

LEPIEJRAZEM

NR 9 grudzień 2013

news



**ISOVER
WSPIERA
POLSKICH
SKOCZKÓW**

**BUDUJEMY
MULTI-COMFORT**

5 PYTAŃ DO... FILIPE RAMOSA
- DYREKTORA GENERALNEGO ISOVER POLSKA

**PROMOCJA
MISTRZOWIE IZOLACJI
DYSTRYBUCJA**

O DUCHU ISOVER Z ŁUKASZEM SOLIKIEM



ISOVER
SAINT-GOBAIN

Drodzy Czytelnicy...

”

*Mam marzenia,
potem konfrontuję
je z tym, w co
wierzę, śmiało
podejmuję
wyzwania
i realizuję moją
wizję tak, aby
marzenia stały się
rzeczywistością...*

Walt Disney

O ddajemy w Państwa ręce przedświąteczne wydanie naszego biuletynu „Lepiej Razem”. Przeczytacie w nim między innymi, rozmowę z Łukaszem Solikiem o przemierzającym korytarze naszej siedziby zjawisku zwanym „Duchem ISOVER”, sprawdzicie jak przystąpić do promocji „Mistrzowie Izolacji” oraz dowiedziecie się jak „budujemy” Multi-Comfort. Ponadto będziecie mogli, za sprawą naszej foto-relacji, przenieść się do dziecięcej krainy wyobraźni - Teatru Za jeden uśmiech.

Czeka Państwa również informacja o tym – jak i dlaczego marka Isover wspiera polskich skoczków – Kamila Stocha i Stefana Hulę. Numer zaczynamy jednak od wywiadu z nowym Dyrektorem Generalnym Isover Polska, Panem Filipe Ramosem. Poza tym jak zawsze zapewniamy sporą dawkę wiedzy o nowych projektach, ciekawych realizacjach i... odrobinę humoru.

Mam nadzieję, że nowy numer „Lepiej Razem” jak zawsze dostarczy Państwu przyjemnej lektury i przypomni wspólne inicjatywy z ostatnich miesięcy. A może przyniesie inspirację do nowych pomysłów na kolejny rok?

Korzystając z okazji, chciałabym, w imieniu swoim oraz całej redakcji „Lepiej Razem” życzyć wszystkim Państwu zdrowych, ciepłych i niezwykle radosnych Świąt Bożego Narodzenia. Oby były one wspaniałym czasem odpoczynku, spędzonym w gronie najbliższych w cudownej, pachnącej choinką atmosferze, a Nowy Rok 2014 niech okaże się czasem spełnienia i nowych wyzwań.

Olga Mazurek, Redaktor Naczelna
Olga.Mazurek@saint-gobain.com



04⁵ PYTAŃ DO...

/ Filipe Ramosa - Dyrektora
Generalnego ISOVER Polska

08

/ Multi-Comfort
Konkurs na pracę dyplomową

05 ŚWIAT MARKE- TINGU

/ ISOVER
wspiera polskich skoczków

08

/ Teatr za jeden uśmiech

05

/ Działania marketingowe
ISOVER

09

/ ISOVER
na szczycie klimatycznym

06 O DUCHU ISOVER Z ...

/ ... Łukaszem Solikiem

09 WOKÓŁ NAS

/ MULTI-COMFORT
Start budowy domu w Gdańsku

07 WOKÓŁ NAS

/ PROMOCJA
Mistrzowie izolacji

10

/ Nowe obiekty referencyjne
ISOVER

„ ... praca w wielokulturowym środowisku spowodowała, że tak naprawdę staram się widzieć rzeczywistość w bardziej wyważony sposób, rozumieć różne temperamenty.

Panie Dyrektore, 1. listopada objął Pan kierownictwo w ISOVER Polska. Czy mógłby pan powiedzieć kilka słów na swój temat?

Nazywam się Filipe Marques Ramos, mam 42 lata i jestem Portugalczykiem. Z wykształcenia inżynier chemik, ukończyłem Uniwersytet Techniczny w Lizbonie (IST) jak również Business Management Program w Szkole Biznesu AESE.

Pracowałem przez wiele lat w międzynarodowej firmie z branży gazowniczej Air Products. Z Grupą Saint-Gobain związany jestem od roku 2005, jako Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w PAM Saint-Gobain w Portugalii. Od 2010 pracowałem dla Grupy Saint-Gobain w Rumunii, najpierw jako Dyrektor Generalny PAM, a od roku 2011 na stanowisku Dyrektora Generalnego ISOVER. Mieszkam w Bukareszcie z żoną i dwiema córkami. Perspektywa pracy w Polsce bardzo mnie ucieszyła, to z pewnością ciekawy i pełen wyzwań rynek.

