

LEPIEJRAZEM

NR 13 czerwiec 2015

news

WYGRALIŚMY Z BRAZYLIA WSPOMNIENIA Z TOP TOUR 2015

ROZMOWA Z KATARZYNA NOWAKOWSKĄ

Dyrektorem Wykonawczym Fundacji Ronalda McDonalda

WYWIAD Z **FILIPE RAMOSEM**
O POSZANOWANIU INDYWIDUALNOŚCI

„PRZYGOTUJ SIĘ DO SEZONU”
z Kamilem Stochem

**ŻÓŁTA MISJA
RUSZAMY Z KOLEJNĄ EDYCJĄ**

Powyżej na okładce Doradcy Techniczni ISOVER, od lewej: Zbyszek Władyszewski z Lublina, Piotr Czekala z Krakowa oraz Piotr Ruszkowski z Warszawy.

ISOVER.PL W NOWEJ ODSŁONIE

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Szanowni Państwo!

”

*Jeżeli nie
chcesz mieć
swego udziału
w klęskach, nie
będziesz go
miał również w
zwycięstwach.*

Antoine de Saint Exupéry

Richard Branson – znany brytyjski miliarder, założyciel Grupy Virgin, powiedział kiedyś: „uśmiech może być konkurencyjną przewagą – sprawia, że ludzie czują się przy Tobie lepiej”. To proste, ale i inspirujące sformułowanie z pewnością stało się jednym z kluczowych czynników sukcesu firm, które stworzył. Firmy i ludzie, którzy „nie traktują siebie zbyt poważnie”, mają zdroworozsądkowy dystans do siebie, przyciągają „otwarte” umysły i potrafią działać kreatywnie oraz nieschematycznie, sprawiając, że świat wokół nas staje się lepszy.



A jak postrzegacie naszą firmę? Jakie reakcje wywołuje marka ISOVER na rynku? Co powinniśmy poprawić w naszych działaniach? Napiszcie do nas. Wasza opinia zawsze jest dla nas bardzo istotna. Świadomość naszych atutów oraz słabości jest kluczem do samodoskonalenia i wprowadzania zmian na lepsze. Najciekawsze opinie chętnie opublikujemy na łamach naszego biuletynu.

Z ogromną przyjemnością oddajemy w Wasze ręce kolejny numer magazynu „Lepiej Razem”. Jest dla nas niezwykle ważne, aby w takiej formie jeszcze bardziej zbliżyć się do Państwa, podsumowując przy okazji nasze kluczowe działania rynkowe z ostatnich miesięcy.

Zachęcam do lektury interesujących wywiadów: z Katarzyną Nowakowską z Fundacji McDonalda i Kamilem Stochem, a także z Filipe Ramosem – naszym dyrektorem generalnym oraz Pawłem Wierchowskim – menadżerem sprzedaży Regionu Północnego. Poświęciliśmy również sporo miejsca na przedstawienie opinii i pasji różnych pracowników ISOVER.

Ponadto wspominamy marcowy wyjazd z kluczowymi klientami do Brazylii, prezentujemy nowo wprowadzony na rynek system nakrokwiowej renowacji dachu skośnego, relację z majowego finału krajowego konkursu dla studentów architektury Multi-Comfort House, kampanię re-brandingową naszej flagowej Uni-Maty, nową odsłonę strony www.isover.pl oraz wspólną promocję konsumencką z marką Fakro – „Przygotuj się do sezonu” wspieraną przez Kamila Stocha, która potrwa do końca sierpnia br. W czerwcu uruchomimy 4 już edycję programu „Mistrzowie Izolacji”, a w okresie wakacyjnym ponownie zaprosimy studentów do projektu „Żółta Misja” – właśnie rozpoczęliśmy rekrutację.

Na okładce trójka naszych Doradców Technicznych – laureatów konkursu wiedzy techniczno-rynkowej, od lewej: Zbyszek Władyszewski z Lublina, Piotr Czekala z Krakowa oraz Piotr Ruszkowski z Warszawy. Gratulacje!

Życzę Państwu czerpania wiele radości z każdego dnia i zachęcam do lektury.

W imieniu zespołu ISOVER i redakcji „Lepiej Razem”.

Serdecznie pozdrawiam,

Benedykt Korduła

Dyrektor Marketingu

04 5 PYTAŃ DO...

/ Filipe Ramosa, Dyrektora Generalnego ISOVER

05

/ Wywiad z Kamilem Stochem

06 WYWIAD Z...

/ Pawłem Wierzchowskim – Regionalnym Menadżerem Sprzedaży Polska Północna

08 ROZMOWA Z...

/ Katarzyną Nowakowską z fundacji Ronalda McDonalda

10 ŚWIAT MARKETINGU

/ "Przygotuj się do sezonu" z Kamilem Stochem

11

/ isover.pl w nowej odsłonie

12

/ ISOVER pokonał Brazylię! Wspomnienia z Top Tour 2015

14

/ Konkurs MCH dla studentów

15 ŻÓŁTA MISJA

/ Ruszamy z kolejną edycją projektu

16

/ ISOVER z nowym systemem izolacji dachu skośnego

17

/ ISOVER ociepla „Dom Dostępny na 2021 rok”

18 ROZWÓJ RYNKU

/ Centrum szkoleniowe szkoli coraz więcej fachowców

22

/ Pasje ISOVER

Poszanowanie indywidualności w dążeniu do wspólnego celu jest kluczem do sukcesu

„ (...) odnoszący sukcesy zespół tworzy się, kiedy szanujemy wzajemnie swoją indywidualność i dajemy dowody naszej siły, dążąc do wspólnego celu.

Olga Mazurek: Panie Dyrektorze, jak ocenia Pan rynek budowlany i rynek izolacji w 2015 roku i jak przewiduje Pan jego przyszłość? Co będzie podstawą dla jak najlepszej współpracy z naszymi partnerami?

Filipe Ramos: W roku 2015 nie spodziewam się znaczących zmian popytu na rynku izolacyjnym w Polsce w porównaniu do ubiegłego roku. Niemniej musimy być świadomi zmian demograficznych i zmian preferencji Klientów. Obserwujemy nowe trendy kształtujące przyszłość rynku izolacji: zróżnicowany rozwój regionów, społeczne i kulturowe zmiany, nowe przepisy budowlane i trendy w projektowaniu. Polska jest nadal jednym z najbardziej obiecujących rynków izolacji, jeśli mówimy o jego potencjale wzrostu i jestem przekonany, że w dłuższej perspektywie dynamika rynku wzrośnie głównie za sprawą wymagań w zakresie efektywności energetycznej budynków, wzrostu popularności renowacji, a także spodziewanego boom na rynku izolacji przemysłowych.



➤ Filipe Ramos

ISOVER ma w Polsce niezawodnych partnerów. Z wieloma kluczowymi współpracujemy przez wiele lat. Głęboko wierzę, że filarem sukcesu naszej marki na polskim rynku jest właśnie stałe i długotrwałe partnerstwo – i za to bardzo dziękuję Partnerom Handlowym ISOVER. Spoczywa na nas duża odpowiedzialność lidera rynku – jesteśmy zobligowani do wychodzenia naprzeciw oczekiwaniom naszych Klientów, do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, utrzymywania najwyższych standardów jakości naszych produktów i usług. Dlatego tak bardzo ważne jest dla nas pełne rozumienie potrzeb rynku i Klientów.

ISOVER kieruje się kilkoma fundamentalnymi wartościami w biznesie. Które z nich, z Pana punktu widzenia, są najważniejsze?

ISOVER, jak cała Grupa Saint-Gobain, rzeczywiście ma wspólne wartości, którymi kieruje się w biznesie, i których wszyscy, my jako pracownicy, musimy przestrzegać. Są one jasno określone w „Principiach Zachowania i Postępowania Saint-Gobain”. Wszystkie te zasady są równie ważne i istotne, każda z nich zawiera cenne wskazówki dla decyzji podejmowanych przez nas w codziennej pracy. Dla mnie fundamentalna zasada to „Szacunek dla ludzi”, która zawsze ma priorytetowy charakter w moich decyzjach i działaniach.

A co dla Pana oznacza bycie spójnym, zgodnym zespołem, jakim jest ISOVER?

Jeśli przez spójność czy zgodność rozumiemy godzenie się wszystkich na wszystko, stanowczo muszę powie-



dzieć, że nie taki powinien być cel działania zespołu. Jestem przekonany, że odnoszący sukcesy zespół tworzy się, kiedy szanujemy wzajemnie swoją indywidualność i dajemy dowody naszej siły, dążąc do wspólnego celu. Podstawą jest to, że cel jest wszystkim dobrze znany, i właśnie dlatego każdy z nas w ISOVER wie, że ma istotny wkład w działanie całego zespołu.

Czy jest ktoś, kto Pana inspirował? Ktoś, kto jest w stanie zmienić sposób Pana myślenia i działania?

Jest wiele osób, które mnie inspirowały i mają na mnie wpływ: nie jestem w stanie wskazać jednej osoby. Wierzę, że w ciągu całego życia rozwijamy się tak długo, jak długo jesteśmy otwarci na wszystkich wokół siebie.

I na koniec, chcielibyśmy zapytać o Pana wolny czas. Jaki jest Pana ulubiony sposób na relaks po pracy i odstresowanie?

Poza spędzaniem czasu z moją rodziną i przyjaciółmi, uprawiam sporty: co tydzień tenis albo wspinaczkę. Coś, co bardzo doceniam to również dobra, inspirująca książka.

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



Chyba jestem romantykiem

» **Trudne momenty pokazują, gdzie leżą braki i kształtują charakter. Ważne, aby po sukcesie nie spocząć na laurach, a z porażek wyciągać wnioski.**

Za nami kolejny sezon wyjątkowej współpracy z Kamilem Stochem. Ponownie dostarczył on nam wielu powodów do wzruszeń, radości i niezapomnianych sportowych emocji. O to, czym były te ostatnie miesiące, przeplatane spektakularnymi zwycięstwami i walką o powrót do formy po trudnej kontuzji, zapytaliśmy samego Mistrza.

Olga Mazurek: Ostatni sezon pełen był pięknych, ale też trudnych momentów. Które chwile wspomina Pan najlepiej? Które wydarzenia okazały się najważniejsze?

Kamil Stoch: To był sezon inny niż wszystkie, obfitujący w nowe doświadczenia i cenną naukę. Najlepiej wspominał konkurs Pucharu Świata w Zakopanem. Cieszę się, że sprostalem wyzwaniu i przed własną publicznością,

na „swoim terenie”, wygrałem zawody. To, co pozostanie na długo w mojej pamięci to zawody na przebudowanej skoczni w Planicy. Wspaniale było lecieć na 238 metr ustanawiając nowy rekord Polski w długości skoku.

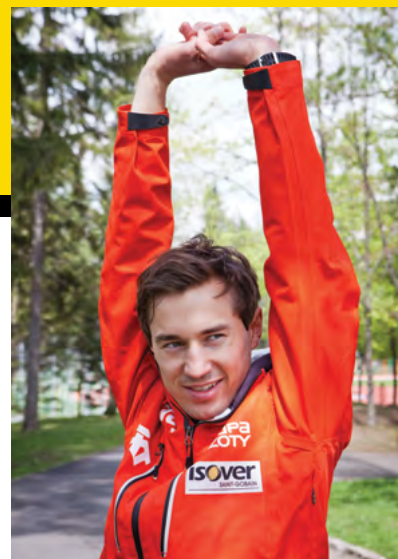
Co jest dla Pana większą motywacją – sukcesy czy trudne momenty?

