółtej Misji” waszym młodszemu kolegom, na co zwróciłibyście uwagę?

A.K.: Głównie atmosfera. Wspaniale było pracować i na bieżąco wymieniać się doświadczeniami z dobrze rozumiejącą się grupą ludzi. Polecam wszystkim, którzy chcieliby spróbować swoich sił w terenie i zdobyć cenne doświadczenie w tak uznanej firmie. „Żółta Misja” to idealna szansa na sprawdzenie swoich umiejętności w codziennej realizacji zamierzonego celu.

M.M.: Projekt „Żółtej Misji” jest wyjątkowy, bo w przeciwieństwie do większości staży narzuca na nas stosunkowo szybko samodzielne i odpowiedzialne obowiązki. Jeśli staż ma być poważnym doświadczeniem zawodowym, które wiele nas nauczy, to ten ewidentnie do takich należy.

A.Ch.: Jest to wspaniała przygoda, której życzę każdemu. Chociaż właściwie całe wakacje spędziłem w pracy, nie żałuję ani chwili. Imponująca liczba przejechanych kilometrów dała mi ogromną satysfakcję. Mogę powiedzieć, że były to świetnie spędzone dwa miesiące! Do teraz wspominam te letnie miesiące z uśmiechem na twarzy. Bez wahania jeszcze raz zdecydowałbym się na udział w projekcie.

S.D.: Panowie, dziękuję za poświęcony czas i jeszcze raz duże słowa uznania dla Was.

Rozmawiał:
Sebastian Dulik
Sebastian.Dulik
@saint-gobain.com



ISOVER Inside

Każdego dnia staramy się doskonalić nasze procesy, rozwijać ofertę, promować najwyższą jakość i spełniać oczekiwania Klientów. Każdy pracownik ISOVER to tzw. Insider, czyli osoba posiadająca wiedzę dotyczącą wizji, misji oraz wartości firmy, których przestrzegamy, wdrażając naszą strategię i pozytywnie wpływając na otaczającą nas rzeczywistość.

Jednym z filarów naszej strategii jest silna marka, która nie powinna być kojarzona

wyłącznie z charakterystycznym logotypem, ale przede wszystkim z precyzyjnymi obietnicami, które składamy naszym Klientom oraz z dowodami ich realizacji.

W ramach programu ISOVER Inside wyodrębniliśmy 4 obietnice marki:

1. Niezawodność
2. Efektywność
3. Wzrost
4. Zrównoważony Rozwój

Za sprawą programu ISOVER Inside staramy się nieustannie podnosić poziom naszej organizacji, ponieważ tylko zachowując ducha zespołu i dzieląc się wiedzą, osiągamy spójność celów, co podnosi naszą efektywność. Jesteśmy dumni z naszej firmy, dlatego wszyscy jesteśmy ambasadorami ISOVER.

Benedykt Kordula
Benedykt.Kordula@
saint-gobain.com

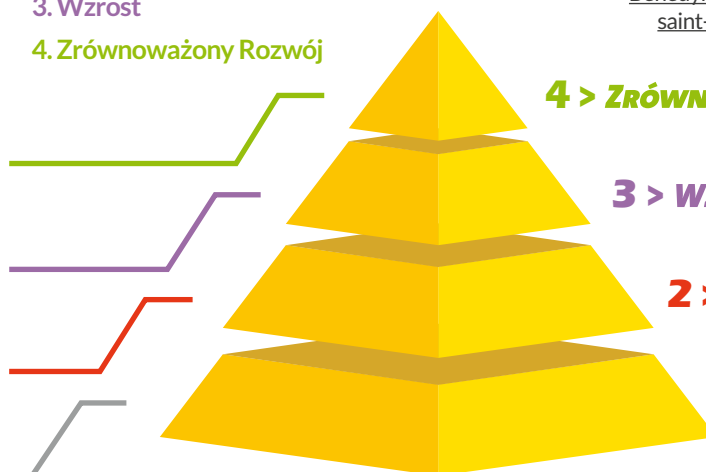


Dzięki ISOVER klienci mogą lepiej pracować, mieszkając, realizować swoje projekty / zadania

Nasi klienci rozwijając swoją działalność mogą polegać na ISOVER

Dzięki ISOVER nasi klienci mogą sprawniej realizować swoje zadania i projekty

Nasi klienci mogą mieć większe zaufanie wybierając, kupując, rekomendując i sprzedając wyroby



4 > ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

3 > WZROST

2 > EFEKTYWNOŚĆ

1 > NIEZAWODNOŚĆ

Nowości w ISOVER EXPRESS!

W związku ze zbliżającymi się Świątami Bożego Narodzenia chcieliśmy obdarować naszych dotychczasowych oraz przyszłych Użytkowników ISOVER EXPRESS prezentem w postaci szeregu udoskonaleń związanych z korzystaniem z portalu. Nie rezygnując z dotychczasowej zawartości witryny, zdecydowaliśmy się wzbogacić ją w zakresie funkcjonalności, które spowodują, że korzystanie z ISOVER Express będzie jeszcze łatwiejsze, a sama platforma bardziej intuicyjna.

Spośród wielu modyfikacji pragniemy przedstawić Państwu kilka z nich:

- nowe powiadomienie w oknie startowym informujące o zamówieniu oczekującym na akceptację;
- zmiana funkcjonalności skrzynki „Zamówienia”;
- usystematyzowany podział statusów realizacji zamówień;
- ulepszone i zmodyfikowane widoki w panelach „Ulubione”, „Moja firma”, „Skrzynka faktur”.

Mamy nadzieję, że wprowadzone zmiany sprawią, iż składanie zamówień będzie jeszcze bardziej przyjazne Użytkownikom. Chcielibyśmy również złożyć Państwu najlepsze życzenia Świąteczne i Noworoczne.



Zespół DOK ISOVER

dok.isover.pl@saint-gobain.com

W kilku klikach, czyli ISOVER w Sieci

Internet staje się naszym środowiskiem naturalnym – w swoich zasobach gromadzi ogrom wiedzy, po łączach błyskawicznie wędruje mnóstwo informacji. Stajemy się w pewnym sensie obywatelami Sieci. Angażuje ona w coraz większym stopniu uwagę, emocje, działania, a cyfrowy świat przyzwyczaja nas do tego, że z pomocą komputera, telefonów czy tabletów, gdziekolwiek w danym momencie jesteśmy, można... prawie wszystko.

Branża budowlana, choć nie podchwytuje w mig nowinek z zakresu nowoczesnych technologii komunikacyjnych, nie pozostaje bierna wobec tego zjawiska. Współczesny świat całkowicie zmienił sposób komunikacji firm z rynkiem i klientami. W szeroko pojętej ofercie marek budowlanych obok tradycyjnej już obecności w tzw. „Digitalu”, ograniczającej się do strony www z informacjami o firmie i asortymencie, coraz większego znaczenia nabiera kompleksowa strategia działalności w Internecie. A dokładniej – korzyści i udogodnienia płynące z tej obecności dla jej odbiorców: klientów i potencjalnych klientów, dystrybutorów, poddystrybutorów, architektów i projektantów, studentów.

