

LEPIEJRAZEM

NR 17 czerwiec 2017

**DZIEŃ OTWARTY
W ISOVER**

KONSUMENCKI

**LIDER JAKOŚCI 2017
DLA ISOVER**

**Kampania reklamowa
DOM PEŁEN CIEPŁA**

DOM PEŁEN CIEPŁA
Kamila Stocha

**OFERTA PEŁNA
CIEPŁA**



POLUB ISOVER.PL NA FACEBOOKU

ISOVER
SAINT-GOBAIN



Szanowni Państwo, Drodzy Klienci,

W ostatnim czasie odbyło się dużo interesujących wydarzeń, zrealizowaliśmy wiele ważnych projektów, a zatem z prawdziwą przyjemnością kieruję na Państwa ręce kolejne wydanie naszego magazynu „Lepiej Razem”, w którym zawarliśmy ciekawe relacje, interesujące rozmowy i podsumowania.

Wśród wielu ostatnich przedsięwzięć niezwykle istotne było dla nas oficjalne otwarcie nowoczesnej linii do produkcji mat siatkowych ze skalnej wełny mineralnej. Inwestycja warta ponad 30 milionów złotych rozszerza ofertę produktów wytwarzanych w gliwickim zakładzie ISOVER o izolacje zapewniające ochronę termiczną, ogniową, akustyczną i antykorozyjną do wszystkich zastosowań przemysłowych w branży energetycznej, naftowo-gazowej i przetwórczej.

Kolejny istotny dla nas krok to rozpoczęcie ogólnopolskiej kampanii reklamowej ISOVER – „Dom pełen ciepła”. Z naszymi kreacjami reklamowymi jesteśmy – i przez najbliższe miesiące będziemy – obecni w telewizji, prasie branżowej i ogólnopolskiej, internecie, w tym mediach społecznościowych, na megaboardach oraz w punktach handlowych.

Otoczające nas zmiany rynkowe, społeczne czy gospodarcze determinują nieustanny rozwój, projektowanie nowoczesnych technologii i myślenie o potrzebach jutra. Bycie liderem, marką wybiegającą w przyszłość to część przepisu na sukces ISOVER. Najważniejsi jednak zawsze pozostają dla nas ludzie – pracownicy, partnerzy, klienci, Wy. To dlatego chcąc najlepiej zaprezentować naszą markę w nowej kampanii reklamowej, stworzenie jej koncepcji powierzyliśmy w ręce naszego działu marketingu, a do udziału w niej zaprosiliśmy Ewę Bryś i Jarosława Głowackiego – naszych pracowników.

Jesteśmy przekonani, że największą wartością ISOVER jest nasz zespół i relacje utrzymywane od wielu lat z partnerami oraz klientami. Z tego też powodu znaczna część tego wydania Lepiej Razem to relacja z Dnia Otwartego dla pracowników i ich rodzin, interesujące wywiady i pełne pasji historie o Was – dla Was!

Dziękujemy, że jesteście z nami!

Łączę pozdrowienia

Filipe Ramos
Dyrektor Generalny

”

*Przyszłość
zależy
od tego,
co robimy
w teraźniejszości.*

”

Mahatma Gandhi



05

04 5 PYTAŃ DO...

/ Oliwii Gołębiowskiej – menadżera personalnego ISOVER

05 WYWIAD Z...

/ Ewą Bryś, inżynierem doradztwa technicznego ISOVER

06 / „Dom pełen ciepła” – kampania reklamowa ISOVER

08 / Oferta pełna ciepła – nowy cennik ISOVER



08 ROZWÓJ RYNKU

/ Nowa linia mat siatkowych ISOVER

09 / ISOVER Konsumenckim Liderem Jakości

10 / Stropmax 31 – rewolucyjna nowość ISOVER

11 INICJATYWA ISOVER

/ ISOVER SKI 2017 za nami

12 / ISOVER na targach Dom, Ogród i Ty

12 / Jubileuszowe 15. Targi PSB

13 / ISOVER Wspiera Biznes 2017 – razem możemy więcej!

15 PARTNERZY ISOVER

/ Dom pełen ciepła Kamila Stocha

14 ROZMOWA Z...

/ Karolem Walo, właścicielem firmy Jetro

17 / Rekordowy rok dla Centrum Szkoleniowego ISOVER

18 / EURIMA: wełna mineralna zachowuje swoje właściwości nawet 55 lat od montażu

19 / ISOVER Multi – Comfort House Students Contest Edition 2017

11



19 / Ogólnopolska Studencka Konferencja Akustyczna

20 / Majorka 2017 z Mistrzami Izolacji ISOVER

21 / Wystartował wakacyjny ranking Mistrzów Izolacji

22 / Konkurs „Zostań Twarzą Mistrzów Izolacji ISOVER” rozstrzygnięty

22 / ISOVER wspiera SSRW

23 INICJATYWA ISOVER

/ ISOVER dla ochrony planety

24 / ISOVER zaangażowany społecznie

24 / Zdrowo przywitaliśmy wiosnę

25 / Dzień Otwarty z okazji Dnia Dziecka!

26 PRACOWNICY ISOVER Z PASJĄ

/ Mój sposób na energię

27 / Krzyżówka

5 PYTAŃ DO...

Oliwii Gołębiowskiej – menadżera personalnego ISOVER

”

Bardzo wiele czerpię z rozmów z ludźmi, dzięki czemu potrafię spojrzeć na rzeczy z innej perspektywy i ciągle uczę się czegoś nowego.



Alicja Czuba: Oliwia, jakie są największe wyzwania, z jakimi mierzysz się na swoim stanowisku?

Oliwia Gołębiowska: Zależy mi na tym, żeby ISOVER był naprawdę dobrym miejscem pracy. Takim, do którego przyjeżdżamy codziennie z przyjemnością. To oczywiście nie tylko zadanie działu personalnego, ale wszystkich pracowników. Wspólnie kształtujemy to miejsce. Zaangażowani pracownicy to fundament dla budowania silnej pozycji rynkowej naszej firmy. To nie lada wyzwanie przede wszystkim dlatego, że niestety, nie zawsze nasze starania przynoszą oczekiwane efekty. Nie sposób też zadowolić wszystkich.

A.CZ.: A co jest głównym czynnikiem sukcesu w kreowaniu dobrego miejsca pracy?

O.G.: Przede wszystkim należy przyciągać najlepszych ludzi i dbać o ich rozwój, co w ogromnej mierze zależy od naszych szefów.

Jako dział personalny nadzorujemy istotne procesy rozwoju pracowniczego, natomiast najbardziej kluczowe rzeczy na co dzień zależą głównie od przełożonych i tak naprawdę oni mają największy wpływ na to, czy my jako pracownicy czujemy się dobrze w naszych zespołach i w naszej firmie. Ja mam takie szczęście, że mam bardzo dobrego szefa, który daje sporą przestrzeń i darzy dużym zaufaniem cały swój zespół, a to chyba jest najważniejsze w relacji z przełożonym. Jak jest się obdarzonym zaufaniem to nie chce się go zawieść – więc nic lepiej człowieka nie motywuje.

A.CZ.: Tak, dobry szef czy lider projektu może wiele zmienić, a co najbardziej cenisz w swojej pracy?

O.G.: To, co najbardziej lubię w swojej pracy to rzeczywiście kontakt z ludźmi, różnorodność zadań, których tak naprawdę nigdy nie jesteśmy w stanie w 100% zaplanować – zawsze coś się dzieje. Przede wszystkim dlatego, że pojawiają się różne wyzwania dnia codziennego, których rozwiązywanie przynosi największą satysfakcję. Sytuacje, gdy ktoś przychodzi z problemem, a wychodzi z rozwiązaniem to właśnie te momenty, które pozytywnie mnie napędzają i sprawiają mi największą satysfakcję. Bardzo wiele czerpię z rozmów z ludźmi, dzięki czemu potrafię spojrzeć na rzeczy z innej perspektywy i uczyć się ciągle czegoś nowego.

A.CZ.: Wiem, że miałaś okazję kilka lat temu pracować za granicą również w dziale personalnym. Jak oceniasz to doświadczenie z perspektywy osoby kształtującej dziś kulturę pracy w ISOVER?

O.G.: Miałam okazję pracować kilka lat w Szwecji i muszę przyznać, że wówczas były to zupełnie inne realia niż w Polsce. Skandynawska kultura organizacji jest bardzo nastawiona na ludzi. Z perspektywy

lat, porównując moje doświadczenie z rzeczywistością, w której pracuję teraz, trzeba podkreślić, że pod względem podejścia do zarządzania ludźmi wiele rzeczy zmienia się w Polsce na lepsze. To, co kiedyś wydawało mi się czymś innowacyjnym, spowszechniało i od paru lat widzę, że na polskim rynku wiele kwestii związanych z warunkami pracy, rozwojem czy motywacją pracowników jest już standardem – choć wciąż jest wiele do zrobienia.

A.CZ.: Opowiedz nam skąd, czerpiesz energię po pracy i jak wyglądałby Twój wymarzony dzień?

O.G.: Największą motywacją jest dla mnie rodzina i moje dzieci – 3,5-letnia Zosia i 7-letni Mikołaj. Kiedy przychodzę z pracy nawet po ciężkim dniu, gdy nie mam energii i siły, to sposób w jaki witają mnie moje maluchy, uśmiechy które widzę i tysiąc słów, które słyszę sprawiają, że otrzymuję nową dawkę energii. Wymarzony dzień to z pewnością aktywny wypoczynek z rodziną. W wolnym czasie, jeżeli mam taką możliwość, staram się skraść choć chwilę czasu dla siebie, trochę pobiegać czy poczytać dobrego kryminału. Moje zimowe hobby od wielu lat to jazda na snowboardzie.

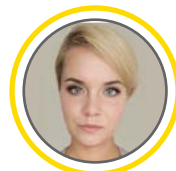
A.CZ.: Bardzo Ci dziękuję za rozmowę. Trzeba przyznać, że dział personalny ISOVER ma ludzką twarz i do tego kbieca! ;-)

O.G.: Dziękuję również.

Rozmawiała:

Alicja Czuba

Alicja.Czuba
@saint-gobain.com



Na zdjęciu Alicja Czuba i Oliwia Gołębiowska



Zapraszamy na nasz nowy profil na portalu **LinkedIn**.

ISOVER Polska - Saint-Gobain

LinkedIn



20 maja w telewizji, prasie i internecie ruszyła ogólnopolska kampania reklamowa ISOVER pod hasłem „Dom pełen ciepła”. Jej głównymi bohaterami są pracownicy, którzy wcielili się w rolę szczęśliwej rodziny, między innymi Ewa Bryś, inżynier doradztwa technicznego ISOVER.

Justyna Wiecezorek: *Z jakimi problemami izolacyjnymi najczęściej zgłaszają się osoby do Biura Doradztwa Technicznego?*

Ewa Bryś: Wszystko zależy od tego, kto się do nas zgłasza, czy jest to projektant, wykonawca czy też użytkownik obiektu, który buduje swój wymarzony dom pełen ciepła. Wszystkie zapytania łączy na pewno chęć wyboru optymalnego produktu do izolacji termicznej i akustycznej. Takiego, który zapewni trwałość, bezpieczeństwo i komfort użytkowania budynku. W odpowiedzi na potrzeby naszych klientów pomagam w dokonaniu odpowiedniego wyboru poprzez przedstawienie najlepszej opcji materiałowej, czyli konkretnego produktu pod konkretne zastosowanie z uwzględnieniem oczekiwań klientów i wymogów przepisów prawa.

J.W.: *Czy jest jakaś inwestycja, która była szczególnie wymagająca, jeśli chodzi o doradztwo i zaproponowanie rozwiązania?*

E.B.: Przykładem takiej inwestycji jest pierwsza w Polsce realizacja izolacji nakrokwiowej ISOVER w domu pasywnym. Izolacja nakrokwiowa ISOVER została stworzona z myślą o rynku renowacji, jednak znalazła również swoje zastosowanie w budownictwie pasywnym. Zaproponowane i ostatecznie zrealizowane rozwiązanie spełniło oczekiwaną wartość współczynnika przenikania ciepła, wpływając na zapewnienie zapotrzebowania na energię użytkową do ogrzewania i wentylacji budynku poniżej 15 kWh/m²*rok. Umożliwiło ono również uzyskanie oczekiwanych walorów architektonicznych i użytkowych budynku.

J.W.: *Co w Twojej pracy sprawia Ci największą przyjemność?*

E.B.: Praca w ISOVER sama w sobie sprawia mi przyjemność z wielu powodów. Po pierwsze, kontakt z ludźmi, ten telefoniczny, jak i ten bezpośredni. Wierzę w ludzi i lubię pracę zespołową. Po drugie, połączenie zawodu, jaki sobie wybrałam z projektami marketingowymi. Kończąc Politechnikę Śląską jako inżynier budownictwa nie przypuszczałam, że będę pracować w strukturach marketingu. Jednak w tej chwili wiem, że jest to zgodne z tym, co sprawia mi wiele przyjemności.