Panie Dyrektore jest Pan Portugalczykiem, a przez ostatnie lata pracował Pan w Rumunii. Jak postrzega Pan Polskę z perspektywy wcześniejszych doświadczeń?

Polska to dynamiczny i duży rynek. Jednak tak naprawdę w chwili obecnej moje osobiste doświadczenia i obserwacje ograniczają się do lotniska w Warszawie, Katowicach i gliwickiej siedziby. Jak wspominałem, nadal mieszkam w Rumunii, ale podczas częstych wizyt w Polsce powoli poznaje relacje wewnętrzne ISOVERA i jego otoczenie rynkowe. Już wkrótce moja wiedza nt. Polski i rynku izolacji będzie większa, gdyż zamierzam przeprowadzić się do Waszego kraju.

Po strukturze biznesu i jego rozwoju w Polsce przez ostatnie 20 lat można

wywnioskować, że Polacy są otwarci i przedsiębiorczy, podejmują odważne decyzje.

Mówi się, że południowcy częściej się uśmiechają. Czy to za sprawą słońca i klimatu? A jak widzi Pan Polaków z perspektywy Portugalczyka mieszkającego od lat w Rumunii?

(Śmiech:) To wszystko stereotypy. Spotykając wielu ludzi przekonałem się że wszystko zależy od osobistych cech. Jeśli Pyta mnie Pani jaki ja jestem - muszę przyznać, że praca w wielokulturowym środowisku spowodowała, że tak naprawdę staram się widzieć rzeczywistość w bardziej wyważony sposób, rozumieć różne temperamenty. To pozwoliło mi rozwinąć umiejętność porozumiewania się - i nie chodzi tylko o język. Czasem jedna rozmowa z daną osobą wystarczy, aby skrócić dystans. A stąd już blisko do uśmiechu, niezależnie od narodowości.

Jak Pan ocenia potencjał rynku izolacji w Polsce na najbliższe lata oraz jaką widzi Pan rolę i miejsce ISOVER na tym rynku?

W mojej ocenie istotnym czynnikiem są wprowadzane od stycznia zmiany warunków technicznych dla budynków i ich usytuowania, czyli z jednej strony rosnące wymagania prawne, z drugiej rosnąca świadomość wykonawców i inwestorów. ISOVER jako producent najbardziej energooszczędnych wełen na rynku z satysfakcją obserwuję i aktywnie promuje ten kierunek rozwoju rynku i świadomości konsumenta. Naszym wyzwaniem pozostaje podnoszenie standardów budownictwa jutra w ramach strategii Habitat Grupy Saint-Gobain – zrównoważonego rozwoju w połączeniu z wysokim poziomem komfortu. Mam tu na myśli zarówno budynki nowo powstają-



ce jak i rewitalizację istniejących. W ciągu najbliższych kilkunastu lat wzrośnie znaczenie renowacji. Kolejną szansą jest spodziewany rozwój rynku izolacji technicznych w związku z planowaną modernizacją sektora energetycznego. Jestem dobrej myśli co do stabilnego wzrostu rynku w naszym regionie w nadchodzących latach.

W jaki sposób odciąża Pan powagę obowiązków zawodowych, jak najchętniej spędza Pan wolny czas?

Spędzam tyle czasu, ile tylko mogę, z moją rodziną, szczególnie z dwiema córkami. Lubię też uprawiać sporty, na przykład gram w tenisa, jeżdżę rowerem, a podczas wyjazdów znajduję czas na bieganie. Niedawno zacząłem też uprawiać wspinaczkę, to moje nowe ciekawe wyzwanie. Poza tym interesuję się żywą literaturą i kinem.

Dziękuję za tą interesującą rozmowę.

Bardzo dziękuję i korzystając z okazji chciałbym życzyć Wam i Waszym rodzinom wszystkiego najlepszego z okazji Świąt, prawdziwie magicznych chwil w gronie najbliższych.

Nadchodzący 2014 rok niech będzie dla Was zdrowy i pomyślny, niech przyniesie wiele radości i satysfakcji, zarówno w pracy, jak i życiu osobistym.

Rozmawiała:

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com

ISOVER wspiera polskich skoczków!