ISOVER od kilku lat stopniowo rozbudowuje zestaw punktów stykowych z internautami, przenosząc doświadczenia i dobre praktyki kontaktu z grupami odbiorców w świecie rzeczywistym na grunt wirtualny. Wykorzystując rozwój i rosnącą popularność platform internetowych, ISOVER uruchomił na przestrzeni ostatnich kilku lat:

- system ISOVER Express, pozwalający na składanie i monitoring zamówień przez Partnerów ISOVER, umożliwiający m.in. generowanie dokumentów, dostęp do historii transakcji wraz z rozwijającym sukcesywnie pakietem dodatkowych udogodnień (patrz artykuł nt. ISOVER Express w bieżącym numerze Lepiej Razem),



- kanał YouTube, a na nim filmy prezentujące montaż izolacji w różnych aplikacjach budowlanych i technicznych, nowinki technologiczne w asortymencie, działania rynkowe i marketingowe marki ISOVER,
- kilka minisites – dedykowane serwisy www związane np. z wprowadzeniem na rynek nowych produktów (ISOVER Multimax 30, Uni-Mata Plus), prężny, aktualny i funkcjonalny serwis programu partnerskiego Mistrzowie Izolacji,

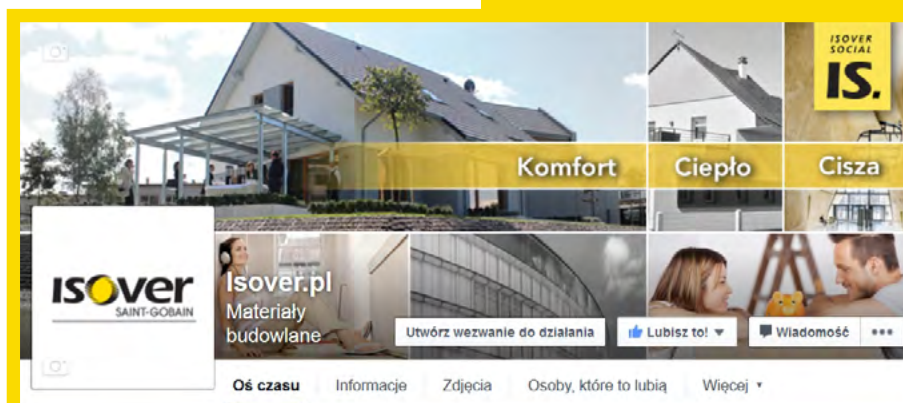




- kalkulatory online pozwalające na dokonanie obliczeń ciepłotłocznosciowych przegród budowlanych czy oszczędności przy zastosowaniu wełn o różnych grubościach i parametrach,
- aplikację Floor-Matrix na urządzeniu iPad – narzędzie doboru rozwiązań akustycznych dla podłóg, adresowane do projektantów i architektów,
- serwis e-isover.pl – platformę zakupową dla klientów indywidualnych wraz z konfiguratorym rozwiązań izolacyjnych pozwalającym kompleksowo dobrać izolacje we wszystkich aplikacjach budowlanych wg potrzeb zdefiniowanych przez użytkownika. Konfigurator jest sprzężony z mechanizmem składania zapytań ofertowych do dystrybutorów ISOVER, dzięki czemu inwestor otrzymuje oferty do wyboru, a dystrybutor zyskuje nowy kanał dotarcia do potencjalnego klienta,
- fanpage na Facebooku – prowadzony w sposób przemyślany i wyważony, a jednocześnie wpisujący się w filozofię web 2.0: związany z bieżącą chwilą, sprzyjający dwustronnemu kontaktowi z odbiorcami, z pewnym marginesem spontaniczności,
- nową witrynę Isover.pl, uwzględniającą aktualne standardy i zestaw funkcjonalności, którego oczekują użytkownicy, obejmujący: łatwy dostęp do multimediów, nowoczesny look&feel, wyszukiwarka punktów sprzedaży z interaktywną mapą, responsywny design (sposób prezentacji zawartości strony dopasowany do urządzenia, na którym jest wyświetlana – desktopowego lub

mobilnego), rozwiązania programistyczne ułatwiające wyszukiwanie odpowiedniej zawartości w wyszukiwarce Google.

Jesteśmy świadomi tego, że kontakt użytkowników Internetu z marką ISOVER następuje na różnych etapach po-



przez liczne punkty stykowe – wszystkie wymienione powyżej, ale także inne miejsca w Sieci, gdzie nasza marka się pojawia. Naszym zadaniem i ambicją jest, żeby z każdego z tych miejsc użytkownik dotarł szybko i łatwo – w kilku klikach – do tego, czego szuka: odpowiedzi na nurtujące pytania techniczne, gotowych sugestii rozwiązań, porad wykonawczych i projektowych dopasowanych do konkretnych potrzeb, wreszcie rzetelnej informacji handlowej, pozwalającej na podjęcie właściwych decyzji i dokonanie korzystnego zakupu.

W 2016 roku planujemy rozwój istniejących oraz uruchomienie kolejnych narzędzi, które sprawią, że marka ISOVER będzie jeszcze przyjaźniejsza współczesnemu Polakowi, korzystającemu z nowoczesnych technologii.

Wojciech Lyszczyzna

Wojciech.Lyszczyzna@saint-gobain.com



ISOVER na facebooku

Z przyjemnością informujemy, że od września br. ISOVER Polska jest obecny na Facebooku. Rozkręcamy się powoli, ale mamy ambitne plany, aby dzięki temu medium przybliżyć naszą firmę Klientom, inwestorom, osobom związanym zawodowo z branżą budowlaną

Fanpage wystartował 1.09. 2015

i nie tylko. Nie skupiamy się tylko na promocji produktów i rozwiązań, ale również udostępniamy ciekawostki z życia firmy, pokazujemy pasję pracowników czy wartościowe posty z innych dziedzin.

Mamy za sobą już pierwsze sukcesy. Po 3 miesiącach mamy ponad 1800 fanów, a nasze konkursy cieszą się coraz większym zainteresowaniem.

Będzie nam niezmiernie miło, jeśli polubicie i będziecie obserwować nasz fanpage, dzięki któremu na bieżąco dowiecie się o najciekawszych wydarzeniach z życia naszej firmy.

Zapraszamy na stronę:

<http://www.facebook.com/isoverpl>

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula@saint-gobain.com



ISOVER Agro – nowa linia produktów dla rynku rolnego

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, przygotowaliśmy nową linię produktów – ISOVER Agro – opracowaną z myślą o obiektach rolniczych.

Termomodernizacja budynków hodowlanych jest jednym z kluczowych punktów w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich. Prawidłowa izolacja np. ferm drobiu, chlewni czy piezarkarni ma niebagatelny wpływ na bezpieczeństwo hodowli, prawidłowy przebieg cyklu hodowlanego, a przede wszystkim koszty utrzymania gospodarstwa wymagającego zarówno ogrzewania, jak i chłodzenia wewnątrz budynków.

ISOVER Agro to wełna mineralna o parametrach dostosowanych do specyficznych wymogów budynków inwentarskich i hodowlanych. Pomieszczenia, gdzie przebywają zwierzęta i rośliny, często charakteryzują się podwyższoną wilgotnością, temperaturą, a przegrody wewnętrzne i zewnętrzne budynków są dodatkowo obciążone oparami agresywnych środków chemicznych czy gazów. Słowem: jest to środowisko specyficzne, któremu sprostać mogą tylko dobre materiały budowlane w tym izolacyjne. Prze-

ciągi, różnice temperatur, zawilgocenie dachu i ścian sprzyjające przemarzaniu konstrukcji oraz rozwojowi szkodliwych mikroorganizmów – wszystkie te zjawiska przyczyniają się nie tylko do częstych chorób zwierząt czy szkód w uprawie, ale również strat finansowych z tytułu ogrzewania lub chłodzenia pomieszczeń. Dobra i prawidłowo zainstalowana izolacja ogranicza skoki temperatury, co ma bezpośredni wpływ na wydajność i prawidłowy rozwój hodowli.

