

# LEPIEJRAZEM

NR 22 grudzień 2019



Polska  
ocieplona

**RAPORT**

**POLSKA OCIEPLONA**



Raport ISOVER  
Listopad 2019



**WYWIAD Z...**

**MARCINEM NOWARĄ**  
DYREKTOREM GENERALNYM ISOVER

**WYWIAD Z...**

**ROBERTEM RAMSEM**  
PREZESEM SIECI RAMEX

**RELACJA**

**Z FINAŁU VII EDYCJI**  
**MISTRZÓW IZOLACJI**

**KAMIL STOCH I ANTONIO LINDBACK**  
**PONOWNIE W BARWACH ISOVER**



POLUB ISOVER.PL NA **FACEBOOKU**

**ISOVER**  
SAINT-GOBAIN

  
SAINT-GOBAIN



## Szanowni Państwo, Drodzy Partnerzy ISOVER,

»  
*Jakość  
"przeciwników"  
nadaje wartość  
zawodom i cenę  
zwycięstwa.*

»  
*Éric-Emmanuel Schmitt*

**K**oniec roku to nie tylko okres intensywnej pracy związanej z zamykaniem projektów, ale też czas sprzyjający refleksji i podsumowywaniu wydarzeń. Jeśli chodzi o markę ISOVER – mijający 2019 rok będzie kojarzony przede wszystkim z czasem rozpoczęcia realnej walki o jakość powietrza i stan środowiska dla nas i dla naszych dzieci.

Jako marka odpowiedzialna społecznie uruchomiliśmy nośną kampanię pod hasłem „Lepiej bez smogu” z udziałem szanowanych i lubianych sportowców - Kamila Stocha, Anki Dziędzic i Antonio Lindbacka. Na bazie przeprowadzonych na nasze zlecenie badań, zrealizowanych przez agencję GFK Polonia, opracowaliśmy raport „Polska ocieplona”. W stworzonej publikacji prezentujemy wielowymiarowe korzyści płynące z masowej termomodernizacji polskich domów. W opracowaniu przedstawiamy argumenty, które w przejrzysty sposób dowodzą, że polepszenie jakości naszego życia oraz zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego Polski da się osiągnąć, jeśli zjednoczymy się w realizacji wspólnego celu. Aby sprostać rynkowym oczekiwaniom, przygotowaliśmy również kalkulator produktów kwalifikowanych w programie „Czyste Powietrze” oraz elektroniczny przewodnik „Termomodernizacja – zysk dla Ciebie i środowiska”, których zadaniem jest przybliżenie inwestorom i wykonawcom procesu właściwej termoizolacji niedocieplonych domów.

Jesteśmy przekonani, że propagując efektywne działania i zachowania w swoich mieszkaniach oraz wśród sąsiadów i znajomych, możemy zlikwidować smog, poprawić komfort i jakość naszego życia, dodatkowo realnie ograniczając wydatki na ogrzewanie i środowisko.

We wrześniu pożegnaliśmy naszego Dyrektora Generalnego – Filipe Ramosa i powitaliśmy nowego – Marcina Nowarę. Gorąco zachęcam do lektury wywiadu z naszym nowym szefem. Ponadto polecam również interesujące rozmowy z Robertem Ramsem – prezesem firmy RAMEX, z Piotrem Ślusarczykiem - instruktorem-partnerem naszego Centrum Szkoleniowego oraz Darkiem Stańczykiem - zapalonym kapitanem naszej firmowej drużyny piłkarskiej.

Co jeszcze w numerze? Zapraszamy na ciekawe relacje z finału VII edycji Mistrzów Izolacji, który prócz wyczekiwanego przez wszystkich losowania nagród, w tym głównej – Mercedesa Vito, zyskał niezwykle oprawę dzięki uroczystej gali w Tyskich Browarach Książęcych. W tym numerze znajdziemy też podsumowanie aż 3. konkursów z naszym udziałem – m.in. konkursu „Twój pomysł na życie bez smogu”, zwieńczonego uroczystą kolacją z ambasadorami kampanii „Lepiej bez smogu”, czy projektu „Czyste powietrze z Muratorem”.

Korzystając z okazji, w imieniu całego zespołu ISOVER, życzę Państwu zdrowych i radosnych Świąt Bożego Narodzenia oraz wszelkiej pomyślności w Nowym Roku.

Zapraszam do lektury!

Benedykt Korduła  
Dyrektor Marketingu



06

## 06 NASZE WARTOŚCI

/ Raport „Polska ocieplona”  
– konferencja prasowa ISOVER

## 04 WYWIAD Z...

/ Marcinem Nowarą  
– Dyrektorem Generalnym ISOVER

## 16 WYWIAD Z...

/ Damianem Paziem,  
zwycięzcą VII edycji „Mistrzów Izolacji” ISOVER

## 08 ŚWIAT MARKETINGU

/ Kamil Stoch i Antonio Lindback ponownie w barwach marki ISOVER!

## 17 / 8. edycja Mistrzów Izolacji wystartowała!

/ Poznajemy aplikację ISOVERPL

## 08 / „Misja Ziemia”, czyli na Marsa... i z powrotem

## 18 / Konkurs „Twój pomysł na życie bez smogu” rozstrzygnięty!

## 19 / ISOVER z tytułem Superbrands 2020!

/ E-book „Termoizolacja – zysk dla Ciebie i Środowiska”

## 09 ROZMOWA Z...

/ Panem Robertem Ramsem  
– Prezesem sieci Ramex

## 12 / ISOVER SKI 2020. Konkurs!



20

## 14 ŚWIAT MARKETINGU

/ Finałowa loteria i gala Mistrzów Izolacji ISOVER

## 20 / „Czyste Powietrze z Muratorem” – kolejny krok edukacyjny w walce o jakość powietrza

## 21 / Kalkulator produktów ISOVER kwalifikowanych w programie „Czyste Powietrze”

## 22 / Izolacje techniczne w obiektywie

/ Mistrzostwa Monterów Izolacji Przemysłowych

## 23 / ISOVER partnerem „Architektury i Biznes” na Międzynarodowym Biennale Architektury Kraków 2019

## 24 ROZMOWA Z...

/ Piotrem Ślusarczykiem,  
Licencjonowanym Wykonawcą ISOVER

## 26 / Wspólne inicjatywy w grupie Saint-Gobain

## 27 / ISOVER i RIGIPS członkami Stowarzyszenia buildingSMART Polska

/ Szkolenie akustyczne „Komfortu Ciszy”

## 28 KALENDARZ ISOVER

/ ISOVER na nowe 366 dni

## 29 / Tydzień dobrego samopoczucia

/ ISOVER ONE TEAM ONE DREAM na Katowice Business Run 2019

## 30 / Rozmowa z Dariuszem Stańczykiem, szefem drużyny ISOVER w piłce nożnej halowej

## 31 / ISOVER na Tour de Pologne 2019

” *Każdy człowiek skazany jest na sukces...*



**Karolina Kula-Kabot:** *Panie Dyrektorze, 1 września bieżącego roku przejął Pan stery w ISOVER. To Pana kolejna przygoda z naszą firmą. Jak czuje się Pan po powrocie do ISOVER i objęciu funkcji Dyrektora Generalnego?*

**Marcin Nowara:** Mam pewien sentyment do Gliwic, bo to właśnie tutaj w 2001 roku rozpoczynałem swoją drogę zawodową na stanowisku Kontrolera Finansowego. Cieszę się więc, że po latach udało mi się tutaj wrócić w nowej roli. ISOVER to bardzo silna firma, z ogromnymi tradycjami, wspaniałym zespołem oraz rozpoznawalną marką. Tym bardziej praca na stanowisku Dyrektora Generalnego to dla mnie wielka przyjemność i spełnienie wielu marzeń. Wierzę głęboko, że razem, jako zespół ISOVER, będziemy nadal osiągać sukcesy.

**K.K.:** *Co w Pana odczuciu wyróżnia naszą markę na rynku rozwiązań izolacyjnych? Co jest naszą przewagą i obietnicą marki?*

**M.N.:** ISOVER to marka premium, co jest naszą przewagą rynkową i szansą, ale też

zobowiązaniem. Naszą misją jest zaspokajanie bieżących i przyszłych potrzeb klientów oraz dbałość o ich wielowymiarowy komfort. Aby utrzymać swoją pozycję i sprostać wymaganiom rynku oraz oczekiwaniom naszych klientów, musimy nieustannie dbać o jakość naszych produktów i poziom obsługi klienta. W naszych działaniach zawsze powinniśmy znać wartość, jaką możemy dostarczyć naszym bezpośrednim klientom i finalnym użytkownikom. Nie ograniczamy się tylko do naszego produktu, ale rozwijamy ofertę, która zapewni komfort pracy naszym partnerów biznesowych, a tym samym zwiększy ich satysfakcję ze współpracy z nami.

**K.K.:** *W ISOVER stawiamy na ciągły rozwój. Biorąc pod uwagę obecne i przewidywane zmiany rynkowe, jakie widzi Pan kierunki rozwoju naszej firmy? Co jest naszym celem na najbliższe lata?*

**M.N.:** Krótkoterminowo rynek nie będzie nam pomagał, ale wierzę, że dzięki sile naszej marki i rozwijającym się programom termomodernizacyjnym uda nam



się utrzymać obecną pozycję. Moim celem, jako Dyrektora Generalnego, nie jest wprowadzanie zmian dla samych zmian. Filipe, którego bardzo cenię, pozostawił ISOVER w bardzo dobrej sytuacji. Mam tu na myśli nie tylko naszą pozycję rynkową, ale również zgrany zespół i bardzo dobrze zorganizowane procesy. Warto jednak pamiętać, że nasze otoczenie nie jest cały czas takie samo i nieustannie się zmienia. To wymaga od nas sporej uwagi i wyprzedzania potrzeb klientów. Bycie liderem zobowiązuje. A jeżeli miałbym o czymś marzyć, to chciałbym tak dobrze zapisać się w historii ISOVER, jak zrobił to Filipe.

**K.K.:** *Rozwój firmy i jego tempo zależą też od ludzi. Co jest dla Pana kluczowe w codziennej pracy? Jakie cechy ceni Pan u swoich współpracowników?*



**M.N.:** Każdego roku spędzamy w pracy ponad 2000 godzin. To, w jakim otoczeniu i z kim pracujemy ma więc bardzo duże znaczenie. W codziennej pracy cenię sobie zdanie innych, otwartą dyskusję i wymianę poglądów. Ważne są też dla mnie wzajemna komunikacja i odpowiedzialność



– informowanie o tym, co się robi i dotrzymywanie obietnic. Oczywiście wiem, że każdy, nawet najlepszy plan, może ulec zmianom, ale liczy się dla mnie kierunek i cel, do którego dążymy. Nie możemy zapominać również o tym, że nasze pensje płacą nam nasi klienci i właściciele. Dbając o nasze miejsce pracy, relacje i satysfakcję pamiętajmy, aby im dostarczać największą wartość. Tylko wtedy w pełni, jako firma i zespół wypełniamy obietnice złożone naszym pracownikom, klientom i właścicielom.

**K.K.:** *Wydaje się, że ma Pan duże poczucie humoru i chętnie rozmawia z pracownikami. Co daje Panu takie podejście?*

**M.N.:** To fakt, lubię się pośmiać i czasem pożartować. Nie jestem introwertykiem i to z pewnością pomaga. Rozmowa z pracownikami daje mi możliwość poznania tego,

co naprawdę w firmie się dzieje. Każdy ma przecież swoje odczucia, ale też pomysły, a wymiana poglądów pomaga wyciągnąć esencję, tego, co jest naprawdę istotne. Wspólne rozmowy pomagają też w podejmowaniu późniejszych decyzji biznesowych i w zarządzaniu firmą. Mam tę możliwość, że mogę z pracownikami rozmawiać po polsku i przyznam, że nie zawaham się jej użyć, aby lepiej zarządzać Isover w najbliższych latach. Uśmiech, żart i rozmowa bardzo często pomagają mi też nabrać dystansu do problemów i podjąć właściwą decyzję. Poza tym w pracy z ludźmi ważna jest naturalność i wiarygodność. Dlatego liczę na ciekawą współpracę, czasem niezły żart, ale przede wszystkim sukcesy każdego pracownika ISOVER i sukces całej firmy.

**K.K.:** *Czy jest coś, co Pana inspiruje? Coś, co motywuje Pana do pracy i wpływa na sposób postrzegania rzeczywistości?*

**M.N.:** Uważam, że każdy człowiek skazany jest na sukces, czasem jedynie trzeba mniej lub bardziej temu pomóc. Lubię wzywania i sytuacje, kiedy „coś się dzieje”. Kiedy jest łatwo i przyjemnie, to mocno znieczula, dlatego staram się do takiej sytuacji nigdy nie doprowadzić. W każdej, nawet najbardziej beznadziejnej sytuacji widzę szansę. Mam nadzieję, że nie zostanę odebrany, jako ktoś naiwny, ale dotychczas w mojej pracy zawodowej robiłem zawsze to, w co wierzyłem.



**K.K.:** *Jaki jest Pana sposób na relaks? Jak lubi Pan wypoczywać?*

**M.N.:** Najważniejsze, aby się nie nudzić. Kiedy człowiek mówi, że się nudzi, to znaczy, że nie ma pomysłu na swoje życie i spędzanie czasu. Dlatego preferuję odpoczynek aktywny, który wiąże się ze sportem. Zimą uwielbiam jeździć na nartach i staram się znaleźć jak najwięcej okazji, aby trochę poszusować z rodziną lub przyjaciółmi. Latem, kiedy już nie można jeździć na nartach, pozostaje rower i sporty wodne. Staram się też wrócić do biegania, z którego musiałem zrezygnować po kontuzji kolana.