W sobotę, 23 listopada rozpoczęła się kolejna edycja Pucharu Świata w skokach narciarskich. Tym razem impreza wzbudziła w nas podwójne emocje. Patrzymy na polską kadrę zarówno jako fani sportów zimowych, jak i partnerzy, wspierający młodych, zdolnych zawodników.



Stefan Hula

Nie pozostajemy bierni wobec zimowej pasji i mając na uwadze ogromny potencjał zawodników, będziemy szczególnie dopingować dwóch skoczków polskiej kadry:

Kamila Stocha – Mistrza Świata oraz brązowego medalisty Pucharu Świata 2013.

Stefana Hulę – wielokrotnego reprezentanta Polski w skokach narciarskich. Członka kadry narodowej.

ISOVER podpisał umowę sponsorską na cały sezon zimowy 2013/2014, co oznacza, że wesprze starty polskich skoczków również podczas Zimowych Igrzysk Olimpijskich w Soczi.

To dla nas ogromna radość. Wiemy jak wiele emocji budzi w Polakach, naszych klientach, partnerach handlowych i wszystkich naszych pracownikach zimowa



Kamil Stoch

rywalizacja. Śledzimy przebieg zawodów od wielu lat, zarówno przed telewizorami, jak i na trybunach. Mamy nadzieję, że w tym sezonie wspólnie będziemy kibicować całej polskiej kadrze, a w szczególności naszym uzdolnionym „podopiecznym”.

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com

Działania marketingowe ISOVER

Czas przedsięwzięczny to dobry moment na podsumowanie, również w sferze wspólnych działań promocyjno – marketingowych naszych Partnerów Biznesowych i ISOVER.

W przeciągu całego roku, wspólnie realizowaliśmy szereg działań nakierowanych na wspólny rozwój wizerunku. W ramach tych działań najczęściej przeprowadzane były szkolenia produktowe skierowane do poszczególnych grup odbiorców, lokalna komunikacja mediowa oraz doraźne działania marketingowe, mające na celu uatrakcyjnienie ofert na nasze produkty.

Najnowszym udogodnieniem dla naszych Partnerów Biznesowych jest Internetowy sklep z gadżetami ISOVER. Po zalogowaniu się na www.najlepszeizolacje.pl i wybraniu zakładki „sklep z gadżetami ISOVER” dostępny jest szereg atrakcyjnych i przydatnych produktów sygnowanych logiem ISOVER.



W związku ze zbliżającymi się świętami, przygotowaliśmy również – specjalnie na tę okazję – niespodziankę, dzięki której będziecie Państwo mogli swoim klientom przekazać serdeczne „Wesołych Świąt, zarówno w swoim jak i w Naszym imieniu.

Sebastian Dulik

Sebastian.Dulik@saint-gobain.com

”

... firmę tworzą ludzie i to oni tworzą tą atmosferę, klimat zespołu, który można nazwać „Duchem ISOVER”.

Czy spotkałeś kiedyś Ducha ISOVER? Czy w obecnych czasach da się go wywołać?

Oczywiście. Spotkałem go, a nawet wspólnie działaliśmy i to dość długo, w sumie prawie 15 lat. O tym duchu ostatnio dość często się słyszy. Czasem z przekąsem, czasem żartobliwie, czasem z zazdrością i niedowierzaniem. Ale generalnie jestem przekonany, że on gdzieś przysiadł w kącie pięknie odnowionego biurowca i tylko ma problemy z poruszaniem się płynnie pomiędzy fruwającymi po korytarzach procedurami i instrukcjami.

A tak na poważnie o „Duchu ISOVER” – jestem przekonany, że on dalej jest w naszej organizacji, tylko tak jak ona się zmieniła, my się zmieniliśmy, tak i atmosfera w jakiej działamy, również. Nie patrzyłbym na to kategoriami, lepsza, gorsza, lecz inna. Żartobliwie, ale z ciekawością, mówi się w Firmie, że to co jest najpewniejsze u nas poza bardzo silną marką, to zmiana i ten przysłowiowy „duch” również uległ przeobrażeniu.

Pamiętajmy o najważniejszej rzeczy, że firmę tworzą ludzie i to oni tworzą tą atmosferę, klimat zespołu, który można nazwać „Duchem ISOVER”

Co najbardziej cenisz w swojej pracy?