O tych wszystkich aspektach wraz z bezpieczeństwem pożarowym należy pamiętać, gdy mowa jest o poprawie kondycji, komfortu, a tym samym efektywności gospodarstwa.

Sprężysta wełna szklana ISOVER Agro to materiał, który nie osiada w przegrodzie i utrzymuje właściwości termoizolacyjne. Produkt dostępny jest w dwóch wariantach współczynnika przewodzenia ciepła: $\lambda_D = 0,039 \text{ W/mK}$ i $\lambda_D = 0,036 \text{ W/mK}$. O bezpieczeństwie i niepalności

materiału izolacyjnego świadczy najlepsza klasa reakcji na ogień A1. Odporne na rozwój grzybów produkty z linii Agro posiadają godło „Produkt z Atestem” Państwowego Zakładu Higieny.

Wychodząc naprzeciw indywidualnym potrzebom inwestorów, proponujemy im także możliwość zamówienia wełny mineralnej z gamy Agro w niestandardowych wymiarach.

Tworząc linię AGRO, główny nacisk położyliśmy na trwałość produktów, aby w trudnych warunkach (budynkach szczególnie narażonych na wilgoć) zachowały swoje właściwości przez długie lata. Zastosowanie wełny mineralnej o parametrach dopasowanych do specyfiki obiektów rolniczych gwarantuje komfort termiczny na najwyższym poziomie. Tym samym pozwala znacząco zredukować koszty ponoszone na utrzymanie pożądanych warunków temperatury o każdej porze roku i w każdej fazie cyklu hodowli.



➤ Agro sprawdza się w dużych obiektach inwentarskich

Janusz Łyczko

Janusz.Lyczko@saint-gobain.com



Cisza to Aku-Płyta!

Ochrona przed hałasem, to obok bezpieczeństwa pożarowego, czy oszczędności energii i odpowiedniej izolacyjności cieplnej przegród, jedno z siedmiu podstawowych wymagań, jakim powinny odpowiadać budynki. Obowiązujące normy dotyczące warunków, jakie muszą spełnić przegrody pod względem izolacyjności akustycznej, nie zawsze są gwarancją pożądanego komfortu. Co więcej, budując dom czy kupując mieszkanie bardzo rzadko zwracamy uwagę na aspekt ciszy. Czasami brakuje nam świadomości, że możemy mieć na to jakikolwiek wpływ. A to sprawia, że po wprowadzeniu się, zamiast cieszyć się z nowego lokum, denerwujemy się hałasem z ulicy, dźwiękami dochodzącymi z mieszkań sąsiadów czy nawet gośno działającą lodówką w kuchni. Jeśli z czasem dźwięki te staną się zbyt intensywne, zaczniemy odczuwać coraz większy dyskomfort. Trudności w koncentracji, utrzymujący się stres, a także problemy

ze snem – to tylko niektóre z konsekwencji. Możemy temu zapobiec, wystarczy, że już na etapie budowy sprawdzimy, czy nasz wykonawca lub deweloper zadbał o odpowiednią izolacyjność akustyczną i dopilnujemy, aby była ona jak najlepszej jakości. Po zakończeniu budowy będzie już niestety za późno.

Chcąc zwrócić uwagę na to, jak ważny jest komfort ciszy w domach, stworzyliśmy nowy Key Visual naszego flagowego produktu do izolacji akustycznej – Aku-Płyty. Projekt w symboliczny, ale bardzo sugestywny sposób obrazuje komfort ciszy i prezentuje polecany przez nas materiał. Aku-Płyta jest niezwykle sprężysta i ma doskonałe właściwości pochłaniania dźwięków powietrznych, a w grubości od 75 mm charakteryzują się współczynnikiem pochłaniania dźwięku Alfa na poziomie równym 1,0 – co oznacza całkowite pochłanianie fali dźwiękowej. Cecha ta



stawia Aku-Płytę na pierwszym miejscu wśród materiałów tego typu na rynku. W 2016 roku planujemy coraz głośniejsze mówić o komforcie ciszy w budynkach. W końcu spędzamy w nich ponad 90% naszego życia.

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com



Izolacja nakrokwiowa jeszcze bardziej innowacyjna

Architekt Arkadiusz Strzelecki, współwłaściciel pracowni architektonicznej RAAS Architekci specjalizującej się w projektowaniu budynków pasywnych, a także laureat konkursu Muratora Dom Dostępny 2021, zaprojektował prawdopodobnie pierwszy w Polsce budynek pasywny z częścią mieszkalną i usługową.

Budynek będzie pełnił funkcję mieszkalną na poddaszu oraz pierwszej kondygnacji, na parterze będą się znajdowały sklepy i/lub restauracja.



Przy takim projekcie izolacja musi być doskonale dobrana, a obliczenia bardzo dokładne. Aby sprostać potrzebom wykonawczym oraz architekta, projektant postanowił wykorzystać nakrokwiową izolację dachu, a także między krokwiami oraz pod nimi.

To rozwiązanie pozwala, przy użyciu odpowiednich materiałów, optymalnie zarządzać izolacyjnością cieplną dachu skośnego oraz przestrzenią poddasza. Duże znaczenie ma możliwość wykonania izolacji większej grubości w kilku etapach wykonawczych. Najpierw wykonuje się izolację nakrokwiową, a następnie przechodzi się do prac pomiędzy krokwiami i na koniec pod krokwiami. Stosując materiały o niskim oporze dyfuzyjnym oraz specjalistyczne opóźniacze przepływu wilgoci, można rezygnować z przestrzeni wentylacyjnych między wiatroizolacją a materiałem izolacyjnym, co poprawia skuteczność izolacji.

Inwestycja zrealizowana w Świeciu – dane techniczne:

1. Izolacja nakrokwiowa o łącznej grubości 13 cm. Produkt: Isover Taurus $\lambda=0,038$ (10cm) + Super-Mata $\lambda=0,033$ (3 cm)
2. Izolacja międzykrokwiowa o grubości 23 cm. Produkt: Isover Super-Mata $\lambda=0,033$
3. Izolacja podkrokwiowa o grubości tylko 5 cm. Produkt: Isover Super-Mata $\lambda=0,033$

Wynikiem jest $U_c = 0,97 \text{ W/m}^2\text{K}$

Już niebawem metoda nakrokwiowa będzie jeszcze prostsza i tańsza, a to za sprawą nowej konstrukcji opartej na belkach ISOVER TAURUS, które zostaną wprowadzone do sprzedaży.

Sławomir Kocur

Slawomir.Kocur@saint-gobain.com



ISOVER na spotkaniu Polskiego Związku Firm Deweloperskich

Na początku listopada w Warszawie miało miejsce spotkanie w ramach cyklu Polskiego Związku Firm Deweloperskich – Organizacji zrzeszającej ponad stu doświadczonych deweloperów w Polsce.

