

LEPIEJ RAZEM

JUBILEUSZOWE WYDANIE

NR 19 czerwiec 2018

RELACJA Z GALI
„EFEKT ISOVER”

Pozdrowienia
z gali ISOVER

25-lecie
ISOVER

ISOVER W BIM

ROZMOWA Z...

JANEM ROOZE

DYREKTOREM GENERALNYM
ISOVER W LATACH 2001 – 2006

ORAZ

RAFAŁEM HERZYKIEM

WŁAŚCIELEM FIRMY NEOTERMO

BEZ WEŁNY NIE MA KOMFORTU
KAMPANIA ISOVER

MAMY ZŁOTO LIDERA
JAKOŚCI I BRĄZ WCM



POLUB ISOVER.PL NA FACEBOOKU

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Efekt
ISOVER



Szanowni Państwo, Drodzy Klienci,

W tym roku obchodzimy 25-lecie marki ISOVER w Polsce. Potrzeby rynku i naszych Klientów determinują nasz nieustanny rozwój, jednak najważniejsi zawsze pozostają dla nas ludzie – pracownicy, partnerzy, klienci, Wy. Nasze rozwiązania kreują komfort i dobre samopoczucie oraz dbają o środowisko, właśnie dla ludzi i naszej planety.

Aby w jak najwyższym stopniu spełniać obietnice marki ISOVER i wyprzedzać o duży krok aktualne standardy rynku, nieustannie inwestujemy w innowacje i rozwój technologiczny. Nasz zakład w Gliwicach jest jednym z najlepszych i najbardziej zaawansowanych zakładów produkcji wełny mineralnej na świecie, co przed kilkoma tygodniami zostało potwierdzone uzyskaniem brązowej statuetki Word Class Manufacturing.

Od lat możemy szczyć się godłem „Teraz Polska” oraz złotym godłem Konsumentckiego Lidera Jakości, co świadczy o tym, że sukces ISOVER w Polsce nie jest dziełem przypadku. Mamy silną markę, profesjonalny zespół i najlepszych partnerów biznesowych.

Zapraszam do lektury nowego numeru magazynu „Lepiej Razem”, w którym podsumowujemy nasze kluczowe sukcesy i działania rynkowe z ostatnich miesięcy. Szczególnie polecam fotorelacje z gali jubileuszowej „Efekt ISOVER” oraz urodzin firmy dla pracowników, a także bardzo ciekawe wywiady z Janem Rooze – byłym dyrektorem generalnym ISOVER oraz Panem Rafałem Herzykiem – właścicielem firmy Neotermo.

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

W imieniu całego zespołu ISOVER,
dziękuję, że jesteście z nami i pozdrawiam serdecznie!

Filipe Ramos
Dyrektor Generalny

„
Nie chcę pod koniec życia stwierdzić, że przeżyłam tylko jego długość. Chcę przeżyć też pełną jego szerokość.
”

Diane Ackermann



05

04 ROZMOWA
Z...

/ Rafałem Herzykiem właścicielem firmy Neotermo

06 25-LECIE
ISOVER

/ Wielka Gala z okazji 25-lecia ISOVER



08 / Jak to było?
25 lat ISOVER w Polsce

14 WYWIAD
Z...

/ Janem Rooze – Dyrektorem Generalnym ISOVER w latach 2001-2006

15 / ISOVER na konferencji GLOBEnergia

16 / TARGI PSB i podwójny jubileusz: 20-lecie Grupy PSB oraz 25 lat ISOVER w Polsce!

16 / Deszcz nagród dla marki ISOVER

17 / Brązowa statuetka WCM dla ISOVER Polska

18 INICJATYWA
ISOVER

/ ISOVER SKI 2018 – Śnieżne szaleństwo we włoskich Alpach!

25 ŚWIAT
MARKETINGU

/ Beeeze wełny nie ma komfortu!

19 / Mistrzowskie Bezdroża, czyli Offroad w najlepszym wydaniu

20 ŚWIAT
MARKETINGU

/ ISOVER Wspiera Biznes – „Budowanie wartości rynkowej”

21 / Kuny a wełna mineralna – rozprawmy się z mitami!