Już nie o duchu, ale powtórzę to co powiedziałem w pierwszej części: to ludzie tworzą firmę. Zawsze pracowałem w świetnym zespole. Jak wiecie Sprzedaż jest, delikatnie mówiąc trochę specyficzna: trochę szaleńcy w ciągłym pędzie, trochę szybciej niż inni reagujący na to co dzieje się na zewnątrz firmy, czasem „przybici” po niedomkniętym miesiącu, ale zawsze na pierwszej linii, gotowi zrobić wszystko, żeby udowodnić, że dadzą radę.

Mam ogromną satysfakcję dowodzić świetnym zespołem indywidualistów. Narzekają, marudzą, później wpadają w zachwyt i optymizm, ale zawsze gotowi do „rzucenia” się na kolejny target i kolejne wyzwanie i to w świetnym humorze.

Kolejny powód do zadowolenia z pracy to nauczyciele i wartości przekazywane przez nich. Miałem szczęście, że od początku mojego istnienia w Isoverze, a jeszcze wcześniej w Gullfiberze, dowodzili Sprzedażą i całą organizacją wybitni menadżerowie – wizjonerzy, którzy nam, tym na linii pokazywali jak działać skutecznie, ale zawsze według najwyższych wartości.

Tych powodów do zadowolenia z pracy w moim przypadku jest więcej. Różnorodność zadań, na pewno brak stagnacji, możliwość realizacji pomysłów, to tylko nieliczne plusy pracy w Isoverze.

Pamiętajmy o jednej rzeczy, o czym przekonałem się porównując naszą organizację z innymi firmami na rynku. Pracując nieustannie, rozwijając się, czasem bardzo szybko, nie zawsze zauważamy, że „pniemy” się coraz wyżej w rozwoju własnym i naprawdę jesteśmy, można tak powiedzieć trochę nieskromnie, elitą pośród firm i ludzi, pracowników, na rynku i to nie tylko pośród firm budowlanych.

Jaka jest Twoja recepta na sprawny zespół handlowców?

Zaufanie, zrozumienie i konsekwencja. Te trzy cechy pozwalają menadżerowi stworzyć gotowy na wszystko zespół, świadomy tego co ma zrobić aby osiągnąć sukces. Oczywiście ważna jest definicja sukcesu. My w Sprzedaży, mamy prawie prostą sprawę – zrealizować target. Oczywiście, jak to w życiu bywa, to nie jest takie proste, tym bardziej, że cele w S-G są zawsze ambitne. I tu recepty na



dobry zespół Handlowców, ciąg dalszy, to znaczy doprowadzić to takiego stanu, żeby realizacja celów stała się pasją, zdrową rywalizacją i przyjemnością. Może to zabrzmie trochę naiwnie, ale czasem takie proste rzeczy stają się naturalnym dopełaczem w chwilach zwątpienia.

Gdybyś nieoczekiwanie otrzymał propozycję tygodniowego wyjazdu w dowolne miejsce na Ziemi to wybrałbyś... Zabrałabyś ze sobą...?

Takich pięknych miejsc na Ziemi, które chciałbym zobaczyć, pewnie kilka by się znalazło - nawet mocno egzotycznych. Naszą starą Europę trochę zjeździłem dawno temu i to dość ciekawie, bo takim dziwnym samochodziem jak „Maluch”. To były emocje. Duże wrażenie wywarła na mnie Skandynawia, ze swoją surowością i naturalnym pięknem. Tam chciałbym kiedyś jeszcze wrócić.

Nowa Zelandia dla mnie jest takim miejscem niesamowitym, które chciałbym kiedyś zobaczyć i sprawdzić czy te folklorowe krajobrazy rzeczywiście istnieją. Cały czas mam niedosyt Polski. Tego, że nie pokazałem mojej córce pięknych miejsc i klimatów jakie mamy zaraz obok siebie. I to jest chyba bardziej realne do zrealizowania niż Nowa Zelandia.

A co bym zabrał ze sobą na taki wyjazd? Myślę, że tu nie będę oryginalny: dobra książka sprawdza się wszędzie i zawsze, a dobry aparat pozwala zachować piękne wspomnienia.