J.W.: *Czy spot reklamowy ISOVER, w którym zagrałaś wraz ze swoją córką Mają oraz Jarkiem Głowackim z ISOVER to pierwsza Twoja przygoda z aktorstwem i reklamą?*

E.B.: Bardzo cieszę się, że miałam możliwość wzięcia udziału w takim projekcie i faktycznie była to moja pierwsza przygoda z reklamą. W ubiegłym roku brałam udział w projekcie „Kalendarz Kobiety ISOVER”, do którego zaproszone zostały wszystkie panie pracujące w ISOVER, ukazując... kobiecą stronę budownictwa XXI wieku.

J.W.: *Czy było podczas nagrywania spotu coś, co Cię zaskoczyło?*

E.B.: Cały ten dzień był dla mnie czymś nowym i zaskakującym. Począwszy od liczby osób zaangażowanych w nagranie oraz bardzo dużej dbałości o szczegóły charakterystyki i wystroju wnętrza, a skończywszy na oświetleniu. Dzień, w którym odbywały się nagrania był pierwszym bardzo ciepłym i słonecznym dniem tej wiosny, co w moim odczuciu dobrze wróżyło. Nic bardziej mylnego. Ku mojemu zaskoczeniu wszelkie przebiegi naturalnych promieni słonecznych zostały odcięte roletami i zasłonami, a liczba ustawionych lamp z pewnością zapewniłaby efektywne ogrzewanie nawet przy minusowych temperaturach na zewnątrz.

J.W.: *Wiemy, że w reklamie wystąpiłaś z córką Mają. Jak Twoja córka odnalazła się w roli aktorki?*

E.B.: Tak, razem ze mną była moja córka Maja, która świetnie czuła się zarówno przed kamerą, jak i podczas oglądania siebie w finalnym efekcie reklamy. Bardzo chciałabym, aby taka szczerza radość z tego, co robi pozoostała w niej jak najdłużej.

J.W.: *Gdybyś miała w kilku słowach opisać wrażenia z nagrywania reklamy ISOVER to jakie by to były słowa?*

E.B.: Wrażenia są bardzo pozytywne, a kilka słów, które na długo pozostaną w mojej pamięci, z uwagi na ilość powtórzeń to „Jenga”, w którą graliśmy cały dzień, „uśmiech”, o który byliśmy proszeni notorycznie i „aktorzy na plan!”.

J.W.: *Jak najchętniej spędzasz czas wolny?*

E.B.: W chwili obecnej po pracy jestem przede wszystkim mamą Mai i Krzysia. Najchętniej czas wolny spędzam na podróżach bliższych i dalszych, poznając i odkrywając razem z nimi świat. Lubię patrzeć, jak się uczą i rozwijają. Korzystam pełnymi garściami z chwil, w których najlepszym towarzyszem podróży jest mama. Kiedy natomiast nadejdzie chwila, w której ich rówieśnicy zabiorą mi tę przewagę, mam w zanadru pewną czynność sprawiającą mi wiele przyjemności, na którą z chęcią poświęcę mój wolny czas. Jest to odnawianie starych drewnianych mebli. Miałam już swój debiut w tym temacie, jednak czekam, kiedy będzie ich więcej.

J.W.: *A Twój dom? Również jest pełen ciepła, jak dom ISOVER?*

E.B.: Dla mnie mój dom jest domem pełnym ciepła. Jednak najważniejsza jest dla mnie opinia moich bliskich. To dla nich go tworzę i na ich zdaniu zależy mi najbardziej. Czuję się odpowiedzialna za to, aby był miejscem, do którego zawsze chce się wracać, w którym wszyscy czujemy się bezpiecznie i komfortowo, aby był domem, w którym pachnie ciastem, jest ogródek z truskawkami, huśtawka... a przede wszystkim jesteście my. Cały nasz mały świat. Wychowałam się w domu pełnym ciepła i wiem, że łatwiej idzie się przez świat, widząc i szanując drugiego człowieka. A wracając do aspektów technicznych zarówno podczas etapu projektowego, jak i realizacji mojego domu zadbałam o to, aby był odpowiednio zaizolowany termicznie – tak jak każdy dom z ISOVER.

Rozmawiała:

Justyna Wiecezorek

Justyna.Wieczorek@saint-gobain.com



„Dom pełen ciepła” – kampania reklamowa ISOVER

W maju tego roku uruchomiliśmy ogólnopolską kampanię reklamową pod hasłem „Dom pełen ciepła”. Jej celem jest umocnienie pozytywnych skojarzeń z naszą marką, dlatego bazujemy na dobrych emocjach, takich jak radość czy ciepło rodzinne. Nawiązujemy w ten sposób do korzyści, jakie dajemy klientom w aspekcie komfortu termicznego, który w domach zapewniają rozwiązania ISOVER.

Jest to wyjątkowe wydarzenie nie tylko ze względu na szeroki zasięg promocji wizerunku naszej marki, ale również dlatego, że występują w niej pracownicy naszej firmy, którzy wcieli się w rolę szczęśliwej rodziny: Ewa z Biura Doradztwa Technicznego ze swoją córeczką Mają oraz Jarek z Produkcji. W rolę syna wcielił się Artur – model dziecięcy.

Trzonem kampanii jest spot telewizyjny z przyciągającą oko animacją budowy domu z wełny mineralnej oraz uchwyceniem szczęśliwej rodziny przy wspólnej, radosnej zabawie w ich ciepłym i bezpiecz-

nym domu. Głosu lektorskiego w naszej reklamie użyczył Pan Piotr Fronczewski, a jako tło muzyczne wykorzystaliśmy utwór „Faces” śpiewany przez Małgorzatę „Carmell” Bernatowicz, która zwyciężyła w głosowaniu widzów w polskich eliminacjach do konkursu Eurowizji 2017.

Od maja do listopada br. będzie o nas głośno. Działania mediowe obejmują emisję reklam w telewizji, głównie w kanałach tematycznych, a także w prasie branżowej i ogólnopolskiej, internecie, w tym mediach społecznościowych oraz obecność na megaboardach przy głównych trasach przelotowych. Dodatkowo, materiały promocyjne w punktach handlowych skupiają się na promocji konkursu „Mój dom pełen ciepła” skierowanego do klientów – użytkowników naszych rozwiązań.

Koncepcję spotu, plan kampanii oraz hasło reklamowe przygotował zespół marketingu ISOVER. Za realizację spotu odpowiadała firma MBT Production, natomiast planowaniem i zakupem mediów zajęła się agencja Starcom z Grupy Publicis.

Spot reklamowy ISOVER można zobaczyć na kanale Youtube ISOVERPL. Zapraszamy!

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula
@saint-gobain.com



UWAGA KONKURS!

Mój dom pełen ciepła



Znajdziesz Nas na
facebook.com/isoverpl



Konkurs trwa
od 1.06.2017 do 31.03.2018

CO MIESIĄC DO ZDOBYCIA:

1 KUPUJESZ

dowolne produkty ISOVER za kwotę minimum 1000 zł brutto w okresie od 1.01.2017 do 31.03.2018, zachowując paragon lub fakturę zakupu*. Jeśli kupiłeś produkty ISOVER w tym roku (od 1.01.2017), to też możesz wziąć udział w konkursie.

2 ROBISZ ZDJĘCIE

inspirowane kampanią reklamową ISOVER „Dom pełen ciepła”.

3 ZAMIESZCZASZ

zdjęcie przy wydarzeniu konkursowym na profilu ISOVER.pl na Facebook'u, oznaczając je hashtagem #DomPełenCiepła

4 WYGRYWASZ

w danym miesiącu jedną z atrakcyjnych nagród (konsola Playstation, Ipad mini, Steamer Philips, Bon SmartVIP, robot Bosch lub gra rodzinna), jeżeli Twoje zdjęcie znajdzie się wśród dziesięciu z największą liczbą polubień!

5 WYBIERASZ

nagrodę spośród przedstawionych propozycji!

6 TO NIE WSZYSTKO

tylko w czerwcu, lipcu i sierpniu – dla pierwszych 5 osób, które prześlą zdjęcia, mamy **zestaw 2 leżaków**.



Zestaw leżaków



SAM WYBIERASZ NAGRODY!

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Regulamin konkursu znajdziesz na isover.pl/konkurs oraz na facebook.com/isoverpl

* Dowód zakupu produktów ISOVER prześlij na adres konkurs@isover.pl



SUPER-MATA PLUS

Wełna szklana w rolce o najniższym współczynniku przewodzenia ciepła - lambda. Nie wymaga sznurkowania.



numer produktu	kategoria materiałowa	wymiary (mm)	współcz. [mK]	m ² /pak.	m ² /rol.	ρ ₀	λ ₀ [W/mK]	λ ₀ [mK]
10000800	A	800x1200	50	10,80	123,60	155	12	15,20
10000826	A	450x1200	100	5,40	61,80	370	12	29,30
10000840	A	500x1200	50	3,60	43,20	465	12	43,50
10000842	B	280x1200	N/D	3,36	40,32	500	12	49,50

Produkt dostępny wyłącznie w opakowaniach zbiorczych

KLASYFIKACJA

Norma: EN12612-2012
Kod wyrobu: MW-EN 13162-13-MUL-AF15
Atest higieniczny GdH: 66/522/71/2016
Działająca właściwość użytkowa: www.isoover.pl/GdH

PARAMETRY TECHNICZNE

Parametr	jednostka	Wartość	Norma
Deklarowany współczynnik przewodzenia ciepła λ ₀	W/mK	0,032	EN 12667
Deklarowany stopień doborczy gęstości gęstości - ρ ₀	kg/m ³	155	EN 12908
Deklarowany poziom oporności przepływu powietrza α ₀	1/s	0,5	EN 29053
Klasa reakcji na ogień	-	A1	EN 13501-1
Klasa tolerancji grubości	-	T3	EN 823



PAMIĘTAJ...

Dobierając izolację termiczną dla Twojego dachu, zwracaj uwagę na parametr R (opór cieplny), a wylicza na niego lambda, która powinna być jak najmniejsza, oraz grubość wszystkich warstw izolacji, która powinna być jak największa.

Lukasz Solik
Regionalny Menadżer Sprzedaży - Region Południe



KOMFORT UŻYTKOWANIA

- Komfort ciepła, czysty oraz oszczędności w kosztach ogrzewania budynków
- Bezpieczeństwo - produkty niepalne, mogą stanowić barierę dla ognia
- Trwałość - właściwości i parametry techniczne wełny mineralnej nie zmieniają się z upływem czasu
- Łatwy montaż - lekkość, sprężystość, brak sznurkowania, doskonale wypełnia izolowaną przestrzeń
- Poręczne opakowania jednostkowe (w tym innowacyjna etykieta-rączka)

DOŚWIADZENIE I UZNANIE RYNKOWE

- 350 lat Grupy Saint-Gobain, 80 lat ISOVER na świecie, 24 lata w Polsce
- Godło Teraz Polska dla gamy produktów do dachów skośnych i ścian działowych
- Liczne nagrody: godło konsumenckiego Lidera Jakości, Budowlanej Marki Roku, TopBuilder, Premium Brand
- Aktywny członek stowarzyszeń i organizacji branżowych
- Współpraca z instytucjami naukowymi i uczelniami wyższymi

JAKOŚĆ, BADANIA I ROZWÓJ

- Szeroka, multiaplikacyjna oferta produktowa ze wełny mineralnej szklanej i skalnej
- Trwała, sprawdzona, deklarowana i certyfikowana jakość rozwiązań izolacyjnych
- Certyfikaty ISO 9001, 14001 oraz 18001 dla gliwickiego zakładu
- Elastyczność - po uzgodnieniu z Klientem, realizujemy produkty o niestandardowych wymiarach
- Doskonałe parametry techniczne produktów, pod stałą kontrolą laboratorium

OCHRONA ŚRODOWISKA

- Energooszczędne i efektywne procesy wytwórcze, w tym zamknięty obieg wody procesowej
- Naturalne surowce mineralne stosowane do produkcji, w tym wysoki udział szlaczki szklanej (70%)
- Redukcja emisji CO₂, ograniczenie kosztów transportu (kompresja produktów)
- Certyfikat ISO 14001 dla zakładu w Gliwicach, atesty higieniczne
- Świadectwa deklaracji środowiskowej typu III dla polskich produktów z wełny szklanej i skalnej

PROFESJONALNY ZESPÓŁ

- Zespół doradców techniczno-handlowych dla każdego kanału sprzedaży w kraju i w eksporcie
- Bezpłatna infolinia Biura Doradztwa Technicznego dostępna od 8.00 do 17.00
- Dział Obsługi Klienta dostępny od 8.00 do 16.00
- Internetowy serwis zamówień - Isover express - 24/7 oraz platforma e-isover.pl
- Centrum szkoleniowe ISOVER - dedykowane szkolenia dla wykonawców i handlowców



Oferta pełna ciepła – nowy cennik ISOVER

Właśnie dotarli do nas świeże, pachnące farbą drukarską cenniki ISOVER. Od ostatniego wydania w październiku 2015 r. nasza oferta znacząco się zmieniła. Wdrożyliśmy wiele nowości, jak na przykład ISOVER Renover – innowacyjny system izolacji nakrokwowej, poszerzyliśmy gamę produktów do fasad wentylowanych, wzbogaciliśmy ofertę akcesoriów Vario i wprowadziliśmy z sukcesem nowy produkt w rolce – Super-Matę Plus.