Jedno i drugie motywuje do działania i dalszej pracy. Sukcesy są nagrodą za wyrzeczenia, wkład pracy w trening oraz przygotowania, a każdy lubi być nagradzany. Trudne momenty pokazują gdzie leżą braki i kształtują charakter. Ważne, aby po sukcesie nie spocząć na laurach, a z porażek wyciągać wnioski.

Czy w ostatnim sezonie spotkał się Pan ze szczególnym wyrazem dopingu ze strony fanów?

Zdecydowanie tak. Najbardziej odczułem wsparcie fanów podczas kontuzji, siedząc w domu w bardzo trudnym dla mnie momencie. Miło mieć świadomość, że kibice są ze mną nie tylko kiedy wygrywam, ale i w ciężkich chwilach. Fani jak zwykle nie zawiedli w Zakopanem. To dla nich tak bardzo chciałem wygrać. Mimo przejść na początku sezonu, tak wielu przyjechało nas wspierać i dopingować. Dziękuję także wszystkim kibicom poza granicami kraju, to niezwykle, jak licznie są obecni na skoczniach świata!

Czy w Państwa Klubie Eve-nement pojawili się już następcy Kamila Stocha? Proszę opowiedzieć o tym niezwykłym projekcie.



Na ten moment w klubie trenuje kilkunastu chłopców. Nasze plany są dalekosiężne. Dzieciaki robią szybkie postępy, a ja, obserwując treningi, jestem zachwycony ich zapałem i radością. Korzystam z tego, że obecnie skoki są popularne i chcę dzielić się umiejętnościami oraz doświadczeniem z przyszłymi mistrzami.

Nie bylibyśmy sobą, gdybyśmy nie zapytali również o mniej zawodowe tematy. My w ISOVER znamy niezawodne sposoby na ocieplanie budynków, a jakie są Pana sposoby na tworzenie ciepłej atmosfery w domu?

Będąc w domu zawsze staram się poświęcić tyle czasu, ile tylko mogę, dla swojej żony i swoich bliskich. Zawsze staram się jakoś umilić wspólny czas, chyba jestem romantykiem. Lubię długie rozmowy, ale i spontaniczne gesty dające innym radość.

Bardzo dziękuję, w imieniu całego zespołu ISOVER, za nasz kolejny wspólny sezon i pozdrawiam serdecznie.

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



⬆ Kamil Stoch

16 lat w sprzedaży ISOVER - to nie rozsądek - to musi być miłość!

„ (...) jakość materiałów ISOVER produkowanych w Polsce jest naprawdę światowa, a to zawdzięczamy doskonałej organizacji zespołu produkcji.

Janusz Łyczko: Paweł, od 16 lat jesteś z nami w ISOVER. Jak wyglądała Twoja kariera?

Paweł Wierzchowski: Nie do końca od samego początku jestem w firmie pod marką ISOVER – rozpocząłem swoją karierę w Gullfiberze, jako doradca w regionie pomorskim. Zespół sprzedaży był niewielki, za to regiony zdecydowanie większe. Już wtedy istniał podział sprzedaży na izolacje techniczne i budowlane, dopiero w latach następnych powstawał zespół sprzedaży inwestycyjnej. Co ciekawe – zatrudniali mnie wtedy nasi dzisiejsi klienci, należący do grona najlepszych, czyli Marcin Szczygieł czy Artur Hoffman. Mój ówczesny region obecnie obsługuje trzech doradców technicznych z mojego zespołu.

A co się zmieniło w kontekście rynkowym przez ten czas, i jak zmieniła się nasza organizacja?

Zmienił się zdecydowanie rynek. Była znacznie mniejsza konkurencja, mało producentów izolacji z weten, a rynek zaczynał dynamicznie się rozwijać, zatem nie trzeba było długo czekać, by pojawili się nowi gracze. Nasza siedziba była umiejscowiona w wynajętej willi na ulicy Puławskiej w Warszawie, a magazyny w Leśmierzu pod Łodzią. Bardzo szybko się rozwijaliśmy, powstawały nowe produkty, rozrastał się zespół sprzedaży. Gdy byliśmy małą organizacją z pewnością pracowało się inaczej, mieliśmy znacznie więcej obowiązków, a nasze relacje zdecydowanie przypominały te w firmach rodzinnych. Wtedy to właśnie tworzył się „duch ISOVER”. Dzisiaj nasza organizacja pracuje pod nową marką, która w międzyczasie ewoluowała z Gullfiber na ISOVER w ramach całego koncernu Saint-Gobain.

Minione lata to proces ewolucji naszej całej organizacji – dzisiaj to właściwie



▲ Paweł Wierzchowski

armia ludzi, która ze sobą współpracuje, a to wpływa również na konieczność bardziej formalnej komunikacji. Jest to jednak konieczne, aby móc współpracować w tak szerokim gronie i jednocześnie ciągle poprawiać naszą jakość. Ówczesna organizacja przy aktualnej skali biznesu nie miałaby racji bytu, a osiągnięcie dzisiejszych celów byłoby niemożliwe.

Skala naszej działalności znacznie się rozszerzyła, mamy własne, krajowe, świetnej jakości produkty, z którymi docieramy do kilkukrotnie większej liczby klientów. Trzeba też wspomnieć, że jakość materiałów ISOVER produkowanych w Polsce jest naprawdę światowa, a to zawdzięczamy doskonałej technologii i organizacji zespołu produkcji. Oprócz dedykowanych zespołów sprzedaży, mamy również wspierający nas dział marketingu, w którym pracują osoby wyspecjalizowane w konkretnych działaniach promocyjnych, specjaliści w zakresie wiedzy technicznej czy zastosowań produktów w różnych aplikacjach. Rynek jest coraz bardziej wymagający, ale znów – może się powtarzam – cały zespół, zarówno współpracujący bezpośrednio z klientami, w tym również DOK, ale też zespoły HR, finansów, kredyty itd. – pracuje nad realizacją i tworzeniem oferty ISOVER.

Podsumowując – zmienił się nie tylko rynek i środowisko zewnętrzne, ale również nasza organizacja, a przez te minione lata wspólnie udało nam się podjąć wiele



WYWIAD Z PAWŁEM WIERZCHOWSKIM

– Regionalnym Menadżerem Sprzedaży Polska Północna

ciekawych wyzwań. Na co dzień obserwuję to jako ewolucję, ale tak naprawdę z perspektywy czasu te 16 lat to po prostu rewolucja.

Paweł, 16 lat w sprzedaży to na pewno nie tylko rozsądek... to musi być miłość! Powiedz, co Cię trzyma od tylu lat w tym dziale?

Muszę przyznać, że ten czas upłynął niezwykle szybko. Z pewnością też ze względu na liczne, a właściwie nieustanne, zmiany i wyzwania. Zaczynałem jako handlowiec regionalny, potem zajmowałem się firmami sieciowymi, zatem podejmowałem kontakty z klientami w całej Polsce, a kolejnym krokiem ewolucji była propozycja przejścia odpowiedzialności za makroregion i zespół handlowców. Te wspomniane zmiany nie tylko „ładowały baterie”, ale były kolejnymi krokami – wyzwaniami, dzięki którym ciągle się rozwijam. Z pewnością „to co kręci”, to ciągłe dążenie do realizacji celów. W dużym stopniu mam wpływ na sposób ich realizacji, a z pewnością atutem jest również to, że miałem, i mam, szczęście do współpracy z rewelacyjnymi zespołami, co jest dla mnie bardzo ważne. Bardzo lubię również współpracę z klientami, która nie zawsze bywa idealna i łatwa, ale jest na pewno interesująca. Dzisiaj, jako Regionalny Szef Sprzedaży, pełnię funkcję raczej wspierającą dla mojego zespołu. Budujące dla mnie jest to, jak zespół działa, współpracuje, jakie ma pomysły, i jak wzajemnie się wspieramy – to mnie najbardziej „nakręca”. Niezwykle angażujące i porywające jest również i to, że mam coraz szerszą perspektywę, nie patrzę na realizację celów dzisiaj, tu i teraz, ale pracuję nad zadaniami i ich realizacją w przyszłości, w większej skali.

A co z rutyną?

Rutyną?! Nie ma szans na żadną rutynę! Zakres zadań, jakie musimy zrealizować, jest ogromny! Każdy z nas pełni w części wszystkie funkcje organizacji – zatem myślę nie tylko o sprzedaży, ale również działaniach marketingowych, uproszczeniu zadań administracyjnych, zespole, jego rozwoju, itd. Zmiany i wyzwania są naprawdę inspirujące i mobilizujące.

A jakie wyzwanie było/jest dla Ciebie najważniejsze?

Jak wcześniej wspominałem tych małych i dużych wyzwań mam sporo – właściwie każdy dzień przynosi nowe. Jeśli miałbym jednak wskazać jedno, najważniejsze – to z pewnością szczęśliwa i zadowolona rodzina. Staram się być konsekwentny, zatem jak powiedziałem „A”... to muszę ją pielęgnować. Wiem jednak, że to zwraca się potem w postaci wsparcia w trudniejszych momentach.

Pozostałe wyzwania są bardziej przyziemne – chciałbym ciągle się rozwijać i na pewno w najbliższym czasie doskonalić znajomość języków obcych, bo to moja „pięta achillesowa”.

W życiu zawodowym natomiast, stałym i ciągle ważnym wyzwaniem jest wzmacnianie mojego zespołu – tworzenie takiego, z którym „można konie kraść”, i z którym damy radę sprostać wszelkim wyzwaniom.

Paweł – pracujemy już razem od kilku lat i wiem, że wyróżniasz się wieloma cechami tj. skrupulatnością, dociekliwością i sumiennością, ale również bezkonfliktowym nastawieniem do ludzi. Jak to robisz w dzisiejszych dynamicznych, stresujących czasach?

Trochę mnie zaskoczyłeś... to chyba proste. Na pewno decyduje o tym charakter, ale staram się nie upierać przy swoim. Lubię wysłuchać różnych argumentów i wykonywać moje zadania, jak najlepiej tylko potrafię. Dobre, trafne argumenty zawsze do mnie docierają i potrafię wyważyć swoje stanowisko. Co do sumienności i skrupulatności – to czasami trochę zмора, bo pochłania sporo czasu.

No właśnie – ciągle w drodze, przygotowany, podejmujący nowe wyzwania, wspierając zespół. Właściwie ciągle w pracy. Czy Ty znajdujesz czas na realizację swoich pasji?

Nie ukrywam, że trochę z tym trudno. Jak wiesz, lubię motoryzację, niedawno po-



zegnałem się z ukochanym motorem, ale ostatnio marzy mi się renowacja jakiegoś starego automobila. Jeszcze nie wiem jakiego, ale chętnie bym pogrzebał w silniku i z paskudy odtworzył piękny wóz, tchnął w nim życie na nowo. Ze względu na wygodę i... brak czasu, mieszkam w mieszkaniu – nie posiadam więc ogródka, dlatego zadanie mam dosyć utrudnione, ale może na emeryturze...

Skoro już o motocyklach mowa – wiesz, że ISOVER w ramach szerokiego zasięgu działań wspiera, między innymi, akcję krwiodawstwa MOTOSERCE? Co sądzisz o takich działaniach – powiedzmy sobie szczerze – dalekich od działań biznesowych, a kierowanych bardziej w obszary nonprofit?