Zespół ISOVER został zaproszony przez nowego członka wspierającego Organizację – Firmę IDS-BUD – do zaprezentowania firmom deweloperskim tematyki związanej z fasadami wentylowanymi oraz izolacyjnością akustyczną w budynkach.

Podczas spotkania Grupy Technicznej PZFD kilkudziesięciu przedstawicieli firm deweloperskich miało okazję poznać bliżej zagadnienia związane z aspektami podnoszenia właściwości użytkowych i prestiżu inwestycji, dzięki rozwiązaniom fasad wentylowanych w budynkach. Omówione zostały korzyści wynikające ze stosowania

pierwszej w Polsce Aprobaty Technicznej dla elewacji wentylowanych.

Na spotkaniu przedstawiana była również tematyka akustyki w budynkach wielorodzinnych. Zagadnienie to omówiono w kontekście zmian prawnych w tym zakresie oraz ich wpływu na poprawne budowanie przez deweloperów w najbliższych latach. Szczególną uwagę poświęcono technologii wykonywania podłóg pływających z zastosowaniem wełn mineralnych oraz aspektom finansowym związanym z zamianą styropianu na wełnę, która jest materiałem efektywniejszym akustycznie.

Uczestnicy Grupy Technicznej PZFD byli żywo zainteresowani nadchodzącymi zmianami w obszarze akustyki budynków, a także narzędziami i rozwiązaniami proponowanymi przez ISOVER dla poprawy izolacyjności akustycznej podłóg oraz



ścian. Coraz częściej będziemy obserwować w budynkach wielorodzinnych rozwiązania bazujące na fasadach wentylowanych. Wymienione kontakty podczas spotkania zaowocują obecnością ISOVER na inwestycjach i szkoleniach dla firm wykonawczych oraz deweloperskich.

Paweł Polak
Pawel.Polak@saint-gobain.com



ISOVER na Targach 4INSULATION

W dniach 25 – 26 listopada 2015 r. po raz drugi w Polsce odbyły się Międzynarodowe Targi Izolacji Przemysłowych 4INSULATION, połączone w tym roku z Targami Efektywności Energetycznej w Przemśle EFE.

Wydarzenie miało miejsce w Międzynarodowym Centrum Targowo-Kongresowym EXPO w Krakowie. Uczestniczyli w nim najwięksi przedstawiciele branży przemysłowej z Polski i z zagranicy – dostawcy izolacji technicznych, wiodące

firmy projektowo - wykonawcze z segmentu Industry oraz przedstawiciele dystrybucji izolacji dla przemysłu.

Targi, podobnie jak przed rokiem, cieszyły się dużym zainteresowaniem i zostały odebrane jako bardzo profesjonalne oraz „branżowe”. Okoliczności sprzyjały utrwalaniu kontaktów, a także wymianie informacji związanych z wykonawstwem izolacji na najwyższym poziomie oraz pozyskiwaniem nowych klientów. ISOVER – poprzez uczestnictwo w Targach 4INSULATION – umocnił swoje miejsce wśród producentów izolacji dla przemysłu i zaprezentował ofertę przeznaczoną do wysokotemperaturowych instalacji. Podkreślaliśmy zalety produktów z rodziny ULTIMATE, które stanowią wyróżnik ISOVER

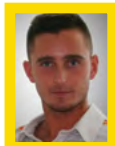


na rynku izolacji przemysłowych z wełn mineralnych.

W programie Targów znalazły się również: Konferencja Naukowo – Techniczna „Heat not lost” oraz Mistrzostwa Polski Monterów Izolacji Przemysłowych. Fachowcy rywalizowali między sobą, izolując złożone fragmenty instalacji, a ich prace były oceniane pod względem szybkości, poprawności i estetyki wykonania.

Czekamy na kolejną edycję!

Paweł Polak
Pawel.Polak@saint-gobain.com



⬆ Zespół ISOVER na 4INSULATION

Głośniejsze o akustyce, czyli konferencje szkoleniowe ISOVER i ECOPHON

W związku z zaawansowanymi pracami nad nowelizacją norm akustycznych PN-B-02151 „Akustyka budowlana – Ochrona przed hałasem w budynkach”, w zakresie części 3: „Wymagania dotyczące izolacyjności akustycznej przegród w budynkach i elementów budowlanych” oraz nad zupełnie nową częścią 4: „Wymagania dotyczące warunków pogłosowych i zrozumiałości mowy w pomieszczeniach oraz wytyczne prowadzenia badań”, na początku 2015 roku specjaliści ISOVER i ECOPHON zdecydowali się rozpocząć cykl konferencji szkoleniowych dla architektów i projektantów.

Spotkania zatytułowane: „Akustyka budowlana – najnowsze wymagania prawne” zostały skonstruowane tak, aby poza częścią czysto informacyjną (przesłanki wprowadzenia normy bądź zmian w nor-

mie, przykłady nowych zapisów, status normy) znalazł się czas na warsztaty, czyli praktyczne wykorzystanie i pogłębienie uzyskanych informacji.

Uczestnicy spotkań mieli zatem okazję zmagać się z takimi wyzwaniami jak: obliczenie chłonności akustycznej pomieszczenia, obliczenie czasu pogłosu w pomieszczeniu czy dobór odpowiednich warstw przegród poziomych w celu spełnienia wymagań prawnych dotyczących izolacyjności akustycznej od dźwięków powietrznych i uderzeniowych.

Ciekawa tematyka, obecność ekspertów ds. akustyki oraz dogodne lokalizacje spotkań (dotychczas: Białystok, Gdynia, Warszawa, Łódź, Lublin, Poznań, Wrocław, Rzeszów) sprawiły, że konferencje szkoleniowe cieszyły się i wciąż cieszą ogromnym zainteresowaniem. Od pierw-

szego kwietniowego szkolenia do dziś uczestniczyło w nich ponad 400 osób!

Tegoroczny cykl zakończą grudniowe spotkania w Krakowie i Gliwicach. Mamy świadomość tego, że pomimo tak licznej grupy, z którą udało nam się spotkać, wciąż wielu architektom/projektantom nie udało się dotrzeć na nasze szkolenia.

Wszystkich tych, których interesuje akustyka budowlana i rozwiązania przygotowane w celu jej odpowiedniego kształtowania, zapraszam do kontaktu z Biurami Doradztwa Technicznego ISOVER i ECOPHON. Nasi specjaliści z pewnością odpowiedzą na wszelkie pytania.

Anna Gil
Anna.Gil@saint-gobain.com
saint-gobain.com



Majorka? Grecja? Turcja? – Mistrzowie Izolacji wybierają!

Kiedy na dworze zimno i dni coraz krótsze, Mistrzowie Izolacji wybierają atrakcyjne, ciepłe, słoneczne miejsce, w którym zostanie zorganizowany finał IV edycji programu dla Wykonawców – Mistrzowie Izolacji. W poprzednich finałach do wygrania były samochody, nawigacje, sprzęt RTV, a finaliści ruszali na morze w poszukiwaniu zabytkowej kopalni węgla kamiennego Guido w Zabrzu z kolacją na poziomie -382 m. Jak będzie tym razem? Decyzja zależy od samych zainteresowanych. Głosowanie trwa do 31 grudnia 2015 roku. Wystarczy wejść na stronę programu www.najlepszeizolacje.pl i oddać głos. Każdy z uczestników ma wpływ na wybór miejsca i od niego zależy, gdzie będzie zorganizowany wyjazd na finał w październiku 2016 roku.