W nowym cenniku zapowiadamy też kolejne nowości. Już niebawem – w lipcu – dostępny będzie wyjątkowy produkt z wełny mineralnej szklanej do izolacji stropów garaży. Terenowe próby montażu utwierdzają nas w przekonaniu, że będzie on sukcesem rynkowym. Trwają również końcowe prace nad nowym systemem pakowania palet dla produktów z wełny szklanej, co z pewnością ucieszy tych, którzy przechowują nasze produkty pod tzw. chmurką.

Za sprawą rozszerzenia oferty wełen skalnych produkowanych w Gliwicach o produkty do zastosowania w przemyśle, nasz zakład pracuje pełną parą. Stoimy przed kolejnymi wyzwaniami, by dostarczyć nasze produkty w terminach, do których się zobowiązujemy. W kwestii terminów tutaj też mamy kilka zmian. W nowym wydaniu cennika, przy wybranym asortymencie (przy kategorii dostaw), znajdziecie Państwo dodatkowy dopisek „MO”, który oznacza, iż w kwestii ilości minimalnej zamawianego towaru konieczny jest kontakt z ISOVER – najlepiej za pośrednictwem naszych handlowców lub Działu Obsługi Klienta.

Nieustannie dbamy o zachowanie najwyższej jakości, jednak w związku ze stale rosnącymi kosztami, niezbędna była również rewizja oferty cenowej produktów, a także cen za transport palet poniżej ustalonego minimum logistycznego. W dalszym ciągu bezpłatnie dostarczymy zamówienia na sześć i więcej palet w dowolne miejsce w Polsce.

Dlaczego wybrać ISOVER? Z pewnością każdy zna powody, ale kilka wybranych znajduje się już na drugiej stronie

okładki. Skoro już o okładce mowa, to zapewne zwróciliście Państwo uwagę, że występują na niej gwiazdy naszej kampanii reklamowej, a w codziennej pracy najwyższej klasy specjaliści – inżynier Ewa Bryś – do której można na co dzień zadzwonić w sprawie doradztwa technicznego oraz Jarek Głowacki, który w ramach programu World Class Manufacturing (WCM) z całym zespołem produkcji i logistyki doskonalili procesy tak, by dostarczać Państwu i Waszym Klientom produkty najwyższej jakości.

Pamiętajmy, oferta ISOVER to nie tylko produkty – to również szkolenia, wsparcie sprzedaży, siły handlowe w terenie dedykowane różnym aktywnościom i sektorom rynku. Ofertę tę tworzą ludzie – nasi eksperci w wielu dziedzinach. Kilku z nich możecie poznać na łamach nowego wydania cennika. Wszyscy wraz z Państwem staramy się sprostać i pomóc naszym wspólnym Klientom w tworzeniu komfortowych domów i obiektów – pełnych ciepła.

Janusz Łyczko

Janusz.Lyczko
@saint-gobain.com





Nowa linia mat siatkowych ISOVER

7 kwietnia w Gliwicach oficjalnie i uroczystie otworzyliśmy linię do produkcji skalnych mat siatkowych przeznaczonych dla energetyki, petrochemii i przemysłu.

Wzrost efektywności energetycznej oraz ograniczenie emisji CO₂ do atmosfery to priorytety dla branży przemysłowej wyznaczone m.in. przez polskie ustawodawstwo i politykę unijną. W 2012 roku Unia Europejska na mocy Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2012/27/UE ws. efektywności energetycznej zapowiedziała obniżenie zużycia energii pierwotnej o 20% do 2020 roku. Modernizacja bloków energetycznych i rozbudowa mocy wytwórczej stały się zatem jednymi z najbardziej istotnych przedsięwzięć w branży energetycznej, zaplanowanych na najbliższe lata.

Dzięki nowej inwestycji dostarczamy wysokiej jakości izolacje, zapewniające ochronę termiczną, ogniową, akustyczną oraz antykorozyjną do wszystkich zastosowań przemysłowych w branży energetycznej, naftowo-gazowej i przetwórczej. Nasze produkty wykorzystywane są m.in. do rurociągów, kotłów, elektrofiltrów, turbin czy zbiorników. Maty ISOVER wyróżniają się naddatkiem siatki ułatwiającym łączenie izolacji podczas montażu.

Co więcej, możliwości nowoczesnej linii produkcyjnej pozwalają nam na dostarczenie innowacyjnych, energooszczędnych produktów o najwyższych parametrach wymaganych w procesie inwestycji oraz o szerokim zakresie wydajności i temperatur roboczych.

Maty siatkowe TECH Wired Mat MT dostępne są w szerokości 1000 mm oraz 2 x 500 mm (pakowane w jednej folii). Podstawowy asortyment jest wzbogacony o wersje produktu z powłoką aluminiową, przeszyciem z drutu nierdzew-

nego oraz przeszyciem i siatką z drutu nierdzewnego. Polskie maty siatkowe ISOVER to wyroby o obniżonej zawartości jonów chlorkowych, co korzystnie wpływa na zagadnienia związane z problemem korozji urządzeń pod izolacją.

Projekt otwarcia linii mat siatkowych, wart 30 milionów złotych, zrealizowany został w ramach rozwoju Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Obejmował on budowę innowacyjnej linii produkcyjnej oraz dodatkowego magazynu o powierzchni 2200 m².

Do tej pory importowaliśmy maty siatkowe na rynek polski z czeskiego zakładu ISOVER. Dzięki inwestycji polski zakład ISOVER stanie się znaczącym eksporterem mat siatkowych do wielu państw Europy Środkowej i Skandynawii.

Paweł Polak

Pawel.Polak@saint-gobain.com



Na zdjęciu (od lewej): **Michael Berger** – dyrektor rozwoju izolacji technicznych ISOVER, **Filipe Ramos** – dyrektor generalny ISOVER Polska oraz **Piotr Wojaczek** – prezes Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.





ISOVER Konsumentkim Liderem Jakości

Już po raz 5 z rzędu ISOVER zdobył I miejsce w programie Konsumentki Lider Jakości w kategorii „Systemy dociepleń”. To kolejne prestiżowe wyróżnienie zdobyte przez naszą markę głosami klientów w badaniu przeprowadzonym na zlecenie redakcji „Strefy Gospodarki”, dodatku Dziennika Gazety Prawnej.

Jakość, trwałość, renoma i wiarygodność – to główne skojarzenia, jakie zdaniem ankietowanych osób wiążą się z marką ISOVER. Złote Godło i tytuł Konsumentki Lider Jakości otrzymaliśmy za sprawą 40,8% głosów oddanych w kategorii „Systemy dociepleń”. W ubiegłym roku uzyskaliśmy wynik 34,2%.

W uzasadnieniach wyboru padały m.in. takie argumenty: „łatwość montażu”, „najwyższa jakość w rozsądnej cenie”, „sprawdzona marka”, „wełna zapewniająca również komfort ciszy” czy „najlepsze parametry izolacyjne”.

Tytuły przyznawane na podstawie opinii klientów są największym wyróżnieniem. Co więcej, jeśli za tymi głosami stoją osoby, które wybrały nasze produkty i są zadowolone, że mogą na co dzień cieszyć się komfortem ciepła i ciszy w swoich domach, jest to dla nas tym większa satysfakcja, bo zyskujemy naturalnych promotorów oferowanych rozwiązań, a także potwierdzamy nasze przywództwo rynkowe.

Badania realizowane w ramach Projektu KONSUMENTKI LIDER JAKOŚCI za główny cel przyjmują wyłonienie marek – liderów jakości produktów i usług dostępnych na polskim rynku. Tegoroczną edycję badania przeprowadzono metodą CAWI (ankieta internetowa) z udziałem rekordowej liczby ponad 12 tysięcy respondentów, aktywnych konsumentów.

Benedykt Korduła

Benedykt.Korduła
@saint-gobain.com



STROPMAX 31 – rewolucyjna nowość ISOVER

Stropmax 31 to wyjątkowo mocna, niepalna, stabilna i trwała wełna mineralna szklana, która swoimi parametrami mechanicznymi przewyższa wiele produktów z wełny mineralnej skalnej. Jest to produkt, który zmienia sposób izolowania sufitów garaży w obiektach użyteczności publicznej.

Stosowanie Stropmax 31 radykalnie przyspiesza czas realizacji inwestycji, a także zmniejsza grubość izolacji, dzięki niespotykanej izolacyjności cieplnej ($\lambda_D = 0,031 \text{ W/mK}$). Jest to doskonałe rozwiązanie do obiektów z wymaganiami DSO.

Skuteczność i łatwość montażu na pewno znajdą uznanie u inwestorów oraz wykonawców. Zawilgocone, zapyłone, zatłuszczone od szalunków podłoże często uniemożliwia montaż chemiczny izolacji za po-

mocą kleju. ISOVER Stropmax 31 montuje się mechanicznie i zawsze skutecznie.

Dzięki Stropmax 31, praca odbywa się bez ograniczeń pogodowych, a montaż jest „jedno operacyjny” – jedno podejście do stropu i gotowe. Zastosowanie produktu eliminuje ryzyko powstawania rdzawych wykwitów na suficie po zainstalowaniu – jak ma to miejsce przy użyciu systemów opartych o wełnę mineralną frezowaną, zabezpieczaną tynkami lub farbami strukturalnymi.

Wykonawcy, którzy mieli okazję pracować na tym materiale zauważyli, że komfort pracy w porównaniu z dotychczas stosowanymi rozwiązaniami, opartymi o wełny mineralne, klejonymi do sufitu i następnie tynkowanymi, jest zdecydowanie lepszy. Nic nie sypie się na głowę,

a wełna mineralna jest lżejsza. Właściciele firm wykonawczych docenili dobry bilans kosztowy inwestycji, przy użyciu Stropmax 31 i jednocześnie szybko przeliczyli korzyści wynikające z ograniczenia czasu potrzebnego na realizację inwestycji.

Jesteśmy pewni, że przed dystrybucją izolacji ISOVER i wykonawcami odkrywają się właśnie nowe możliwości, z których mamy nadzieję szybko skorzystają.

Sławomir Kocur

Slawomir.Kocur
@saint-gobain.com





ISOVER SKI 2017 za nami

Po raz kolejny zorganizowaliśmy promocję ISOVER SKI – konkurs zakupowy dla naszych klientów. Tym razem nagrodą dla najlepszych był wyjazd narciarski do malowniczo położonej doliny Val Gardena – Alpe di Susi.

Piękna pogoda z wiosennym słońcem oraz wspaniałe trasy zachęcały do aktywnego spędzania czasu na nartach. Początkujący narciarze mieli okazję zdobyć umiejętności pod okiem fachowych instruktorów. Szybko dołączyli do tych sprawnie szusujących po czerwonych i czarnych trasach.

Oczywiście nie samym narciarstwem żyje narciarz, ale i apre ski, które należało zaliczyć po całym dniu szusowania! Słońce towarzyszyło nam każdego dnia – zarówno na stokach, jak również podczas apre ski na słynnych już leżakach ISOVER!

Zwieńczeniem wyjazdu były, organizowane po raz pierwszy, zawody narciarskie i snowboardowe ISOVER SKI

2017, które odbyły się 28 marca. Konkurs prędkości został zorganizowany w konkurencji slalom gigant w trzech kategoriach: narty – kobiety, narty – mężczyźni oraz snowboard. Konkurencja polegała na przejechaniu trasy wyznaczonej bramkami. Najlepszy czas zawodów to 23,04 sekundy, który uzyskał Paweł Stelmaszyk z firmy BOL-ANN. Z kolei wśród kobiet najlepsza była Anna Wyrwol z firmy AG-ROLBUD z czasem 25,71. W konkurencji snowboardowej zwyciężył Grzegorz Szyszlak z firmy SBS z czasem 29,86.

Zasady przeprowadzonych zawodów były zgodne z obowiązującym Narciarskim Regulaminem Sportowym oraz przepisami FIS. Za prawidłowy pomiar czasu odpowiadała firma LIVE SPORT. Nad prawidłowym przebiegiem zawodów czuwali sędziowie oraz instruktorzy narciarstwa. Każdy tego dnia mógł się poczuć, jak na Mistrzostwach Świata. W wydarzeniu wzięło udział 56 osób.

Gratulujemy zwycięzcom i zachęcamy do wzięcia udziału w zawodach ISOVER SKI w przyszłym roku.

Wspaniała sportowa atmosfera wyjazdu to zasługa naszych klientów, śniegu, wiosennego słońca i przepięknych górskich widoków. To wszystko zapadło nam w pamięci.

Ci z klientów, którzy mieli okazję być z nami na wcześniejszych wyjazdach podkreślali, że prawdopodobnie jest to najlepszy SKI TOUR z ISOVER.

Bardzo nas to cieszy, że oprócz biznesu mamy okazję budować nasze wzajemne relacje na tego typu wyjazdach.

Do następnego razu!

Ryszard Jelonek

Ryszard.Jelonek
@saint-gobain.com



ISOVER na targach Dom, Ogród i Ty



Kilka dni po targach PSB, w dniach 7-9 kwietnia, odbyła się w Kielcach 23. edycja targów Dom, Ogród i Ty. W ramach imprezy wystawiały się firmy z ofertą dla klientów indywidualnych.