Powiem prawdę – słyszałem niewiele – spotkałem się z tym w jednej z informacji wewnętrznych, ale bardzo popieram, bo uważam że dobrze jest pomagać innym. Tego typu działalność jest również ważna nie tylko z biznesowego punktu widzenia, ale także czysto ludzkiego.

Paweł – dziękuję za tę rozmowę! Życzę Ci, aby ta miłość trwała wiecznie, no i żebyś znajdował więcej czasu na realizację pasji!

Rozmawiał:
Janusz Łyczko
Janusz.Lyczko@saint-gobain.com



Budujemy „dom poza domem”

” Zapraszając do budowania Domu ISOVER miałam poczucie ogromnego zaplecza w postaci wiedzy o naszej działalności z innych części świata. Dodatkowo ISOVER i rodzina czy ISOVER i dom to naturalne połączenie.

W Krakowie powstaje Dom Ronalda McDonalda – pierwszy w Polsce bezpłatny hotel dla rodzin chorych dzieci, leczonych w Uniwersyteckim Szpitalu Dziecięcym. ISOVER w ramach współpracy z Fundacją Ronalda McDonalda wspiera tę inwestycję przekazując materiały oraz wiedzę ekspercką w zakresie izolacji. O domu, w którym „będzie pachniało świeżym ciastem i praniem suszonym w ogrodzie” rozmawiamy z Katarzyną Nowakowską, dyrektorem Fundacji Ronalda McDonalda w Polsce.

Olga Mazurek: Od jak dawna działa w Polsce Fundacja Ronalda McDonalda i jakie są jej główne cele?

Katarzyna Nowakowska: Jesteśmy organizacją pożytku publicznego. Działamy w 62 krajach na świecie, pomagając rocznie ponad 8 mln dzieci. Dokładnie w ubiegłym roku minęło 40 lat działalności Fundacji, znanej w krajach anglojęzycznych jako RMHC. Fundacja w Polsce powstała w 2002 roku.

Drogi Państwa Fundacji i ISOVER zbiegły się przy okazji niezwyklej budowy – pierwszego Domu Ronalda McDonalda w Polsce. Czy mogłaby Pani opowiedzieć o tym nadzwyczajnym projekcie?

Domy Fundacji to główny światowy program, który za chwilę rusza także w Polsce, w Krakowie, przy Uniwersyteckim Szpitalu Dziecięcym. Domy to inaczej hotele, realizowane zawsze w wysokim standardzie, o wszystkich funkcjach domu. „Dom poza domem w czasie choroby dziecka” jest w najbliższym sąsied-

twie szpitala, ale pachnie świeżym ciastem i praniem suszonym w ogrodzie.

Dom Ronalda McDonalda to dom, goście to rodzice dzieci przebywających w szpitalu, a oni, zamiast spać na karimacie pod łóżkiem, mogą w Domu liczyć na normalność w najtrudniejszym dla rodziny czasie. Rodzice powinni być z dzieckiem, a Domy wszędzie na świecie sprawiają, że staje się to możliwe. Określenie „dom poza domem” idealnie charakteryzuje warunki, jakie znajdują rodziny w Domu, który powstaje z Państwa udziałem w Krakowie.

Krakowski Dom to 1253 m² powierzchni i 20 pokoi, w tym 2 dla rodziców o specjalnych potrzebach, np. niepełnosprawnych. Każdy pokój ma podwójne łóżko lub dwa łóżka pojedyncze oraz, dodatkowo, w wielu pokojach zostanie umieszczony fo-



⬆ Katarzyna Nowakowska



tel z funkcją spania. Na parterze, od strony ogrodu, znajdzie się kuchnia z wyspą umożliwiającą gotowanie kilku rodzinom jednocześnie, wspólna jadalnia, bawialnia dla rodzeństwa, które będzie przyjeżdżać z rodzicami do chorej siostry czy brata, salon, gdzie można poczytać, popracować, wydzielony pokój telewizyjny, a także małe pomieszczenie biurowe oraz pokój dla wolontariuszy, bo w Domu zawsze pomagają wolontariusze.

Co zadecydowało o zaproszeniu do współpracy przy tym projekcie marki ISOVER? Czy przy wyborze partnerów kierują się Państwo zbieżnością misji i celów?

Partnerstwo dla Domu to zawsze jest wspólna misja. Zapraszając do budowania Domu ISOVER miałam poczucie ogromnego zaplecza w postaci wiedzy o naszej działalności z innych części świata. Dodatkowo ISOVER i rodzina czy ISOVER i dom to naturalne połączenie. Mając dodatkowo ambicję stworzenia w Polsce pierwszego domu modelowego koniecznie chcieliśmy zaprosić do pomocy fachowców, bo pojęcie „dom modelowy” zobowiązuje. Deklaracja wspierania nas wiedzą ekspercką była bardzo ważną częścią wspólnej pracy w Domu. Budujemy go na lata i jego nowoczesność – efektywność termiczna, izolacje – mają znaczenie również przez lata.

WYWIAD Z KATARZYNA NOWAKOWSKĄ

– Dyrektorem Wykonawczym Fundacji Ronalda McDonalda w Polsce

Na jakim etapie są obecnie prace nad budową Domu? Kiedy planują Państwo wielkie otwarcie?

Budowa Domu w Krakowie ruszyła 25 września, a dzięki pięknej zimie wszystko idzie zgodnie z kalendarzem prac. Zakończono prace dachowe, trwa budowa ścian wewnętrznych, instalacji, a za chwilę zamontowane zostaną okna i już jesienią planujemy przekazanie Domu rodzicom.

Jakie dodatkowe przedsięwzięcia, również z udziałem sponsorów i partnerów, podejmują Państwo przy okazji budowy Domu?

Model wielu partnerstw w przypadku Domu oznacza, że nie tylko wiążemy się z sobą na czas budowy, ale także na czas codziennej pracy Domu, gdy ten już powstanie. Bo Dom to pierwszy krok w programie „domu poza domem”. Zgodnie z misją Domów – pomocy rodzinom w czasie choroby dziecka – partnerzy

Każda dojrzała Fundacja, a za taką należy uznać nas w Polsce, ma 3 główne programy: Dom, Pokój i Ambulans.

Dom właśnie powstaje, Pokój Ronalda McDonalda działa od 2009 roku w Centrum Zdrowia Dziecka w Międzyzlesiu pod Warszawą, a Ambulans od 2005 roku jest niezastąpiony w ogólnopolskim programie badań USG, podnoszącym poziom profilaktyki w walce z rakiem u najmłodszych. Program adresowany jest do maluszków w wieku od 9 miesięcy do 6 lat.

W przypadku badań na pokładzie ambulansu najważniejsza jest dostępność. Po pierwsze, rodzic umawia się na wizytę i nie martwi się o skierowania. Badania wykonuje wysokiej klasy specjalista z unikalnym doświadczeniem na najwyższej jakości sprzęcie. Po drugie, to my dojeżdżamy do dziecka. Ambulans odwiedza rocznie około 40 miast, miasteczek, wsi w których dostęp do prowadzonych przez nas badań jest więcej niż utrudniony. Najczęściej na pytanie kierowane do rodzica „które to badanie przesiewowe USG maluszka?”, który do

nas przychodzi, – dostajemy odpowiedź – „pierwsze”. I tu zaczyna się opowieść, że do radiologa jest daleko, że lekarz rodzinny niechętnie zleca dodatkową diagnostykę, że wykonanie badań w oferowanym przez nas zakresie w ogóle nie jest możliwe jako profilaktyka, czyli gdy dziecko nie jest chore. To fakt, o kompleksowe USG na wysokim poziomie rodzic musi się bardzo postarać i niejednokrotnie wybrać z dzieckiem do innego miasta. Przewaga badań w ambulansie w takich sytuacjach jest oczywista. Dodatkowo, badania w programie „NIE nowotworom u dzieci” są bezpłatne, bo koszty pokrywa Fundacja i partner – firma, samorząd, lokalna organizacja, która dołącza do nas. W różnych miejscach różnie. Rocznie



➤ Konferencja prasowa z budowy Domu Ronalda McDonalda

badamy około 4500 maluszków, wśród których kilkaset otrzymuje informację o konieczności podjęcia kolejnych działań diagnostycznych i medycznych. Ale taki jest cel programu, wczesna identyfikacja wad rozwojowych, patologii, zmian nie dających wyraźnych objawów, bo wczesne wykrycie daje szansę odpowiedniego przeciwdziałania chorobie.

Praca w Fundacji wynagradzana jest niekiedy również w postaci niezwykle gestów, zdarzeń lub emocji. Co dla Pani było najpiękniejszym „wynagrodzeniem” za codzienne zadania?

Moja praca dla Fundacji to praca z ludźmi i dla ludzi. Jestem wyróżniona zawsze, gdy jako pierwsza słyszę entuzjizm w głosie rodziców, korzystających z naszych programów, radość Wolontariuszy, którzy mówią „miałaś rację, jesteśmy zmęczeni, ale skrzydła nam urosły do nieba i następnym razem też chcemy pomóc”, albo gdy w czasie rozmów o donacjach finansowych osoba, od której zależy najważniejsze „TAK”, mówi: „proszę mnie nie przekonywać, pomogę Fundacji i gdy będzie budowany kolejny Dom też możecie na mnie liczyć. Robię to, bo wiem, że warto. Jeśli sobie nie pomożemy to pretensje, że takich działań jak fundacyjne nie ma, możemy mieć tylko do siebie”. Może cytuję niedokładnie, ale w takich momentach najwyraźniej czuję, że jesteśmy razem, że zawsze możemy na kogoś obok liczyć.

Rozmawiała:

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com



do tego pomagania są niezbędni nie tylko w czasie budowy. Chcemy być razem na wiele sposobów, także jako Fundacja i Wolontariusze. Dom to idealna przestrzeń do budowania firmowej społeczności wolontariackiej. Każdy znajdzie zajęcie i zadanie na miarę swoich potrzeb oraz wyobrażeń o pomaganiu. Pamiętajmy, że nie tylko inni ludzie mogą zachorować – choroba dotyka także naszych dzieci. Dlatego każdy powinien mieć gdzieś w głębi serca świadomość, że być może sam będzie kiedyś gościem Domu, i to jemu jakiś życzliwy Wolontariusz będzie służyć wsparciem.

Jakie jeszcze inne projekty Państwa Fundacja realizuje w Polsce?

Fot. dla Fundacji Ronalda McDonalda Wojciech Wójtowicz

„Przygotuj się do sezonu” z Kamilem Stochem

Dobrze ocieplone ściany, dach oraz szczelne okna to główne bariery ucieczki ciepła z budynku i źródło oszczędności na ogrzewaniu. Aby zima nie zaskoczyła nas niespodziewanymi wydatkami, już teraz warto się przygotować do sezonu. Odpowiednio ocieplone ściany i dach pozwolą na zatrzymanie blisko 60% ciepła w domu, dobre – energooszczędne okna to kolejne 20%. Takie oszczędności przekładają się bezpośrednio na zmniejszenie rachunków za ogrzewanie i eksploatację budynku.