Rozmawiał:

Wojciech Lyszczyzna

Wojciech.Lyszczyzna@saint-gobain.com

PROMOCJA - Mistrzowie izolacji

Mistrzowie Izolacji to program, który jest dobrze postrzegany przez Wykonawców. W ramach zestawienia wskazań Wykonawców dotyczących marek posiadających najlepszy program lojalnościowy w badaniu w 2013 roku przeprowadzonego w ramach Budowlanej Marki Roku - Mistrzowie Izolacji uplasowały się na 5 miejscu. Wyprzedzili nas weterani tacy jak Mapei czy Atlas, którzy mają bogate doświadczenie w ramach działań dla wykonawców. ISOVER jest na początku drogi i także cenne że już teraz nasi Wykonawcy obdarzyli nasz program zaufaniem, dostrzegając wymierne korzyści ze stosowania rozwiązań ISOVER. Do końca lutego trwa II edycja, w której w ramach standardowej akcji uczestnicy zbierają etykiety z opakowań jednostkowych produktów. Nie zabrakło też działań specjalnych np. konkurs fotograficzny, który pozwala spojrzeć na markę ISOVER z przymrużeniem oka czy podwójne premiowanie za etykiety odesłane z Uni-Maty Plus – do 31.12.2013.

ISOVER od 20 lat uczestniczy w rozwoju rynku izolacji w Polsce nie tylko poprzez oferowanie najlepszych produktów, ale też dbałość o uczestników rynku. Podczas działania w ramach Mistrzów Izolacji uruchomiona została promocja dla Dystrybutorów, którzy poprzez rekomendację i zapisanie nowych uczestników – Wykonawców do promocji będą mogli powiększać punkty na swoim koncie i wymieniać na nagrody z katalogu. To nie wszystko – Wykonawca i Sprzedawca tworzą dwuosobowy zespół, który w ramach regionu Dystrybucyjnego rywalizuje o nagrodę roczną – atrakcyjny wyjazd.

Każdy z uczestników ma inne powody, dla których gromadzi etykiety. Jest ich co najmniej 101 – tyle ile nagród w katalogu i jeden wspólny mianownik ISOVER. Warto skorzystać już teraz z puli nagród. Wystarczy wejść się na www.najlepszeizolacje.pl i wypełnić formularz zgłoszeniowy.

Monika Naczeńska

Monika.Naczenska@saint-gobain.com



Wybieraj nagrody z katalogu nagród
rywalizuj o nagrodę roczną.

Jak dołączyć do Mistrzów Izolacji - Dystrybucja?

- Zaloguj się na stronie www.najlepszeizolacje.pl otrzymanym od nas loginem i hasłem lub skorzystaj z opcji ZAPISZ SIĘ na stronie Promocji.

Co zrobić aby wybrać nagrody z katalogu?

- Zapisz maksymalnie 5 nowych Wykonawców do grona Mistrzów Izolacji, zadbać o regularne wysyłanie etykiet z opakowań promocyjnych - tylko wtedy otrzymasz na swoje konto w promocji tyle punktów ile etykiet wyśła Wykonawcy - uczestnicy promocji.

To nie wszystko!

- do 31.12.2013 premiuje dwa punkty za każdą etykietę Uni-Maty Plus wysłaną przez Wykonawcę

Jak zdobyć nagrodę roczną?

- Wystarczy, że wykonawca, który kupuje u Ciebie produkty ISOVER zarekomenduje Ciebie do zespołu i wspólnie rozpoczynacie rywalizację o nagrodę.

**NAGRODA
ROZROZNA**

Wasz zespół musi być najlepszy w regionie dystrybucyjnym.

Drogi Sprzedawco! Szkoda czasu! Działaj!

Na każde pytanie odpowie również Doradca Techniczny ISOVER.

Życzymy samych sukcesów!

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Multi-Comfort – konkurs na pracę dyplomową

19 listopada na Wydziale Architektury Politechniki Wrocławskiej odbyła się uroczysta gala wręczenia nagród studentom biorącym udział w konkursie na prace dyplomowe II stopnia „Architektura Energooszczędna 2013”.

To pierwsza tego typu inicjatywa Wydziału Architektury Politechniki Wrocławskiej, by nagradzać najlepsze prace dyplomowe, promując jednocześnie budownictwo energooszczędne i rozwiązania ISOVER, który był głównym sponsorem tego konkursu.

Temat konkursu nie był przypadkowy. Energooszczędność jest wyzwaniem współczesnej architektury. Zgodnie z wymaganiami zawartymi w pakiecie klimatycznym Unii Europejskiej, niezależnie od projektowanej funkcji i typu budynku należy projektować budynki prawie zero-energetycznie. Konkurs był krokiem

w kierunku umocnienia znaczenia problematyki nisko-energetyczności w pracach studenckich, które dotychczas niejednokrotnie skupiały się w głównej mierze na walorach architektonicznych, przesuwając na dalszy plan problematykę konsumpcji energii przez budynki.