Podczas targów Dom, Ogród i Ty inwestor w jednym miejscu mógł uzyskać szereg różnorodnych porad – począwszy od fundamentów, przez ściany, dach, izolację, wykończenie wnętrza aż po budowę ogrodzenia i aranżację ogrodu. Uczestnicy mieli także możliwość skorzystania z doradztwa projektantów. W trakcie trwającego 3 dni wydarzenia stoiska wystawców odwiedziło ponad 20 000 osób. Wspólnie z ISOVER na targach wystawiły się trzy firmy. Były to Metbud Kielce, Elbudex Sławomir Kraw-

czyk oraz Skład Budowlany „Filar”. Stoiska naszych dystrybutorów odwiedziło bardzo wielu inwestorów, którzy pytali o najlepsze sposoby na zbudowanie domu od fundamentu aż po dach. Odwiedzający odchodzili ze stoisk zadowoleni z porad uzyskanych od wystawców. Goście mogli także zapoznać się z wieloma nowościami.

Warto dodać, że Targi Dom, Ogród i Ty są największymi targami budowlanymi skierowanymi do klientów indywidualnych w południowo-wschodniej Polsce.

Wojciech Surdyk

Wojciech.Surdyk
@saint-gobain.com



15 Targi PSB



Jubileuszowe 15. Targi PSB

W dniach 8-9.03.2017 w Kielcach odbyły się Targi Grupy PSB, których partnerem w tym roku był między innymi ISOVER. Data rozpoczęcia Targów była bez wątpienia wyjątkowa. Mimo, że branża budowlana wciąż zdominowana jest przez mężczyzn, pierwszego dnia trwania targów świętowaliśmy Dzień Kobiet. Nie tylko ten fakt czyni to jakże ważne wydarzenie dla branży budowlanej niezwykle. Otóż była to również jubileuszowa 15. edycja Targów Grupy PSB w Kielcach. Uczestnicy i partnerzy PSB określili marcowe targi jako swego rodzaju „Barometr Budowlanej Wiosny”. Poza biznesową stroną wydarzenia wszyscy uczestnicy wieczorem świętowali jubileusz na bankiecie, gdzie frekwencja opiewała na po-

nad 3500 osób. Wieczór uświetnił fantastyczny występ zespołu Perfect.

15. targi PSB w liczbach

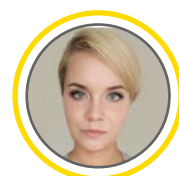
Bez najmniejszego wahania spotkanie targowe w Kielcach określić można mianem kluczowego dla wszystkich Partnerów Grupy PSB. W ciągu dwóch dni targowych zawarto rekordową ilość kontraktów równą 14 900. Z pewnością jest to dobra prognoza dla rozpoczynającego się w Polsce w 2017 sezonu budowlanego. W Targach uczestniczyło 4800 osób. Kontrakty zawierało 368 partnerów Grupy (składow budowlanych, placówek PSB-Profi oraz sklepów PSB-Mrówka) u 356 wystawców – dostawców PSB.

15. targi PSB dla ISOVER

W tym roku również ISOVER pobił swój rekord. W 2016 stoisko naszej firmy odwiedziło 56 firmy, a w tym roku mieliśmy przyjemność gościć aż 63 partnerów handlowych. Poza zawieraniem kontraktów mieliśmy również okazję promować Roll 39 – produkt dedykowany udziałowcom Grupy PSB, Super-Matę Plus oraz naszą innowacyjną „rączkę”, która stanowi integralną część produktu, przyczyniając się do jego łatwiejszego przenoszenia.

Alicja Czuba

Alicja.Czuba
@saint-gobain.com





i trenerka biznesu, która poprowadziła wykład nt. harmonii w życiu przedsiębiorcy w formule interaktywnego spotkania. Nawiązując swobodną relację z audytorium zachęciła do wykorzystywania w codziennym życiu przedsiębiorcy znanej i cenionej w psychologii metody „sokratejskiego dialogu”. W ciekawy sposób, analizując przykłady z własnej praktyki oraz doświadczenia uczestników spotkania, inspirowała gości do poszukiwania i odkrywania nowych biznesowych celów.

ISOVER Wspiera Biznes 2017 – razem możemy więcej!

ISOVER Wspiera Biznes to cykl spotkań dedykowanych naszym kluczowym klientom. Tym razem spotkaliśmy się 15 maja br. w hotelu Narvil w Serocku. W pięknych okolicznościach przyrody, w otoczeniu lasu, nad brzegiem Narwi, zadbaliliśmy o harmonię i dobrą atmosferę.

Konferencję biznesową otworzył Filipe Ramos – Dyrektor Generalny ISOVER, który zaprezentował strategię ISOVER oraz kluczowe działania rynkowe na najbliższe lata. Wyzwania branży w kontekście wdrażania idei zrównoważonego rozwoju przedstawił Henryk Kwapisz – Dyrektor Zrównoważonego Rozwoju, nawiązując do najnowszych wyników badań CBOS nt. wartości cenionych przez Polaków.

Ryszard Jelonek – Dyrektor Sprzedaży, omówił wagę i istotę współpracy oraz wzajemnych relacji pomiędzy partnerami w biznesie. Natomiast Benedykt Kordula – Dyrektor Marketingu, bazując na przykładzie marki Nike, wyjaśnił dlaczego emocje zaczynają odgrywać w komunikacji marketingowej pierwsze skrzypce i jak marka ISOVER wpisuje się w najnowsze trendy rynkowe. Zwieńczeniem pierwszej części konferencji była prezentacja najnowszej kampanii reklamowej ISOVER „Dom pełen ciepła”. Nasi kluczowi klienci obecni na spotkaniu jako pierwsi zobaczyli spot reklamowy, który jest trzonem tegorocznej kampanii.

Gościem specjalnym spotkania była dr Maria Rotkiel – uznana psycholog

Konferencję zakończyliśmy uroczystą kolacją, którą uprzyjemnił głos wschodzącej gwiazdy polskiej sceny muzycznej – Małgorzaty Bernatowicz (pseudonim Carmell). Artystka po raz pierwszy przed szerszą publicznością zaprezentowała utwory, które dopiero nagrywa na swoją pierwszą płytę! Jak słusznie przypuszczaliśmy – Carmell nie tylko skradła serca polskiej publiczności w eliminacjach do konkursu Eurowizji 2017, ale również naszych gości. Cieszy nas to ogromnie, głównie z dwóch powodów. Utwór Carmell – Faces stanowi ścieżkę muzyczną do naszej reklamy, ale przede wszystkim lubimy pomagać młodym talentom. Ale to już temat na kolejne wydanie...

Anna Kozera

anna.kozera@saint-gobain.com



ROZMOWA Z...

Karolem Walo, właścicielem firmy Jetro

„ Człowiek ma w życiu
albo wymówki, albo wyniki

Marek Borówka: W którym roku powstała firma Jetro i z czego od tego czasu jest Pan najbardziej dumny?

Karol Walo: Firma Jetro powstała w 2006 r. W ubiegłym roku świętowaliśmy dziesięciolecie. Co do dumy..., to na pewno nie jest duma, ale sposób na życie i spełnienie moich marzeń. Chciałem stworzyć firmę, dzięki której ja i wielu ludzi będzie mogło spełnić się zawodowo. Cieszy mnie fakt, że wciąż prężnie się rozwijamy. Jeśli chodzi o mnie – umiejętnie nakreśliłem sobie cel, jaki chcę osiągnąć, a potem konsekwentnie dążyć do jego realizacji.

M.B.: Kto jest Pana głównym Klientem?

K.W.: Mam zróżnicowany segment klientów. Są to osoby indywidualne, które chcą wyremontować lub zbudować dom oraz odmienić jego otoczenie. Mam również klientów hurtowych, dzięki którym często wymieniam się towarami w barterze oraz sprzedaję swoje towary do krajów Unii Europejskiej i nie tylko.

M.B.: Co przekonuje Klientów do firmy Jetro?

K.W.: Komunikacja jest kluczem do wszystkiego. Firma Jetro cieszy się zaufa-

niem klientów. Nie ma gotowej recepty na sukces. Trzeba eksperymentować, zaufać ludziom, budować dobrą markę poprzez pracę, rzetelność, odpowiedzialność, miłą i fachową obsługę. Chcemy dostarczać naszym kontrahentom rozwiązania najlepszej jakości. Umiemy słuchać i definiować ich potrzeby.

M.B.: Jak postrzega Pan obecną sytuację na rynku budowlanym? Czy nadal liczy się jakość – jakość produktu, jakość usługi czy jednak wygrywa niska cena?

K.W.: Raczej nie dostrzegam barier wyraźnie zagrażających dalszemu rozwojowi firmy. Pojawiają się nowe technologie i dzięki szkoleniu kadry pracowniczej idziemy z duchem czasu. Wielu klientów utożsamia niską cenę z niską jakością produktu. Jestem przekonany, że liczy się jakość produktu i jakość usługi. Zawsze mamy do zaoferowania takie produkty, które spełnią ich oczekiwania. Jesteśmy na bieżąco zapoznawani z nowymi produktami, które wchodzą na rynek i staramy się bardzo szybko zaopatrzyć w nie naszą hurtownię. Prowadzimy również rozmowy co do ceny – konkretnie i fachowo wyjaśniamy, że rynek budowlany wciąż się przeobraża. Mamy w swojej ofercie produkty i rozwiązania, dzięki którym klient jest zadowolony.

M.B.: Jak długo współpracuje Pan z marką ISOVER i co najbardziej ceni Pan w tej współpracy?

K.W.: Pierwszą wełną szklaną, z jaką spotkałem się w swoim życiu zawodowym, była wełna marki Gullfiber. Firma ta zmieniła później nazwę na ISOVER. Było to dawno temu. Od początku swojej działalności współpracuję z ISOVER. Moją życiową maksymą są słowa Canfielda Jack'a: „Człowiek ma w życiu albo wymówki, albo wyniki”. Prawdziwe bogactwo to nie to,





ile praca pozwoli zrobić, ale to, kim uczyni człowieka. W życiu cenię współpracę opartą na lojalności, rzetelności, odpowiedzialności i kreatywności. Uważam, że wszystkie te cechy znalazłem wśród ludzi z firmy ISOVER. Zawsze słucham ekspertów i razem wprowadzamy na rynek nowe rozwiązania. Razem koncentrujemy się na pasjonującej i dającej przyjemność współpracy. Wyniki są tylko efektem naszego partnerstwa.

M.B.: Co zadecydowało o tym, że firma JETRO angażuje się w odpowiedzialny biznes i wspiera lokalne inicjatywy? Dlaczego Pana zdaniem warto się angażować?

K.W.: Odpowiedzialny biznes, wspieranie lokalnych inicjatyw – to tylko niektóre efekty zaangażowania. Uczy ono zarządzania sobą, czasem, ludźmi i projektami. Angażując się społecznie w regionie, wychodzę naprzeciw oczekiwaniom społeczeństwa. To moja odpowiedź na potrzeby kulturalne i materialne lokalnego środowiska. Jetro Cinema Summer to projekt kina letniego realizowany już drugi rok wspólnie z Łukowskim Ośrodkiem Kultury. Sponsoruję również lokalne dru-

żyny sportowe – Jetro Wóldom oraz Błękitni Leopoldów. Kilkakrotnie organizowałem firmowe rodzinne pikniki, na których lokalna społeczność miała bezpośredni kontakt z producentami artykułów oferowanych w mojej hurtowni. Wspieram lokalną kulturę poprzez dofinansowanie koncertów i ważnych uroczystości na terenie powiatu łukowskiego. Wspieram również bezpieczeństwo naszych mieszkańców, pomagając finansowo Ochotniczemu Strażom Pożarnym.

M.B.: Największy sukces w 2016?

K.W.: Moim największym osiągnięciem w 2016 r. było otwarcie nowego oddziału firmy w Puławach na ulicy Lubelskiej. Oferujemy tam wszystkie produkty takie, jak w głównej siedzibie firmy Jetro w Świdrach.

M.B.: A Pana prywatne plany na przyszłość?

K.W.: Uważam, że potencjał firmy Jetro jest nieograniczony. Mam ambicję utrwalić markę Jetro na rynku, aby była rozpoznawalna, prężnie działającą firmą. Firmą, która będzie partnerem klientów,

PARTNERZY ISOVER

jak i pracowników. Wspólnie wypracowaliśmy ważne priorytety: kulturę i dynamikę firmy. Dlatego będę utrzymywał najważniejsze nasze osiągnięcia, aby każdy dobry pomysł urzeczywistnić. Oprócz prowadzenia firmy, chcę powiększyć swoją pasiekę, gdyż obecnie jestem pasjonatem – hobbystą pszczelarstwa, a pragnę bardziej zgłębić tajemnicę pszczelego roju.

M.B.: Największe marzenie?

K.W.: Istnieją ludzie, którzy posiadają wielką mądrość i motywację do działania. Są też tacy, którzy potrafią odmieniać własny los i realizować marzenia. Ja na co dzień mam motywację, urzeczywistniam marzenia, pogłębiam swoją wiedzę, realizuję swoją pasję (zajmuję się pszczelarstwem), wyznaczam priorytety i dostrzegam szanse tam, gdzie inni ich nie widzą. Moim dotychczas niespełnionym marzeniem jest podróż koleją Transsyberyjską. Mam nadzieję, że je kiedyś spełnię.