4 maja ruszyła wspólna akcja promocyjna marek ISOVER oraz FAKRO skierowana do inwestorów indywidualnych – osób budujących lub remontujących dom. Połączyliśmy siły ze znanym i szanowanym producentem okien dachowych i proponujemy inwestorom atrakcyjne nagrody (m.in. laptopy, telewizory i weekend dla dwojga w SPA) w ramach promocji „Przygotuj się do sezonu”. Aby zdobyć nagrodę wystarczy w terminie od 4 maja do 31 sierpnia zakupić wybrane produkty ISOVER oraz FAKRO i, w zależności od wydanej kwoty, wybrać jedną z nagród.



Promocję firmuje Kamil Stoch współpracujący z naszą marką. Podobnie jak dla skoczków narciarskich sezon zimowy jest sprawdzianem z całorocznych przygotowań, tak dla osób budujących dom zima jest testem zastosowanych

rozwiązań energooszczędnych w ich domu. Komfort ciszy i ciepła oraz niskie rachunki za ogrzewanie gwarantują tylko sprawdzone rozwiązania. Najwyższej jakości produkty ISOVER i FAKRO są doskonałym wyborem.

Gorąco zachęcamy naszych partnerów handlowych do wykorzystania tego narzędzia w skutecznej odsprzedaży naszych produktów.

Aby skorzystać z tej akcji konsumentskiej, należy zakupić wybrane produkty ISOVER i FAKRO, a po zakupie wypełnić formularz zgłoszeniowy i przesłać go wraz z kopią faktury przez stronę promocji, a także mailem, faksem lub pocztą na adres organizatora. Szczegółowe informacje, regulamin, wykaz produktów objętych promocją oraz formularz uczestnictwa dostępne są na stronie www.przygotujsiedosezonu.pl.

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula@saint-gobain.com



Oswoiiliśmy perfekcję!

Nasz flagowy produkt do izolacji dachów skośnych – Uni-Mata w nowym opakowaniu – doczekał się nowego wcielenia. Solidna, sprężysta wełna ISOVER, o niskiej przewodności cieplnej i doskonałych parametrach w swoim segmencie, przychodzi na myśl cechy udomowionego, dzikiego kota.

Uni-Mata to najpopularniejszy w Polsce produkt do izolacji dachów skośnych. Niezmiennosć parametrów w czasie, wyjątkowa sprężystość, niski opór dyfuzyjny oraz doskonała niepalna izolacja termiczna, a także oryginalność, trwałość i unikalna, nowoczesna technologia Thermistar – dzięki takim cechom od ponad 20-tu lat Uni-Mata

cieszy się ogromnym uznaniem. Perfekcyjne w swoim segmencie parametry naszej wełny przywodzą na myśl cechy oswojonego zwierzęcia, które staje się strażnikiem domu – zapewnia bezpieczeństwo, chroni przed niekorzystnymi czynnikami z zewnątrz, gwarantuje wygodę i stabilność. Wszystkie te, trudne do uchwycenia walory, udało nam się „udomowić”, czyli przenieść do domów pod postacią Uni-Maty. Dlatego postanowiliśmy zwizualizować je za pomocą tygrysa – eksperta od ciepła, miękkości i sprężystości.

Janusz Łyczko

Janusz.Lyczko@saint-gobain.com



TO, CO EKSPERCI LUBIĄ NAJBARDZIEJ

NR 1 W POLSCE
NAJPOPULARNIEJSZY PRODUKT DO IZOLACJI DACHÓW SKOŚNYCH

ORYGINAL
EKSPERT OD CIEPŁA I CISPŁA

KOMFORT
PRACY PODCZAS MONTAŻU, DOKONAŁA WYKŁADKI IZOLACJI TECHNICZNEJ

TECHNOLOGIA
LEKKA, SPRĘŻYSTA WEŁNA O NISKIEJ PRZEWODNOŚCI CIEPLNEJ, ENERGOOSZCZĘDNOŚĆ

TRWAŁOŚĆ
NIEZMIENNOŚĆ PARAMETRÓW W CZASIE, NISKO OPÓR DYFUZYJNY, BEZPIECZNE I NIEKORZYSTNE DLA ŚRODOWISKA

ISOVER Uni-Mata
Zaufaj doświadczeniu ekspertów. Wybierz kopię!

ISOVER
SAINT-GOBAIN



isover.pl w nowej odsłonie!

Pod adresem www.isover.pl już niebawem znajdzie Państwo... to samo i nie to samo. Nie rezygnując z zawartości dotychczasowej witryny, wysoko ocenianej w niedawnym badaniu satysfakcji klienta, zdecydowaliśmy się odświeżyć jej wygląd, jak również wzbogacić w zakresie funkcjonalności.

Jako że w Polsce, podobnie jak na całym świecie, coraz częściej korzystamy z internetu na urządzeniach mobilnych, nowy serwis realizowany jest w technologii responsive design. Dzięki temu jego zawartość jest wyświetlana w pełnym zakresie, także na notebookach, tabletach i smartfonach.

Nadal głównym założeniem serwisu jest rzetelna, aktualna i wyczerpująca informacja na temat rozwiązań izolacyjnych ISOVER oraz ich zastosowań w budownictwie i przemyśle. Układ zawartości ma za zadanie w jak najbardziej intuicyjny sposób i w możliwie najmniejszej ilości kroków, doprowadzić do poszukiwanej treści każdego użytkownika – czy będzie nim inwestor poszukujący materiałów do budowy lub remontu, handlowiec pracujący na co dzień z produktami ISOVER, wykonawca zainteresowany pogłę-

bieniem wiedzy, czy projektant poszukujący narzędzi wspomagających jego pracę.

Wśród materiałów do pobrania znajdziemy, oprócz tekstów prasowych, także grafikę – zdjęcia produktów, logotypy i propozycje wspólnych reklam dla Partnerów ISOVER. Na stronach produktowych dostępne będą dokumentacje techniczne w postaci plików do pobrania, a także wersje elektroniczne publikacji ISOVER, takich jak: broszury, ulotki, katalogi czy cennik w formacie PDF.

Nie zabraknie również wirtualnego Biura Prasowego, w którym ukażą się aktualności poświęcone marce ISOVER, Grupie Saint-Gobain, naszym osiągnięciom, innowacjom, bieżącym i długofalowym działaniom rynkowym.

Przedstawiamy w serwisie treści poświęcone izolacjom budowlanym, ale też wyodrębniamy sekcję poświęconą izolacjom technicznym, których rynek w Polsce konsekwentnie rozwijamy. Tworząc nowy serwis staramy się „wejść w skórę” internautów, nie tylko prezentując kompleksowy zestaw wiadomości technicznych, handlowych i poradnikowych wspartych multimediami, ale także pod-



Wkrótce nowa odsłona isover.pl

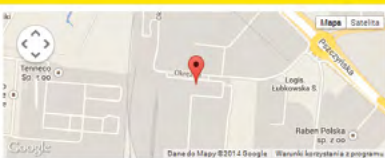
nowa isover.pl

EVENT INFORMATION

czw 11th, 2015 do czw 12th, 2015

Demonstration

Okólna 16 44-100 Gliwice - POLSKA



Wielkimi krokami zbliża się moment uruchomienia nowej odsłony polskiej witryny ISOVER, która korzystając z przyjaznej i świeżej technologii pozwoli pełniej i trafniej zaspokoić potrzeby informacyjne wszystkich internautów zainteresowanych naszą marką.



powiadając, jakie inne treści zawarte na witrynie mogą zainteresować danego użytkownika.

Projekt realizowany jest we współpracy z międzynarodowym działem marketingu ISOVER, dzięki czemu zadaliśmy o ujednolicenie wizerunku marki, nie zapominając o specyfice polskiego rynku. Zmieniona szata graficzna podkreśla wartości marki: komfort, energooszczędność, poszanowanie środowiska i bezpieczeństwo.

Wojciech Lyszczyzna

Wojciech.Lyszczyzna@saint-gobain.com



ISOVER pokonał Brazylię! Wspomnienia z Top Tour 2015

Wygraliśmy z Canarinhos w siatkówkę. 2:0 w setach. To był dobry początek, który zwiastował udaną podróż po brazylijskim lądzie. Na dzień dobry zaskoczyła nas pogoda. Pochmurna, przez pierwsze dni z lekkim, orzeźwiającym deszczykiem co chwila. Niemniej, po 14 godzinach lotu do Rio via Amsterdam, kiedy dotarliśmy już na miejsce, nic nie było w stanie zepsuć nam dobrych humorów i korzystaliśmy z każdej okazji, aby „podładować akumulatory”, nawet kiedy tylko gdzieś przebiegały się tak upragnione promienie słońca.

Brazylia jest krajem wielu kontrastów. Z jednej strony przepiękne naturalne krajobrazy, bogate dzielnice dużych miast, dynamiczny rozwój gospodarczy w ostatnich latach, a z drugiej: korupcja, niska jakość szkolnictwa czy służby zdrowia i słabo rozwinięta infrastruktura oraz wszechobecna bieda, najbardziej wyrazista w tzw. favelach

– przeludnionych dzielnicach o niskiej, nie spełniającej żadnych standardów, zabudowie i wysokiej przestępczości.

Korzenie etniczne większości Brazylijczyków są dość zróżnicowane. Przodkowie dzisiejszych mieszkańców kraju to przede wszystkim

Portugalczyki, Włosi i Hiszpanie, oczywiście autochtoni Indianie, ale jest też sporo osób, których pradziadkowie byli Japończykami. Plantację kawy, którą zwiedzaliśmy, na początku XIX wieku kupił i rozwijał założyciel koncernu Mitsubishi. Interesująca jest struktura demograficzna kraju, około połowa populacji Brazylii to osoby poniżej 25 roku życia.

Językiem urzędowym w Brazylii jest portugalski, i z tego też języka pochodzi określenie „Ca-



⬆ Zwycięskie zdjęcie – „GRAJKOWIE”

narinhos”, czyli „Kanarki”, co oznacza jasnożółte trykoty reprezentacji kraju, nawiązujące do narodowych barw Brazylii. Żółty przedstawia złoto, którego Brazylia miała znaczne zasoby, i które przyciągało tutaj europejskich kolonistów. Warto zwrócić uwagę na motto umieszczone na fladze narodowej Brazylii: „Ordem e progresso”, co oznacza „ład i postęp”.

Zwiedziliśmy zarówno Rio de Janeiro, jak i Sao Paulo. Oba miasta to kwintesencja całej Brazylii – tak różne, jak tylko można to sobie wyobrazić. Zarówno pod względem charakterystyki zabudowy, krajobrazów, poziomu rozwoju, położenia, ale i podejścia do życia i charakteru mieszkańców. Zaskoczyła nas trochę informacja, że mieszkańcy Sao Paulo, tzw. „pauliści”, szczerze i z wzajemnością nie znoszą mieszkańców Rio, nazywanych „cariocas”. Zdecydowanie lepsze wrażenie zrobiło na nas Rio de Janeiro. Pomimo, że jest mniejszym i biedniejszym miastem od Sao Paulo, to jednak Copacabana, posąg Chrystusa na górze Corcovado czy widoki z Góry Cukru („Sugar Loaf”) zapierały dech w piersiach. Najbardziej w Sao Paulo zaskoczył nas fakt, że to największe miasto na południowej

półkuli i centrum biznesowe kraju nie ma nawet jednego charakterystycznego miejsca, które byłoby rozpoznawalne na świecie i przyciągało turystów.