**K.K.:** *... czyli przede wszystkim sport, a czy poza aktywnością fizyczną ma Pan jeszcze jakiś sposób na odcięcie się od rzeczywistości i ładowanie baterii?*

**M.N.:** Sport jest dla mnie bardzo ważny, ale mam też inne sposoby na spędzanie wolnego czasu. Lubię podróżować, nie pogardzę też dobrą książką. Bardzo interesuje mnie jak żyją ludzie w innych kręgach kulturowych, jak w różny sposób odbierane są z pozoru proste czynności w zależności od miejsca, w którym mieszkają dani ludzie i jaką rolę odgrywa kultura, w której byli wychowani.

**K.K.:** *Dziękuję za rozmowę*

**M.N.:** Dziękuję.

Karolina Kula-Kabot  
[karolina.kula@saint-gobain.com](mailto:karolina.kula@saint-gobain.com)



## Raport „Polska ocieplona” – konferencja prasowa ISOVER Wielowymiarowe korzyści z termomodernizacji

Uprogu „sezonu smogowego” zaprosiliśmy media opiniotwórcze i branżowe na konferencję prasową, aby zaprezentować specjalny raport marki ISOVER pt. „Polska ocieplona”. Spotkanie odbyło się 20 listopada 2019 roku w hotelu Radisson Collection w Warszawie. Frekwencja dopisała, a zainteresowanie licznie przybyłych dziennikarzy przekonało nas, że temat wpływu budynków na stan środowiska oraz na poziom jakości życia Polaków wymaga szerszego nagłośnienia, debaty społecznej, a w konsekwencji – efektywnych działań na poziomie lokalnym oraz rozwiązań systemowych. Skutecznie zainteresowaliśmy przedstawicieli mediów tematem i naszą propozycją rozwiązań. W kolejnych dniach po spotkaniu informacje oraz przedruki raportu ukazały się w kilkunastu tytułach prasowych.

Obszarem naszych badań, które zaprezentowaliśmy w raporcie „Polska ocieplona”, jest wskazanie powiązań między długofalową i masową termomodernizacją a korzyściami w skali gospodarstw domowych i całego kraju w aspektach zdrowia, ekonomiki, bezpieczeństwa energetycznego i komfortu życia. Punktem wyjścia do stworzenia raportu stało się badanie przeprowadzone przez agencję badawczą GFK Polonia na zlecenie marki ISOVER, dotyczące barier oraz motywacji odnośnie termomodernizacji.

Smog to kluczowy problem naszego kraju, a jego głównym źródłem, wbrew powszechnej opinii, nie są transport i przemysł, a słabo lub w ogóle niez izolowane budynki, zwłaszcza zaś domy jednorodzinne. Tylko 32% Polaków jako główne źródło smogu wskazuje ogrzewanie budynków. Tymczasem spośród ponad 5,5 mln polskich domów aż 4 mln wymaga poprawy efektywności energetycznej. Dzięki termomoderniza-



cji możemy nawet o 69% zmniejszyć ich zapotrzebowanie na energię i rozpocząć prawdziwą walkę ze smogiem.

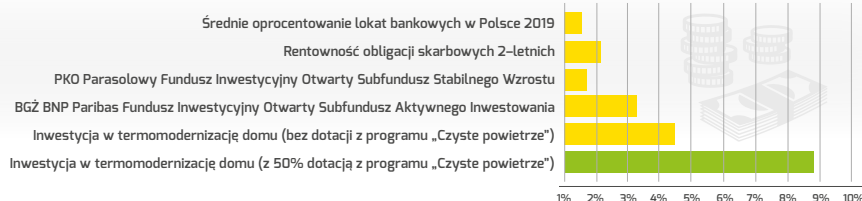
### Czyste powietrze i realne oszczędności

Niewystarczający poziom izolacyjności termicznej większości polskich domów powoduje, że udział wydatków na nośniki energii w gospodarstwach domowych jest o 60% wyższy niż średnia europejska. Jak wynika z raportu „Polska ocieplona”, Polacy przeznaczają na ogrzewanie średnio 3 680 zł na sezon. To ponad 10% rocznego budżetu przeciętnego gospodarstwa domowego i prawie 70% wydatków na energię. Dzięki termomodernizacji możemy ograniczyć koszty ogrzewania nawet o 69%, co stanowi ogromną oszczęd-

ność i realnie przekłada się na poprawę jakości powietrza. W raporcie „Polska ocieplona” prezentujemy wielowymiarowe korzyści z masowego ocieplenia polskich domów. Powinniśmy zmienić nasze podejście i zacząć myśleć o termomodernizacji w kategorii inwestycji z bardzo dobrą stopą zwrotu. Zakładając uzyskanie dotacji z programu „Czyste Powietrze” na poziomie 50% kosztów inwestycji, osiągniemy rentowność na poziomie prawie 9% w skali roku. Warto podkreślić, że tak bezpiecznej i opłacalnej inwestycji nie oferuje żaden fundusz ani lokata.

Ponadto istotne jest, by efektywna termomodernizacja uwzględniała odpowiednią kolejność działań. Zanim zdecydujemy się na wymianę pieca,

Wykres 3 • Wybrane alternatywne sposoby lokowania kapitału i inwestycję w termomodernizację



Źródło: Raport „Polska ocieplona” ISOVER

# Polska ocieplona



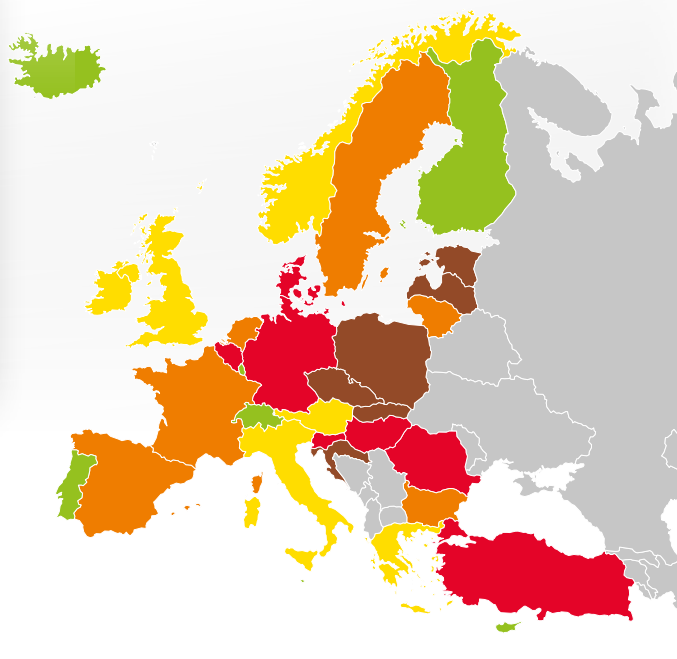
Raport ISOVER  
Listopad 2019

## NASZE WARTOŚCI

RAPORT ISOVER

Rysunek 1 • Udział wydatków na nośniki energii w domowym budżecie

■ 9 - 13% ■ 6,5 - 9% ■ 5,5 - 6,5% ■ 4 - 5,5% ■ 2,5 - 4% ■ b.d.



Źródło: Raport „Polska ocieplona” ISOVER na podstawie danych Eurostatu

należy ocieplić wszystkie przegrody zewnętrzne oraz wymienić okna i drzwi. To pozwoli nam dobrać piec o mniejszej mocy, adekwatnej do zmniejszonego zapotrzebowania na energię. Tylko tak przeprowadzone prace mogą przynieść oszczędności od 2 do ponad 8 tys. zł rocznie w zależności od wykorzystywanego paliwa.

### Zysk dla środowiska

Statystyki są alarmujące – spośród 50 najbardziej zanieczyszczonych miast europejskich 36 znajduje się w Polsce. Głównym źródłem zanieczyszczeń powietrza jest niska emisja, a, jak podkreślamy w raporcie „Polska ocieplona”, ponad 88% emisji pyłu zawieszonego PM10 jest związana z indywidualnym ogrzewaniem budynków. Trzeba też pamiętać, że poza negatywnym wpływem na nasze zdrowie zanieczyszczenie powietrza odpowiada również za zmianę klimatu. Tym bardziej powinniśmy podjąć działania zmierzające do radykalnej redukcji emisji dwutlenku węgla, w czym kluczową rolę odegra ocieplenie 4 milionów domów w Polsce. Jak wynika z naszego opracowania, jeżeli w każdym budynku jednorodinnym poddanym kompleksowej termomodernizacji przyjmiemy roczne ograniczenie zużycia energii na pozio-

mie 21,6 MWh, to w skali kraju da nam to oszczędności 310 mln GJ, co stanowi ekwiwalent 10,7 mln ton węgla kamiennego. W ten sposób możemy ograniczyć emisję CO<sub>2</sub> o ponad 28 mln ton rocznie, a pyłu zawieszonego o ponad 118 tysięcy ton rocznie.

### Poprawa komfortu i jakości życia

Efekt modernizacji termicznej domów jest nie tylko poprawa ich efektywności energetycznej, ale też komfort mieszkańców związany z polepszeniem akustyki oraz utrzymaniem stabilnej temperatury wewnątrz. To właśnie stabilna temperatura w miejscu zamieszkania wpływa na kondycję i zdrowie domowników, pomagając w budowaniu odporności oraz chroniąc przed infekcjami. Odpowiednia termika budynku ogranicza również ryzyko rozwoju pleśni czy chorób układu oddechowego.

Niska jakość powietrza, zwłaszcza w sezonie grzewczym, stała się na tyle dotkliwa, że coraz więcej osób i organizacji podnosi głos w tej sprawie. Każda poprawa izolacji budynku realnie wpłynie na jakość naszego życia. Raport „Polska ocieplona” jest podsumowaniem korzyści płynących z masowej termomodernizacji polskich domów. Zachęcamy do jego pobrania, lektury i podnoszenia świadomości w swoim otoczeniu, bo tylko zjednoczeni możemy osiągnąć sukces.

Raport „Polska ocieplona” jest do pobrania na stronie:

[www.lepiejbezsmogu.pl/polskaocieplona](http://www.lepiejbezsmogu.pl/polskaocieplona)

Benedykt Korduła

[benedykt.kordula](mailto:benedykt.kordula@saingobain.com)

[@saingobain.com](mailto:saingobain.com)





## Kamil Stoch i Antonio Lindback ponownie w barwach marki ISOVER!

**W** nowych sezonach skoków narciarskich i żużlowym ISOVER po raz kolejny został oficjalnym partnerem Kamila Stocha oraz Antonio Lindbacka. Sukces kampanii „Lepiej bez smogu”, której Panowie są ambasadorami, skłonił nas do rozszerzenia współpracy o sponsoring obu zawodników wyróżnionych w swoich dyscyplinach.

Kamila Stocha nikomu nie trzeba przedstawiać. ISOVER już sponsorował naszego wielokrotnego mistrza olimpijskiego w latach 2013-2016. Kiedy nasza marka była jego oficjalnym partnerem, Kamil wywalczył m.in. Kryształową Kulę i zwycięstwo w Pucharze Świata oraz dwa złote medale na Igrzyskach Olimpijskich w Soczi. To był naprawdę niezwykle produktywny i ogromna przyjemność współpracy z tak wybitnym sportowcem.

Antonio Lindback to jedyny czarnoskóry zawodnik w polskiej lidze żużlowej. Szwed urodzony w Brazylii jest niezwykle lubianym i widowiskowo jeżdżącym kierowcą. ISOVER rozpoczął współpracę sponsorską z Antonio w sezonie 2019. Przeżyliśmy tak wspaniałe emocje, że zdecydowaliśmy się przedłużyć współpracę o kolejny rok. W nowym sezonie Antonio będzie reprezentował barwy Falubazu Zielona Góra, ale też zakwalifikował się z „dziką kartą” do zawodów Speedway Grand-Prix 2020, jako jeden z 15 najlepszych żużlowców na świecie.

Zarówno skoki narciarskie, jak i żużel to niezwykle popularne dyscypliny sportowe w Polsce. Jesteśmy dumni, że nasza

marka będzie kojarzona z tak wybitnymi i lubianymi sportowcami. Liczymy na wielkie emocje podczas sportowych zmagani naszych ambasadorów.

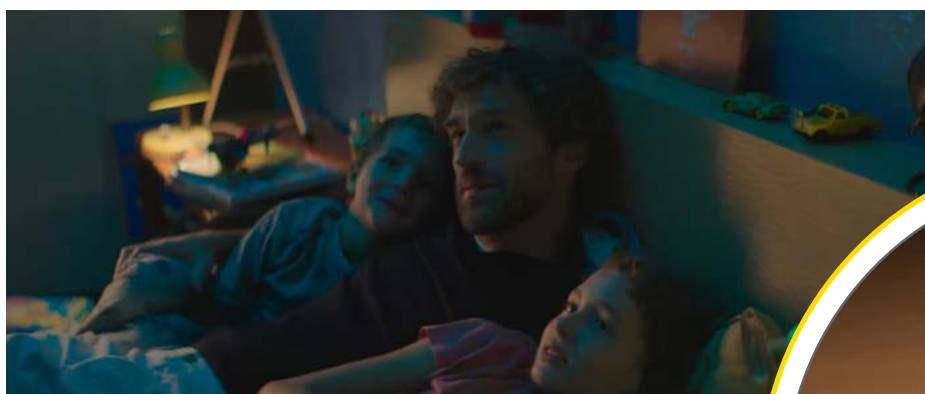
Benedykt Kordula

[benedykt.kordula@saint-gobain.com](mailto:benedykt.kordula@saint-gobain.com)



## „Misja Ziemia”, czyli na Marsa... i z powrotem

#MissionToEarth, czyli „Misja Ziemia” to hasło nowej kampanii Saint-Gobain. Jej główny przekaz: Nasze materiały stosuje się także w kosmosie. Ale ich najważniejsza misja dokonuje się na Ziemi. Spot reklamowy dostępny w angielskiej i francuskiej wersji językowej w pierwszych trzech tygodniach osiągnął ponad 3 miliony wyświetleń na YouTube.