Jakie kryteria trzeba spełnić, aby otrzymać zaproszenie? Czy w Programie uczestniczyć może każdy Wykonawca? Te pytania na pewno rodzą się w głowach, a odpowiedzi nie powinny być zaskoczeniem: tak, każdy Wykonawca może uczestniczyć w programie, musi się tylko zarejestrować. Żeby jednak wyruszyć w podróż, musi wysłać min. 2000 etykiet z produktów premiowanych w okresie trwania promocji – wtedy ma już miejscówkę na wyjazd. A dokąd – dowiemy się po zakończeniu głosowania.

Duże zaangażowanie uczestników potwierdza atrakcyjność poprzednich finałów. Cytując „ISOVER jak zawsze pozytywnie zaskakuje i gwarantuje moc atrakcji” – o powtarzalność takich referencji warto dbać w przyszłości.

Zachęcamy wszystkich Wykonawców do udziału w Programie „Mistrzowie Izolacji” – pracując na produktach ISOVER, możesz uczestniczyć w spotkaniu, które będzie kolejnym przystankiem na drodze przygód Mistrzów Izolacji ISOVER. Zbieraj etykiety w trakcie trwania promocji: od 1.06.2015 r. do 30.09.2016 r. i odbierz zaproszenie na finał. Bądź na bieżąco i sprawdzaj co nowego w programie – www.najlepszeizolacje.pl

Monika Naczeńska
Monika.Naczenska@saint-gobain.com
saint-gobain.com



2016 rok należy do kobiet ISOVER

Jaka jest współczesna „kobieta pracująca” w branży budowlanej? Odpowiedź na to pytanie ukazujemy w nowo powstałym kalendarzu ISOVER. To niezwykle przedsięwzięcie z udziałem 15 bohaterek z naszego zespołu, które na wyjątkowej sesji pokazały kobiecą stronę budownictwa XXI wieku. Nadchodzący rok będzie rokiem Kobiet ISOVER!

Jak powstała idea kalendarza Kobiety ISOVER?

W nowym kalendarzu dla naszych klientów i partnerów chcieliśmy się pokazać od jak najlepszej strony. A nie mamy cenniejszej wizytówki niż pełne pasji, wiedzy i doświadczenia kobiety pracujące w ISOVER. Aby jednak ukazać ich potencjał i rolę w zdominowanej przez mężczyzn branży, nie wystarczyła zwykła sesja, bo też niezwykle są jej bohaterki. Jaka zatem jest kobieta ISOVER? Ubierając ją w słowa, to kobieta, która „czierpie surowce z natury, tworzy technologie, czuje puls budownictwa, kontroluje pa-

rametry, ma doświadczenie pokoleń, prowadzi naprzód”. A ubierając ją w stroje? Tu skorzystaliśmy z wizji artysty i... naszych produktów. Futurystyczne buty ze stłuczki szklanej, elegancka sukienka z folii wiatroizolacyjnej Draftex czy oryginalne klapki z wełny mineralnej – to tylko niektóre z elementów spektakularnych stylizacji zaprojektowanych i wykonanych na potrzeby sesji. Wszystko po to, aby pokazać, że kobiety pracujące w przemyśle niejednokrotnie łączą to, co pozornie niemożliwe do połączenia – rolę wymagającego eksperta z rolą żony i matki, industrialną przestrzeń z kreatywnymi pomysłami, skomplikowane konstrukcje

z prostym przekazem. W naszym kalendarzu postanowiliśmy połączyć równie odległe bieguny: hi-tech i glamour, moc i subtelność, naturę i kreację.

Otwarty casting w ISOVER

Historia kalendarza na 2016 rok rozpoczęła się już w czerwcu, od ogłoszenia otwartego castingu, na który zaproszone zostały wszystkie kobiety pracujące w ISOVER. Polegał on na przeprowadzeniu sesji fotograficznej, do której panie przygotowywała profesjonalna charakterystyka. Zdjęcia próbne były zarówno inspiracją dla fotografa do stworzenia ostatecznej wizji kalendarza, jak i pamiątką dla uczestniczek, które otrzymały swoje fotografie.

Profesjonalna sesja

Kolejnym etapem był wybór bohaterek kalendarza i realizacja sesji w prawdziwym studio fotograficznym. Aby zapewnić uczestniczkom pełen komfort, prace odbywały się jedynie z udziałem ekipy realizacyjnej i fotografa. Był to również prawdziwy test dla przygotowanych stylizacji. Trudno było bowiem przewidzieć, jak na modelkach będą pracowały



Ewa Bryś, Inżynier Doradztwa Technicznego

Zdecydowałam się na udział w kalendarzu KOBIECY ISOVER, ponieważ każdy taki projekt to nowe spojrzenie i doświadczenie, które daje możliwość poznania ciekawych ludzi oraz sytuacji. Prace nad przygotowaniem stylizacji, jak i same zdjęcia, wspominam bardzo miło. Cieszę się, że miałam możliwość wzięcia udziału w tym przedsięwzięciu. Choć nie ukrywam, że dwukrotnie pojawiły się emocjonujące chwile. Pierwsza w momencie, gdy otrzymałam informację, że istotnym elementem zdjęć będzie stylizacja wykonana m.in. z użyciem surowców, które służą do produkcji wełny mineralnej szklanej, jak i skalnej w tym piasek, stłuczka szklana, bazalt, jak i z samej wełny. Przyznam, że w pierwszym momencie ciężko mi było sobie wyobrazić swoją stylizację z jakimkolwiek z surowców, jednak wątpliwości szybko zostały wyjaśnione i prace nad zdjęciami toczyły się dalej. Po zdjęciach z pewnością na długo pozostaną w mojej pamięci pończochy, które pierwotnie miały znaleźć się na mojej szyi, a utknęły na twarzy, dając ostatecznie zdjęcie budzące wiele, bardzo skrajnych emocji. Moje wrażenia związane z tym projektem są jak najbardziej pozytywne. Z chęcią zawieszę kalendarz na ścianie, patrząc co miesiąc na inną piękną KOBIECĘ ISOVER.





kreacje stworzone z niecodziennych materiałów, jakimi bez wątpienia w branży mody są produkty ISOVER. Po wielu próbach, poprawkach i dublach udało się osiągnąć ostateczny kształt odpowiadający pierwotnej wizji. Każda z Pań miała jeszcze możliwość wprowadzenia własnych uwag i poprawek, dzięki czemu efekt końcowy nie tylko zachwycił realizatorów, ale także ucieszył uczestniczki. Tak powstało 13 wyjątkowych portretów z udziałem 15 wspaniałych kobiet ISOVER.

Premiera kalendarza

Przed nami ostatni i prawdopodobnie najważniejszy etap, w którym kalendarz ISOVER ujrzy światło dzienne, trafiając do naszych Klientów, Partnerów, Pracowników oraz do Was – drodzy Czytelnicy Lepiej Razem. Mamy nadzieję, że ten niezwykle projekt skradnie Wasze serca, zainteresuje i zachwyci, tak jak mają to w zwyczaju robić Kobiety ISOVER.