Zwiedziliśmy starą osadę rybacką o nazwie Paraty, którą na początku XVI wieku założyli Portugalczycy. Można tam było rzeczywiście poczuć klimat kilkusetletniej historii tego miejsca. Tamtejsi rybacy żyją z dnia na dzień, nie zaprzatając sobie głowy takimi problemami, z jakimi zmagają się przeciętni Europejczycy. Właśnie zdjęcie z tego miejsca wygrało specjalny konkurs fotograficzny „ISOVER niestandardowo”. Zwycięzcą został Gabriel Mateja z firmy AG Rolbud, a wygrane zdjęcie prezentujemy po lewej, na poprzedniej stronie.

Ponadtygodniowa podróż obfitowała w wiele ciekawych atrakcji i pozytywnych przeżyć. Nasz hotel był malowniczo położony w środku tropikalnego lasu nad zatoką – rezerwatem przyrody Angra dos Reis. Ocean, baseny, korty tenisowe, siłownie, no i ogólnie dostępne bary zachęcały do intensywnego odpoczynku, z którego radośnie korzystaliśmy. Integrowaliśmy się co wieczór w „naszej” sali hotelowej, do której prowadziło tajne przejście przez bar. Poza quizami, kalamburami czy turniejami sportowymi, znaleźliśmy też czas, aby podyskutować o



⬆ Na plantacji kawy w okolicach Sao Paulo

rynku i strategii ISOVER. Wiele ważnych wskazówek z ankiet wykorzystamy w dalszych działaniach rynkowych.

Uczciwość nakazuje wspomnieć, że co prawda wygraliśmy z Brazylijczykami w siatkówkę, ale oni pokonali nas w meczu piłki nożnej. A jakżeby inaczej, skoro to 5-krotni zwycięzcy Mundialu.

Wszystko, co dobre, szybko się kończy, ale z pewnością pozostaną nam wyjątkowe wspomnienia z tego wyjazdu. Pozdra-

wiamy wszystkich uczestników oraz nasze przewodniczki Małgosię i Agnieszkę.

Obrigado, Szanowni Klienci!

Kuba Błażewicz

Kuba.Blazewicz@saint-gobain.com



Benedykt Korduła

Benedykt.Kordula@saint-gobain.com



Mistrzowie Izolacji – wstęp do grona najlepszych wykonawców!

Wystarczyło zebrać 500 punktów, aby wziąć udział w losowaniu 15 nagród podczas finału III edycji programu Mistrzowie Izolacji, które odbyło się 12 czerwca na terenie Centrum Szkoleniowego ISOVER w Gliwicach. Im więcej punktów, tym większe były szanse na wygraną. Każde kolejne 500 pkt. to dodatkowy

los, który jednemu ze szczęśliwców przyniósł nagrodę główną: samochód roku 2014 – Ford Transit Connect. Dodatkowo rozlosowano 14 innych atrakcyjnych niespodzianek – od bonów ITAKA na wakacje marzeń poprzez sprzęt asekuracyjny, tak potrzebny na każdej budowie, na sprzęcie elektronicznym lub do nawigacji kończąc.

Przepis na Mistrza Izolacji ISOVER był – i będzie nadal w nowej, wkrótce startującej edycji – bardzo prosty: wystarczy zarejestrować się w programie, wysłać etykiety i zadbać o min. 500 punktów na koncie, aby otrzymać zaproszenie na wielki finał w Gliwicach.

Podczas Finału zapewniliśmy moc atrakcji, które sprawiły, że uczestnicy szybko zapomnieli o trudach podróży. Losowanie nagród odbyło się 12 czerwca 2015 r. Szczegóły dotyczące promocji dostępne są u Doradców ISOVER oraz na stronie programu www.najlepszeizolacje.pl.

Monika Naczeńska

Monika.Naczenska@saint-gobain.com



Konkurs MCH dla Studentów - edycja 2015

W tym roku odbyła się już 11-ta edycja konkursu dla studentów Multi-Comfort House, do udziału w którym ISOVER zaprasza uczelnie techniczne z całego świata.

Niezmienne od lat kryteriami oceny prac są: walory architektoniczne oraz techniczne i konstrukcyjne, ze szczególnym uwzględnieniem założeń koncepcji ISOVER Multi-Comfort House (energouoszczędność, komfort akustyczny i termiczny, dostępność światła dziennego, bezpieczeństwo pożarowe) i wykorzystaniem rozwiązań ISOVER.

W tym roku konkurs odbywa się pod hasłem „Residential function in cold climate”. Zadaniem uczestników jest wykonanie projektu zabudowy mieszkaniowej w stolicy Kazachstanu – Astanie. Miejscowość ta będzie w 2017 roku gospodarzem Światowej Wystawy EXPO z hasłem przewodnim „Energia przyszłości”. Do krajowego etapu konkursu wpłynęło 18 prac.

Po obszernej dyskusji jury krajowego etapu konkursu przyznało jednogłośnie następujące nagrody:

■ nagroda za I miejsce dla pracy:

Ps682021 Karolina Chodura, opiekun: dr inż. Arch. Jerzy Wojewódka

■ nagroda za II miejsce dla pracy:

930612AŻ Aleksander Żydek, opiekun: dr inż. Arch. Andrzej Duda

■ nagroda za III miejsce dla pracy:

54A621B7 Grzegorz Jurasz, Szymon Jania, Sebastian Dziedzic, opiekun: dr inż. Arch. Jan Kubec

■ nagroda specjalna dla pracy:

A660260D Agnieszka Duczmalewska, opiekun: Damian Radwański

Laureatom i ich opiekunom serdecznie gratulujemy!

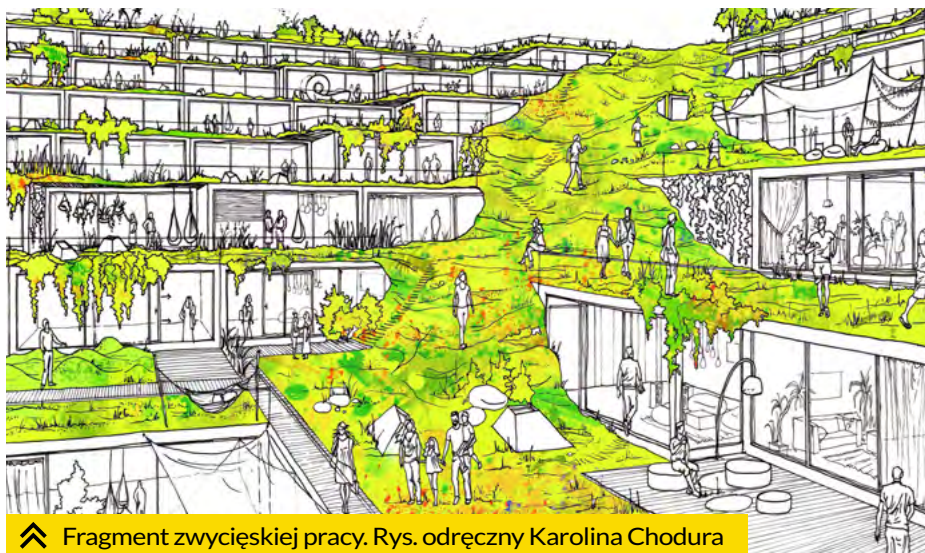
5 maja, na Krajowej Gali MCH 2015, mieliśmy okazję gościć w siedzibie ISOVER laureatów konkursu wraz z opiekunami oraz członków jury. Podziękowania za udział w konkursie oraz gratulacje i dyplomy przekazali zwycięzcom: Prezes Grupy Saint-Gobain Polska Rumunia Bułgaria François-Xavier Moser oraz Dyrektor Generalny ISOVER Filipe Ramos.

Zgodnie z regulaminem zwycięskie drużyny (miejscza I, II i III) wraz ze swoimi opiekunami wzięły udział w etapie międzynarodowym, który odbył się w dniach 26-30.05.2015, w kazaskiej Astanie.

Miło nam poinformować, że nasi laureaci nie wrócili z pustymi rękami. Zgromadze-



⬆ Finał konkursu MCH dla Studentów



⬆ Fragment zwycięskiej pracy. Rys. odręczny Karolina Chodura

ni w Astanie uczestnicy konkursu (aż z 20 krajów!) przyznali nagrodę publiczności naszej zwycięskiej pracy, doceniając w ten sposób zdolności koncepcyjne i rysunkowe Pani Karoliny Chodury.

Po raz kolejny jesteśmy dumni z naszych studentów!

Więcej informacji o samym konkursie na stronie internetowej:

<http://www.isover-students.com>

Anna Gil
Anna.Gil@
saint-gobain.com



ISOVER na III Aukcji Charytatywnej Budujemy Radość Dzieciom

24-26 kwietnia 2015 roku podczas 43 Krakowskich Targów Budownictwa w Centrum Targowym Chemobudowa w Krakowie odbyła się III aukcja charytatywna „Budujemy Radość Dzieciom”. ISOVER kolejny raz został głównym partnerem akcji.

Przedmiotem licytacji był całoroczny dom mieszkalny wykonany w tech-

nologii szkieletu drewnianego wraz z poddaszem o powierzchni podłóg 75,15 m², z tarasem o powierzchni 17,50 m², wraz z elementami wyposażenia ufundowanymi przez partnerów akcji.

Podczas pierwszego dnia Targów firma DREWDOM MĘTEL wykonała konstrukcję budynku w systemie szkieletu drewnianego w skali 1:1. W trakcie weekendu budynek udostępniono zwiedzającym. W niedzielę odbyła się wielka aukcja – dom wylicytowano za aż 60 500 zł. Całkowity dochód z licytacji przeznaczony zostanie na rzecz budowy Centrum Opieki Wyręczającej dla Przewlekłe i Nieuleczalnie Chorych Dzieci w Krakowie.

Przedsięwzięcie organizuje: Małopolskie Hospicjum dla Dzieci, Centrum Targowe Chemobudowa Kraków oraz Firma DREWDOM MĘTEL – główny sponsor licytacji. Patronat merytoryczny objęło Stowarzyszenie Dom Drewniany.

Jako główny partner akcji mieliśmy zapewniony specjalny program promocji i reklamy zawierający m.in. stoisko targowe, na którym pokazywaliśmy, jak wykonuje się badania szczelności budynku, wzmianki w prasie lokalnej oraz w serwisach internetowych. Nagrany został również spot reklamowy z udziałem ambasadorki akcji – aktorki Joanny Koroniewskiej.

Więcej informacji o aukcji na stronie: www.budujemyradoscdzieciom.pl.



⬆ Finał aukcji

Fot. Małopolskie Hospicjum dla Dzieci

Olga Mazurek

Olga.Mazurek@saint-gobain.com



ŻÓŁTA MISJA



Studiujesz na III-V roku?
Jeździsz samochodem?

Szukasz wakacyjnego wyzwania?

Chcesz poznać ciekawych ludzi?

To Ciebie właśnie szukamy!

Zgłoś się na 2 miesięczny staż i zostań Ambasadorem ISOVER!

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Doświadczenie w pracy dla renomowanej marki, nawiązanie relacji w branży i moc wrażeń – gwarantowane!

Aplikuj na www.isover.pl/zoltamisja

Ruszamy z kolejną edycją projektu „Żółta Misja”

To już czwarty raz, kiedy w miesiącach letniej przerwy od nauki stawiamy przed studentami ciekawe i ambitne wyzwania w ramach projektu „Żółta Misja”. Spośród chętnych, którzy zgłosili swoją aplikację na www.isover.pl/zoltamisja do 8 maja br., wybraliśmy 15 Ambasadorów marki ISOVER na 2-miesięczny staż.