Wojciech Lyszczyna  
[wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com](mailto:wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com)





”

*Wspólnie ustalamy, w którym kierunku chcemy iść i jak droga ta ma wyglądać.*



**Anna Kozera:** Kiedy i jak rozpoczął Pan prowadzenie biznesu?

**Robert Rams:** Prowadzenie biznesu rozpocząłem w maju 1996 roku w moim rodzinnym Nowym Sączu. Stało się to w dzień moich 25 urodzin, co było przypadkowym zbiegiem okoliczności. Dopiero po jakimś czasie, sprawdzając dokumenty rejestrowe, zauważyłem, że to jest data moich urodzin. Także świętuję teraz firmowe jubileusze razem ze swoimi (śmiech). Zaczynałem od małego sklepiku z chemią gospodarczą, później z chemią budowlaną i tak się ten biznes rozwijał małymi kroczkami do poziomu, w którym jesteśmy dzisiaj, czyli Centrala w Nowym Sączu przy ul. Wiśniowieckiego i oddziały przy ul. Węgierskiej oraz oddziały w Krakowie, Rzeszowie, Nowym Targu, Piwnicznej, a także na Słowacji w Preszowie przy ul. K. Surdoku oraz ul. Strojnickiej.

**A.K.:** Przygotowując się do rozmowy wyczytałam, że Ramex oprócz sprzedaży hurtowej i detalicznej materiałów budowlanych i wykończeniowych świadczy też usługi transportowo-spedycyjne, oferuje obsługę inwestycji ogólnobudowlanych, jak również wodno-kanalizacyjnych i wiele innych. Dość szeroko prowadzona działalność, co stanowi zatem jej trzon?

**R.R.:** Firma składa się z trzech działów. Podstawowym – głównym jest sprzedaż hurtowa i detaliczna materiałów budowlanych, jak i wykończeniowych. Tę sprzedaż dzielimy na hurtową, czyli tzw. redystrybucję, obsługę inwestycji i wykonawców oraz sprzedaż detaliczną w marketach budowlanych i punktach stacjonarnych w mniejszych miejscowościach. Drugi filar to jest transport i spedycja. Jest to też podzielone na transport międzynarodowy i krajowy oraz spedycję. I tutaj, jeśli chodzi o transport międzynarodowy, to świadczymy usługi zarówno dla firm zewnętrznych, jak i na swoje potrzeby, np.

importujemy płytki ceramiczne z Hiszpanii czy Włoch. Natomiast transport krajowy prawie w 100% obsługuje nasze zlecenia, czyli dostawy materiałów budowlanych bezpośrednio od producentów albo z naszych magazynów do klientów. Trzeci dział to stacja paliw, którą posiadamy i która świadczy sprzedaż paliw w Nowym Sączu. W trakcie już 23-letniej działalności zrealizowaliśmy masę dużych inwestycji. Jedną z nich była rozbudowa sieci wodno-kanalizacyjnej dla miasta Nowego Sącza oraz gmin ościennych. Współpracowaliśmy przy tym projekcie z marką PAM z Waszej grupy Saint-Gobain.

**A.K.:** 23 lata działalności na rynku to sporo. Co Pana najbardziej zaskoczyło w tym czasie?

**R.R.:** Prowadząc działalność człowiek jest zaskakiwany bardzo często różnymi rzeczami. Także jeśli chodzi o przepisy czy zmiany w prowadzeniu działalności, ale chyba nie miałem dotychczas takich sytuacji, które mnie bardzo mocno zaskakiwały. Staramy się w wielu przypadkach

przedzając sytuację, aby być o krok do przodu przed ewentualnymi zmianami i przygotowywać się do nich. W ostatnim czasie masa różnych przepisów jest tak szybko wprowadzana, że trzeba nadążyć ze zmianą systemów operacyjnych, zatrudnieniem odpowiednich ludzi. My przedsiębiorcy musimy za tym nadążyć, ale jak na razie udaje się to z powodzeniem.

**A.K.:** Wspomniał Pan o zatrudnieniu odpowiednich ludzi. Proszę nam zdradzić - ilu pracowników liczy firma i co Pana zdaniem wyróżnia pracownika idealnego?

**R.R.:** Obecnie zatrudniamy 120 osób. Według mojej opinii idealnych zarówno ludzi, jak i pracowników nie ma, bo sam jako osoba też mam zalety i wady, jak każdy z nas. Natomiast pracownik, jakiego cenię to taki, który chce wspólnie z innym rozwijać firmę, angażować się w jej rozwój. To osoba, która czuje, że miejsce pracy,



## ROZMOWA Z ...

Panem Robertem Ramsem – Prezesem sieci Ramex



które zajmuje jest niejako przez nią też kreowane i tworzone. Według mojej oceny dobrzy pracownicy to są ludzie, którzy się mocno identyfikują z firmą i którzy po prostu wkładają coś od siebie w jej rozwój. Nie interesuje ich tylko praca od godziny do godziny i „do widzenia”, ale aktywnie uczestniczą w rozwoju spółki. Jest wiele projektów złożonych, które niestety zabierają masę czasu i ludzie, którzy są odpowiedzialni za te projekty i „żyją nimi”, że tak to określe, to są dla mnie osoby, na które warto stawiać i które warto doceniać. Kluczem jest doprowadzić do tego, aby to oni tę firmę rozwijali.

**A.K.:** *Panie Robercie, weszliśmy w obszar zarządzania ludźmi. Czy preferuje Pan kierowanie biznesem z pozycji lidera jako twardego przywódcy czy stawia Pan na współpracę w zespole i delegowanie odpowiedzialności?*

**R.R.:** Uważam, że to jest błąd wielu przedsiębiorców w Polsce, że nie są w stanie, boją się lub/i nie potrafią „przekazać” prowadzenia firmy menadżerom, czyli ludziom, którym trzeba w pewnym momencie funkcjonowania działalności po prostu zaufać. Ja kilka lat temu, przekształcając firmę w spółkę akcyjną, postanowiłem, że po prostu każdy dział w firmie, który wcześniej wymieniłem będzie miał swojego lidera. To dyrektor będzie odpowiadał za rozwijanie i prowadzenie działu. Jestem przeciwnikiem centralnego sterowania

firmą. Mam ludzi na stanowiskach dyrektorskich, którzy wspólnie ze sobą i z moim udziałem tworzą spójną wizję. Z wykwalifikowaną kadrą wspólnie ustalamy, w którym kierunku chcemy dalej iść jako firma i jak droga ta ma wyglądać. Spotkania, wspólny dialog i realizacja przedsięwzięć, sprawia, że management ma dużą możliwość samodzielnego sterowania pewnymi rzeczami. Oczywiście robią to odpowiedzialnie. Na bieżąco weryfikuję ich działania, ale mają bardzo dużą możliwość niezależnego podejmowania decyzji. To zdaje egzamin. Mi pozwala zaoszczędzić

dużo czasu, bo przy dużej firmie nie jest się w stanie samemu centralnie sterować. W pewnym momencie taki styl samodzielnego zarządzania zaczyna przeszkadzać i w efekcie jest wręcz niekorzyścią dla firmy, gdyż zamiast ją rozwijać, to można powiedzieć, że ją zwijamy. Ponadto każdy z nas chce też czerpać inne przyjemności z życia. Lata uciekają, jesteśmy coraz starsi, więc musimy znaleźć w końcu też czas na życie prywatne i hobby.

**A.K.:** *Obecnie jest na to modne określenie „work-life balance”. Prowadzenie działalności zwłaszcza w pierwszych latach wymaga maksymalnego zaangażowania. Kiedy Pan i firma dojrzelście do tego, aby, mówiąc kolokwialnie, zacząć „odcinać kupony”?*

**R.R.:** To się stało około 5-7 lat temu, czyli po 15 latach prowadzenia działalności. Wcześniej pracowałem od rana do późnych godzin wieczornych, ale w momencie „przekazania pałeczki” dyrektorom działów podjąłem decyzję, że będę kontrolował, ale już nie uczestniczył czynnie we wszystkich działaniach operacyjnych. Pracownicy dają sobie radę. Nie jesteśmy niezastąpieni. Nikt nie jest. Wielu jest naprawdę ambitnych młodych ludzi z super pomysłami. Co więcej, ja widzę po sobie, że człowiek z wiekiem staje się mniej agresywny w tym biznesie. Te „młode wilki”, jak to się mówi, robią bardzo dobrą robotę jeżeli chodzi o rozwijanie firmy.



**A.K.:** Co Pana zdaniem najbardziej przyczynia się do sukcesu firmy w tej branży?

**R.R.:** Najbardziej przyczyniają się pracownicy, czyli wykwalifikowana załoga, która chce pracować. Co ważne - nie robi tego z przymusu, tylko przychodzi do pracy z chęci, bo jest w niej fajna atmosfera, ludzie między sobą się przyjaźnią i spotykają poza godzinami pracy. Jako firma dużo wolnego czasu poświęcamy też na integrację zespołu poprzez cykliczne spotkania, imprezy. To przynosi fajne efekty. Dobrze się pracuje w przyjemnej atmosferze wśród ludzi, którzy się lubią, gdzie nie musisz specjalnie prosić o pomoc, tylko po prostu zawsze otrzymujesz wsparcie. Koleżeńska atmosfera jest ważna. Gdzie jeden drugiemu pomoże, jeśli znajdzie chwilę czasu, a nie jest wyłącznie skoncentrowany na swoim zakresie obowiązków. Ci ludzie sobie pomagają. Ja na tym zyskuję, bo praca i zadania są wykonane, gdy ludzie nie pracują jeden na 100%, a drugi na 50%. I to jest sukces rozwoju firmy. Stworzenie dobrej atmosfery i zatrzymanie osób, które są zaangażowane i wnoszą coś nowego.

**A.K.:** Kiedy i jak rozpoczęła się współpraca Pana firmy z ISOVER? Czy poleciliby Pan innym współpracę z nami?

**R.R.:** Ona trwa już bardzo długo. ISOVER zawsze był przez nas bardzo dobrze postrzegany, ale może lepiej jak powiem, jakie są odczucia ludzi, którzy bezpośrednio operacyjnie pracują z Wami. Ich zdaniem ISOVER jest firmą bardzo mocno poukładaną. Jak coś jest ustalone, to tak jest realizowane. ISOVER u nas w grupie produktów jest dość znaczącym dostawcą, a jednocześnie bardzo mało zabiera nam czasu operacyjnego, czyli to się samo kręci. Moi ludzie wiedzą, że jeśli już pojawi się problem, to nie tylko otrzymają wsparcie od Was, ale jest on po prostu szybko rozwiązywany. Nie ukrywam, że mamy też konkurencyjne produkty, ale ISOVER jest nr 1. Produkty Waszej marki są w pierwszej kolejności rekomendowane i sprzedawane. Powiedziałem tylko o tych operacyjnych kwestiach, ale przecież ISOVER sam się broni jakością. Marka jest rozpoznawalna i nie mamy problemu z reklamami czy innymi posprzedażowymi trudnościami. To też jest dla nas ważne, bo



przy tak dużym asortymencie, jaki u siebie prowadzimy, a jest to kilkanaście tysięcy pozycji magazynowych, to ważna jest płynna współpraca. Dodatkowo istotną rzeczą jest to, że my się znamy. ISOVER organizuje spotkania, wydarzenia, w których uczestniczą nasi menadżerowie czy my - właściciele firm. Dzięki temu łatwiej się rozmawia i załatwia tematy. Zawsze powtarzam, że znajomość tylko telefoniczna jest dużo gorsza. Zdecydowanie lepiej poznać się i porozmawiać twarzą w twarz, bo zbudowana relacja jest zupełnie innej



jakości i ułatwia dalsze działania. Bardzo miło wspominać wyjazd do Korei i Japonii, jak chyba wszyscy jego uczestnicy.

**A.K.:** Co Pana relaksuje? Jak spędza Pan czas wolny?

**R.R.:** Ja jestem bardzo aktywnym człowiekiem. Zimą jeżdżę na nartach lub skuterze śnieżnym, a latem pływam na łódkach, gram w golfa, jeżdżę na rowerze. Dużo też chodzę po lokalnych naszych górach. Mamy piękne tereny wokół Nowego Sącza, wspaniałe ścieżki rowerowe, które wszystkim polecam. Zwłaszcza ostatnio oddaną do użytku wokół Jeziora Czorszyńskiego, która liczy około 50 km i prowadzi brzegiem zalewu. Coś pięknego!

**A.K.:** Pani Robercie, bardzo dziękuję za poświęcony czas i rozmowę. Korzystając z okazji zbliżających się Świąt, w imieniu zespołu ISOVER życzę Panu i Pana pracownikom radosnych, pełnych odpoczynku Świąt Bożego Narodzenia oraz pomyślnego Nowego Roku.

**R.R.:** Ja również dziękuję i życzę Wam także pięknych, spędzonych w gronie rodziny i bliskich Świąt oraz dalszych sukcesów w 2020 roku.

Anna Kozera  
anna.kozera  
@saint-gobain.com



### ISOVER SKI 2020. Konkurs!

**D**rodzy partnerzy ISOVER, pragniemy przypomnieć wam o toczącym się od 1 października 2019 konkursie ISOVER SKI 2020. Rywalizacja w kategoriach wartości i przyrostu trwa do końca stycznia 2020 roku. Nagrodą jest udział w jednym z dwóch wyjazdów narciarskich do Val di Fiemme we Włoskich Alpach w marcu 2020.

Do dyspozycji tym razem czeka łącznie aż 70 miejsc oraz terminy: 14-18.03.2020, 18-22.03.2020 na zimowe szaleństwo!

Mamy za sobą już pierwszy miesiąc zakupów i podwójnego premiowania jakie miało miejsce w październiku i serdecznie zachęcamy do dalszych wytrwałych zakupów.