Rozmawiał:
Marek Borówka
Marek.Borowka
@saint-gobain.com



Dom pełen ciepła Kamila Stocha

Ze Sławomirem Kocurem, starszym kierownikiem produktu ISOVER, o tym jak doradzał Kamilowi Stochowi i jego żonie – Ewie Bilan-Stoch w zakupie najlepszych materiałów do izolacji, rozmawia Aleksandra Puzyno.

Aleksandra Puzyno: Jak to się stało, że Kamil Stoch zwrócił się do ISOVER o doradztwo w zakresie izolacji jego domu?

Sławomir Kocur: Aby odpowiedzieć na to pytanie, musimy wrócić do przeszłości. 2014 rok to rok szczególny dla Kamila Stocha. To w tym roku Kamil został złotym medalistą igrzysk olimpijskich w Soczi, rozpoczął budowę swojego domu w Żebie oraz podpisał umowę sponsorską z marką ISOVER. Przez ostatnie kilka lat Kamil współpracował z naszą firmą, wspierał nas w wielu działaniach

promocyjnych, a my wspieraliśmy jego. Na początku tego roku ukończył stan surowy zamknięty domu i rozpoczął prace wykończeniowe. W związku z tym faktem zgłosił się do nas, ekspertów z zakresu izolacji, z prośbą o doradztwo. Podczas pierwszego spotkania z nim i jego żoną oraz wykonawcą Kamil nie był jeszcze zdecydowany na konkretny materiał izolacyjny. Rozważał wełnę mineralną szklaną lub skalną.

AP: Jak udało Ci się go przekonać do zakupu materiałów izolacyjnych marki ISOVER?

SK: Kamil Stoch nie miał wyrobionego zdania jako inwestor. Natomiast wykonawca był przyzwyczajony do pracy na wełnie mineralnej skalnej w płytach i nie miał doświadczenia z wełną szklaną w rolce. Uważał, że wełna szklana jest miękką wełną i osiada





w poddaszu. Podczas spotkania pokazałem wełnę szklaną Super-Matę o współczynniku lambda 0,033 W/mk. Okazało się, że wykonawca kojarzył wełnę mineralną szklaną trochę innego standardu niż ISOVER, o słabych parametrach przewodzenia ciepła lambda oraz o słabej mechanice.

AP: *Współczynnik lambda ma tak istotne znaczenie dla jakości produktu?*

SK: Tak. Im niższa lambda, tym najczęściej lepszej jakości produkt, ponieważ to się wiąże z większą gęstością, a co za tym idzie – mechanika tego produktu też jest lepsza. Wełna szklana Super-Mata, którą zarekomendowałem Kamilowi, to produkt inny niż te, o których mówił wykonawca. Ponadto, nawet jeśli produkt jest w rolce to i tak w praktyce się go przycina i montuje w formie płyty między krokiewkami. Niemniej, wykonawca miał już przygotowany stelaż pod drugą warstwę ocieplenia, dostosowany do wymiaru płyt, dlatego zaproponowałem materiał, którego na co dzień nie stosuje się do izolacji poddaszy, ponieważ posiada wiele cech, które nie są niezbędne w tej aplikacji, ale nie da się ukryć, że jest z najwyższej półki izolacyjnej. Zaproponowałem Super-Vent o współczynniku lambda 0,032 W/mk, a Super-Matę do izolacji stropów między legarami i belkami.

AP: *Ocieplenie dachu wełną mineralną w płytach nie należy chyba do standardów?*

SK: Zgadza się, ale ten wykonawca akurat takie rozwiązanie stosuje. Listwy drewniane (inaczej łaty) są tak nabite, że przy drugiej warstwie nie musi nic przycinać, tylko wkłada płytę za płytą. Dlatego przy drugiej warstwie wełny płyta jest dla niego ko-

rzystniejsza, natomiast sporo przez to traci w pierwszej warstwie wełny, gdzie krokiewki mają różny rozstaw. Uważam, że wełna w płycie przy ociepleniu dachu jest większym utrudnieniem niż ułatwieniem.

AP: *A jaki sposób ocieplenia zarekomendowałeś?*

SK: Do izolacji stropów drewnianych poleciłem wełnę w rolce – Super-Matę. Generalnie za każdym razem rekomenduję wełnę mineralną szklaną w rolce, przede wszystkim ze względu na mniejszy odpad, mniejszą powierzchnię transportową, zwykle niższy koszt produktu w stosunku do płyty. W przypadku standardowego montażu izolacji zdecydowanie efektywniejsze i tańsze jest zastosowanie wełny mineralnej w rolce. Natomiast przy jego sposobie izolacji jest sens użycia wełny w płycie, ale tylko przy drugiej warstwie, co najlepsze, dlatego zaproponowałem też Super-Vent.

AP: *Ostatecznie wszystkie materiały jakie zastosowano do izolacji jego domu są z wełny mineralnej szklanej?*

SK: Zgadza się. Doszliśmy do wspólnego wniosku, razem z Kamilem, jego małżonką i wykonawcą, że dla niego najlepszym rozwiązaniem będzie użycie dwóch produktów z wełny mineralnej szklanej: Super-Maty w rolce o współczynniku lambda 0,033 W/mk oraz Super-Vent w płycie o współczynniku lambda 0,032 W/mk. Oba produkty mają bardzo dobre parametry izolacyjne, jedno z najlepszych parametrów izolacyjnych dostępnych na rynku. Dzięki zastosowaniu obu produktów do izolacji poddasza oraz stropów, udało się uzyskać bardzo dobrą izolację dachu o grubości 30 cm, która spełnia nowe standardy bu-

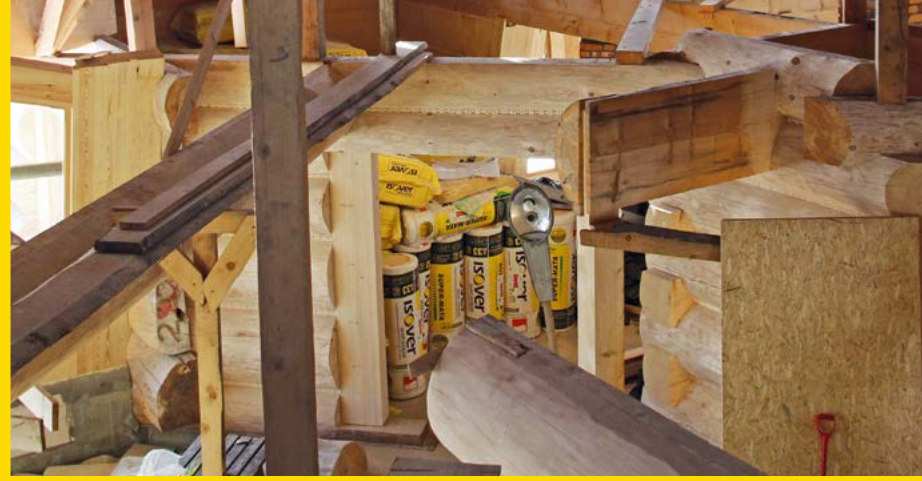
dynków obowiązujące od tego roku oraz te, które będą obowiązywać od roku 2021.

AP: *Czy na prace izolacyjne miałeś jakiś wpływ?*

SK: Doradzałem Kamilowi Stochowi jedynie przy wyborze i zakupie odpowiednich produktów do izolacji, natomiast już samo wykonanie Kamil pozostawił wykonawcy. W trakcie prac izolacyjnych zwróciłem tylko uwagę na jedną rzecz, że zastosowane wełny mineralne – Super-Mata i Super-Vent nie wymagają sznurkowania. Niemniej wykonawca nie miał do tej pory styczności z produktami marki ISOVER i nie miał okazji się przekonać, że stosując takie materiały, sznurkowanie wełny mineralnej szklanej jest niepotrzebne. Wykonawca pracował dotychczas na materiałach, które wymagały sznurkowania ze względu na słabą mechanikę czy też ze względu na masę wełny mineralnej skalnej, która ma zbyt wysoką masę i mogłaby wypaść. Stosując zarekomendowane produkty do poddasza, jak Super-Mata, nie musiał tego robić, oszczędzając w ten sposób swój czas. Nasza firma deklaruje, że produkty przy współczynniku lambda od 0,035 W/mk do 0,030 W/mk (najlepszy na rynku współczynnik lambda) są samonośne i nie trzeba ich sznurkować. Wszyscy wykonawcy, którzy odbyli szkolenie w Centrum Szkoleniowym ISOVER w Gliwicach przekonali się, że jest to czynność dodatkowa, której nie trzeba wykonywać. Wydaje mi się, że wykonawca Kamila Stocha przekonał się do wełny mineralnej szklanej, zwłaszcza marki ISOVER, ponieważ zobaczył, że to nie jest ta sama wełna na jakiej dotychczas pracował.

AP: *Patrząc na zdjęcia jego domu ma się wrażenie, że jest to ogromny dom.*





PARTNERZY ISOVER

SK: To wysoki, prawie czterokondygnacyjny budynek w stylu zakopiańskim, z wolno stojącym garażem o konstrukcji całkowicie drewnianej z bala. Sam dach jest ponad przeciętnie duży. Warto zwrócić uwagę, że duża część mieszkalna jest w części dachowej. Na Podhalu dachy są strome i zajmują znaczną część elewacji, dodatkowo są stropy. I podobnie jest w domu Stocha – to jest bardzo stromy dach. Dom ten nie odbiega znacząco od stylu zakopiańskiego, jest tylko chyba lepiej dopracowany w szczegółach niż większość, które oglądałem. Jest to konstrukcja z tzw. bali, czyli technologia dopracowywana przez stulecia, a teraz tylko unowocześniona.

AP: Co było dla Ciebie największym wyzwaniem związanym z izolacją domu Kamila Stocha?

SK: Istotną kwestią w inwestycji Kamila Stocha było to, że jest to wysoki budynek, prawie czterokondygnacyjny, a co za tym

idzie – cała wilgoć z kominka czy z pieca do gotowania będzie migrowała do góry. To spowoduje, że spora ilość wilgoci będzie miała tendencję do dostawiania się w konstrukcję dachu, która jest szczelna. W związku z czym gospodarka wilgocią tego dachu będzie miała bardzo duże znaczenie dla jego trwałości funkcjonowania. Dlatego postanowiliśmy wspólnie, że zastosujemy system Vario. Przed moją wizytą na tej budowie – ani Kamil Stoch, ani wykonawca nie zakładali, że jest im potrzebny system Vario. Do tej pory wykonawca stosował standardowe folie, a system Vario to folia paroizolacyjna o zmiennym oporze dyfuzyjnym. Po przedstawieniu zalet systemu Vario, wszyscy jednym głosem – zdecydowali się na jego zastosowanie, ponieważ zdawali sobie sprawę z tego, jak ważna będzie gospodarka wilgocią w konstrukcji drewnianej.

AP: Dlaczego system Vario jest skuteczniejszy niż standardowe folie paroizolacyjne?

SK: Folia standardowa stwarza ryzyko, że przy niesprzyjających warunkach może dojść do zawilgocenia konstrukcji dachu, a następnie rozwoju pleśni i innych niekorzystnych zjawisk. System ISOVER Vario zimą jest szczelny, natomiast latem rozszczelnia się, dzięki czemu wilgoć może swobodnie przemieszczać się przez warstwy dachu. Poza tym, jest to kompletny system, do którego dochodzą kleje i taśmy. Wszystkie elementy systemu Vario są do siebie dopasowane, więc nieszczelność tego systemu jest ograniczona do minimum. Warto zwrócić uwagę na to, że poddasze jest użytkowe. Jeśli izolacja będzie wykonana niewłaściwie, to może się zacząć gromadzić wilgoć, która spowoduje powstanie pleśni i grzybów. A to w konsekwencji wymusi na właścicielu domu remont poddasza i chwilowe wyłączenie go z użytkowania. Pamiętajmy, że to jest budynek z bali, czyli drewniany budynek. Nadmiar wilgoci, drewno i grzyb to jest wybuchowa mieszanka.

AP: Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała:

Aleksandra Puzyno
aleksandra.puzyno@saint-gobain.com
[@saint-gobain.com](https://www.saint-gobain.com)



Rekordowy rok dla Centrum Szkoleniowego ISOVER

Rok 2017 przerósł nasze najśmielsze plany oraz oczekiwania, jeśli chodzi o zainteresowanie Centrum Szkoleniowym ISOVER w Gliwicach. Przeprowadziliśmy do tej pory więcej szkoleń oraz przeszkoliliśmy więcej osób niż w całym roku 2016, który był dotychczas pod tym względem rekordowy. Dodatkowo, terenowa akademia szkoleniowa ze szkoleniami praktycznymi pozwoliła dotrzeć bliżej tych, którym z różnych względów nie udało się jeszcze dotrzeć na szkolenie w Gliwicach.