Sąd konkursowy, pod przewodnictwem dr inż. Anny Bać, inicjatorce przedsięwzięcia, przyznał jedną nagrodę główną, którą otrzymał mgr inż. arch. Mateusz Dworak oraz trzy wyróżnienia, dla pań: mgr inż. arch. Agnieszki Kamińskiej, mgr inż. arch. Michaliny Grubeckiej oraz mgr inż. arch. Anny Miśniakiewicz.

Zaangażowanie studentów w przygotowanie prac konkursowych i profesorów ich wspierających pokazuje, jak rośnie



znaczenie efektywności energetycznej i związanych z nią konsekwencji na projekt budynku. To już nie jest budownictwo przyszłości, tylko teraźniejszość. Teraźniejszość, którą pomaga budować ISOVER.

Anna Gil

Anna.Gil@saint-gobain.com

Teatr za jeden uśmiech

7 listopada 2013r w Gliwickim Centrum Edukacyjno-Rehabilitacyjnym, przy ul. Słowackiego 58B gościł Teatr za Jeden Uśmiech – instytucja, która od lat wspiera chore i samotne dzieci w szpitalach, ośrodkach rehabilitacyjnych czy domach dziecka. Tym razem aktorzy teatru wystawili bajkę pt: „Historia zaginionego snu”, którą obejrzało ponad 50 dzieciaków. Po przedstawieniu

aktorzy, biorący udział w spektaklu uczyli małych podopiecznych jak dobrze czuć się na scenie i co zrobić, żeby zostać aktorem. Na zakończenie dzieciaki otrzymały upominki ufundowane przez ISOVER.

Cieszymy się, że możemy wspierać tak szczerze i zarazem edukacyjne inicjatywy.

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com



ISOVER na szczycie klimatycznym

W dniach 11-22 listopada na Stadionie Narodowym w Warszawie (na którym zastosowano izolację ISOVER) odbyła się Konferencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu. Po raz drugi gospodarzem konferencji był rząd Polski. Poprzednio w roku 2008 odbywała się ona w Poznaniu. Gośćmi spotkania byli delegaci rządowi wszystkich krajów. ISOVER zarówno w Poznaniu jak i w Warszawie czynnie uczestniczył w konferencji. W 2008 roku pokazaliśmy wspólnie z WWF multimedialną wystawę pokazującą jak można ograniczyć emisję gazów cieplarnianych dzięki izolacji. W tym roku, dzięki temu, że biznes został po raz pierwszy włączony w oficjalną dyskusję uczestniczyliśmy w dwudniowym spotkaniu WBCSD Business Day, podczas którego omawiano działania, które należy podjąć aby ograniczyć i przystosować się do zmian klimatu. Było to największe

wydarzenie biznesowe towarzyszące szczytowi, które zgromadziło prawie 1000 osób.

ISOVER, reprezentując Grupę Saint-Gobain, wziął udział w panelu poświęconym zrównoważonym miastom. Punktem wyjścia była dyskusja nad planem działań sporządzonym przez stołeczne władze. Warszawa ustanowiła cel zapewnienia wysokiego standardu życia swoim mieszkańcom w kontekście zrównoważonego rozwoju i środowiska naturalnego. Przykładem: stolica obecnie zużywa około 13 terawatogodzin (TWh) energii na ogrzewanie rocznie, podczas gdy termorenowacja budynków może przynieść oszczędności w postaci 2 TWh. Przedstawiciel ISOVER, Henryk Kwapisz, w dyskusji skupił się na standardzie Multi-Comfort, jako tym, który może przynieść największe korzyści miastu i mieszkańcom, szczególnie je-



śli chodzi o osiągnięcie celu wysokiego standardu życia Warszawiaków.

Henryk Kwapisz

Henryk.Kwapisz@saint-gobain.com

Start budowy domu MULTI-COMFORT w Gdańsku

W wrześniu w Gdańsku Osowej rozpoczęliśmy budowę pierwszego w Polsce domu w standardzie Multi-Comfort Saint-Gobain. Chcemy w ten sposób urzeczywistnić ideę strategii HABITAT Grupy Saint-Gobain i zapewnić użytkownikom domów niskoenergetycznych dodatkowych korzyści bazujących na zdefiniowanych 7 obszarach komfortu przy jednoczesnym zachowaniu korzystnego bilansu ekonomicznego. Oczywiście wszystko to z zastosowaniem najwyższych jakościowo rozwiązań i produktów wszystkich marek Saint-Gobain operujących w Polsce.