Wybrany na przyszły rok ośrodek narciarski Val di Fiemme nierzadko nazywany jest królestwem nart, a więc warto przyrzeć się co region ma do zaoferowania wytrwanym narciarzom.

Poza urokami zimowych sportów będziemy mieć przyjemność ugościć Państwa w hotelu Rio Stava\*\*\*\* oferującym kompleksową strefę spa o powierzchni 1 400 m<sup>2</sup> i wyjątkową kuchnię włoską z regionu Trydent. W przyszłym roku również przygotowaliśmy dla wszystkich uczestników atrakcyjny plan wyjazdu,

wraz z konkursem narciarsko-snowboardowym w zjeździe na czas, testami topowych nart oraz emocjami związanymi z kolacją na stoku oraz wjazdem i zjazdem na nią ratrakami.

Jeśli pragną państwo poczuć klimat narciarstwa we Włoszech, zasmakować świetnej kuchni i pojeździć po urozmaiconych trasach z dolomitowymi turniami, to tylko z ISOVER SKI 2020!

Alicja Czuba-Gigoń

[alicia.czuba@saint-gobain.com](mailto:alicia.czuba@saint-gobain.com)



#### Val di Fiemme Obergen to :

- aż 53 nowoczesne wyciągi
- najdłuższa trasa w Trentino "Olimpia", ponad 8 km zjazdu
- 100 km tras narciarskich
- 150 km tras biegowych
- 3 ośrodki – Ski Center Late-mar, Bellamone- Alpe Lusia i Alpe Cermis



# KONKURS ISOVER SKI 2020

termin od 01.10.2019 do 31.01.2020

Weź udział  
w konkursie  
„ISOVER SKI”  
zdobądź miejsce  
na wyjazd we  
Włoskie Alpy!

## UWAGA!

W październiku  
obroty na Uni-Macie  
i Super-Macie Plus  
liczymy  
podwójnie.



**Kupuj i promuj odsprzedaż produktów marki ISOVER w okresie od 1 października 2019 do 31 stycznia 2020, a w marcu 2020, 70 klientów z najwyższą pozycją w rankingach Wartość i Przyrost zaprosimy na jeden z dwóch niezapomnianych wyjazdów we Włoskie Alpy.**

1. W konkursie uwzględniamy zakupy produktów z grupy WSD (Uni-Mata, Uni-Mata Plus, Profit-Mata, Super-Mata, Super-Mata Plus) i Aku-Płyta po odbiorcach w okresie od 1 października 2019 do 31 stycznia 2020:
2. **Kategoria WARTOŚĆ** – 15 rankingów dla każdego z mikroregionów handlowych ISOVER (kwalifikacja – po 4 miejsca z najwyższym wynikiem w każdym regionie).
3. **Kategoria PRZYROST** – 2 rankingi dla makroregionów handlowych ISOVER: Zachód i Wschód (kwalifikacja – po 5 miejsc z najwyższym przyrostem w stosunku do ubiegłego roku w każdym regionie).

Regulamin i szczegóły na [www.isover.pl/konkurs](http://www.isover.pl/konkurs) oraz u Regionalnych Doradców Techniczno-Handlowych ISOVER.



## Finałowa loteria i gala Mistrzów Izolacji ISOVER

**15** listopada br. w siedzibie ISOVER w Gliwicach gościliśmy laureatów VII edycji programu lojalnościowego pt. „Mistrzowie Izolacji”. Blisko setka wykonawców z całej Polski miała szansę wygrać samochód marki Mercedes Vito. Wystarczyło zebrać 500 etykiet, aby wziąć udział w losowaniu nagrody głównej, ale też 20 atrakcyjnych „upominków” dodatkowych. Na laureatów czekały również profesjonalne i doceniane przez wykonawców narzędzia marki DeWalt, sprzęt AGD, na który z kolei liczyły żony naszych zwycięzców,

vouchery na węwę ISOVER, bony podróźnicze, elektronika z telewizorem 55 cali na czele oraz wiele innych.

Zanim przystąpiliśmy do części głównej planu dnia – loterii – powspominaliśmy zeszłoroczny wyjazd z laureatami VI edycji programu. Pamięć odświeżył nam film z raftingu jedną z piękniejszych rzek górskich w Europie - Socą, zwaną turkusową perłą Alp Julijskich. Już wiecie dlaczego z każdego wyjazdu z ISOVER realizowane są filmy. W końcu wspólne śpiewy przy ognisku w Słowenii, zjazd tyrolką 100 m

nad kanionem czy wywrotki z miniraft do lodowatej Socy nie zdarzają się nam na co dzień ;).

Prowadzący loterię oraz galę zaprezentowali wyniki minionej edycji oraz kolejną, VIII już odsłonię program, w której na laureatów czeka wyjazd do fabryki Porsche. Rekordzistami w ilości zebranych w VII edycji punktów zostali **Piotr Rybka**, **Andrzej Grochowski** oraz **Maciej Bednarczyk**. Po brawach przedstawiano procedurę losowania oraz komisję nadzoru wewnętrznego, której przewodnicząca, p. Lidia Penkala, z sekundnikiem w dłoni czuwała nad rzetelnym i zgodnym z prawem przebiegiem spotkania.

Tempo loterii było zaskakujące, a emocje sięgały zenitu. Zwłaszcza podczas wyciągania losów i odczytywania zwycięzców. Jako pierwsze losowane były nagrody dodatkowe, aby po przerwie na lunch wrócić po tę najważniejszą – samochód marki Mercedes Vito. Zwycięzcami loterii wieńczącej VII edycję programu zostali właściciele firmy **EFEKT Skowrońscy s.c.** z regionu mazowieckiego. Nagrodę w ich imieniu odebrał Damian Paż (na zdjęciu 2. z prawej).

Po krótkiej pamiątkowej sesji fotograficznej szybko udaliśmy się w kierunku Tychów do Hotelu Arena Spa & Wellness, gdzie na spragnionych relaksu czekały ba-





# MISTRZOWIE IZOLACJI

sen i masaże. Wieczorną galę zaplanowano bowiem w Tyskich Browarach Książęcych, dokąd gości zabrali dwa autokary.

Tyski browar to perła architektury, a jednocześnie nowoczesny, prężnie działający zakład. W czasie zwiedzania poznaliśmy tajniki warzenia „Złota Tychów”, zobaczyliśmy książęcą warzelnię - serce browaru oraz niedostępną na co dzień fermentownię. Po tym doświadczeniu najświeższe Tyskie 14-dniowe prosto z browaru smakowało wybornie. W muzeum czekała na nas multimedialna wystawa oraz opowieść przewodnika o historii piwowarstwa i browaru, a także pełnej ciekawostek kulturze piwnej. Samą uroczystość zwieńczyła kolacja w pięknych zabytkowych wnętrzach Dawnej Młótowni oraz stand-up Cezarego Jurkiewicza, jako atrakcja wieczoru.

Anna Kozera  
anna.kozera  
@saint-gobain.com



” *Prestiż udziału w wydarzeniu owszem, ale przede wszystkim spotkanie z ludźmi...*



**Anna Kozera:** Serdecznie gratuluje zwycięstwa w finale VII edycji „Mistrzów Izolacji” ISOVER. Czy jadąc na loterię spodziewałeś się wylosowania nagrody głównej – Mercedesa Vito?

**Damian Paź:** Dziękuję, było mi niezmiernie miło brać udział w losowaniu i spotkać się z Wami. Przed samym wyjazdem śmialiśmy się ze znajomymi, że jadę po mercedesa. To były jednak żarty, bo tak naprawdę to w ogóle nie spodziewałem się, że wygram auto. Liczyłem natomiast na powrót z którąś z nagród dodatkowych – radiem budowlanym lub jakimś sprzętem z elektroniki do domu.

**A.K.:** Jakie to uczucie usłyszeć nazwę swojej firmy jako głównego zwycięzcy?

**D.P.:** Czysta euforia i totalnie niedowierzanie w pierwszej chwili. Byłem bardzo zaskoczony. Zresztą przez następne 2 godziny też nie mogłem w to uwierzyć. Jak dzwoniłem z dobrą nowiną, to nikt się nie spodziewał takich wieści. Szef, koledzy z pracy oraz bliscy gratulowali i cieszyli się ze mną. Wiele osób też zwracało uwagę, że fajnie mieć znajomego, który wygrał, bo to przywraca wiarę w konkursy. Pokazuje, że każdy z nas może wygrać samochód.

**A.K.:** Występowałeś w imieniu właścicieli firmy. Czy przygotowanie niezbędnych do tego dokumentów było kłopotliwe? Przyjmijmy, że nie wylosowałeś żadnej nagrody. Czy ponownie starałbyś się o udział w loterii i gali wieńczącej finał programu?

**D.P.:** Zdecydowanie tak. Wypełnienie formalności wymagało chwilę zainteresowania, ale świadczy to o rzetelnym przygotowaniu organizatora, a dla mnie bardzo kłopotliwe nie było. Jednak nie o samo losowanie chodziło. Dla mnie ważna była możliwość zobaczenia innych członków programu, których poznałem na wcześniejszych wyjazdach. Prestiż udziału w wydarzeniu owszem, ale przede wszystkim spotkanie z ludźmi, których lubię, a na co dzień nie widuję.

**A.K.:** Od kiedy jesteś członkiem programu Mistrzowie Izolacji i co o nim sądzisz?

**D.P.:** To była 3. edycja, w której brałem udział. Pierwszą wygraną był wyjazd na off-road na Ukrainie, następnie udział w raftingu na Słowenii i teraz losowanie mercedesa. Czyli startowałem od 5. edycji. Już zbieram etykiety na wyjazd finałowy do fabryki Porsche. Sam program wszystkim polecam, bo jestem bardzo zadowo-

lony. Są atrakcyjne nagrody w katalogu, wszystkie punkty sumują się do głównej nagrody, a każda z wygranych jest według mnie strzałem w 10.

**A.K.:** Miałeś okazję uczestniczyć w wyjazdach pełnych aktywnych form spędzania czasu i teraz w losowaniu. Który rodzaj nagrody głównej Twoim zdaniem powinniśmy planować w kolejnych edycjach?

**D.P.:** Według mnie właśnie dobrze, że jest taka różnorodność. Losowania nadal bym kontynuował jak dotychczas, czyli co którąś edycję, ale nie rezygnował też z wyjazdów. To świetna okazja, żeby się poznać z innymi wykonawcami, wymienić doświadczeniami, ale też integrować i ciekawie spędzić czas. Samemu takiego wyjazdu z tyloma atrakcjami człowiek by nie zorganizował. Wszystko zawsze dopięte na ostatni guzik i każdy znajdzie coś dla siebie. Świetna organizacja i świetni ludzie.

**A.K.:** Czy już macie sprecyzowane plany odnośnie wykorzystania samochodu?

**D.P.:** Nie, jeszcze nie. Najpierw musimy domknąć procedury i zarejestrować samochód, a później wspólnie z szefem zdecydujemy, kto i kiedy będzie z niego korzystał.

**A.K.:** Dziękuję za rozmowę.

**D.P.:** Ja również dziękuję za rozmowę i spotkanie 15 listopada. Będę miło wspominał ten dzień nie tylko z powodu wygranej, ale również ciekawego programu zwiedzania browarów i fajnej atmosfery podczas gali.



Fot. Z trudem, ale udało się uchwycić zaskoczenie i radość p. Damiana.

Anna Kozera  
anna.kozera  
@saint-gobain.com





## 8. edycja Mistrzów Izolacji wystartowała!

**N**a przyszłorocznych finalistów czekają vouchery na wyjazd do fabryki Porsche w Lipsku. Wystarczy zebrać minimum 2000 punktów, aby wspólnie z ISOVER skorzystać z wielu atrakcji, w tym zwiedzić ultranowoczesny zakład produkcyjny oraz przetestować samochody marki Porsche. Warto dodać, że tor testowy fabryki Porsche w Lipsku zaprojektował Hermann Tilke, kierowca rajdowy i konstruktor legendarnych tras Formuły 1 w Malezji czy Bahrajnie. Jest to jedyna w swoim rodzaju kompozycja dziesięciu legendarnych zakrętów światowej sławy tras wyścigowych.

Wyjazd do Lipska to tylko jedna z nagród w kolejnej edycji „Mistrzów Izolacji”. W ramach całej akcji tradycyjnie będą realizowane akcje promocyjne

i rywalizacje, które tak cenią nasi wykonawcy. Zebrane punkty można wymienić na przeszło 100 atrakcyjnych nagród, dostępnych w kilku kategoriach

– od narzędzi niezbędnych w pracy, po sport i rozrywkę już po godzinach. Warto wiedzieć, że zebrane za etykiety punkty nie tylko można wymieniać na wartościowe nagrody z katalogu, ale również wliczane są one do puli podsumowującej każdą edycję, czyli odbioru nagrody głównej.

Wśród premiowanych produktów znalazły się: Super-Mata Plus, Super-Mata, Uni-Mata i Uni-Mata Plus oraz Profit Mata, Polterm Uni, ISOVER TDTP, Twist, Stropoterm i folie Vario. Zebrane etykiety należy wysłać do 30 września 2020 r. na adres podany na stronie [www.mistrzowieizolacji.pl](http://www.mistrzowieizolacji.pl).