Bohaterkami kalendarza „Kobiety ISOVER” są: Anna Krynicka, Ewa Bryś,

WYGRAJ KALENDARZ!

Jeżeli chcesz być jedną z pierwszych osób, które otrzymają kalendarz „Kobiety ISOVER” przed oficjalną premierą, prześlij do nas wiadomość z odpowiedzią na pytanie – „dlaczego branża budowlana nie mogłaby istnieć bez kobiet?”. 10 najciekawszych odpowiedzi nagrodzimy wyjątkowym kalendarzem. Zgłoszenia przysyłajcie na adres: kobiety@isover.pl do 30 stycznia 2016 r.

Katarzyna Siwek, Anna Gil, Beata Banert, Monika Naczeńska, Dorota Uznańska, Ewelina Rajs, Agnieszka Nowak, Oliwia Gołębiowska, Hanna Caputa, Alicja Czuba, Ewelina Waniczek, Anna Petrycka, Beata Simon-Burdzińska.

Za realizację odpowiedzialne było Studio 6x6 – Magda Bartkiewicz i Grzegorz Klatka.

Koncepcja i koordynacja projektu: Olga Mazurek i Benedykt Kordula z Działu Marketingu.

Wnieśliśmy ciepło do Domu Ronalda McDonalda!

14 października w Krakowie -Prokocimiu, na terenie Uniwersyteckiego Szpitala Dziecięcego, otwarto pierwszy w Polsce dom dla rodzin hospitalizowanych dzieci. Do izolacji tego wyjątkowego hotelu o niemal zerowym zużyciu energii zastosowano innowacyjne produkty marki ISOVER.

Dom Ronalda McDonalda, którego zadaniem jest zapewnienie wsparcia i ciepła rodzicom długo leczonych dzieci, to nowoczesny budynek powstały z inicjatywy Fundacji Ronalda McDonalda. Bezpłatny hotel, zlokalizowany w pobliżu krakowskiego szpitala liczy ok. 1250 m² i mieści w sobie 20 pokoi, w tym dwa apartamenty dla rodzin niepełnosprawnych, kuchnię, jadalnię, pralnię oraz ogród. To funkcjonalny budynek, w którym z pomocą marki ISOVER, zrealizowano szereg nowoczesnych rozwiązań gwarantujących ciepło i – co było dla Fundacji również bardzo



Fot. Fundacja Ronalda McDonalda

ważne – zapewniono ciszę i szeroko rozumiany wysoki komfort użytkowania.

Wszystkie parametry domu spełniają wymagania Warunków Technicznych, które będą obowiązywać od 1 stycznia 2021 roku. Projektanci zrealizowali budynek o niemal zerowym zużyciu energii, bo jego wskaźnik rocznego zapotrzebowania na energię pierwotną na ogrzewanie i wentylację wynosi 70,17 kWh/(m² rok), a więc mniej niż wymagane dla 2021 roku. Zadbali także o jak najskuteczniejszą izolację wszystkich przegród budynku.

Ze swojej strony dołożyliśmy wszelkich starań, aby budynek był cichy, ciepły i funkcjonalny, izolując go naszymi najlepszymi produktami. Do izolacji dachu Domu Ronalda McDonalda użyliśmy 30 cm wełny skalnej ISOVER – Dachoterm, w fasadzie wentylowanej zastosowaliśmy 20 cm wełny szklanej ISOVER – Panel-Płyta Plus, a w fasadzie tynkowanej 20 cm wełny skalnej ISOVER – Fasoterm TF Profi. Komfort akustyczny został zapewniony poprzez wykorzystanie w ścianach działowych produktu Aku-Płyta, a na podłodze i stropach – Stropoterm. Dzięki takim rozwiązaniom, jak nowoczesny system izolacji, Dom Ronalda McDonalda jest obiektem znacząco wybiegającym w przyszłość. Wierzymy, że rodzice znajdą tu spokój i siłę, którą potem prześlą dziecku.

Anna Gil
Anna.Gil@saint-gobain.com
saint-gobain.com



Termomodernizacja jest opłacalna – wywiad z laureatami konkursu ISOVER

” **Efekt izolacji jest niesamowity! (...) temperatura w domu jest stabilna i nigdy nie spada poniżej 22°C, nawet gdy w piecu się nie pali.**

Na przełomie wiosny i lata ISOVER we współpracy z gminą Psary zorganizował konkurs, którego celem było zainteresowanie mieszkańców kompleksową termomodernizacją. Choć nie wpłynęło zgłoszenie, które pozwalałoby w zgodzie z wymogami regulaminu przyznać główną nagrodę w postaci materiałów i opinii konstruktorskiej o wartości 29 800 zł, to Komisja Konkursowa postanowiła przyznać nagrodę specjalną Państwu Magdalenie i Przemysławowi Łagowik.

Sławomir Kocur – Saint-Gobain: Witam Państwa. Spotykamy się, ponieważ jury konkursu „Kompleksowa termomodernizacja domu z ISOVER” przyznało Państwu specjalną nagrodę w postaci wełny mineralnej potrzebnej do izolacji poddasza. Łącznie 230 m² dwóch warstw Uni-Maty i Profit Maty o grubości 10 cm oraz 15 cm. Co skłoniło Państwa do wzięcia udziału w konkursie i w jaki sposób dowiedzieli się Państwo o nim?

Magdalena i Przemysław Łagowik: Dom, w którym mieszkamy najlepsze lata miał już za sobą. Przed termomodernizacją był zimny, energochłonny, a jego estetyka nie odpowiadała naszym oczekiwaniom. Spodziewaliśmy się dziecka, które powinno dorastać w komfortowych warunkach, a to wymagało zdecydowanych i przemyślanych kroków. Podjęliśmy decyzję, że musimy przeprowadzić kompleksową termomodernizację budynku, uwzględniając nasze potrzeby obecne, ale również przyszłe. Postanowiliśmy przeprojektować poddasze budynku, wymienić okna, docieplić ściany. Przed nami jeszcze rozbudowa instalacji. O konkursie dowiedzieliśmy się ze strony internetowej gminy Psary.

S.K.: Porozmawiamy o dociepleniu. Część prac została już zrealizowana: wymieniono okna, ocieplono ściany. Przed Państwem docieplenie poddasza otrzymaną wełną

mineralną ISOVER. Czy widzą już Państwo efekty swoich prac?

P i M.Ł.: Efekt izolacji jest niesamowity! O tej porze roku (jesień) po napaleniu w piecu podnosiliśmy temperaturę w domu do około 21°C, ale nad ranem spadała nawet do 14°C. Dzisiaj temperatura w domu jest stabilna i nigdy nie spada poniżej 22°C, nawet gdy w piecu się nie pali. Spodziewamy się jeszcze lepszych efektów. Dotychczas mieszkaliśmy tylko na parterze, ale nasze plany obejmują także zagospodarowanie poddasza, a więc podwojenie kubatury domu. Liczymy na to, że dzięki doskonałej izolacji poddasza rachunki za ogrzewanie będą wyraźnie niższe niż przed remontem, pomimo dwukrotnie większej powierzchni do ogrzania. Jesteśmy tego pewni, bo znamy jakość ocieplenia, które zastosujemy. Ważny dla nas jest również fakt, że komfort mieszkania naszej powiększonej rodziny zmienia się nie do poznania.