Najbardziej jednak cieszy nas fakt, że wiele firm zarówno dystrybucyjnych, jak i wykonawczych powraca do nas w ciągu roku, co świadczy o dobrym standardzie prowadzonych szkoleń oraz potrzebie pogłębiania wiedzy praktycznej,

którą przekazujemy podczas naszych zajęć. W tym roku zostaliśmy również docenieni przez Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie, która otwierając nowy kierunek studiów „Współczesne budownictwo drewniane”, zdecydowała się znaczną część zajęć prowadzić w Centrum Szkoleniowym ISOVER w Gliwicach. To dla nas nobilitacja, ale i potwierdzenie renomy, którą uzyskaliśmy jako specjaliści od izolacji. Nasi studenci docenili modele łamiące wiele mitów o wełnie szklanej, jak i skalnej, a prosta forma przekazania często skomplikowanej wiedzy, jak np. przełożenie 1 mW różnicy współczynnika przewodzenia ciepła na pieniądze, na pewno wpływa na atrakcyjność zajęć.

Najbardziej cieszy nas fakt, że potrafią nas odwiedzać wielokrotnie klienci nawet

z tak daleka jak z Białegostoku, a przecież zdajemy sobie sprawę z faktu, że jest to dla nich spora wyprawa przez całą Polskę.

Niesłabnące zainteresowanie szkoleniami organizowanymi przez ISOVER dla wykonawców, projektantów, dystrybucji, studentów i wielu innych grup zawodowych pozwala nam patrzeć z optymizmem w przyszłość.

Tylko promocja dobrych standardów może poprawić jakość budowania, a to przełoży się na korzyści dla wszystkich uczestników rynku budowlanego, od architekta, przez dystrybucję i wykonawcę, na użytkownika domu skończywszy.





Drodzy kursanci, bardzo Wam dziękujemy za pobyt, zaangażowanie, to czego nauczyliśmy się od Was i dobre słowo po szkoleniu. Zapraszamy ponownie, ponieważ cały czas się rozwijamy i ciągle pojawiają się nowe zagadnienia, którymi możemy się z Wami podzielić.

Po okresie wakacyjnym ponownie szeroko otworzymy drzwi naszego Centrum Szkoleniowego w Gliwicach, do którego

zapraszamy również tych, którzy jeszcze nas nie odwiedzili. Zachęcamy też naszych dystrybutorów do kontaktu z przedstawicielami w terenie, w przypadku zainteresowania organizacją szkolenia z częścią praktyczną u siebie.

Sławomir Kocur

[slawomir.kocur@
saint-gobain.com](mailto:slawomir.kocur@saint-gobain.com)



EURIMA: wełna mineralna zachowuje swoje właściwości nawet 55 lat od montażu



Cechą odróżniającą wełnę szklaną i skalną od innych wyrobów izolacyjnych jest niezmienność jej właściwości.

Produkty z wełny mineralnej nie zmieniają swoich wymiarów pod wpływem temperatury, nie podlegają korozji biologicznej i co najważniejsze – nie zmieniają swoich właściwości term izolacyjnych. Współczynnik przewodzenia ciepła λ , nawet po kilkudziesięciu latach, pozostaje na tym samym poziomie, gwarantując użytkownikowi, że straty ciepła z budynku nie będą się powiększać z biegiem lat. Potwierdzeniem tego może być opublikowany w ostatnim czasie raport stowarzyszenia EURIMA. Na jego zlecenie instytut FIW z Monachium, jeden z czołowych instytutów badających wyroby budowlane, przeprowadził szczegółowe bada-

nia laboratoryjne, testując właściwości cieplne izolacji z wełny mineralnej, która została zamontowana w siedmiu różnych budynkach w kilku krajach europejskich, takich jak Niemcy, Litwa, Dania czy Szwajcaria, pomiędzy 1960 a 1995 rokiem. Próbkę, które zostały pobrane z czterech ścian zewnętrznych i trzech dachów przez niezależną instytucję, zostały przesłane do laboratorium FIW. Żeby zapewnić pełną transparentność, udokumentowano dokładnie w jakich warunkach zostały one pobrane, a także zapewniono, aby podczas transportu nie zaszły w nich żadne zmiany (szczelne opakowanie, aby nie zmienić warunków wilgotności). Próbkę poddano badaniom jak najszybciej, aby uniknąć zmian, które mogłyby w nich zaszły. W podsumowaniu instytut FIW stwierdził, że: „izolacja z wełny mineralnej zastosowana w konstrukcji

budynku, przebadana po 20 do 55 lat użytkowania, w każdym przypadku spełnia swoją funkcję i wykazuje doskonałe własności cieplne. Dla wszystkich testowanych wyrobów, przewodność cieplna była lepsza lub prawie równa od zadeklarowanej w momencie jej produkcji.”

Można więc jednoznacznie stwierdzić, że prawidłowo zamontowana wełna szklana lub skalna, przez wiele dziesięcioleci, będzie zgodna z deklaracją zachowywać swoje własności cieplne.

Cały raport na www.eurima.org

Henryk Kwapisz

[Henryk.Kwapisz@
saint-gobain.com](mailto:Henryk.Kwapisz@saint-gobain.com)



Ogólnopolska Studencka Konferencja Akustyczna 2017

Czwarta edycja tzw. „OSKI” została zorganizowana na przełomie marca i kwietnia przez Koło Naukowe Akustyki Architektonicznej działające przy krakowskiej Akademii Górniczo-Hutniczej. Frekwencja słuchaczy dopisała. Zgłoszono aż 41 tematów referatów, które były wygłaszane przez 3 dni. Na wydaniu pojawili się reprezentanci większości polskich uczelni związanych z akustyką – m.in. z Politechniki Gdańskiej czy Politechniki Krakowskiej.

Renomowane wydarzenie przyciągnęło również wielu wiodących dostawców rozwiązań akustycznych w budownictwie. Jako ISOVER mieliśmy możliwość dyskusji ze studentami na temat problematyki dotyczącej akustyki budowlanej czy też akustyki wnętrz. Formuła „OSKI” sprzyjała wymianie informacji i konfrontacji wiedzy między środowiskiem naukowym oraz biznesowym.

Rozmawialiśmy o niuansach związanych z projektowaniem i wykonawstwem w zakresie dźwięków powietrznych oraz uderzeniowych, o różnicach wynikających ze stosowania technologii na bazie idei „masa – sprężyna – masa” oraz „prawo masy”. Wiele pytań dotyczyło narzędzi przygotowanych przez ISOVER ułatwiających projektowanie systemów w technologii suchej zabudowy oraz systemów podłogowych. Interesujące i nowe dla większości słuchaczy były informacje nt. badań i różnic między technologią suchą na fasadzie wentylowanej a szerzej znaną metodą lekką-mokrą ETICS spotykaną na co dzień w polskich budynkach. Nowinką była również dostępność i skuteczność rozwiązań stosowanych wewnątrz kanałów wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

W trakcie konferencji miała miejsce również część „swobodniejsza”, czyli zwiedzanie komór, kolejno: pogłosowej i bezchowej na krakowskiej AGH.



W tej drugiej zastosowano specjalnie przygotowaną wełnę mineralną szklaną ISOVER, która sprawia, że krakowska komora bezchowa to jedno z najcichszych miejsc na ziemi – oczywiście za sprawą walorów pochłaniania dźwięku przez wełny mineralne ISOVER, co z pewnością zostało zapamiętane przez słuchaczy.

Paweł Polak

Pawel.Polak@saint-gobain.com



ISOVER Multi – Comfort House Students Contest Edition 2017

Za nami krajowy etap konkursu Multi-Comfort House. Inicjatywa organizowana od 2005 roku przez ISOVER i Grupę Saint-Gobain z roku na rok cieszy się coraz większym zainteresowaniem studentów oraz profesorów uczelni technicznych na całym świecie. Tegoroczna edycja odbywa się pod hasłem „Urban Regeneration of a community in Madrid”. Zadanie konkursowe polegało na zaprojektowaniu zrównoważonej architektury zintegrowanej przestrzeni miejskiej przy jednoczesnym poszanowaniu programu MAD-RE oraz kryteriów Saint-Gobain Multi-Comfort, jak również z uwzględnieniem warunków klimatycznych i kontekstu regionalnego Madrytu.

Konkurs składa się z dwóch etapów – krajowego i międzynarodowego. W Polsce skierowany jest do studentów uczelni technicznych: Politechniki Śląskiej,

Politechniki Krakowskiej, Politechniki Wrocławskiej, Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Raciborzu, wydziałów architektury, budownictwa i innych.

W ramach zakończonego już etapu krajowego wyłoniono trzy najlepsze projekty. Zwycięzca otrzymał 4500 zł oraz przepustkę do etapu międzynarodowego, w którym nagroda główna wynosi 1500 euro.

- nagroda za **I miejsce** w wysokości 4500 PLN dla pracy: L602664K Luiza Kubizna, opiekun: dr inż. arch. Andrzej Duda
- nagroda za **II miejsce** w wysokości 3000 PLN dla pracy: MP181477 Joanna Machera, Anna Toborek, opiekun: dr inż. arch. Andrzej Duda

- nagroda za **III miejsce** w wysokości 1500 PLN dla pracy: E142020Z Damian Wachowski, Paweł Lisiak, Aleksandra Jerszyńska, opiekun: dr inż. arch. Tomasz Głowacki

- **nagroda specjalna** w wysokości 750 PLN dla pracy: 183A2m Joanna Przebięda, Mariola Buczkowska, opiekun: dr inż. arch. Anna Bać

Laureatom i ich opiekunom serdecznie gratulujemy!

Anna Gil

Anna.Gil@saint-gobain.com



Majorka 2017 z Mistrzami Izolacji ISOVER



Po ciężkim sezonie prac budowlanych związanych z izolacją budynków najaktywniejsi Wykonawcy skupieni w ramach naszego programu lojalnościowego Mistrzowie Izolacji ISOVER wylecieli na upragniony urlop na Majorkę. Biletem wstępu do samolotu, z destynacją w Palma de Mallorca, były wycinane etykiety z produktów promocyjnych ISOVER. A dokładnie należało 2000 punktów za regularne zakupy produktów ISOVER w okresie od 1 czerwca 2015 do 30 września 2016.

Wylatując z Polski, z uśmiechami na twarzach oraz wypchanymi w stroje kąpielowe torbami, dało się odczuć nara-

stającą ekscytację tak samymi walorami przyrodniczymi wyspy, jak i rozrywkami jednego z najbardziej znanych kurortów w Europie. Na miejscu okazało się, że przecucie nas nie zawiodło i oprócz pogody, którą gwarantowaliśmy przed wylotem, miejsca, a przede wszystkim krajobrazy, podczas zwiedzania wyspy nagrodziły trudy ciężkich prac wykonywanych na co dzień.

Za sprawą dobrych kontaktów w Europejskiej Federacji Piłkarskiej UEFA udało się dostosować kalendarz rozgrywek Ligi Mistrzów do naszych potrzeb, dlatego mieliśmy możliwość oglądania meczu finałowego, którego uczestnikiem i, jak się później okazało, zwycięzcą była

drużyna Realu Madryt. Po każdym strzelnym golu oraz po ostatnim gwizd-ku radości wśród mieszkańców wyspy i przyjezdnych kibiców drużyny „Królewskich” nie było końca.

Niewątpliwie pozytywne wspomnienia po spędzonym razem, bo jak wiadomo Lepiej Razem, tygodniu pozostaną w pamięci na długo i na pewno będą przywoływane przy kolejnych wspólnych spotkaniach.

Jakub Zarzycki
Jakub.Zarzycki
@saint-gobain.com



Wystartował wakacyjny ranking Mistrzów Izolacji

W maju uruchomiliśmy Wakacyjny Ranking Mistrzów Izolacji, który potrwa do końca sierpnia 2017. Nagrody czekają na najbardziej aktywnych wykonawców w programie Mistrzowie Izolacji, którzy zgromadzą najwięcej etykiet z produktów marki. Dodatkowo uczestnicy, którzy w czerwcu prześlą minimum 70 etykiet – otrzymają leżaki.

Okres wakacyjny to pracowity czas dla branży budowlanej i raczej na relaks na leżaku wykonawcy nie mogą liczyć w tym czasie. Jednak, dzięki marce ISOVER tę aktywność można przełożyć na korzyści w postaci wielu atrakcyjnych nagród, jakie daje wakacyjny ranking Mistrzów Izolacji ISOVER.

Aby się do niego zakwalifikować, wystarczy maksymalnie do 31 sierpnia przesłać min. 200 etykiet z premiowanych produktów (Super-Mata Plus, Super-Mata, Profit-Mata, Uni-Mata Plus, Uni-Mata, Vario, Renover). Im więcej etykiet, tym wyższe miejsce w rankingu i większe szanse na nagrody. Do wygrania są praktyczne myjki ciśnieniowe, ubrania robocze oraz koszulki Mistrzów Izolacji. Dodatkowo każdy wykonawca, który w czerwcu prześle minimum 70 etykiet z produktów premiowanych, otrzyma leżak, a za przesłanie minimum 100 etykiet – zestaw dwóch leżaków. Z promocji czerwcowej w ramach rankingu wakacyjnego można skorzystać tylko raz. Maksymalna ilość nagród dla jednego uczestnika to zestaw 2 leżaków.