Anna Kozera

[anna.kozera@saint-gobain.com](mailto:anna.kozera@saint-gobain.com)



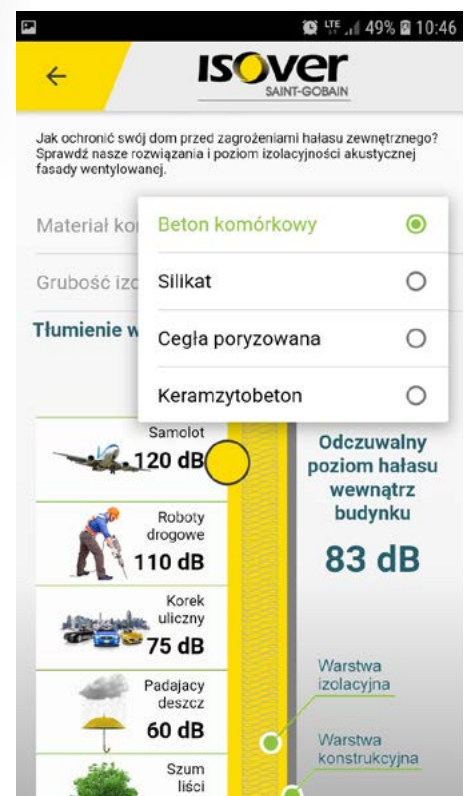
## Poznajemy aplikację ISOVERPL Część 4: Akustyka

**J**ak często zdarza się, że mamy ochotę wysłuchać ulubionego przeboju sąsiada akurat wtedy, kiedy podgłośnił go przy ósmym przesłuchaniu, gromko wtórując w refrenach? Czy są wśród nas fani dźwięków odkurzaczy, instalacji sanitarnych, zatraskiwanych drzwi czy ożywionych dyskusji za ścianą?

Wełna na tle innych materiałów izolacyjnych wyróżnia się znacznie lepszymi walorami akustycznymi, a o tym, w jaki sposób możemy najskuteczniej ulżyć swoim uszom, dowiemy się z sekcji „Izolacja akustyczna” w aplikacji ISOVERPL. Można w niej przeprowadzić prostą symulację skuteczności zastosowanych rozwiązań dźwiękochłonnych. Znajdziemy w tej sekcji:

- dla ścian działowych: demonstrator dźwiękowy i liczbowy wytlumienia hałasu z rozrysem warstw izolacji w wariantach produktu i grubości zapewniających różne poziomy tłumienia
- dla fasad wentylowanych: demonstrator wizualny i liczbowy parametrów akustycznych fasady zależnie od materiału konstrukcyjnego (beton, rodzaje cegieł) i grubości izolacji

Wojciech Lyszczyna  
[wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com](mailto:wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com)





## Konkurs „Twój pomysł na życie bez smogu” rozstrzygnięty!

Za nami finał konkursu dla inwestorów indywidualnych „Twój pomysł na życie bez smogu”, który zorganizowaliśmy w ramach kampanii „Lepiej bez smogu”. Nagrodami w konkursie były vouchery na materiały ISOVER oraz kolacja z naszymi ambasadorami – Kamilem Stochem, Anką Dziedzic i Antonio Lindbackiem. Spośród bardzo wielu zarejestrowanych w konkursie prac (filmów, zdjęć, wierszy i opowieści), internauci i jury wybrało 20 najciekawszych zgłoszeń.

Zwyciężył Łukasz Maniak z filmem, w którym opowiedział o swoich dotychczasowych działaniach i dalszych planach związanych z ograniczeniem zużycia energii i wpływu na środowisko. Podobne nagranie przygotowali laureaci drugiego miejsca, blogerzy Izabela i Patryk Węgierekiewicz. Trzecie miejsce przypadło wykonawcy Jackowi Kondra-

szukowi, który stworzył specjalnie na tę okazję wiersz o komforcie i korzyściach z izolowania.

Laureatów konkursu zaprosiliśmy do naszej siedziby, gdzie poznali tajniki powstawania wełny szklanej w trakcie specjalnie dla nich zorganizowanej wycieczki po naszym zakładzie produkcyjnym. Uroczyste przekazanie nagród odbyło się wieczorem podczas wspólnej kolacji z naszymi ambasadorami – Kamilem Stochem, Anką Dziedzic i Antonio Lindbackiem.

– Każdy z nas powinien zabiegać o powietrze, którym oddychamy i jeżeli nasz udział w tym projekcie przyczyni się do tego, że zaczniemy poważnie rozmawiać o rozwiązaniu problemu jakości powietrza to bardzo mnie to cieszy. Z przyjemnością wręczyłem nagrodę zwycięzcy konkursu zorganizowanego przez ISOVER i mam



nadzieję, że pomoże ona w ociepleniu ich domu, a także da pozytywny impuls do zmian w okolicy – mówił Kamil Stoch.

– W codziennym życiu kładziemy nacisk na ekologię i remontując dom również chcieliśmy przyczynić się do zmniejszenia zużycia energii, a co za tym idzie znacząco mniejszej emisji szkodliwych substancji do środowiska – powiedział Łukasz Maniak, zwycięzca konkursu.

Oprócz wręczenia laureatom 3 pierwszych miejsc voucherów o znacznej wartości, jury przyznało również 17 nagród o wartości 1000 złotych każda, autorom pozostałych, wyróżniających się prac.

Anna Kozera

anna.kozera  
@saint-gobain.com



### ISOVER z tytułem Superbrands 2020!

**M**amy kolejny powód do dumy, ISOVER po raz pierwszy został laureatem Superbrands, czyli największego konsumenckiego badania marek w Polsce. Wyróżnienie cieszy nas tym bardziej, że stoją za nim głosy osób, które znają i doceniają jakość naszych produktów.

Superbrands to międzynarodowa organizacja, zajmująca się badaniem siły marek na danym rynku, która od 25 lat działa w 90 krajach na całym świecie. Już po raz 14. instytucja ta przeprowadziła największe w

naszym kraju konsumenckie badanie marek, w którym o opinie poproszono ponad 10 000 konsumentów.

O przyznaniu naszej firmie tytułu Superbrands 2020 zdecydowały połączone wyniki niezależnego badania konsumenckiego oraz głosowania ekspertów wchodzących w skład tzw. Rady Marek. Kluczowym czynnikiem przesądającym o przyznaniu wyróżnienia był indeks siły marki, który wynikał z różnicy między wynikiem polecenia a odradzania danej marki.

Polecanie marki to kryterium wyrażające zaufanie i uznanie jakości. Otrzymane wyróżnienie to powód do radości, ale też motywacja do dalszej, wyężonej pracy. Cieszymy się, że marka ISOVER jest doceniana, szczególnie jeśli dowody uznania płyną ze strony naszych klientów. Fakt, że rekomendują oni produkty sygnowane naszą marką to dla nas wyraz największego zaufania i motywacja do tego, by w swoich działaniach stale podnosić poprzeczkę.

Karolina Kula-Kabot

[karolina.kula@saint-gobain.com](mailto:karolina.kula@saint-gobain.com)



### E-book „Termoizolacja – zysk dla Ciebie i Środowiska”

**D**ziś rządowe programy takie jak „Czyste Powietrze” umożliwiają pozyskanie środków na termomodernizację budynków. Zanim się jednak na nią zdecydujemy, powinniśmy zrozumieć jakie rozwiązanie przyniesie nam największe korzyści.

E-book pod tytułem „Termoizolacja – zysk dla Ciebie i Środowiska” to swoisty przewodnik prowadzący przez cały proces termoizolacji. Opracowanie przygotowano przez naszych spe-

cjalistów w przejrzysty sposób, tak by każdy zainteresowany mógł się dowiedzieć zarówno o tym od czego zacząć termomodernizację, jak i w jaki sposób przeprowadzić cały proces. Z e-booka uzyskamy również informacje czym jest program „Czyste Powietrze”, jak działa i jak uzyskać z niego finansowe wsparcie. Znajdziemy w nim zarówno parametry przenikalności cieplnej dla przegród budowlanych potrzebne do spełnienia wymagań programu, jak i wskazówki na temat tego, jak w kilku prostych krokach przygotować się do złożenia wniosku o dofinansowanie. E-book prezentuje również finansowe korzyści płynące z ocieplenia domu, a przede wszystkim wyjaśnia właściwą kolejność przeprowadzenia

prac modernizacyjnych, aby podjęte działania były efektywne. Inwestorom planującym termoizolację swoich domów z pewnością kompendium wiedzy przyda się pod kątem doboru właściwych materiałów izolacyjnych, ich odpowiednich parametrów względem roku budowy domu i właściwego sposobu montażu izolacji. Całość publikacji wzbogacają rysunki pokazujące montaż materiałów izolacyjnych. Przewodnik można nieodpłatnie pobrać ze strony kampanii społecznej ISOVER [www.lepiejbezsmogu.pl](http://www.lepiejbezsmogu.pl).

Anna Kozera

[anna.kozera@saint-gobain.com](mailto:anna.kozera@saint-gobain.com)



## „Czyste Powietrze z Muratorem” – kolejny krok edukacyjny w walce o jakość powietrza

**W**ydawnictwo MURATOR razem z grupą 5 partnerów, w tym marką ISOVER, zorganizowało akcję uświadamiającą jakie korzyści można osiągnąć dzięki ociepleniu domu i wymianie nieefektywnych urządzeń grzewczych, a także jak przeprowadzić skuteczną termomodernizację z wykorzystaniem dotacji, preferencyjnych pożyczek i ulgi podatkowej.

Dlaczego podjęliśmy decyzję o zaangażowaniu w ten projekt? Smog to jeden z kluczowych problemów naszego kraju, a jego głównym źródłem, wbrew powszechnej opinii, nie są transport i przemysł, a słabo lub w ogóle niezainstalowane budynki, zwłaszcza zaś domy jednorodzinne. Rozwiązaniem tego problemu jest masowa termomodernizacja obiektów mieszkalnych w Polsce. Ma ona na celu przede wszystkim poprawę efektywności energetycznej budynków, czyli zwiększenie komfortu mieszkańców i zmniejszenie rachunków za ogrzewanie oraz chłodzenie domów. Dodatkowo prawidłowo ocieplone obiekty emitują znacznie mniej szkodliwych pyłów do atmosfery niż te słabo zaizolowane bądź nie zaizolowane wcale, co realnie wpływa na ograniczenie problemu smogu.

Współpraca z wydawnictwem MURATOR to również partnerstwo w konkursie „Czyste Powietrze z Muratorem”, w którym

jedną z nagród była usługa ocieplenia połaci poddasza wysokiej jakości materiałami izolacyjnymi ISOVER. W podjęciu decyzji komu przyznać nagrody pomogły audyty energetyczne sporządzone przez specjalistów ze Zrzeszenia Audytorów Energetycznych. Były one potwierdzeniem, że planowane działania termomodernizacyjne dadzą oczekiwany skutek w postaci znacznych oszczędności na energii zużywanej do ogrzewania i że są efektywne ekonomicznie.



Laureatem konkursu w kategorii „Poddasze” została pięcioosobowa rodzina Pana Rafała zamieszkująca dom jednorodzinny z 1954 roku wybudowany z lokalnego kamienia, zlokalizowany w miejscowości Milejów w województwie lubelskim.

Właściciele domu już parę lat temu rozpoczęli starania o podniesienie standardu energetycznego budynku, zaizolowali ściany zewnętrzne i fundamenty, wymienili

okna i drzwi. Przygotowali również poddasze do prac ociepleniowych, wymieniając pokrycie dachowe.

Nad ociepleniem poddasza czuwała duża grupa specjalistów – inżynierowie Biura Doradztwa Technicznego, Doradca Regionalny i oraz ekipa wykonawcza „Mistrza Izolacji ISOVER” – Andrzeja Grochowskiego. Do realizacji zadania wykorzystano doskonałe połączenie najwyższej jakości materiałów - wełny szklanej Super-Mata i płyt gipsowo-kartonowych RIGIPS HABITO.

Ufundowana przez ISOVER nagroda pozwoliła laureatom rozpocząć realizację marzenia o adaptacji nieużytkowego dotychczas poddasza na cele mieszkalne. Przeprowadzone prace ociepleniowe podniosą komfort użytkowania i przyczynią się do radykalnego zmniejszenia zapotrzebowania na ciepło. Dzięki temu zmniejszy się wykorzystywana przez zwycięską rodzinę ilość opału, a tym samym ilość zanieczyszczeń emitowanych do atmosfery.

W opisanym konkursie zwyciężył Pan Rafał z rodziną. A my wszyscy wygraliśmy lepszą jakość powietrza. Bo ocieplając nasze domy wełną ISOVER wszyscy jesteśmy zwycięzcami!

Anna Gil  
anna.gil  
@saint-gobain.com



## Kalkulator produktów ISOVER kwalifikowanych w programie „Czyste Powietrze”

**N**a stronie [lepiejbezsmogu.pl](http://lepiejbezsmogu.pl) oprócz szeregu cennych informacji odnośnie termomodernizacji i programu „Czyste Powietrze” znaleźć można również kalkulator. Jest on pomocny dla tych, którzy chcą wziąć udział w programie i ubiegać się o dofinansowanie m.in. na ocieplenie budynku, a nie posiadają audytu energetycznego.

Warunkiem starania się o dofinansowanie na termoizolację poszczególnych przegród domu jest zapewnienie takiej izolacji, czy to dachu skośnego, ściany zewnętrznej, podłogi czy innych przegród, żeby spełnione były Warunki Techniczne na rok 2021. Aby dowiedzieć się jakie materiały i jakie ich grubości powinny zostać użyte, można przeprowadzić audyt energetyczny. Program dopuszcza również sytuację, w której audyt nie zostanie zrobiony. Wtedy zasadne jest wykonanie tzw. uproszczonej analizy energetycznej, uwzględnionej również we wniosku elektronicznym, gdzie wartości współczynnika przenikania ciepła przed modernizacją są uzależnione od roku oddania budynku do użytkowania lub roku uzyskania zgody na rozpoczęcie budowy.

Chcąc skorzystać z kalkulatora należy wybrać:

- rodzaj przegrody budowlanej, która ma zostać ocieplona (dach skośny, strop, itp.)
- rok oddania budynku do użytkowania (lub rok uzyskania zgody na rozpoczęcie budowy) - pozwoli to na oszacowanie izolacyjności cieplnej istniejącej przegrody zgodnie z wytycznymi przyjętymi we wniosku o dofinansowanie w programie „Czyste Powietrze”.

z wełny mineralnej, wartości parametru lambda danego produktu oraz wyliczonej minimalnej grubości izolacji, jaką należy dołożyć do istniejącej przegrody, aby spełnić wymagania programu.