Stawiamy na dynamizm, determinację w dążeniu do celu oraz przebojowość. W tym roku po raz pierwszy otwieramy możliwość wzięcia udziału w projekcie studentom kierunków nie związanych z budownictwem i ochroną środowiska. W zamian oferujemy cenne doświadczenie zawodowe, okazję do sprawdzenia się oraz moc niezapomnianych wrażeń.

Rekrutacje odbyły się na terenach czterech miast – w Gliwicach, Warszawie, Poznaniu i Gdańsku. Start zaplanowany jest na początek lipca. Projekt potrwa do końca sierpnia.

Trzymajcie kciuki za naszych Ambasadorów i czekajcie na kolejne relacje w czasie trwania projektu!

Sebastian Dulik

Sebastian.Dulik@saint-gobain.com



ISOVER z nowym systemem izolacji dachu skośnego

Wraz z firmą Wkręt-met zaprojektowaliśmy nowe rozwiązanie termorenowacji dachu skośnego – innowacyjny system izolacji nakrokwiowej, który nie wymaga żadnej ingerencji w część mieszkalną budynku. Po raz pierwszy zaprezentowaliśmy go na targach BUDMA 2015.

Ze względu na swoje szczególne cechy, system, przeznaczony do izolacji dodatkowej lub podstawowej, jest zupełną nowością na rynku. Umożliwia on m.in. wymianę pokrycia dachu na nowe z dodatkową izolacją lub wykonanie izolacji z ekspozycją jego konstrukcji. Nowy system oparty jest na metodzie nakrokwiowej, co oznacza, że izolacja montowana jest na krokwiach i przenosi obciążenie pokrycia dachowego.

Tym, co wyróżnia projekt jest brak jakiegokolwiek ingerencji we wnętrze budynku. Prace montażowe odbywają się wyłącznie na zewnątrz domu. Nie są one zatem uciążliwe dla domowników, którzy w

tym czasie mogą bez przeszkód użytkować poddasze. System daje także nowe możliwości w postaci estetycznej aranżacji poddasza z widoczną konstrukcją dachu, jak również poprawia stabilność konstrukcji dachowej – deska montażowa usztywnia dach w kierunku podłużnym i poprzecznym. Rozwiązanie pozwala także na eliminację mostków liniowych w dachu, umożliwiając termomodernizację bez liniowych mostków cieplnych. Zastosowanie wełny mineralnej szklanej, będącej elementem systemu, wyraźnie poprawia izolacyjność cieplną, bezpieczeństwo pożarowe dachu i skuteczność przegrody dachowej pod względem akustycznym. Zarówno materiał izolacyjny, jak i



mocowanie systemu, są niepalne oraz przebadane pod względem trwałości i nośności.

Nowy projekt, będący wynikiem wieloletniego doświadczenia i wiedzy ekspertów ISOVER w kraju oraz za granicą, to także gwarancja wysokiej jakości. System jest trwały i niepalny, a dodatkowo zabezpiecza konstrukcję przed zawilgoceniem – jest otwarty dla odparowania wilgoci na zewnątrz oraz jednocześnie zabezpieczony przed inge-

Ruszamy z e-isover.pl!

Stworzyliśmy specjalne narzędzie dla klienta detalicznego, którego głównym celem jest ułatwienie wyboru oraz podjęcie decyzji zakupowej materiałów do budowy domu marki ISOVER, odpowiadających ich spersonalizowanym potrzebom.

e-isover.pl oferuje Klientom możliwość wyszukania potrzebnych produktów na dwa sposoby. Jednym z nich jest konfigurator rozwiązań – dzięki niemu każdy Klient będzie mógł w kilku prostych krokach określić swoje potrzeby dotyczące izolacji poszczególnych elementów konstrukcji budynków i stworzyć zapytanie ofertowe. Konfigurator w nieskomplikowany i intuicyjny sposób przedstawia zalecane rozwiązania ISOVER oraz ich alternatywy w formie graficznej, a także,



w razie potrzeby, rekomenduje zastosowanie drugiej warstwy izolacji albo gotowego systemu rozwiązań. Z kolei dla tych Klientów, którzy dokładnie wiedzą, jakie produkty sprawdzą się do konkretnych zastosowań izolacyjnych w konstrukcji domu, przygotowaliśmy alternatywną

wersję – tradycyjny, uporządkowany i łatwy w obsłudze katalog produktowy w zakładce „Wiem, czego chcę”.

Bardzo istotnym elementem e-isover.pl jest możliwość stworzenia zapytania ofertowego oraz wysłania go do uprzed-

ISOVER ociepla „Dom Dostępny na 2021 rok”



Wstępnym systemem izolacji

rencją wilgoci w konstrukcję dachu paroizolacją, która otwiera się dyfuzyjnie latem i zamyka zimą.

System składa się z płyt izolacyjnych ISOVER Taurus, wysokoparoprzepuszczalnej membrany wstępnego krycia ISOVER Draftex premium, inteligentnej paroizolacji Vario XtraSafe oraz wkretów Wkręt-Met.

Sławomir Kocur

Slawomir.Kocur@saint-gobain.com



nio wybranych, a położonych najbliższych miejsca inwestycji, punktów dystrybucyjnych marki ISOVER. Komunikacja Klientów z dystrybutorami naszych produktów odbywa się w całości on-line, warto tu nadmienić brak konieczności rejestracji oraz logowania się do systemu. Po złożeniu zapytania Klient otrzymuje oferty na zakup produktów, a następnie ma możliwość akceptacji najkorzystniejszej z nich. Jako że nie jest to typowy sklep internetowy, sama finalizacja transakcji przebiega za pośrednictwem punktu dystrybucyjnego, którego oferta została wybrana.

Zapraszamy na e-isover.pl.

Jakub Zarzycki

Jakub.Zarzycki@saint-gobain.com



Wzorem lat ubiegłych, we wrześniu ubiegłego roku, miesięcznik „MURATOR” ogłosił konkurs na projekt domu jednorodzinnego, tym razem pod hasłem DOM DOSTĘPNY na rok 2021. Również i tym razem ISOVER był jednym z jego głównych sponsorów.

Konkurs na piękny i funkcjonalny wolnostojący dom miał pewne kryteria. Dom miał być jednorodzinny, o powierzchni ok. 150 m², którego zapotrzebowanie na energię do ogrzewania i wentylacji jest nie większe niż 40 kWh na m² rocznie w domu energooszczędnym, lub 15 kWh na m² rocznie w domu pasywnym. Konkursowe domy miały również spełniać standardy programu dopłat Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, a także to, że ich koszty budowy (stan deweloperski) nie przekroczą 500 tys. złotych.

Domy dostępne, czyli jakie? Projektowane z myślą o budzie przeciętnie zamożnego inwestora, racjonalnie i ekonomicznie pomyślane, łatwe do zbudowania i możliwe do zastosowania na różnych działkach. Domy na rok 2021, czyli dostosowane do wymagań przepisów, które wejdą w życie za kilka lat. Bardziej energooszczędne, lepiej ocieplone, z odpowiednio niskim wskaźnikiem energii pierwotnej EP.

Tegoroczna edycja konkursu cieszyła się ogromnym zainteresowaniem. Łącznie wpłynęło ponad sześćdziesiąt prac. Główną nagrodę otrzymał projekt nr 16, autorstwa Remigiusza Strzeleckiego i Arkadiusza Strzeleckiego z RAAS Architekci.

Jak podkreślał Sąd Konkursowy zwycięska praca wyróżniała się spośród innych. Jej autorzy mieli dokładnie przemyślaną koncepcję domu do-

stępnego. Bryła, rozwiązania funkcjonalne oraz wybór materiałów i technologii zostały tu dostosowane do możliwości budowy domu na różnych działkach i w różnych układach. Inwestorzy, którym spodoba się ten projekt, nie natrafiają na przeszkody w jego realizacji, ponieważ pozostaje on w zgodzie z większością planów miejscowych i założeń urbanistycznych w kraju. Nie będzie też kłopotu z organizacją i finansowaniem budowy, bo – jak założyli autorzy – aby zapewnić opłacalność inwestycji, zdecydowano się zastosować technologie dobrze znane większości wykonawcom.

Sąd Konkursowy przyznał również dwie równorzędne drugie nagrody, a także sześć wyróżnień. Gala rozdania nagród odbyła się podczas targów BUDMA.

Miło nam zwrócić uwagę na to, że do izolacji dachu zwycięskiego domu została wykorzystana Super-Mata, a jego projektanci współpracują z naszym Biurem Doradztwa Technicznego. Warto podkreślić jest również to, że spośród pozostałych nagrodzonych projektów dominowała wełna mineralna jako materiał izolacyjny.

Prace nadesłane na konkurs, zarówno swą ilością, jak i różnorodnością, pokazują, że domy 2021 roku to nie jedynie mglista wizja przyszłości, której realizacja jest trudna do określenia. To domy już energooszczędne, wygodne i dostępne. I, co warto podkreślić, bo często jest to poddawane pod wątpliwość, różnicowane w formie. Co za tym idzie, z pewnością są w stanie zaspokoić różnorodne gusta ich przyszłych mieszkańców.

Anna Gil

Anna.Gil@saint-gobain.com



Centrum Szkoleniowe ISOVER szkoli coraz więcej fachowców!

Nawet nie zauważyliśmy, jak przyszedł czas pierwszych tegorocznych podsumowań – a dokładnie podsumowań działalności Centrum Szkoleniowego w pierwszym kwartale 2015 roku. Otóż od stycznia do końca marca zdążyliśmy przeszkolić w CSI tyle osób, ile dokładnie do połowy ubiegłego roku! Należy oczywiście zauważyć, że pierwszy kwartał zawsze sprzyja szkoleniom, ale już teraz, obserwując spore zainteresowanie naszych Partnerów, mamy podstawy do oczekiwania utrzymania tak pozytywnej dynamiki przyrostu ilości szkoleń w całym roku 2015.

Warto też zaznaczyć, że dwukrotnie wzrósł udział szkolących się wykonawców w stosunku do innych grup klientów – notujemy ich stałe zainteresowanie naszymi Szkoleniami Otwartymi, na które zgłaszają się sami poprzez link na stronie www.isover.pl. Potwierdza to nasze przewidywania co do potrzeb szkoleniowych w tym segmencie rynku, a także naszą wizję, że oferta ISOVER to produkty oraz wiedza i doświadczenie. Nasz cel – dzielenie się doświadczeniem, dobrymi praktykami oraz propagowanie prawidłowych kompleksowych rozwiązań – wyraźnie trafia w oczekiwania firm wykonawczych.

W trakcie szkoleń praktycznych uczestnicy ćwiczą pod okiem profesjonalnych trenerów – wykonawców montaż produktów ISOVER do różnych aplikacji. Zaczęliśmy od szkoleń w zakresie dachu

skośnego i szczelności, aby poprzez ścianę działową i ostatnio izolację techniczne rozwinąć zakres tematów. Od kwietnia ruszyliśmy ze szkoleniami praktycznymi montażu całkiem nowego systemu – nakrokwiowej izolacji dachu skośnego.

Po szkoleniach dotyczących szczelności badamy ją razem z uczestnikami podczas profesjonalnych prób Blower Door Test, co robi duże wrażenie. Część ze szkolonych ma okazję po raz pierwszy uczestniczyć w takich próbach.