S.K.: A jaki rodzaj materiału brali Państwo pod uwagę przy izolacji poddasza?

P i M.Ł.: Jeśli chodzi o docieplenie poddasza, to rozważaliśmy różne rozwiązania proponowane przez znajomych oraz informacje znalezione w Internecie, ale ostatecznie wybór padł na sprawdzone technologie, a konkretnie szklaną wełnę mineralną mar-



ki ISOVER. To był zabawny zbieg okoliczności. Mieliśmy już kupioną wełnę mineralną ISOVER Profit-Mata na pierwszą warstwę izolacji. Wtedy dowiedzieliśmy się, iż zostaliśmy wyróżnieni nagrodą w postaci wspomnianego produktu oraz dodatkową wełną na dokończenie izolacji o bardzo wysokim standardzie. Udało nam się oddać do sklepu materiał, którego mieliśmy w nadmiarze – na szczęście sprzedawca przyjął od nas zwrot.

S.K.: Ciekawa historia! Tym bardziej cieszy się, że byli Państwo już wcześniej zdecydowani na markę ISOVER. Jakie uwagi przekazali by Państwo innym osobom, które myślą o renowacji domu?

P i M.Ł.: Najważniejsza jest dobra izolacja, czego najlepszym przykładem jest nasz dom. Dobre zaizolowanie sprawdzonymi materiałami i wymiana okien gwarantują komfort cieplny oraz obniżenie rachunków za ogrzewanie. Ta inwestycja zwraca się najszybciej! Warto też uczestniczyć w konkursach organizowanych przez ISOVER, bo jak widać, można zaoszczędzić nawet kilka tysięcy złotych.

S.K.: Dziękuję za rozmowę.

Sławomir Kocur
[Slawomir.Kocur@
saint-gobain.com](mailto:Slawomir.Kocur@saint-gobain.com)



Ach, co to była za Gala!

„350 powodów by wierzyć w przyszłość” – pod takim hasłem przez cały 2015 rok na całym świecie świętowaliśmy 350-lecie powstania Grupy Saint Gobain. Jej początki sięgają roku 1665, a więc czasów Ludwika XIV, za którego panowania w Paryżu powstała pierwsza manufaktura szkła – Manufacture Royale de Glaces de Miroirs.

Fabryka przechodziła zmiany związane nie tylko z dążeniem do ciągłych innowacji, ale również z tym, czego wymagała ówczesna historia. Ta nieduża paryska pracownia dała początek wielkiemu koncernowi, obecnie odpowiadającemu za najbardziej innowacyjne rozwiązania budowlane na świecie.

Zwieńczeniem całorocznych obchodów w Polsce były uroczystości, które miały miejsce 17 listopada w Sali Wielkiej Zamku Królewskiego w Warszawie. Po konferencji prasowej poświęconej 350-leciu Saint-Gobain oraz publikacji raportu Instytutu na rzecz Ekorozwoju „Czas wyzwań – czas odpowiedzi, czyli droga do gospodarki o obiegu zamkniętym” odbyła się wyjątkowa Gala z udziałem ponad 350 gości: Klientów,

dostawców, przedstawicieli polskich władz samorządowych, instytucji, uniwersytetów i mediów oraz menadżerów Saint-Gobain w Polsce. Wśród wielu znamiennych uczestników obecni byli m.in. Pierre Buhler, Ambasador Francji w Polsce, Pierre André de Chalendar, Prezes i Dyrektor Generalny Grupy Saint-Gobain, François-Xavier Moser, Prezes Grupy Saint-Gobain w Polsce, Rumunii oraz Prezydent Lech Wałęsa. Nie zabrakło również ambasadorów marki ISOVER: Pani Ewy Błaszczuk oraz Kamila Stocha z małżonką. Uroczystość poprowadziła Magda Mołek.

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com



Pamiętacie konkurs dla dzieci i wnuków naszych pracowników „Hop do przyszłości”?

Nasz zakład ISOVER w Gliwicach odwiedzili nietypowi goście – dwie grupy przedszkolne, które zdobyły wyróżnienia w konkursie „Hop do przyszłości” – Przedszkole Miejskie nr 7 w Gliwicach i Oddział Przedszkolny przy Szkole Podstawowej nr 11 w Gliwicach.

W trakcie wycieczki dzieci miały okazję zwiedzić prawdziwy zakład produkcyjny, zobaczyć jak powstaje nasza wełna oraz sfotografować się w wózku widłowym. Emocji było co niemiara. Dzieci z przejęciem patrzyły, jak maszyny pracują i pakują gotowe produkty.

Konkurs z okazji 350-lecia Saint Gobain

HOP do PRZYSZŁOŚCI

Skok do przyszłości?
To możliwe za pomocą... wyobraźni!

Zapraszamy do wzięcia udziału w konkursie na najbardziej kreatywną i zaskakującą wizję ekologicznego domu za 350 lat, przedstawioną za pomocą rysunku, projektu, budowli lub opisu.

TEMAT: Jak będą wyglądały ekologiczne domy za 350 lat?

UCZESTNICY:
Grupy przedszkolne lub szkoły dzieci i wnuków naszych pracowników.

NAGRODY:
I miejsce – czek o wartości 2 500 PLN dla uczestników
II miejsce – czek o wartości 1 500 PLN dla uczestników
III miejsce – czek o wartości 1 000 PLN dla uczestników

ISOVER SAINT-GOBAIN

350

Zdjęcia prac konkursowych należy przesyłać na adres konkurs350@isover.pl najpóźniej do 2.10.2015 r. Oryginały prac konkursowych należy przysłać na adres: Saint Gobain, Communication France, 14, rue de la République, 44000 Nantes.
Wszelkie pytania prosimy kierować na adres konkurs350@isover.pl lub dzwoniąc do działu personalnego pod numer tel. 32 33 94 314.

W organizację wycieczki zaangażowanych było wielu naszych pracowników. Wszystkim zależało, aby w czasie wycieczki zachowane były najwyższe standardy bezpieczeństwa!

Dziękujemy wszystkim za pomoc i zaangażowanie!

Anna Petrycka

Anna.Petrycka@saint-gobain.com



Wspieramy Teatr „Za Jeden Uśmiech”

Od pewnego czasu gorąco kibicujemy krakowskiemu Teatrowi za Jeden Uśmiech - barwnej instytucji, odwiedzającej miejsca, gdzie swymi przedstawieniami dają wiele radości małym widzom, także niepełnosprawnym i poszkodowanym przez los.



Staramy się wspierać organizację takich przedsięwzięć, kiedy Teatr pojawia się w Gliwicach. Ostatnio ze spektaklem i upominkami do gliwickiego Ośrodka dla Dzieci



Niepełnosprawnych przyjechał z Teatrem nawet... święty Mikołaj. Publiczność dopisała - dzieci było osiemdziesięcioro, bardzo ciepło przyjęli aktorów, Mikołaja, jak i Śnieżynkę, która nie mogła wyrwać się z objęć maluchów. Cieszymy się, że mogliśmy się przyczynić do takiej inicjatywy i życzymy Teatrowi za Jeden Uśmiech i prowadzącej go pani Katarzynie Grochowicz wielu sukcesów oraz nieustającej satysfakcji z pracy dla młodych widzów!

ZA JEDEN UŚMIECH

Zabiegany człowiek z pasją

» (...) pierwszy dystans, który ledwo przebiegłem, wynosił 2 kilometry.