Postępując się kalkulatorem łatwo zauważyć prostą zależność, że im wcześniejsza data oddania budynku do użytkowania lub zgoda na rozpoczęcie budowy, tym grubszą izolację termiczną należy dołożyć, aby spełnić wymagania programu dla  $U_c$  (max).

Przykładowo:

Dla budynku istniejącego, którego rok oddania do użytkowania lub uzyskania zgody na rozpoczęcie budowy przypada na lata 1983 – 1991, szacunkowa wartość współczynnika przenikania ciepła przed dociepleniem wynosi – dla dachu  $U = 0,45$  [W/(m<sup>2</sup>K)].

Do spełnienia wymagań w zakresie izolacyjności cieplnej dachu skośnego (temp. wewnętrznej  $\geq 16^\circ\text{C}$ ) konieczne jest dołożenie minimum 15 cm Super-Maty ( $\lambda_D = 0,033$  W/mK) lub minimum 18 cm Uni-Maty ( $\lambda_D = 0,039$  W/mK).

DACH SKOŚNY		przed 1983	1983-1991	1992-1998	1999-2001	2002-2013	2014-2016	2017-2020
Rok oddania budynku do użytkowania lub rok uzyskania zgody na rozpoczęcie budowy		przed 1983	1983-1991	1992-1998	1999-2001	2002-2013	2014-2016	2017-2020
Szacunkowy współczynnik przenikania ciepła U [W/m <sup>2</sup> K] przed ociepleniem dachu/stropodachu*		0,70	0,45	0,30	0,30	0,25	0,20	0,18
Rodzaj ocieplenia - wełna mineralna		Minimalna grubość ocieplenia [cm] pozwalająca spełnić warunki techniczne WT2021 dla temperatury wewnętrznej $\geq 16^\circ\text{C}$						
<b>SUPER-MATA</b> Wartość lambda $\lambda_D$ [W/mK] = 0,033		18,00	15,00	11,00	11,00	9,00	6,00	4,00
<b>UNI-MATA</b> Wartość lambda $\lambda_D$ [W/mK] = 0,039		21,00	18,00	13,00	13,00	11,00	7,00	5,00

Kalkulacje, które znaleźć można na stronie [lepiejbezsmogu.pl](http://lepiejbezsmogu.pl) opierają się tej właśnie uproszczonej analizie.

Po podaniu tylko tych dwóch danych wyświetlona zostaje tabela z informacjami odnośnie nazwy materiału izolacyjnego

Agata Wołkowiecka  
[agata.wolkowiecka@saint-gobain.com](mailto:agata.wolkowiecka@saint-gobain.com)



## Izolacje techniczne w obiektywie

**P**rzepis na udane zdjęcie? Odpowiednie kadrowanie, dobre światło i pomysł, dzięki któremu fotografia będzie miała w sobie to coś. Choć zadanie wydaje się z pozoru łatwe, to w rzeczywistości wymaga dużej kreatywności i zaangażowania. Przekonali się o tym nasi klienci - Wykonawcy Izolacji Technicznych, którzy wzięli udział w konkursie fotograficznym „Mistrzowie Efektywnej Izolacji”.



Od września do końca października na stronie internetowej prowadziliśmy konkurs promujący nasze produkty do izolacji technicznych. Aby wziąć w nim udział należało wykonać zdjęcie izolacji urządzeń i instalacji wentylacyjnych, klimatyzacyjnych i ciepłowniczych zaizolowanych materiałami ISOVER. I tak głównymi bohaterami prac konkursowych stały się produkty z rodziny TECH Wired Mat, Ultimate oraz TECH Slab.

Przez cały okres trwania konkursu spłynęło do nas wiele zdjęć, a na niektórych z nich mogliśmy zobaczyć naszych Wykonawców w trakcie pracy. Szczególną uwagę zwróciliśmy na zdjęcia, które były kreatywne i w ciekawy sposób eksponowały atuty naszych produktów.

Finalnie, spośród nadesłanych prac wyłoniliśmy 5 laureatów, których fotografie uzyskały wysokie oceny Jury za sposób prezentacji izolacji z wykorzystaniem naszych produktów oraz wrażenia artystyczne. Na zwycięzców czekały atrakcyjne nagrody, m.in. vouchery Travel-Pass. Dla każdego uczestnika konkursu przewidziane zostały też gadzety przydatne w codziennej pracy.

P.S. Możemy zdradzić, że zdjęcia nadesłane w konkursie wcale nie zostały zamknięte w przysłowiowej szufladzie. Teraz dopiero zacznie się ich „marketingowa kariera”.

Karolina Kula-Kabot

[karolina.kula@saint-gobain.com](mailto:karolina.kula@saint-gobain.com)



## Mistrzostwa Monterów Izolacji Przemysłowych

**J**uż po raz ósmy Polskie Stowarzyszenie Izolacji Przemysłowych zorganizowało Mistrzostwa Polski w zawodach monter izolacji oraz blacharz. Wydarzenie odbyło się 23 października w Centrum Wystawienniczo - Kongresowym w Opolu.



Pięć drużyn dwuosobowych rywalizowało, izolując wcześniej przygotowane instalacje, prezentując swój fach oraz wiedzę zdobytą podczas pracy i szkoleń na prawdziwych budowach. Ocenie podlegały przede wszystkim precyzja i dokładność wykonania samej izolacji, jak i płaszcza z blachy. Jako producent izolacji do sektora przemysłowego nie mogli

nas zabraknąć podczas tego emocjonującego wydarzenia, gdzie oddaliśmy nasz materiał do dyspozycji ekip ubiegających się o mistrzowski tytuł. Impreza ta jest również okazją do spotkań i wymiany doświadczeń między firmami wykonawczymi, a my, uczestnicząc w rozmowach, poznajemy potrzeby naszych obecnych, jak i przyszłych klientów. Dzięki takim spotkaniom możemy ulepszać naszą ofertę, a także wprowadzać nowe rozwiązania zgodnie z ich potrzebami.

Podczas mistrzostw na hali było obecnych ponad 600 dzieciaków z VII i VIII klas szkół podstawowych, jak i z techników z województwa opolskiego, celem promocji zawodu wśród młodzieży. To



## ISOVER partnerem „Architektury i Biznes” na Międzynarodowym Biennale Architektury Kraków 2019

**W** dniach 8-9 października 2019 w Centrum Kongresowym ICE w Krakowie odbyło się Międzynarodowe Biennale Architektury – jedno z najważniejszych wydarzeń architektonicznych tego roku w Polsce. Organizatorami Biennale byli krakowski oddział SARP - Stowarzyszenie Architektów Polskich oraz miasto Kraków.

Podczas tegorocznej edycji Międzynarodowego Biennale Architektury ISOVER współpracował z magazynem „Architektura & Biznes” - Partnerem oraz Patronem medialnym wydarzenia.

Biennale Architektury w Krakowie jest imprezą cykliczną. Jego początki sięgają roku 1985, gdy z inicjatywy architekta Romualda Loeglera odbyło się pierwsze Biennale Architektoniczne, które poświęcone zostało jednej z dzielnic Krakowa – Kazimierzowi.

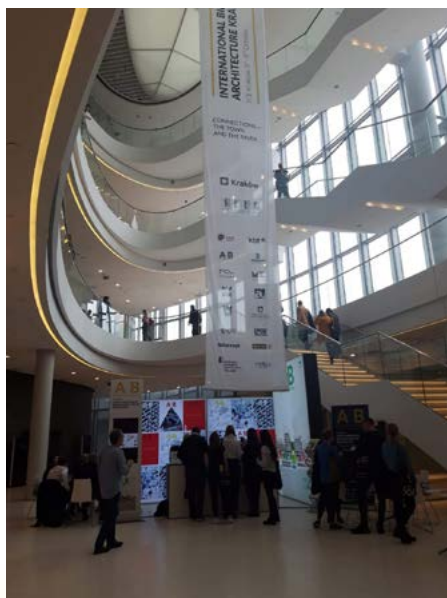
Kolejne edycje nadały imprezie status wydarzenia międzynarodowego, sprawiając, że stała się miejscem spotkań, dialogu. W

chwili obecnej wydarzenie skupia środowisko architektów całego kraju oraz wielu gości zagranicznych.

Temat wiodący tegorocznej edycji to „Połączenia: Miasto i Rzeka”. Organizatorzy chcieli zainspirować Kraków i inne miasta

do szukania nowych możliwości korzystania z rzek. Towarzyszące temu konkursy, wystawy, prezentacje i wykłady stały się wyjątkową możliwością i okazją dla wszystkich osób związanych z architekturą do dyskusji, wymiany doświadczeń na temat roli i wpływu rzeki na rozwój architektoniczny i urbanistyczny miasta. Przez dwa dni Kraków gościł polskich i zagranicznych ekspertów, którzy debatowali nad połączeniem rzeki i miasta.

Biennale odwiedziło blisko dwa tysiące osób, które obok głównych punktów programu, rozważań i dyskusji na temat wizji architektonicznych miejskiej rzeki, miały możliwość poznania naszego nowego narzędzia dla projektantów – Strefy Projektanta ISOVER, dostępnej na: [www.strefa-projektanta.pl](http://www.strefa-projektanta.pl).



Ewa Bryś  
[ewa.brys@saint-gobain.com](mailto:ewa.brys@saint-gobain.com)



dlatego, że branża boryka się z olbrzymimi problemami kadrowymi, jeśli chodzi o zawód monter izolacji przemysłowych. Jako ISOVER dołożyliśmy również swoją cegiełkę do pozyskania kadr. Na naszym stoisku uczniowie mogli się poczuć jak mistrzowie rywalizujący w oficjalnych zawodach i sprawdzić się podczas izolacji prostej instalacji specjalnie na tą okazję wyprodukowaną „wętną”. A, że rywalizacja jest w nas naturalną cechą, mieliśmy na stoisku olbrzymie zainteresowanie.

Łukasz Mędrecki  
[lukasz.medrecki@saint-gobain.com](mailto:lukasz.medrecki@saint-gobain.com)



» *ISOVER jest marką bardzo dobrze postrzeganą na rynku, rozpoznawalną*

**Leszek Hadula:** *Piotrze, w kilku słowach o Tobie. Jesteś Wykonawcą z wieloletnim stażem w branży izolacyjnej, szkolisz w naszym Centrum Szkoleniowym, jesteś Licencjonowanym Wykonawcą ISOVER. Czy od zawsze specjalizowałeś się w ocieplaniu poddaszy?*

**Piotr Ślusarczyk:** Kiedy rozpocząłem działalność w branży budowlanej, przez pierwsze dwa, trzy lata zajmowałem się szeroko pojętą wykończeniówką oraz tzw. ciężką budowlanką. W pewnym momencie podjąłem jednak decyzję o wyspecjalizowaniu się w jednej dziedzinie budownictwa. Wykonywanie wielu rodzajów prac wiązało się z posiadaniem dużej ilości sprzętu, a co za tym idzie, jego serwisem i amortyzacją, a także specjalizacją w wielu rozwiązaniach. Dlatego postanowiłem, że wszystkie swoje siły kieruję na docieplenia poddaszy. Z czasem udział mojej działalności w kontakcie z wełną mineralną rósł i dzisiaj wynosi już 100%, a powiedziałbym nawet 110%.

**L.H.:** *Od lat współpracujesz z naszą firmą. Czy już od samego początku swojej działalności pracowałeś na naszych produktach?*

**P.Ś.:** Kiedy podjąłem decyzję o tym, że moja firma będzie się specjalizowała wyłącznie w izolacji i obudowie poddaszy, wiedziałem, że chcę pracować z ISOVEREM. Wynikało to m.in. z faktu, że nawiązałem wówczas współpracę z krakowską hurtownią ATTIC, z którą współdziała Wasza firma. ISOVER jest marką bardzo dobrze postrzeganą na rynku, rozpoznawalną, znaną ze swoich rozwiązań. Inwestorzy kojarzą Wasze produkty, wiedzą co jest zastosowane na ich inwestycjach. Ponadto Wasze produkty dają nam komfort i wygodę montażu. Dlatego muszę się przyznać, że od kiedy zajmuję się izolacją poddaszy, tylko raz zdarzyło mi się wykonanie docieplenia materiałami innej marki, a decyzja o wyborze takich materiałów była decyzją inwestora.

**L.H.:** *Z perspektywy tych kilkunastu lat od kiedy jesteś na rynku, jak postrzegasz jego rozwój? Na co zwracają uwagę Inwestorzy? W którym kierunku Twoim zdaniem w najbliższej przyszłości będzie rozwijał się rynek?*

**P.Ś.:** Dotychczas inwestor w pierwszej kolejności zwracał uwagę głównie na cenę. Ale w ostatnich kilku latach zauważyłem, że istnieje również spora grupa inwestorów, którzy w pierwszej kolejności kierują się jakością prac i materiałów, a nie ceną. Jednocześnie inwestorzy bazują na naszym doświadczeniu i naszym poleceniu. Nie próbują na siłę forsować swoich rozwiązań, tylko kierują się tym, co my jako Wykonawca polecamy. Taka zmiana podejścia ze strony inwestorów wpłynęła również na zmiany wśród wykonawców, którzy coraz częściej nie boją się nowych rozwiązań i chętniej podnoszą swoje kwalifikacje.



**K.K.K.:** *No właśnie, wspomniałeś, że coraz więcej inwestorów zwraca uwagę na jakość prac. Duże znaczenie ma prawidłowe wykonawstwo. Ty szkolisz w naszym Centrum Szkoleniowym. Na co zwracasz uwagę przekazując wiedzę innym?*

**P.Ś.:** Na pojedynczym szkoleniu trudno poruszyć wszystkie zagadnienia dotyczące izolacji i odnieść się do problemów, z którymi musimy się mierzyć u klientów. Dlatego na szkoleniach w CSI przekazuję podstawy, które są niezbędne do prawidłowego zbudowania przegrody, zwracam uwagę na zachowanie ciągłości połączeń, poprawne docięcie wełny, ułożenie materiału, wykonanie paroizolacji, itd.