Akcja organizowana jest w ramach programu lojalnościowego – Mistrzowie Izolacji ISOVER – skierowanego do firm wykonawczych. Obecnie trwa 5. edycja, podczas której uczestnicy zbierają punkty z etykiet produktów ISOVER i wymieniają je na liczne nagrody. Udział w programie jest również szansą na zdobycie specjalistycznej wiedzy w zakresie izolacji, odbycia praktycznych szkoleń, a także okazją do wsparcia działań charytatywnych w swoim regionie. Poprzez aktywność w programie wykonawcy wspierają również działania na rzecz podopiecznych Fundacji Mam Marzenie.

Więcej informacji o Programie oraz akcji Wakacyjny Ranking Mistrzów Izolacji można znaleźć na stronie: www.mistrzowieizolacji.pl

Aleksandra Puzyno

Aleksandra.Puzyno@saint-gobain.com



MISTRZOWIE IZOLACJI

TYLKO W CZERWCU

Zgarnij super leżak z kolekcji ISOVER!

Wakacyjny prezent

Jak to zrobić?
Do końca czerwca 2017 prześlij do nas odpowiednią ilość etykiet z produktów premiowanych ISOVER i odbierz nagrodę.

70 etykiet = jeden leżak ISOVER
minimum 100 etykiet = dwa leżaki ISOVER

***Uwaga!** Z promocji czerwcowej możesz skorzystać tylko raz. Maksymalna ilość nagród na Uczestnika – 2 leżaki ISOVER.

WAKACYJNY RANKING

MISTRZOWIE IZOLACJI

Wykonawco!

Właśnie wystartował wakacyjny ranking w Mistrzach Izolacji.

Prześlij do nas etykiety z produktów premiowanych ISOVER (Super-Mata Plus, Super-Mata, Profit-Mata, Uni-Mata Plus, Uni-Mata, Vario, Renover) i zajmij jak najwyższe miejsce.

Ranking będzie obejmował tylko i wyłącznie etykiety przesłane w terminie od 1 maja 2017 do 31 sierpnia 2017 roku.

Aby zakwalifikować się do rankingu prześlij minimum 200 etykiet w podanym terminie.

Dla pierwszych trzech Wykonawców, którzy w okresie od 1 maja 2017 do 31 sierpnia 2017 prześlą najwięcej etykiet, nagroda w postaci **myjki Makita HW111**.

Wykonawcy, którzy zajmą miejsca od 4 do 10, otrzymają **ubranie robocze ISOVER**.

Dodatkowo dla 50 osób, które zajmą najwyższe miejsca w rankingu specjalna **koszulka Mistrza Izolacji**.



Konkurs „Zostań Twarzą Mistrzów Izolacji ISOVER” rozstrzygnięty



Pod koniec kwietnia poznaliśmy zwycięzców konkursu fotograficznego dla wykonawców. Twarzami Mistrzów Izolacji ISOVER 2017 zostali: Łukasz Ziętał oraz Ireneusz Sabat. Do konkursu zakwalifikowanych zostało prawie 60 zdjęć wykonawców.

Zadanie polegało na przesłaniu własnego zdjęcia z widoczną na fotografii twarzą oraz produktem z oferty marki ISOVER. Wyróżnionych zostało aż 12 wykonawców. W nagrodę otrzymali koszulki Mistrza

oraz po 100 punktów, które w ramach programu mogą wymienić na nagrody rzeczowe. Dodatkowo, spośród autorów wyróżnionych zdjęć, wybrano zwycięzców, którzy otrzymali nagrody specjalne – profesjonalną sesję fotograficzną oraz jedną z trzech usług promujących firmę zwycięzcy: opracowanie logotypu firmy, opracowanie i wydruk zestawu ulotek lub wizytówek. Zwycięzcy przez najbliższy rok będą twarzą programu Mistrzowie Izolacji ISOVER i będą promowani w ramach działań promocyjnych. Gratulujemy!

Aleksandra Puzyno

aleksandra.puzyno@saint-gobain.com



ISOVER wspiera Stowarzyszenie Specjalistów Robót Wykończeniowych

SSRW przy udziale firm partnerujących realizuje cele statutowe organizując dla swoich członków szkolenia i walidację z zakresu zastosowania najnowszych produktów wprowadzanych na rynek. Jednym z partnerów jest marka ISOVER, która wspiera Stowarzyszenie już od kilku lat. Wsparcie nie ogranicza się wyłącznie do wsparcia finansowego, firma zorganizowała dla członków SSRW szkolenie teoretyczno-praktyczne z izolacji budynków czy przekazała swoje produkty na stoisko, wystawy oraz na cele szkoleniowe.

Stowarzyszenie Specjalistów Robót Wykończeniowych (SSRW) istnieje od 2009 roku. Zostało założone pod wpływem emocji przez grupę ludzi bardzo pozytywnie zakręconych. Celem jego założenia było skupienie w jednym miejscu wykonawców i zbudowanie przejrzystych zasad funkcjonowania na rynku.

Początki były trudne, mała ilość członków ze względu na słaby rozgłos i brak partnerów wspierających powodowały lekki dyskomfort wśród aktywnych działaczy. Sytuacja taka nie trwała jednak długo, wkrótce stowarzyszenie zostało dostrzeżone i pojawiły się nowe możliwości współpracy. Z miesiąca na miesiąc przyrastała ilość nowych członków. Zostały podpisane porozumienia z kilkoma firma-

mi, które prężnie rozwijają się na rynku budowlanym i wspierają stowarzyszenie w jego działaniach. W chwili obecnej kondycja SSRW jest bardzo dobra, doszli nowi partnerzy wspierający, między innymi ISOVER.

SSRW organizuje dla swoich członków szkolenia i walidację z zakresu zastosowania najnowszych produktów wprowadzanych na rynek. Warto w tym miejscu wspomnieć o szkoleniu teoretyczno-praktycznym z izolacji budynków w Centrum Szkoleniowym ISOVER w Gliwicach, które prowadzone jest na bardzo wysokim poziomie i w którym mieliśmy okazję uczestniczyć. W ostatnim czasie przygotowano zostały dwa duże projekty – kurs egzaminatorów Okręgowych Komisji Edukacyjnych oraz kurs rzeczoznawców do spraw jakości produktów lub usług, które cieszyły się dużym zainteresowaniem.

Nasze Stowarzyszenie było także aktywne na tegorocznych targach Building Solutions w Międzynarodowym Centrum Targowo-Kongresowym Płak Warsaw Expo w Nadarzynie, gdzie razem z partnerami promowaliśmy swoje marki i prezentowaliśmy innowacje budowlane z zakresu nowości materiałowych i sprzętu. Dużą ciekawość wzbudził pokaz prawidłowego wykonywania izolacji ISOVER,

na którym gromadziło się wielu odwiedzających. Po rozmowach okazało się, że są to osoby, będące na etapie budowania swojego domu lub zamierzają zrobić to w przyszłości i nie chcą popełniać błędów, które będą trudne do usunięcia.

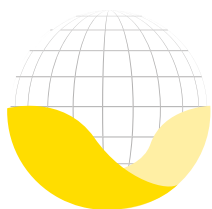


SSRW to wykonawcy z pasją, idący do przodu z nowymi trendami, którzy chcą się doskonalić i być na bieżąco z nowinkami technologicznymi z zakresu materiałów, sprzętów i poprawnego wykonawstwa. Jeśli również jesteś taką osobą, to zapraszamy w nasze szeregi.

Piotr Jura

członek zarządu
Stowarzyszenie Specjalistów
Robót Wykończeniowych





ISOVER DLA [OCHRONY PLANETY]

AKCJA ISOVER

ISOVER dla ochrony planety

Czy budynki mogą mieć wpływ na jakość powietrza? Zdecydowanie tak! Przekonywaliśmy o tym w uruchomionej na początku roku kampanii informacyjnej „ISOVER dla ochrony planety”.

Celem akcji „ISOVER dla ochrony planety” jest zwrócenie uwagi użytkowników domów i mediów na energooszczędność. Uczymy nie tylko, jak oszczędzić budżet domowy, ale przede wszystkim, w jaki sposób ograniczać emisję szkodliwych substancji do atmosfery. W swojej kampanii pokazujemy, że większość energii w budynkach jest marnowana z powodu ich niewłaściwej izolacji. Cały czas podkreślamy fakt, że produkty izolacyjne znacząco ograniczają emisję energii cieplnej do atmosfery, co ma istotne znaczenie dla efektywnego zarządzania energią i domem.

Media pisząc o smogu skupiały się przede wszystkim na złej jakości węgla i pieców. Stąd w naszych komunikatach skierowanych do dziennikarzy chcieliśmy zwrócić ich uwagę na to, jak problem smogu potęguje brak lub niewłaściwe ocieplenie budynków. Przekonywaliśmy, że efektywna izolacja wełną mineralną szklaną, poza zapewnieniem bezpieczeństwa oraz komfortu termicznego i akustycznego, ogranicza emisję dwutlenku węgla i dwutlenku siarki do atmosfery o ponad połowę oraz pozwala ograniczyć do 30% ilość palonego węgla w piecu. W informacjach podkreślaliśmy fakt, że budynki także walczą ze smogiem.

Na początku roku stworzyliśmy specjalną wysyłkę kreatywną do dziennikarzy, opisującą problem smogu i niewłaściwie ocieplonych budynków. Paczka podzielona została na dwa pudełka - A i B. W pudełku A został umieszczony ekologiczny domek z 10 przekazami mówiącymi o korzyściach właściwej izolacji. W drugiej paczce – będącej alternatywą dla wyboru odpowiedniej izolacji – umieszczona została maska przeciwsmogowa. Wysyłka trafiła do dziennikarzy mediów ogólnopolskich i branżowych, którzy poruszali temat smogu, a nie uwzględniali izolacji

budynków jako skutecznego narzędzia do walki ze smogiem. Zamieszczony w przesyłce przekaz miały zachęcić dziennikarzy do działań mających na celu ochronę naszej planety. Stąd tylko pierwszych 10 karteczek w paczce A prezentowało korzyści właściwej izolacji budynków, a pozostałe, puste kartki, czekały na działanie ze strony dziennikarzy. Akcja przyniosła wymierne korzyści w postaci kilkudziesięciu publikacji w mediach ogólnopolskich i branżowych, informujących polskie społeczeństwo o tym, że przyczyna smogu tkwi również w budynkach i że budynki też walczą ze smogiem, jeśli są właściwie zaizolowane.

Kampania informacyjna „ISOVER dla ochrony planety” nadal trwa. W chwili obecnej opracowujemy kolejne działania, które w jeszcze większym stopniu zwrócą uwagę polskiego społeczeństwa na problem niewłaściwej izolacji budynków oraz tego, że to w jakim środowisku żyjemy, zależy od nas samych.

Aleksandra Puzyno

Aleksandra.Puzyno@saint-gobain.com



CZY WIESZ, ŻE ...

1. W Polsce liczba przedwczesnych zgonów ze względu na złą jakość powietrza wynosi ok. 44 tys. osób (według informacji komisarza UE ds. środowiska, gospodarki morskiej i rybołówstwa Karmenu Vella).
2. Za 40% całego zużycia energii odpowiada sektor mieszkaniowy. - Aż 22 proc. energii jest wykorzystywane tylko do ogrzewania naszych budynków. Ogrzewanie domów i mieszkań w Polsce pochłania niemal tyle energii, co cały przemysł lub transport.
3. Jedną z przyczyn smogu jest brak lub niewłaściwa izolacja budynków.
4. Nawet do 50% ciepła ucieka z budynku w wyniku braku termoizolacji (ok. 30% ciepła ucieka przez dach, a ok. 20% przez ściany) i wymiana pieca na nowy oraz lepszej jakości węgiel nie zmniejszą tych strat ciepła w budynku.
5. Dzięki energooszczędnym technologiom w budynkach zgodnym ze standardem MULTICOMFORT można zredukować emisję aż 3,3 milionów ton CO₂ do atmosfery. To tak jakby wyeliminować z ulic 100 milionów samochodów rocznie.
6. Efektywna izolacja wełną mineralną szklaną ogranicza emisję dwutlenku węgla i dwutlenku siarki o ponad połowę.
7. W właściwie ocieplonym budynku ilość palonego węgla w piecu można ograniczyć do 30% oraz zaoszczędzić nawet kilka tysięcy złotych w skali roku.
8. To TY decydujesz o ochronie naszej planety. Pozostałe kartki czekają na działanie z Twojej strony.
9. Pamiętaj! Tylko wspólnie możemy zadbać o efektywną izolację budynków i ochronę naszej planety. W przeciwnym razie pozostanie nam alternatywa, która znajduje się w pudełku B.

ISOVER zaangażowany społecznie

Nie tylko z nowoczesnym budownictwem i biznesem kojarzą markę ISOVER mieszkańcy Gliwic oraz okolicznych miejscowości. Od wielu lat ISOVER angażuje się we wspieranie wybranych działań związanych z lokalną społecznością i kulturą oraz promowaniem wartościowych inicjatyw.

Najświeższe przykłady takich działań obejmują m.in. wsparcie organizacji Gali Młodych Talentów „Zwiastuny 2017” – jej dwunasta już edycja miała miejsce 30 maja. Tradycyjnie na deskach Gliwickiego Teatru Muzycznego prezydent miasta wręczył statuetki „Zwiastuna” uczniom gliwickich placówek oświatowych i kulturalnych, którzy osiągnęli znaczące sukcesy

w takich dziedzinach, jak: taniec, śpiew, gra na instrumencie, recytacja, aktorstwo czy plastyka.