Ciekawostką jest fakt, że przeszkoliliśmy też w trakcie dwóch sesji zespół Sprzedaży ISOVER Słowacja oraz ich klientów z segmentu Prefab. Wszyscy dotychcza-



⬆ Szkolenie w CSI

sowi goście byli pod wrażeniem Centrum Szkoleniowego oraz fachowości szkolących i zakresu wiedzy przekazywanej podczas sesji szkoleniowych.

Duże wrażenie zawsze robi także wizyta na linii produkcyjnej – nieodłączny element każdego szkolenia w Gliwicach.

W marcu ruszyliśmy też z szeroko zakrojonym programem szkoleń w terenie, które będą prowadzić nasi Doradcy przy wsparciu Działu Marketingu. Natomiast od kwietnia startujemy ze szkoleniami praktycznymi nowej aplikacji – Termorenowacji Dachy Skośnego od zewnątrz.

Marek Kolarz

[Marek.Kolarz@
saint-gobain.com](mailto:Marek.Kolarz@saint-gobain.com)



Warszawskie „Apartamenty Morskie Oko” to kolejny obiekt referencyjny ISOVER

Zespół budynków mieszkalnych „Apartamenty Morskie Oko” powstał w niezwykle prestiżowym miejscu Warszawy – w dzielnicy Mokotów, przy parku „Morskie Oko”. Miejsce, w którym powstało osiedle, jest piękne – dużo zieleni, starodrzew, trzy stawy, kolorowe fontanny, zabytkowy Pałac Szustra. Wszystko to czyni z tego terenu jeden z bardziej urokliwych zakątków na starym Mokotowie – oddalony ok. 5 km od centrum miasta. W skład inwestycji wchodzi 4 nowe budynki, w których powstało jedynie 14 apartamentów oraz gruntownie odrestaurowana willa Andrzeja Chowańczaka z 1928 r.

Realizację dostaw na inwestycję rozpoczęliśmy w lipcu, a zakończyliśmy w grudniu 2014 roku. Wykonawcą fasady na trzech budynkach był Pan Piotr Adamski z Nowej Rudy.

Fasada jest wykonana jako wentylowana z okładziną z kamienia. Przy doborze materiału mieliśmy duże wsparcie w naszym Biurze Doradztwa Technicznego. Wykorzystaliśmy dane z opracowania ITB „Punktowe mostki cieplne w izolacji fasad wentylowanych”, powstałego przy tworzeniu Aprobata Technicznej z firmą Equitone. Dzięki bardzo dobrej współpracy z biurem projektowym „Grupa 5 Architekci” dobraliśmy materiał najlepiej odpowiadający wymaganiom inwestycji.

Przy cenie lokalu ok. 19000 PLN/m² inwestor stawiał wysokie wymagania w zakresie jakości materiałów i wykonania. Wszystkim zależało na uniknięciu nie-

szczelności izolacji powstających na etapie montażu. Można było zastosować materiał dwuwarstwowy, ale ze względów montażowych było to utrudnione. Najlepszym rozwiązaniem okazało się wykorzystanie sprężystych płyt z wełny mineralnej szklanej – Panel Płyty Plus i Super-Vent Plus. Dzięki temu w czasie prac uniknęliśmy wielu problemów. Wbrew obiegu opinii o kłopotach z utrzymaniem wielkości szczeliny wentylacyjnej pomiędzy wełną i kamieniem, nie było ani jednego

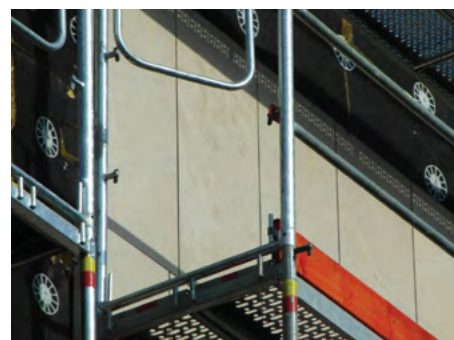


takiego problemu, choć płyty elewacyjne nie były szczególnie daleko odsunięte od konstrukcji budynku (szczelina 20 mm). Wełna mineralna szklana ISOVER Super

-Vent Plus posiada doskonałą klasę tolerancji grubości T5, co oznacza, że różnice w grubości produktu mogą wynieść maksymalnie kilka mm i jest to najlepszy wynik wśród produktów z wełny mineralnych szklanych oraz skalnych. Wykonawca był zadowolony z jakości materiału, jego odporności i



prostej obróbki. Elastyczność produktu dawała wykonawcy gwarancję idealnego dopasowania izolacji do konstrukcji, bez konieczności trudnego wycinania otworów montażowych. Muszę przyznać, że grupa montażowa była dobrze przygotowana i nie miała problemu z równym



osadzaniem dybli, choć na materiał wypełniający konstrukcję ścian wybrano ceramikę poryzowaną. W przypadku wykonywania fasad wentylowanych na słabym podłożu, jakim jest ceramika poryzowana, wymaga się odpowiedniego doboru łączników mechanicznych, co czasem sprawia wykonawcom problemy. Doświadczenie ISOVER w tym zakresie jest bardzo duże, i jeśli wykonawca nam zaufa, wówczas potrafimy przedstawić mu rozwiązania, które rozwiązują wiele problemów oraz przyspieszają prace montażowe.

Władysław Pawłowski

Wladyslaw.Pawlowski@saint-gobain.com



ISOVER na rekordowych Targach PSB

Koniec pierwszego kwartału, jak co roku, to czas zarezerwowany na odbywające się w Kielcach targi materiałów budowlanych grupy Polskie Składy Budowlane.

W dniach 18-19 marca 2015 r. po raz trzynasty kluczowe firmy branży budowlanej zawiązały do Kielc, by zaprezentować swoje nowe produkty oraz ofertę handlową. Wśród wystawców, jak co roku, swoje stoisko miał ISOVER. W nowocześnie urządzonej przestrzeni, będącej areną rozmów handlowych, wzrok przykuwały dwa motywy przewodnie stoiska – wizerunek „naszego” Kamila Stocha oraz program partnerski dla wykonawców budowlanych „Mistrzowie Izolacji”.

Targi organizowane przez Grupę PSB mają swoją indywidualną specyfikę i różnią się od typowych targów wystawienniczych. Ich zadanie skupia się głównie na aktywnościach związanych ze sprzedażą i kupnem.

Tegoroczna impreza odbywająca się na terenie „Targów Kielce” była rekordowa pod wieloma względami. Zarówno ilość producentów, jak i uczestników była najwyższą spośród wszystkich edycji. Dokonano również rekordowej ilości zamówień.

Jako że nie samą pracą żyje człowiek, po pierwszym dniu wystawcy wraz z klien-



tami mogli odprężyć się na bankiecie, gdzie gwiazdą wieczoru byli Piotr Bałtroczyk oraz zespół Piersi.

Paweł Polak
Pawel.Polak@
saint-gobain.com



Rozmowa z Przemysławem Kucią, Kierownikiem Linii Produkcyjnej

» **Praca w fabryce to codziennie nowe wyzwania**



Fabryka ISOVER to dla niego miejsce pracy, do której chodzi z przyjemnością. Zna wszystkie jej tajemnice i zakamarki. Podczas specjalnych wizyt zdradza je gościom zwiedzającym „serce” ISOVER. O wyjątkowych spotkaniach i ważnym marnieniu opowiada Przemysław Kucia.

Olga Mazurek: Przemku, powiedz, proszę, na czym polega Twoja praca w ISOVER?

Przemysław Kucia: Kieruję liniami wełny szklanej. Moim zadaniem jest produkowanie wełny o najlepszej jakości. Praca w fabryce to codziennie nowe wyzwania i właśnie mierzenie się z nimi jest moim głównym obowiązkiem.

Twoim zadaniem jest również przyjmowanie naszych gości i oprowadzanie ich po fabryce ISOVER. Jakim znanym osobom pokazałeś „serce” ISOVER?

Dużą przyjemnością było dla mnie oprowadzenie po fabryce Kamila Stocha i Stefana Huli, skoczków z naszej kadry narciarskiej.

Jakie są najczęstsze reakcje i wrażenia osób, które zwiedzają fabrykę ISOVER?

Bardzo często jest to zaskoczenie. Produkcja wełny nie kojarzy się ze skomplikowanym procesem, a na miejscu okazuje się, że jednak takim jest. Ponadto, cały proces wytwarzania wzbudza dużą ciekawość. Rozwłóknianie i formowanie wełny jest również niezwykle spektakularne, szczególnie dla kogoś, kto nie zetknął się nigdy z przemysłem. Zazwyczaj zwiedzający są pod ogromnym wrażeniem tego, co robimy w Gliwicach.

Czy podczas zwiedzania zdarzają się zabawne sytuacje?

Zabawnie bywa, kiedy dwie grupy zwiedzających idą blisko siebie i przez interkomu słuchają osoby, która nie jest ich oprowadzającym, wtedy wizja nie pokrywa się z fonią.

Jakich zasad muszą przestrzegać wszystkie osoby znajdujące się na terenie fabryki ISOVER?

Bardzo mocno dbamy o bezpieczeństwo osób znajdujących się na terenie fabryki. Dzięki temu nasi pracownicy i goście czują się bezpiecznie. Najważniejsze jest kształtowanie kultury bezpiecznej pracy. To ta cecha decyduje o tym, że zakład jest bezpieczny i przyjazny dla wszystkich. Kategoryczna zasada? To nie łamanie zasad, które gwarantują nam bezpieczeństwo.

Czy jest ktoś, kogo chciałbyś jeszcze oprowadzić po fabryce ISOVER?

Kiedyś chciałbym pokazać całą fabrykę swoim chłopakom (jeden ma 2, a drugi 6 lat). Starszy syn jest bardzo ciekawy, dlaczego tata tak lubi chodzić do pracy. Może jak to wszystko zobaczy, to zrozumie.

Mam nadzieję, że uda Ci się spełnić to piękne życzenie. Dziękuję za rozmowę.

Dziękuję!

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



Czym dla Ciebie jest sukces?

Tworzymy zgrany zespół, w którym ogromną wartością jest indywidualizm każdego z nas, a różne zdania stają się inspiracją. Kilku osobom z naszego zespołu zadaliśmy to samo pytanie – „Czym dla Ciebie jest sukces?”. Zobaczcie, w jak ciekawy sposób się różnimy.



Dla mnie sukcesem jest poziom satysfakcji i zadowolenia, które czerpię z życia. Sukcesem jest także moja rodzina, dzieci, udany związek, stabilna praca i pozytywne relacje z ludźmi, z którymi na co dzień współpracuję.

Łukasz Wójcik

satysfakcja

Sukces jest fajny. Sukces ma wielu ojców. Na sukces trzeba zapracować. Można wiele o nim powiedzieć, ale dla mnie przede wszystkim jest drogą. Niby nie dzieje się nic szczególnego, rodzi się pomysł, nadajemy mu kształt i pozostaje tylko przejść do realizacji... Tylko wyjść ze strefy komfortu. Tylko nie tracić entuzjazmu. Tylko być konsekwentnym i zdeterminowanym. Tylko nie bać się porażek. Tylko wyciągać wnioski. Tylko naprawdę chcieć. Tylko zacząć i skończyć. Ale jak już jest...