**K.K.K.:** *Dlaczego Twoim zdaniem warto uczestniczyć w szkoleniach organizowanych przez ISOVER? Jaką wartość dają uczestnikom?*

**P.Ś.:** Po pierwsze szkolenia w CSI to jeden z etapów do uzyskania tytułu Licencjonowanego Wykonawcy. I to, moim zdaniem, jeden z głównych powodów dlaczego warto w nich uczestniczyć. Poza tym szkolenia organizowane w CSI to okazja do zdobycia wiedzy o nowych trendach i poznania metod pracy fachowców, którzy na co dzień kładą izolację. Jako osoba, której firma zajmuje się od 10 lat tylko izolacją i obudową dachów skośnych, mam duże doświadczenie w tym zakresie i uczestnicy szkoleń mogą chłonąć wiedzę od kogoś, kto na co dzień żyje z izolacji.





**K.K.K:** Po czym można poznać fachowego wykonawcę?

**P.Ś:** Inwestorzy postrzegają to w różny sposób. Jedni fachowość wykonawcy oceniają poprzez pryzmat jego sprzętu – samochodu i narzędzi, którymi dysponuje. Sam miałem sytuację, w której inwestor powiedział mi, że wygrałem casting na inwestycję właśnie ze względu na to. Bo dla inwestora była to informacja, że mam pracę i inwestuję w rozwój. Inni inwestorzy fachowość wykonawcy oceniają poprzez weryfikację kwestii technicznych. Pytają, sprawdzają wiedzę i to, czy wykonawca dostrzega jakieś problemy, jakie rozwiązania proponuje. Wiedzą o co pytać, są przygotowani.

**K.K.K:** A w pracy? Jak poznać, że ktoś robi to dobrze?

**P.Ś:** Na pewno po estetyce wykonania, którą sam stawiam na pierwszym miejscu. Ułożenie wełny to ma być „miód na oczy”, podobnie jak ułożenie folii paroizolacyjnej. Ponadto liczy się dokładność położenia wełny, dokładność zacięć, aplikacja paroizolacji. Ta dokładność i estetyka dotyczą też innych etapów prac, czyli konstrukcji, płytowania, itd. Inwestor, wchodząc na budowę, nie może mieć wykonawcy nic do zarzucenia. Ważne jest też to, o czym wielu za-



pomina, czyli przejrzyste ofertowanie. Inwestor musi wiedzieć za co płaci, jakie materiały będą wykorzystywane, jaka jest ich specyfikacja. Liczy się też kultura osobista i sposób prezentacji ekipy. Sam kładę ogromny nacisk na jednakowe bluzy, koszulki, spodnie. I to u mnie się sprawdza.

**L.H:** Czy masz jakieś rady dla młodych ludzi, którzy chcą rozpocząć swoją przygodę z budowlanką?

**P.Ś:** Obecnie sytuacja na naszym rynku budowlanym jest taka, że każdy znajdzie pracę dla siebie. Ja zawsze na pierwszym miejscu stawiałem sobie jakość wykonania. Natomiast żeby uzyskać jakość, musimy iść w kierunku odpowiedniej klasy produktów. Ważna jest też specjalizacja, skupienie się na jakimś jednym obszarze.

**L.H:** Na koniec, czego możemy Ci życzyć jako ISOVER?

**P.Ś:** Powiem szczerze, chyba tylko zdrowia (śmiech). Generalnie co chciałem osiągnąć, to osiągnąłem. Zresztą sam kiedyś powiedziałem, że stałem się zakładnikiem własnego biznesu (śmiech). Czego jeszcze można życzyć? Żebyśmy się zawsze tak dogadywali.



Leszek Hadula

leszek.hadula  
@saint-gobain.com



Karolina Kula-Kabot

karolina.kula  
@saint-gobain.com



### Wspólne inicjatywy

**W** ramach transformacji grupy Saint-Gobain powstał w Polsce projekt Wspólnych Inicjatyw, którego celem jest kreowanie działań intensyfikujących synergię wewnątrz marek Saint-Gobain, redukcję kosztów podejmowanych akcji i bardziej trafne dopasowanie oferty do potrzeb klienta.

Chcemy być bliżej biznesu, aby wszystkie spółki czuły pozytywny efekt współpracy. Pierwszym krokiem są szkolenia dla architektów oraz lepsze wewnętrzne poznanie oferty Saint-Gobain. Powołaliśmy program pod wspólną nazwą „Saint-Gobain dla nowoczesnej architektury”. W ramach tego projektu w dniach 23-24 października odbyło się pierwsze szkolenie w Pałacu Odrowążów w okolicach Radomia, a 27-28 listopada już kolejne w hotelu Moran koło Poznania.

Wspólnie uznaliśmy, iż obecnie najbardziej ważkim i jednocześnie trudnym tematem dla architektów, łączącym wszystkie aktywności, jest akustyka i dlatego właśnie jej poświęcono dwudniowe spotkanie z tymi specjalistami. Okazało się, że jest to przysłowiowy strzał w dziesiątkę. Architekci mieli okazję zapoznać się z obowiązującymi normami oraz rozwiązaniami i serwisem ak-

tywności biorących udział w spotkaniu. Mogli zobaczyć jak w praktyce odbywają się badania akustyczne, co zaprezentował gość specjalny, akustyk, dr inż. Leszek Dulak.

W imieniu marki ISOVER na spotkaniu występowali Władysław Pawłowski i Mariusz Jarecki z Działu Sprzedaży Inwestycyjnej oraz Ewa Bryś i Justyna Wieczorek z Biura Doradztwa Technicznego. Prezentacja dotyczyła narzędzi, jakie ISOVER stworzył wspólnie z markami RIGIPS oraz WEBER dla łatwego dobierania rozwiązań służących zapewnieniu parametrów akustycznych przegród. Ponadto Ewa, Justyna, Mariusz i Włodek pokazali praktyczne zastosowanie produktów ISOVER w zapewnieniu najlepszej akustyki budynków, opierając się na doświadczeniu, najlepszych praktykach, a także doskonałych referencjach produktów.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z tych działań, ponieważ okazuje się, że nasi klienci czekali na taką właśnie formę aktywności Saint-Gobain. Wspólne działania z jednej strony pozwalają nam ograniczać koszty dotarcia do najważniejszych grup docelowych, z drugiej strony umożliwiają pokazanie możliwości, kompleksową obsługę i siłę grupy w rozwiązywaniu

bieżących problemów pracy projektanta. Zostaliśmy ocenieni bardzo wysoko, co jest zobowiązaniem do kontynuacji działań oraz udoskonalania tej części naszej pracy w ramach grupy Saint-Gobain. W przyszłym roku będziemy dalej prowadzić spotkania z architektami, a zakres szkoleń będzie dopasowywany na bieżąco do potrzeb rynku.

Niewątpliwie wartością dodaną Wspólnych Inicjatyw jest wewnętrzne uczenie się siebie nawzajem, poznajemy nasze systemy, naszych wspólnych partnerów. W przyszłości w trakcie rozmów z projektantami będziemy potrafili rozmawiać o świetnie nam znanych rozwiązaniach, np. ISOVER, ale będziemy potrafili też zaproponować systemy pozostałych aktywności Saint-Gobain.

W ramach Wspólnych Inicjatyw przyszły rok rozpoczniemy od wielostronnego szkolenia dla wszystkich osób odpowiedzialnych za kontakt z architektami w Saint-Gobain, aby nasze kompetencje i naturalna synergia stawały się coraz mocniejsze. Etap projektowy to złożony proces, pozwalający zaoferować niespotykany na rynku serwis dla biur projektowych, jeśli tylko skorzystamy z największej przewagi rynkowej Saint-Gobain, jaką jest olbrzymia oferta rozwiązań pozwalająca zabezpieczyć prawie wszystkie potrzeby architekta. Często projektujący nie zdaje sobie sprawy z faktu, że odpowiedź na jego problem znajduje się w naszej grupie. Zależy nam, aby wszyscy odpowiedzialni za kontakt z biurami architektonicznymi byli niejako ambasadorem wszystkich marek, uzupełniając siebie nawzajem. Jednocześnie nadal będziemy promowali standard Multi Comfort by Saint-Gobain, który jest obecnie zauważanym na rynku wyznacznikiem jakości dla domu komfortowego.



Sławomir Kocur  
slawomir.kocur  
@saint-gobain.com



## ISOVER i RIGIPS

członkami Stowarzyszenia buildingSMART Polska

W tym roku w Polsce został powołany do życia narodowy oddział stowarzyszenia buildingSMART-International – bSI - zarejestrowany w Warszawie BuildingSMART Polska. BuildingSMART jest to międzynarodowa społeczność/organizacja, która działa na rzecz rozwoju technologii BIM: rozwija, standaryzuje i udostępnia rozwiązania technologiczne służące wymianie danych BIM składające się na tzw. openBIM. Stowarzyszenie posiada swoją centralę w Londynie oraz oddziały narodowe zlokalizowane w blisko 20 krajach. BuildingSMART Polska jest kolejnym z nich, a głównym jego celem jest reprezentowanie w Polsce idei i standardów buildingSMART. Wraz z powołaniem polskiego oddziału stowarzyszenia - buildingSMART PL - ISOVER i RIGIPS zostali jego członkami. Poprzez swoje członkostwo w stowarzyszeniu będą uczestniczyć w tworzeniu i wdrażaniu międzynarodowych standardów openBIM.

Więcej informacji o buildingSMART PL pod adresem:

<https://buildingsmart.org.pl/>

## ISOVER w **bimobject**

Pliki BIM produktów i rozwiązań ISOVER są już dostępne w jednej z największych cyfrowych bibliotek obiektów BIM na świecie. Znaleźć można tam biblioteki BIM produktów oraz gotowych rozwiązań przegród budowlanych z izolacją termiczną i akustyczną z wełny mineralnej ISOVER do projektowania w programie Autodesk®Revit®, takich elementów jak ściana zewnętrzna, ściana wewnętrzna, podłoga pływająca, dach skośny, dach płaski.

Zapraszamy na: <https://www.bimobject.com/pl/product?brand=isover-pl>

Justyna Wieczorek  
justyna.wieczorek  
@saint-gobain.com



## Szkolenie akustyczne „Komfortu Ciszy” pt. „Normy akustyczne dla biur w praktyce project managera” z udziałem ISOVER

9 października w Warszawie mieliśmy przyjemność prowadzić jedną z części szkolenia dotyczącego „Norm akustycznych dla biur w praktyce project managera” organizowanego przez Stowarzyszenie na Rzecz Lepszej Akustyki w Budynkach „Komfort Ciszy”.

Mimo płaconego wstępu na sali od rana do godziny 16 było niezmiernie 50 uczestników ze znanych na rynku firm zajmujących się inwestycjami i wyposażaniem biurów oraz przestrzeni biurowych. Wśród prelegentów znaleźli się znani eksperci - akustycy: dr inż. Leszek Dulak, dr inż. arch. Andrzej Kłosak i dr.inż. Elżbieta Nowicka, którzy podzielili się swoim doświadczeniem.

Nasza część dotyczyła tematu: „Spełnienie wymagań normy PN-B-02151-2 w praktyce. Rozwiązania alternatywne.

Najczęściej popełniane błędy”. Mówiliśmy o spotykanych w projektach i na budowach problemach dotyczących pomieszczeń technicznych (w tym garaży, serwerowni, transformatorowni) w budynkach biurowych oraz problemach związanych z hałasem od urządzeń wyposażenia technicznego w biurach.

Pokazywaliśmy nasze rozwiązania obniżające poziom hałasu i pogłos od urządzeń technicznych w pomieszczeniach, podpierając się pomiarami i symulacjami akustycznymi. Omawialiśmy zagadnienia cichych systemów przesyłu powietrza, czyli skutecznej izolacji przewodów i urządzeń wentylacyjnych oraz klimatyzacyjnych. Wykorzystaliśmy nasze doświadczenia związane z ograniczaniem hałasu uderzeniowego od zainstalowanych urządzeń i maszyn w klubach fitness sąsiadujących z powierzchniami biurowymi. Przedstawiliśmy również na-

sze systemy dotyczące izolacji szachtów instalacyjnych i windowych wraz z kolegami z RIGIPS.

Uczestnicy poszerzyli swoje kompetencje o wiedzę dotyczącą między innymi norm akustycznych wymaganych dla biur, sposobów ich weryfikacji oraz błędów popełnianych podczas projektowania i tworzenia tego typu pomieszczeń. Dla nas była to doskonała okazja, aby wspólnie z RIGIPS, ECOPHON czy SG GLASS (zaproszonymi do współpracy przez „Komfort Ciszy”) przygotować solidną porcję wiedzy od strony praktycznej w ramach wspólnych inicjatyw marek Saint-Gobain.

Paweł Polak  
pawel.polak  
@saint-gobain.com



## ISOVER na nowe 366 dni

**N**a rok dwóch dwudziestek (2020) proponujemy kalendarz ISOVER, w którym znajdą Państwo wszystkie 12 miesięcy – czy, jak kto woli – 366 dni (rok przestępny!). Daty uporządkowane są tak, by każda bez trudu dała się odszukać, ze szczególnym uwzględnieniem łatwości znajdowania weekendów, imienin, świąt i innych okazji do świętowania – bo tych szuka się przecież najchętniej.

Oprócz miesięcy, dni i wspomnianych okazji znajdują też Państwo w kalendarzu ISOVER miłe dla oka ilustracje, w dużej części plenerowe, zdecydowanie dalekie od obrazów rolek i paczek wełny oraz kadrów z pracy szeroko pojętej „budowlanki”.