Z kolei 4 czerwca do Chudowa w bliskim sąsiedztwie Gliwic przybyły tłumy zainteresowanych akcją Motoserce, którą jak co roku wsparł również ISOVER. Ta ogólnopolska inicjatywa organizowana od lat przez motocyklistów wyróżnia się szlachetnym celem – oprócz wyborowej zabawy na świeżym powietrzu, jest to także okazja do oddania krwi. Oprócz krwiodawstwa motywem wiodącym były wspiane motocykle. Zabrzmiła także muzyka na żywo, a dzieci, młodzież oraz wszyscy inni mogli cieszyć się licznymi atrakcjami w pięknym otoczeniu średniowiecznego zamku.



Z początkiem wiosny wolontariusze z różnych działów ISOVER wybrali się na Podkarpacie, gdzie wraz z firmami wykonawczymi, Pio-Bud Piotr Rybka i URB-SABAT Ireneusz Sabat, pomogli ocieplić nowo powstający ośrodek dla samotnych kobiet i dzieci w Woli Piotrowej, który buduje Fundacja Latarnia. Marka ISOVER przekazała na ten cel łącznie ok. 850 m² wełny mineralnej do ocieplenia poddasza i ścian działowych. Dzięki nam podopieczni Fundacji będą mieć ciepło, cicho i komfortowo.

Wojciech Lyszczyzna

Wojciech.Lyszczyzna
@saint-gobain.com



Zdrowo przywitaliśmy wiosnę

Od 21 marca przez kolejne dwa tygodnie pracownicy ISOVER uczestniczyli w akcji „Witaj Wiosno”.



Miała ona na celu promowanie zdrowego stylu życia i celebrowanie tak oczekiwanej zmiany aury, która spędzała wszystkim sen z powiek. Postawiliśmy na zdrowe odżywianie – dostawy świeżych owoców od lokalnych dostawców, kolorowe kanapki, zupy-krem w wiosennej odsłonie. Pracownicy mogli korzystać z konsultacji dietetycznych, podczas których mieli szansę dowiedzieć się, czym jest racjonalne odżywianie, jakich błędów należy unikać oraz co powinno stać się ich codziennym nawykiem. Nie zabrakło również chwil relaksu – każdy z zainteresowanych mógł oddać się w ręce profesjonalistów i skorzystać z masażu biurowych.

Dzień Otwarty z okazji Dnia Dziecka!

W tym roku z okazji Dnia Dziecka przygotowaliśmy specjalną niespodziankę – Dzień Otwarty naszego zakładu! Impreza odbyła się **3 czerwca** i zgromadziła wielu pracowników ISOVER wraz z rodzinami.

W tym dniu centrum dowodzenia produkcją ISOVER przejęli mali goście. Oczy i uśmiechy rosły z każdym kliknięciem kolorowych guzików, których magiczne moce uruchamiały wielkie roboty. Jedną z największych atrakcji, zarówno dla dużych, jak i dla małych, było zwiedzanie fabryki wraz z przewodnikami, w których wcielili się nasi pracownicy. Uczestnicy mieli okazję zobaczyć zakład od środka, wraz z poznaniem całego procesu produkcji wełny mineralnej. Niemalą atrakcją dla niektórych była możliwość założenia naszego stroju na czas zwiedzania fabryki, gdzie w związku z ważnymi dla nas zasadami BHP, go-

ście byli wyposażeni w kaski, buty i kamizelki. Po zwiedzaniu pracownicy wraz z rodzinami mogli udać się na teren parkingowy, który na ten jeden dzień przeobraził się w plac atrakcji – była wata cukrowa, malowanie buziek, fotobudka, muzyka, były zabawy i dmuchane atrakcje – słowem raj dla naszych miłusińskich. Z kolei rodzice mogli zaczerpnąć trochę słońca częstując się grillowanymi przekąskami i spędzić sobotni czas integrując się z innymi. Pragniemy podziękować wszystkim tym, którzy pomagali przy organizacji imprezy – bez Was to nie byłoby to samo!

Angelika Kłopotcka

Anna.Klopocka
@saint-gobain.com





Mój sposób na energię



Przełamywanie strachu, ogromny wysiłek, liczne godziny spędzone w skupieniu i długie okresy wyrzeczzeń finansowych. Czy te działania mogą wiązać się z przyjemnością? Naturalnie, o ile wykonujemy je z powodu naszych pasji. Można by oczywiście wskazać skrajne przypadki mające zły wpływ na nas lub nasze otoczenie, ale jeśli podchodzimy do pasji z rozsądkiem, trudno nie docenić zalet ich posiadania.

Pasje i zainteresowania wspomagają nasze zdrowie psychiczne i fizyczne. Już sama świadomość istnienia aktywności, którą realizujemy bez przymusu i z przyjemnością jest dla nas budująca. Z czasem stajemy się w tych dziedzinach ekspertami, a to mocno poprawia naszą pewność siebie. Lepsze samopoczucie wynika także z wykonywanego ruchu. Jak wiadomo, podczas wysiłku fizycznego w naszym organizmie wydzielane są endorfiny – hormony wywołujące dobre samopoczucie. Doceniają to zwłaszcza ci, których praca zawodowa jest dość statyczna. Zdrowie to jednak nie tylko fizyczność. Warto pamiętać, że realizowanie pasji to czas, w którym

odrywamy się od codziennych zmartwień, to odpoczynek psychiczny.

Tyle z teorii, praktyka jest dużo ciekawsza. Organizowanie eventów, gry nocne, gwieździste niebo, ale też strugi deszczu w środku lasu, namiot i budowa obozu z żerdzi, a przede wszystkim wychowywanie młodego człowieka i kształtowanie jego charakteru poprzez stawianie wyzwań – z tym kojarzy mi się moje harcerstwo. Ciekawości świata, służby na rzecz drugiego człowieka i stawiania sobie wymagań – tego każdy uczy się w harcerstwie. Dotyczy to nie tylko dzieci i młodzieży, ale także kadry instruktorskiej, ponieważ nic nie działa tak wychowawczo, jak przykład. Czas i energia wkładane w każde przedsięwzięcie poświęcone młodym ludziom są warte ich zaradności i dojrzałości.

To, że pasje dostarczają nam korzyści, nie znaczy, że ich realizacja przychodzi nam z łatwością. Nie raz najzwyczajniej w świecie boimy się czegoś podjąć. Czujemy strach przed odpowiedzialnością, ciemnością, zgubieniem się lub, że sobie nie poradzimy. Wtedy tym bardziej warto

spróbować! Od najmłodszych lat miałem lęk wysokości i przestrzeni. Piszę w czasie przeszłym, bo mniej więcej rok temu zdecydowałem się zrobić kurs spadochronowy. Radość z pokonania własnej słabości była przeogromna. Dziś już posiadam licencję skoczka spadochronowego.

Oczywiście realizacja pasji nie musi wiązać się z doznawaniem silnych wrażeń. Aktywności wspomagające porządkowanie myśli są równie potrzebne. Mnie najlepiej wychodzi to na górkim szlaku. Wielogodzinna wędrówka, widoki na odległe szczyty, przestrzeń i wiatr pozwalają nabrać dystansu do codzienności. Góry to także możliwość odkrywania historii, często tej zapomnianej, o czym przekonałem się w trakcie kursu przewodników beskidzkich.

Każdy z nas potrzebuje w pracy pozytywnej energii. Pasje to dobry sposób na dostarczanie jej sobie i innym.

Franciszek Kulanek

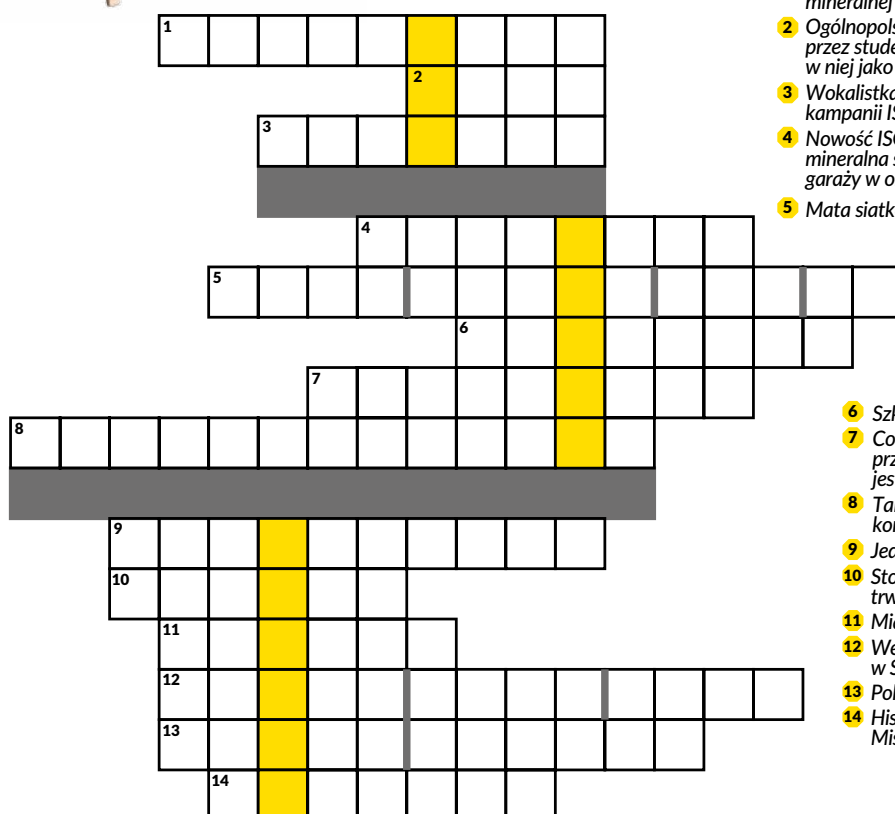
Franciszek.Kulanek
@saint-gobain.com



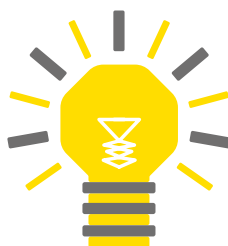


ROZWIĄŻ KRZYŻÓWKĘ I WYGRAJ NAGRODY!

Dla pierwszych trzech osób, które prześlą na adres konkurs@isover.pl poprawne rozwiązanie, przygotowaliśmy niespodziankę.



- 1 Nowe rozwiązanie ISOVER, które łączy zalety wełny mineralnej szklanej z atutami wełny skalnej.
- 2 Ogólnopolska konferencja akustyków organizowana przez studentów. ISOVER w tym roku uczestniczył w niej jako główny sponsor.
- 3 Wokalistka, której utwór wykorzystano w spocie reklamowym kampanii ISOVER Dom pełen ciepła
- 4 Nowość ISOVER – mocna, niepalna, stabilna i trwała wełna mineralna szklana, która zmienia sposób izolowania sufitów garaży w obiektach użyteczności publicznej.
- 5 Mata siatkowa produkowana z wełny skalnej.
- 6 Szklana, wykorzystywana do produkcji wełny mineralnej.
- 7 Coroczna akcja organizowana przez motocyklistów, przy wsparciu m.in. marki ISOVER, której celem jest zbiórka krwi.
- 8 Talent, którym muszą się wykazać uczestnicy konkursu „Mój dom pełen ciepła”.
- 9 Jedna z pasji Franka Kulanka.
- 10 Stowarzyszenie, które opublikowało raport dotyczący trwałości wełny mineralnej.
- 11 Miasto, w którym odbywają się Targi PSB oraz Dom, Ogród i Ty.
- 12 Wełna ISOVER wykorzystana do izolacji akustycznej w Świątyni Opatrzności Bożej w Warszawie.
- 13 Polterm-Uni, Dachoterm S, Ventitem Plus.
- 14 Hiszpańska wyspa, którą w tym roku odwiedził Mistrzowie Izolacji ISOVER.



Chwytaj za długopis i do dzieła :)



Dyrektor wydawnictwa: Benedykt Korduła

Redaktor wydania: Aleksandra Puzyno

Autorzy tekstów: Alicja Czuba, Marek Borówka, Anna Gil, Beata Goldman, Oliwia Gołębiowska, Ryszard Jelonek, Piotr Jura, Angelika Kłopotka, Sławomir Kocur, Benedykt Korduła, Anna Kozera, Franciszek Kulane, Henryk Kwapisz, Wojciech Lyszczyna, Janusz Łyczko, Paweł Polak, Aleksandra Puzyno, Wojciech Surdyk, Justyna Wieczorek, 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 17, czerwiec 2017 | **Skład i druk:** Royal Brand PR

Na okładce Lepiej Razem: Dawid Burdziński, Pracownik Magazynu Wytrobów Gotowych ISOVER, z córką Mileną

STOPKA REDAKCYJNA

Dom pełen ciepła



Dom to coś ważniejszego niż podłogi, ściany i dach.
To Twoje miejsce na Ziemi, o którym marzysz, które
budujesz wspólnie z bliskimi. To bezpieczna przestrzeń
– pełna ciepła, komfortu i radości życia.

Energooszczędna, niepalna i wyciszająca wełna ISOVER.
Witaj w domu!

ISOVER
SAINT-GOBAIN