Głównym celem projektu Multi-Comfort jest podniesienie standardów budownictwa mieszkaniowego w Polsce i połączenie korzyści wynikających z budowy domów efektywnych energetycznie z komfortem ich użytkowania. Rozwiązania Saint-Gobain charakteryzują się wysoką trwałością oferowanych rozwiązań oraz dużym bez-

pieczeństwem użytkowania. Obszary komfortu, od akustyki do komfortu estetycznego, łączą wszystkie elementy funkcjonujące w budynkach w jedną spójną i optymalną ekonomicznie ofertę.

Dom modelowy powstaje we współpracy z firmą Domy Hybrydowe, która łączy ideę standardu Multi-Comfort i domów energooszczędnych z odnawialnymi źródłami energii i nowoczesnością.

Realizacja budowy domu nabiera tempa. Zakończyliśmy murowanie ścian parteru, a do końca 2013 roku planujemy zamknąć stan surowy. W kwietniu 2014 budowa domu zostanie zakończona.

Nadzór techniczny nad budową sprawuje dyrektor Henryk Kwapisz, wspierany przez doradców technicznych wszystkich aktywności z Trójmiasta. Postęp prac można na bieżąco obserwować na naszym profilu facebookowym.



Zapraszamy również na stronę internetową:

www.multi-comfort.pl

oraz na nasz profil na facebook.com:

www.facebook.com/pages/Saint-Gobain-Multi-Comfort/388161194610425

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula@saint-gobain.com

OBIEKTY REFERENCYJNE

Muzeum Historii Żydów Polskich w Warszawie

Lokalizacja: Warszawa, kwartał ulic Anielewicza, Zamenhofs, Lewartowskiego, Karmelińskiej

Projekt: Lahdelma & Mahlamäki (Finlandia), Kuryłowicz & Associates (ze strony polskiej)

Konstrukcja: ARBO Projekt

Generalny wykonawca: Polimex-Mostostal

Inwestor: m. st. Warszawa, Ministerstwo

Kultury i Dziedzictwa Narodowego

Powierzchnia terenu: 12 442 m²

Powierzchnia zabudowy: 4400 m²

Powierzchnia całkowita: 18 300 m²

Kubatura: 123 000 m³

Projekt konkursowy: 2005

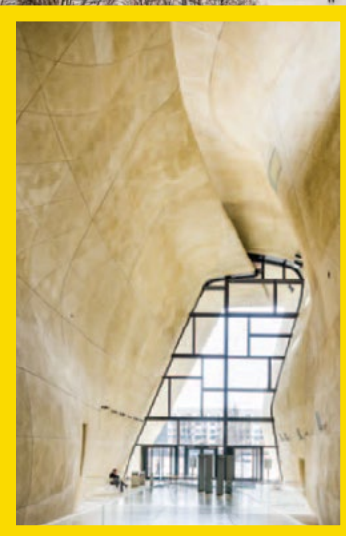
Realizacja: 2009–2013

Koszt inwestycji: 160 000 000 zł

W muzeum wykorzystano:

- do izolacji akustycznej lekkich ścian działowych z płyt g-k – Aku-Płytę; jest to produkt z wełny mineralnej otrzymywanej z włókien szklanych, charakteryzujący się sztywnością, niepalnością, elastycznością ułatwiającą dopasowanie do konstrukcji, izolacyjnością akustyczną termiczną $\lambda_D = 0,037 \text{ W/(mK)}$;

- do wykonania izolacji termicznej i akustycznej kanałów wentylacyjnych – Ventilux; jest to płyta z wełny mineralnej z włókien szklanych jednostronnie pokryta zbrojonym welonem szklanym; grubość elementu: 25–100 mm, wymiary: 2/1,2 m.