Można je potraktować jako inspiracje do podążania za swymi marzeniami, osiągnięcia celów, a nade wszystko – dokonywania trafnych i odważnych wyborów, takich, które ucieszą zarówno serce, jak i rozum.



**Nie daj się zrobić w balona**  
Pomyśl, zanim wybierzesz materiał izolacyjny - co zimą oszczędzisz na ogrzewaniu, to możesz wydać na podróże.

### Styczeń • January

Poniedziałek Monday	Wtorek Tuesday	Środa Wednesday	Czwartek Thursday	Piątek Friday	Sobota Saturday	Niedziela Sunday
		1 Hilary Scott	2 Abel Makarego	3 Hilary Scott	4 Hilary Scott	5 Hilary Scott
6 Hilary Scott	7 Barbara Krysińska	8 Sally Krysińska	9 Piotr Antoniak	10 Jana Wielama	11 Hilary Scott	12 Gosia Kuczyńska
13 Bogumił Wieruski	14 Młody Fedeo	15 Paweł Antoniak	16 Maciej Włodarczyk	17 Krzysztof Antoniak	18 Hilary Scott	19 Hilary Scott
20 Tomasz Lubasz	21 Czesława Bogucka	22 Gabriela Lubasz	23 Zdzisław Makarego	24 Piotr Tomasz	25 Hilary Scott	26 Hilary Scott
27 Hilary Scott	28 Tomasz Lubasz	29 Hilary Scott	30 Hilary Scott	31 Hilary Scott		

Biurowo Doradztwa Technicznego:  
800 143 121  
konsultanci.isover@saint-gobain.com  
www.lepiejbezsmogu.pl



www.isover.pl

Czyli jakich? Otóż między innymi takich, dzięki którym człowiek ma święty spokój w kwestiach wymagających zapobiegliwości, a w efekcie może skupić się bardziej na tym, czym naprawdę żyje i co go napędza do działania.

Jednym z najmniej „ryzykownych” wyborów tego rodzaju jest, rzecz jasna, wybór trwałej izolacji o znakomitych parametrach, ale bez obaw: nie traktujemy tej kwestii w kalendarzu nazbyt poważnie. Za to bierzemy pod lupę 12 polskich przysłów i porzekadeł i odnajdujemy w nich subtelne nawiązania do tego, co w wełnie (i nie tylko) piszczy ;-).

Życzymy Państwu, aby kalendarz na 2020 rok był pełen owocnych spotkań, ciekawych podróży, szczęśliwych powrotów, zrealizowanych planów i radosnych chwil.

Wojciech Lyszczyzna  
wojciech.lyszczyna  
@saint-gobain.com



**KALENDARZ ISOVER 2020  
WYDRUKOWANO NA  
BEZDRZEWNYM PAPIERZE Z  
CERTYFIKATEM FSC**

## Tydzień dobrego samopoczucia

W ISOVER promujemy zdrowy styl życia! W dniach 23-27 września zorganizowaliśmy Tydzień Dbania o Zdrowie i Dobre Samopoczucie. Jego celem było przypomnienie naszym pracownikom jak ważna jest profilaktyka zdrowotna, zachowanie balansu między pracą a życiem prywatnym i zwrócenie uwagi na to, jak drobne gesty mogą wpływać na atmosferę i budowanie ducha zespołu. Tydzień rozpoczęliśmy od spotkania z Agą Szuścik – doktorem sztuk filmowych, osobą, która opowiedziała nam swoją historię walki z rakiem,



podkreślając jak wiele możemy zrobić, aby zadbać o siebie. Podczas „Zdrowego Tygodnia” nasi pracownicy mieli możliwość skorzystania z wizyt u dietetyka, masażysty, sprawdzenia stanu swoich kości czy poziomu cholesterolu. Nasze korytarze stały się zielone! To za sprawą sadzonek, które otrzymał każdy pracownik. Tydzień został zwieńczony konkursem. Zadanie polegało na wskazaniu osób z pracy, które zrobiły dla Ciebie coś miłego. Otrzymaliśmy ponad 120 zgłoszeń! Wśród nagród pojawiły się bilety do kina, nawilżacze powietrza, walizki i szczoteczki soniczne. Jeszcze raz dziękujemy wszystkim za zaangażowanie i uśmiech, którym obdarzacie się na co dzień, powodując, że praca w ISOVER opiera się na budowaniu relacji i wzajemnej pomocy.

Angelika Kłopocka  
angelika.klopocka  
@saint-gobain.com



## ISOVER ONE TEAM ONE DREAM na Katowice Business Run 2019

Już po raz ósmy Fundacja Poland Business Run podjęła się organizacji charytatywnego biegu biznesowego Poland Business Run, w którym pracownicy polskich firm, korporacji i instytucji dobierają się w 5-osobowe drużyny i stają na starcie sztafety. Sztafety, której celem jest wsparcie osób z niepełnosprawnościami ruchowymi i spełnienie ich marzeń oraz promocja aktywnego stylu życia.

Z takim też zamysłem nasza 5-osobowa ekipa z kapitanem na czele podjęła wyzwanie i równo o 10:30 stawiała się na linii startu w Katowicach. Impreza odbywa się równocześnie w największych miastach Polski. Oprócz Katowic gospodarzami zawodów byli: Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Gdańsk, Wrocław, Lublin oraz Rzeszów. Z roku na rok coraz więcej bie-

gaczy z niecierpliwością czeka na uruchomienie zapisów. W biegu Katowice Business Run wystartowało z nami blisko 4 tysiące biegaczy. Najwięcej, bo ponad 7 tysięcy uczestników, pobiegło w Krakowie. Tegoroczna edycja Poland Business Run przyciągnęła rekordową łączną liczbę biegaczy. W 9 polskich miastach chęć uczestnictwa zadeklarowało ponad 27 000 osób.

Skład naszej drużyny ISOVER ONE TEAM ONE DREAM to, począwszy od kapitana: Henryk Kwapisz, Dariusz Drąg, Ewa Bryś, Piotr Czeakała oraz Łukasz Mędrcki. Każdy zawodnik miał do pokonania dystans 3,7 km. Bieg otworzył kapitan drużyny i to on jako pierwszy przekazał sztafetową pałeczkę kolejnemu zawodnikowi.



Szczytny cel, świetni ludzie, niesamowita atmosfera. Czego chcieć więcej? **Do zobaczenia za rok!**

Ewa Bryś  
ewa.brys  
@saint-gobain.com



## NASZE PASJE: ROZMOWA Z ...

Dariuszem Stańczykiem, szefem drużyny ISOVER w piłce nożnej halowej

» *Zawsze jesteśmy otwarci na nowych zawodników*

**Karolina Kula-Kabot:** *Od kiedy działa nasza drużyna? Skąd pomysł na jej założenie?*

**Dariusz Stańczyk:** Połączyła nas pasja do sportu i piłki nożnej. Razem z kolegami dużo rozmawialiśmy o rozgrywkach ligowych, meczach reprezentacji, większość z nas miała też wcześniej jakieś doświadczenia na boisku, więc piłkarska zajawka towarzyszyła nam właściwie od zawsze. I tak któregoś dnia na początku 2002 roku postanowiliśmy założyć drużynę.

**K.K-K.:** *Jak wyglądały Wasze początki?*

**D.S.:** Zaczynaliśmy od sparingów z lokalnymi zespołami. Z czasem jednak chcieliśmy grać więcej i więcej. Wtedy też trafiliśmy do tzw. gliwickich piątek, czyli do Gliwic-

dla nas najważniejsze. Graliśmy, aby zebrać pieniądze na wyjazd na ferie zimowe dla dzieci z Domu Dziecka.

**K.K-K.:** *Dlaczego angażujecie się w turnieje charytatywne?*

**D.S.:** Pracownicy ISOVER od lat wspierają lokalne domy dziecka i angażują się w różne działania charytatywne. My też postanowiliśmy dołożyć swoją cegiełkę do tej szczytnej idei. Kiedy więc pojawiła się propozycja, aby wziąć udział w Turnieju za 1 uśmiech, od razu zdecydowaliśmy się zagrać. Dzięki temu możemy łączyć naszą pasję do piłki nożnej z pomocą innym.

**K.K-K.:** *W jakich innych zawodach bierzecie udział?*

**D.S.:** W przeszłości często braliśmy udział w corocznych Mistrzostwach Polski Firm Budowlanych. Turnieje te wielokrotnie były relacjonowane w telewizjach regionalnych i prasie branżowej związanej z budownictwem. Teraz gramy głównie w Gliwickiej Lidzie Futsalu.

**K.K-K.:** *Jakie są Wasze największe osiągnięcia?*

**D.S.:** Nasz największy sukces to 2. miejsce na turnieju w Niemczech. Brały w nim udział drużyny z wszystkich zakładów Saint-Gobain w Europie. Zdobyliśmy też 3. miejsce w turnieju firm budowlanych w Nowym Sączu oraz 2. miejsce w turnieju firm z branży w Gliwicach. Cieszymy się również z awansu do wyższej klasy rozgrywkowej w piątkach gliwickich.

**K.K-K.:** *Czy w Waszych szeregach jest jeszcze jakieś miejsce dla osób, które chciałyby dołączyć do ISOVEROWEJ drużyny?*

**D.S.:** Pewnie! Zawsze jesteśmy otwarci na nowych zawodników. Jeśli więc wśród naszych pracowników jest ktoś, kto tak jak my



lubi sportową rywalizację i piłkę halową, to serdecznie zapraszamy. Dobra zabawa gwarantowana.

**K.K-K.:** *To kiedy kolejny mecz?*

**D.S.:** Gramy w każdy sobotni poranek.

**K.K-K.:** *Powodzenia. Będziemy trzymać kciuki!*

**D.S.:** Bardzo dziękuję.

Karolina Kula-Kabot

[karolina.kula@saint-gobain.com](mailto:karolina.kula@saint-gobain.com)



kiej Ligi Futsalu. Teraz mamy zdecydowanie więcej okazji do pokopania i zdrowej sportowej rywalizacji.

**K.K-K.:** *Niedawno graliście po raz kolejny w Turnieju za 1 uśmiech. Jak Wam poszło?*

**D.S.:** Turniej z roku na rok jest coraz mocniej obsadzony. Często biorą w nim udział byli zawodnicy reprezentacji Polski w piłce halowej oraz piłkarze, których możemy znać z tzw. „dużego boiska”. Mimo dużej konkurencji i wysokiego poziomu turnieju udało nam się w poprzednich latach zająć miejsca na pudle (2 i 3 miejsce). W tym roku musieliśmy jednak uznać przewagę rywali i odpadliśmy w ćwierćfinale, ale nie to było

### Skład drużyny ISOVER:

- Dariusz Stańczyk
- Tomasz Janicki
- Dawid Burdziński
- Tomasz Dymek
- Dariusz Wróbel
- Mateusz Andrzejaszek
- Piotr Wach
- Robert Polony
- Jakub Zarzycki
- Michał Moźdzeń
- Krystian Multan

Kontakt dla osób zainteresowanych dołączeniem do drużyny:

Dariusz Stańczyk - tel. 32 339 31 21

Tomasz Janicki - tel. 32 339 31 09

## ISOVER na Tour de Pologne 2019

**O**becność reklamowa ISOVER podczas imprez sportowych koncentruje się od kilku lat na sezonie zimowym – widać nas już tradycyjnie na telebimach w okolicach skoczni w czasie konkursów skoków narciarskich w Zakopanem czy Wiśle, nasze reklamy trafiają też do rzeszy użytkowników popularnego portalu skijumping.pl.

W tym roku, po części w związku z kampanią ISOVER „Lepiej bez smogu”, zdecydowaliśmy się na czas lata zamienić dwie deski na dwa kółka i zaistnieć na najważniejszej rowerowej imprezie w naszym kraju - Tour de Pologne. Przez

cały tydzień zmagani kolarzy z wzniesieniami, dolinami, własnymi słabościami oraz pogodą ISOVER był widoczny na dużych ekranach w okolicach startu i mety każdego z 7 etapów. Emitowane były spoty pełnoekranowe, natomiast podczas transmisji z trasy kolarzy – logotyp ISOVER stanowił ruchomą ramkę otaczającą obraz na ekranach.

Oprócz obecności reklamowej możemy pochwalić się tym, że... także ISOVER wystartował na wyścigu TdP. Dokładnie: nasz doradca techniczny z regionu łódzkiego, **Artur Olczyk**, przywdziawszy strój kolarski w barwach ISOVER, wziął



udział w Tour de Pologne Amatorów – dodatkowym wyścigu na trasie w okolicy Bukowiny Tatrzańskiej. W wyścigu na dystansie 60 km po bardzo górzystym terenie wystartowało niemal 3000 zawodników, którym gorąco kibicowano wzdłuż tras, a zwłaszcza w pobliżu mety w Bukowinie Tatrzańskiej. Oprócz Artura w strojach ISOVER jechało jeszcze dwóch zawodników, niezwiązanych zawodowo z naszą marką.

Wojciech Lyszczyna  
[wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com](mailto:wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com)



**Dyrektor wydawnictwa:** Benedykt Korduła

**Redaktor wydania:** Anna Kozera

**Autorzy tekstów:** Ewa Bryś, Alicja Czuba-Gigoń, Anna Gil, Leszek Hadula, Angelika Kłopotcka, Sławomir Kocur, Benedykt Korduła, Anna Kozera, Karolina Kula-Kabot, Wojciech Lyszczyna, Łukasz Mędrcki, Paweł Polak, Justyna Wieczorek, Agata Wołkowiecka

**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 22, grudzień 2019 | **Skład i druk:** Royal Brand PR

**STOPKA REDAKCYJNA**



[lepiejbezsmogu.pl/polskaocieplona](http://lepiejbezsmogu.pl/polskaocieplona)