Z radością odkrywamy kolejne pasje naszych pracowników. Tym razem o biegu przez życie wypełnione pasją do sportu opowiada Leszek Duda.

Olga Mazurek: Jak rozpoczęła się Twoja przygoda ze sportem?

Leszek Duda: Sport, który uprawiam na co dzień, to biegi długodystansowe oraz górskie. Przygodę z bieganiem rozpocząłem ponad 6-7 lat temu. Patrząc z perspektywy czasu, wydaje mi się to śmieszne, ale pierwszy dystans, który ledwo przebiegłem, wynosił 2 kilometry. Później już sukcesywnie wzrastał.

O.M.: Wygrałeś w naszym wewnętrznym konkursie endomondo przebiegając 331,97 km. To imponujący wynik. Jak się przygotowywałeś?

L.D.: Przygotowań do konkursu praktycznie nie poczyniłem żadnych, ponieważ biegam cały czas. Była to dla mnie kolejna fajna zabawa i chęć współzawodnictwa z kolegami i koleżankami z firmy.

O.M.: Sport to dla Ciebie pasja, relaks czy może forma dbania o zdrowie?

L.D.: Sport jest moim zdaniem dobrą zabawą pod warunkiem, że tak to się traktuje i ma się do tego dystans, szczególnie podczas zawodów, ponieważ wy-



grana za wszelką cenę, to nie wszystko. Liczy się satysfakcja i ukończenie biegu. Jednocześnie sport jest dla mnie także formą relaksu – gdy biegam jestem w pełni rozluźniony, mam czas na przemyślenia, spokój ducha. Zdrowie również jest niezwykle ważne, dlatego w przypadku biegania jedna z podstawowych zasad to: nic na siłę, każdy zna swoje możliwości. A dystans hmmm... mówią, że bieganie dla zdrowia kończy się przy 10 km, więc każdy podejmuje decyzję samodzielnie.

O.M.: Co jest dla Ciebie największą motywacją do uprawiania sportu?

L.D.: Największą motywacją dla mnie jest przełamywanie barier. Kto by pomyślał parę lat temu, że przebiegnę maraton, a w tej chwili mam ich kilka za sobą, nie wspominając o górskich. Na pewno też zdrowie – od momentu kiedy zacząłem biegać (odpukać) nie chorowałem. Wciągająca jest również niepowtarzalna atmosfera w czasie biegów. I oczywiście satysfakcja z odwiedzania nowych miejsc, w których nigdy nie byłem, a dzięki bieganiu mogę je zobaczyć.

O.M.: Dziękuję Tobie bardzo za rozmowę!

Rozmawiała:
Olga Mazurek
Olga.Mazurek@saint-gobain.com



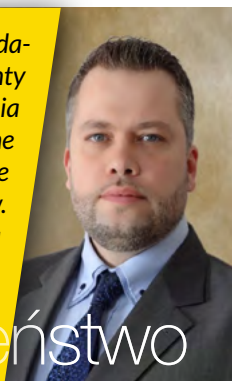
Czym jest dla Ciebie dom?

Jednym z celów działań ISOVER jest podnoszenie jakości życia poprzez tworzenie komfortowych budynków i domów. Łączymy swoje doświadczenia oraz wiedzę tworząc produkty zapewniające optymalną temperaturę, pożądaną ciszę i bezpieczeństwo. A czym jest dom dla każdego z nas? Zapytaliśmy o to kilku pracowników ISOVER.

To dom rodzinny, który musi mieć solidne fundamenty, stabilne ściany i mocny dach. Fundamenty to wartości uniwersalne, dla których zachowania warto coś poświęcić. Ściany to codzienne wspólne chwile, które z czasem zamieniają się w piękne wspomnienia obrazów, dźwięków i zapachów. Dach to poczucie bezpieczeństwa, zrozumienia w trudnych sytuacjach, wsparcie i ciepło bliskich. Trzeba to „tylko” wytrwale budować.

bezpieczeństwo

Mariusz Olbrys



W związku z tym, że dużo podróżuję i wiele czasu spędzam poza domem, ma on dla mnie jeszcze większe znaczenie. Dom jest dla mnie miejscem, w którym regeneruję swoje siły i ładuję baterie. Gdzie mogę w spokoju przemyśleć i analizować działania. Gdzie powstają nowe i szalone pomysły. Jest miejscem spotkań z rodziną i z najbliższymi.

Łukasz Mędrcki



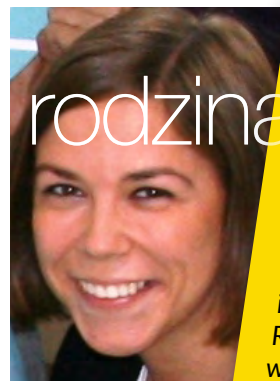
odpoczynek

Dom to dla mnie miejsce, w którym mogę otwarcie powiedzieć, co mnie trapi, co sprawia mi radość, co kocham, a czego nie znoś. Jest dla mnie miejscem bezpiecznym, wyjątkowym, tworzonym z rzeczy zarówno materialnych, jak i uczuć, które naprawdę wiele znaczą.”

Karina Słowatyńska-Zuber



uczucia



rodzina

Dom każdemu kojarzy się z czymś innym. Dla mnie to bliscy i rodzina, której jestem częścią. Wspólnie staramy się tworzyć atmosferę, nadając tym czterem ścianom szczególnego znaczenia i wyjątkowego charakteru. Razem budujemy miejsce, w którym wielokrotnie troski przeplatają się z radościami, ale nadal pozostaje dla mnie jedynym miejscem, w którym czuję się naprawdę bezpiecznie. I nie na darmo często powtarzam, że „wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej!”

Magdalena Cieplak

Casa
thuis
domicile
dom
Главная
koti
shetpi
kodus
hjem



Dom to dla mnie miejsce, w którym mogę podczas długich zimowych wieczorów spędzić miło czas z rodziną przy kominku, a w letnie popołudnie wypocząć po pracy na tarasie. A ponieważ do mojej przeprowadzki do nowego domu pozostało jeszcze parę tygodni, to przynajmniej takie mam tego wyobrażenie :)

Adam Samborowski

home
hem
domov
otthon
namo

Dyrektor wydawnictwa: Benedykt Kordula

Redaktor naczelna: Olga Mazurek

Członkowie redakcji: Ewa Bryś, Sebastian Dulik, Anna Gil, Sławomir Kocur, Wojciech Lyszczyzna, Janusz Łyczko, Monika Naczeńska, Anna Petrycka, Paweł Polak, Jakub Zarzycki

Adres redakcji i wydawcy: Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o., ul. Okrężna 16, 44-100 Gliwice

Tytuł gazety i wydanie: Lepiej Razem, nr 14, grudzień 2015

Skład i druk: Royal Brand PR

STOPKA REDAKCYJNA



CISZA TO AKU-PŁYTA



Kupując mieszkanie, budując dom, zwróć uwagę na izolację akustyczną.

Aku-Płyta ma najlepsze na rynku parametry akustyczne – współczynnik pochłaniania dźwięku osiąga maksymalną wartość już od grubości 75 mm. Zapewnij sobie i Twoim bliskim doskonałe samopoczucie i komfort życia bez hałasu.

Ciesz się ciszą. Wybierz lepiej.