Anna Krynicka



sukces jest drogą

Sukcesem są dla mnie zrealizowane marzenia. Nie ma znaczenia, czy duże, czy małe, czy proste, czy wymagające poświęceń. Każde zrealizowane marzenie jest sukcesem. Osobiście moim sukcesem są rodzina i przyjaciele, na których zawsze mogę liczyć, i którzy liczyć zawsze mogą na mnie. Kolekcjonuję w pamięci obrazy i emocje, chwile, które wspólnie przeżywam z najbliższymi mi ludźmi.

Maciej Tochowicz



marzenia



Sukcesem jest dla mnie moja rodzina – spędzanie z nią czasu, patrzeć jak rośnie i rozwija się moja córka. Zawodowo: satysfakcja klientów, dobrze zrealizowany projekt; przebywanie wśród ludzi, którzy dzielą się swoją pozytywną energią i wiedzą, możliwość wykonywania pracy, która jest ciekawa i pełna wyzwań. W pracy wyznaczam sobie stale nowe cele – spełnienie zawodowe przynosi dopiero te najtrudniejsze zadania, wierzę, że pod tym względem sukces zawodowy jest jeszcze przede mną.

Marta Kurek-Banaś



Z moich doświadczeń wynika, że miarą sukcesu jest to, jak postrzegamy otaczający nas świat i jak potrafimy w nim egzystować. Czy jesteśmy zdolni do odróżniania rzeczy naprawdę ważnych od tych, które jawią nam się jako takie tylko w kontekście zaistniałej sytuacji. Często oceniamy, że komuś coś się udało, że odniósł sukces. Jak bardzo ważna w tym kontekście jest szeroka perspektywa? Zaobserwowana sytuacja w zależności od punktu widzenia może bardzo się różnić. Dla jednej osoby sukcesem będzie wygranie przetargu na realizację dużej inwestycji, dla drugiej to, że potrafi wstać z łóżka i przeżyć dzień ciesząc się z najdrobniejszych szczegółów.

filozofia

Dla mnie sukcesem jest świadomość tych różnic, a przez to umiejętność cieszenia się każdym dniem, niezależnie od tego czy przynosi on duże zmiany, ambitne wyzwania biznesowe czy jest dniem pełnym drobnych szczegółów z życia codziennego.

Mateusz Michnik

„Bandyta” na szosie...

O swojej wielkiej pasji – motocyklach - i związanych z nią szczęśliwych zbiegach okoliczności, a także przyjaźni, tradycjach klubowiczów Fire Birds MC Poland i ukochanym „Bandycie” opowiada Stanisław Stasica, pracownik produkcji.

Olga Mazurek: Jak doszło do tego, że dołączyłeś do klubu motocyklowego Fire Birds MC Poland?

Stanisław Stasica: Jak to się zaczęło? 15 lat temu, kiedy większość czasu wolnego spędzałem w górach prowadząc „chatkę studencką”, poznałem jednego z obecnych członków klubu Fire Birds MC Poland z Zabrze. Utrzymywaaliśmy sporadyczny kontakt. Po dziesięciu latach spotkaliśmy się przypadkowo na zlocie motocyklowym połączonym z Festiwalem Kwaśnicy w Żywcu, skąd pochodzę. W tym samym dniu poznałem moją żonę, która przyjechała na ten zlot motocyklem. Siedziała razem z tym kolegą przy stole i, od słowa do słowa, w dwa tygodnie wylądowałem w Gliwicach i już tu zostałem. Siłą rzeczy spotkania z dawnymi znajomymi nie były już przeszkodą. Z czasem poznałem resztę chłopaków i zobaczyłem, jak fajnymi są ludźmi. Zdecydowałem, że również chcę jeździć z nimi

w jednych barwach. Klub motocyklowy to nie tylko ta sama pasja, ale przyjaźń i rodzina. I to jest najważniejsze.

Jaka była historia Twojego pierwszego motocykla?

Ciężko to opisać, ale od malucha kręciły mnie dwa kółka. Najpierw motorynka, później crossy do jazdy po górskich lasach – oczywiście to zabronione – aż trafiłem na swojej drodze na mojego Bandita ☺. Zakochałem się od pierwszego wejrzenia. Aczkolwiek początki jazdy były trudne, bo, jak sama nazwa wskazuje, to bandyta na szosie.

Czy członkiem klubu motocyklowego bywa się tylko w czasie wolnym, czy przez całe życie?

Jeżeli chodzi o fakt jazdy – to oczywiście w czasie wolnym. Ale ta pasja determinuje na tyle, że staje się sposobem życia. Od wspólnych spotkań, imprez, wyjazdów „rodzinnych”, po fakt, że o moim „Bandycie” myślę nawet w czasie pracy, a zwłaszcza zimą.

Czy mógłbyś nam opowiedzieć o kilku tradycjach, zwyczajach lub znakach rozpoznawczych motocyklistów?

Motocykliści, czy zrzeszeni w klubach czy nie, cały sezon organizują zloty motocyklowe. Jest to okazja również do wspólnej jazdy. Są też zloty zimowe, na które jeździ się na motocyklach. Tradycyjnie pozdrawiamy się na drogach. Zawsze pamiętamy o tych, których już wśród nas nie ma, a na ostatnie pożegnania staramy się jeździć motocyklami. Podobnie jest ze ślubami – organizujemy młodym parady.



Tradycją jest to, że każdy zlot motocyklowy ma tzw. paradę – wszyscy jedziemy zwykle do centrum najbliższego miasta. Organizowane są konkursy dla miejscowej społeczności, pokazy ratownictwa medycznego, pokazy motocyklowe. Tradycją są wspólne spotkania.

Członkowie klubów motocyklowych znani są z dużej aktywności charytatywnej. Czy potrafisz powiedzieć, skąd taka tendencja?

Od kilku lat sztandarową akcją ogólnopolską jest „Motoserce”. Oprócz tego pomagamy dzieciom z domów dziecka – nie zawsze finansowo, ale często mentalnie. Przyjeżdżamy do nich na mikołajki, na festyny. Przewozimy dzieci quadami i motocyklami. Dajemy im trochę radości.

W jakie akcje, jako motocyklista, zaangażowałeś się ostatnio?

Od kilku lat głównie jest to Motoserce. Na terenie Zamku w Chudowie organizowana jest zbiórka krwi, a przy jej okazji również festyn. Wybieramy zwykle termin w okolicy dnia dziecka, żeby właśnie tym najmłodszym dać trochę uśmiechu, radości. Są zabawy, gry, koncerty. Im więcej osób przyjedzie na Motoserce, tym więcej krwi zbierzemy. Motocykliści wiedzą gdzie szukać autobusów do poboru krwi, ale przede wszystkim na tym, by Motoserce odwiedzały całe rodziny ze swoimi pociechami.

Olga Mazurek
Olga.Mazurek@saint-gobain.com



Utkane z pasją



O swojej nietypowej pasji, jej początkach i odkrywaniu ciągle nowych talentów – opowiada Lena Szymkowiak, pracownik administracji.

Kiedy ktoś pierwszy raz słyszy, co przedkładałam nad wieczorne siedzenie przed telewizorem, często na jego twarzy maluje się zdziwienie. Dopiero gdy na własne oczy zobaczy, o czym mówię, nieco lepiej rozumie sytuację. Pierwsze skojarzenie to często obraz babci dziergającej swoim wnuczętom skarpetki czy sweter.

Najpierw było szydełko. Zainteresowałam się nim nie z nudów, czy chęci sprawdzenia swoich umiejętności, a z konieczności zaopatrzenia syna na zimę. I tak, uzbrojona w świeżo zakupione szydełko i włóczkę (dziś wiem, że była marnej jakości), odtwarzałam w pamięci lekcje prac technicznych. Nie pamiętałam zbyt wiele, ale się zaparłam i dzięki temu moja

przygoda z szydełkiem trwa już dwa lata – dodam, że jestem samoukiem. Przez ten czas nauczyłam się bardzo wiele, ale stałam się też wybredna. Dzisiaj nie sięgnę już po wątpliwą jakość tanią włóczkę akrylową, bo mam swoich ulubionych producentów.

Pewnego razu, jeszcze na początku mojego „romansu” z dzierganiem, koleżanka rozpoczynająca działalność jako fotograf dziecięcy, poprosiła mnie o wykonanie kilku akcesoriów do sesji dla dzieci. Jakieś



fot. Ewa Kamela

czapeczki, spodenki. Pomysł mi się spodobał. Założyłam profil na facebook'u, gdzie pokazywałam wydziergane produkty i zauważyłam duże zainteresowanie fanów. Wtedy ja nakierowałam się na fotografię noworodkową, czyli zdjęcia dzieci wykonywane do czternastego dnia ich życia.

Od niedawna zgłębiłam również tajniki filcowania – próbuję swoich sił zarówno w filcowaniu na sucho, jak i na mokro. Wełna chesankowa ma bardzo szerokie zastosowanie przy wykonywaniu gadżetów do



fot. Beata Bonk

sesji noworodkowych. Przeczytać kolejny komentarz chwälący to, co moje ręce wykonały, lub zobaczyć moją robótkę na profesjonalnie wykonanym zdjęciu z malutkim modelem – to dla mnie fantastyczne uczucie i motywacja do dalszego działania. Moje photo props, bo tak potocznie nazywa się akcesoria do sesji noworodkowych, wykorzystywane są na całym świecie. Najdalszym zakątkiem, na który wysyłałam moje robótki, jest Australia.

W domu mam kilkadziesiąt kilogramów włóczki i wełny, kilka dużych pudeł innych dodatków, które wykorzystuję i... ciągle nowe pomysły w głowie. Kiedy dziergałam pierwszą czapkę dla synka, nie przypuszczałam, że przerodzi się to w tak poważną pasję. Dzisiaj już nawet mój mąż komplementuje to, co wykonam, chociaż początkowo podchodził do mojej pasji bardzo sceptycznie.

Lena Szymkowiak

Lena.Szymkowiak@saint-gobain.com

Dyrektor wydawnictwa: Benedykt Kordula

Redaktor naczelna: Olga Mazurek

Członkowie redakcji: Kuba Błażewicz, Ewa Bryś, Sebastian Dulik, Anna Gil, Sławomir Kocur, Marek Kolarz, Henryk Kwapisz, Wojciech Lyszczyzna, Janusz Łyczko, Łukasz Mędrecki, Monika Naczeńska, Paweł Polak, Jakub Zarzycki

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

Tytuł gazety i wydanie: Lepiej Razem, nr 13, czerwiec 2015

Skład i druk: Royal Brand PR

STOPKA REDAKCYJNA

TO, CO EKSPERCI LUBIĄ NAJBARDZIEJ

NR 1 W POLSCE

NAJPOPULARNIEJSZY
PRODUKT DO IZOLACJI
DACHÓW SKOŚNYCH

ORYGINAŁ

EKSPERT OD CISZY
I CIEPŁA

KOMFORT

PRACY PODCZAS
MONTAŻU, DOSKONAŁA,
NIEPALNA IZOLACJA
TERMICZNA

TECHNOLOGIA

LEKKA, SPRĘŻYSTA
WEŁNA O NISKIEJ
PRZEWODNOŚCI CIEPLNEJ,
UNIKALNA TECHNOLOGIA

THERMI STAR™

TRWAŁOŚĆ

NIEZMIENNOŚĆ PARAMETRÓW
W CZASIE, NISKI OPÓR
DYFUZYJNY, BEZPIECZEŃSTWO
KONSTRUKCJI DACHU



ISOVER Uni-Mata

Zaufaj doświadczeniu ekspertów.
Wybierz lepiej!

ISOVER
SAINT-GOBAIN