źródło: Murator

źródło: Murator



Dworzec Główny we Wrocławiu

Lokalizacja: Wrocław, ul. Piłsudskiego

Projekt: Grupa 5 Architekti

Instalacje oraz uzbrojenie terenu: Segesta

Generalny wykonawca: Budimex

Prace konserwatorskie: PBK Castellum

Nadzór konserwatorski oraz inwestorski: Arcadis

Inwestor: Polskie Koleje Państwowe

Powierzchnia terenu: 138 146 m²

Powierzchnia zabudowy: 9240 m²

Powierzchnia całkowita: garaż i pawilony:

10 850 m²; budynek dworca: 26 400 m²;

budynek dworca nocnego: 1270 m²;

zabytkowe hale peronowe: 17 300 m²;

nowo projektowane hale peronowe:

3200 m²

Realizacja: 2010–2012

Koszt inwestycji: 293 500 000 zł netto

(bez przebudowy torów), w tym dofinansowanie z UE – 180 693 275 zł netto



źródło: Murator

Budowa domu szkieletowego z rozwiązaniami Saint-Gobain dobiega końca

W Stawigudzie, pod Olsztynem powstaje dom modelowy PREFAB. To jedna z kluczowych inicjatyw projektu realizowanego w ramach strategii Saint-Gobain Habitat. Budynek już stoi. Trwają prace wykończeniowe.

Dom modelowy PREFAB daje możliwość zaprezentowania rozwiązań dla budynków, które spełnią surowe kryteria trzech standardów:

- standardu domu pasywnego wg. Polskiego Instytutu Budownictwa Pasywnego i Energii Odnawialnej (www.pibp.pl),
- standardu energooszczędności NF-15 NFOŚiGW (www.nfosigw.gov.pl) oraz
- standardu Multi-Comfort Saint-Gobain (www.multi-comfort.pl).

Przy budowie wykorzystanych zostanie łącznie ponad 100 produktów z oferty różnych aktywności Saint-Gobain. Będą to między innymi: chemia budowlana Weber, materiały izolacyjne ISOVER, systemy suchej zabudowy Rigips, szyby i przeszklenia Glassolutions, a także systemy i armatura marek Altech i Alternat (Tadmar), narzędzia ściernie Saint-Gobain Abrasives. Dostawy materiałów odbywają się przy wykorzystaniu zaplecza magazynowego Saint-Gobain Dystrybucja Budowlana.

Pod koniec listopada na budowie odbyła się sesja zdjęciowo-filmowa, której efektem będą materiały edukacyjne dotyczące prawidłowego ocieplania dachu skośnego oraz budowy ścian działowych w technologii ISOVER-RIGIPS, spełniających między innymi standardy Multi-Comfort.

Opracowana została dokumentacja wykonania fasady wentylowanej i izolacji systemem ISOVER VARIO. Zebrano



⬆ Nadzór sprawują liderzy projektu

opinie fachowców stosujących jednocześnie akustyczne oraz ciepłochronne płyty gipsowo-kartonowe RIGIPS. W jednym z pokoi zainstalowano płyty gipsowo-kartonowe RIGIPS Activ'Air. Ich skuteczność w zakresie oczyszczania powietrza z formaldehydu zostanie przetestowana po zakończeniu budowy.

Bardzo ważne są reakcje pracowników stosujących nasze materiały, a także informacje dotyczące problemów budowy, którymi dzieli się projektant, szef firmy wykonawczej.

Okazuje się na przykład, że budowa takiego domu pasywnego w technologii murowanej wymagałaby zastosowania większych okien (znacznie grubsze ściany ze względu na izolację). Stoi to teoretycznie w sprzeczności z ideą niskiego zużycia energii, ale jeśli ma się do dyspozycji odpowiednie rozwiązanie, czyli wkłady szybowe GLASSOLUTIONS, można i takiemu wyzwaniu stawić czoła. Z kolei w technologii szkieletu drewnianego szczególną uwagę zwrócić

trzeba na zapewnienie odpowiedniej szczelności budynku dokładnie izolując już podwalinę, osadzenie stropów, instalacji, okien itp. Do tego celu najlepiej nadaje się system ISOVER VARIO. Już wiemy, że budynek wstępnie pozytywnie przeszedł procedurę badania szczelności - obecnie jeden z kluczowych parametrów w budownictwie.

„Mamy za sobą cykl seminariów, wydaną broszurę, stronę www i działania rynkowe związane z badaniem rynku PREFAB. W roku 2014 skoncentrujemy się na działaniach marketingowo-handlowych i z dużą dozą prawdopodobieństwa już dzisiaj możemy Was zaprosić do odwiedzenia domu pokazowego PREFAB w Stawigudzie. Dokładną datę oficjalnego otwarcia oraz dane teleadresowe podamy wkrótce – wyjaśniają liderzy projektu: Sławomir Kocur (ISOVER) i Piotr Dąbkowski (Rigips).

Sławomir Kocur

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