22 / „Mój dom pełen ciepła” – za nami 10 edycji konkursu!



22 / Kolejna edycja projektu „Żółta Misja ISOVER”!

23 / W budynkach będzie ciszej. Nowa norma PN-B-02151-5 już dostępna

24 / „Polak potrafi”, czyli ISOVER w TVN Turbo!

26 / ISOVER W BIM Produkty i rozwiązania z wełną mineralną ISOVER do projektowania w AUTODESK®REVIT®

27 PRACOWNICY
ISOVER Z PASJĄ

/ Z pasją do piłki ręcznej

28 / DOSSIER
- Mariusz Olbryś

28 / Kibicujemy młodym talentom

30 / Świętujemy cały rok!

31 INICJATYWA
ISOVER

/ Wbrew siłom natury ISOVER NIGHTSKATING Gliwice



ROZMOWA Z...

Rafałem Herzykiem właścicielem firmy Neotermo

» Nie ma pragnień
– nie ma osiągnięć



Agnieszka Hat: *Panie Rafale, zacznijmy od początków, jak to się stało, że trafił Pan do branży budowlanej?*

Rafał Herzyk: Wydaje mi się, że tam najłatwiej zarabia się pieniądze. Pamiętam jak dziś, gdy 15 lutego 1982 roku otworzyłem moją rodzinną firmę, którą prowadzimy do dzisiaj. Przez te 36 lat stało się to naprawdę dużym przedsięwzięciem. Zaczynałem od branży izolacyjnej – wykonywałem izolacje techniczne dla energetyki. Obserwując rynek izolacji zdałem sobie jednak sprawę, że izolacje techniczne stanowią niewielką jego część. Postanowiłem więc skupić się na całości rynku izolacji. Początki z Gullfiberem nie były łatwe. Musieliśmy sprostać wielu wymogom, np. musieliśmy specjalnie otworzyć oddział w Dąbrowie Górniczej, aby podpisać umowę z Gullfiberem. Było trudno, ale teraz mam już tylko dobre, słoneczne i ciepłe wspomnienia.

A.H.: *Dobre wspomnienia, czyli...?*

R.H.: ISOVER jest szczególną firmą zarówno w moim życiu zawodowym, jak i osobistym. Ze wszystkich dostawców, do których sięgam pamięcią przez te wszystkie lata, ISOVER jest naszą ulubioną firmą. Pewnie ze względu na ludzi, z którymi mieliśmy przyjemność współpracować, a było ich bardzo wielu. Gullfiber to był początek naszej współpracy z Saint-Gobain. Mam taką teorię pośrednich korzyści, która mnie jeszcze nigdy nie zawiodła. Trudno jest to oszacować, gdyż jest to subiektywna ocena. Pomimo tego, że zarobiliśmy „kupę forsy” z ISOVEREM to mam poczucie, że pośrednie korzyści, które odnosiłem z tej współpracy, są jeszcze większe.

A.H.: *Co spowodowało, że Pana firma tak rozwinęła współpracę z nami?*

R.H.: Przede wszystkim zaangażowanie moje i moich współpracowników, z których jestem dumny – jak np. pan Jan Chojna, który został wyróżniony na Gali 25-lecia ISOVER. Pracujemy wspólnie już ponad 30 lat i pamiętam jak sami we dwójkę rozładowywaliśmy po nocach samochody, które przyjeżdżały z Gullfibera. A warto dodać,



że w tamtych czasach nie było jeszcze palet i rolki wożone były luzem. Także myślę, że to jest kwestia załogi, kultury firmy, która dla nas była inspiracją. Myślę też, że mamy samych serdecznych i życzliwych partnerów w ISOVER. I mam ogromną nadzieję, że ta współpraca z ISOVEREM i Saint-Gobain będzie trwała w tak dobrej atmosferze bardzo długo.

A.H.: *A co jeszcze jest takiego w naszej marce, co Pan ceni, i co sprawia, że ta współpraca układa się tak dobrze?*

R.H.: Marka ISOVER jest bardzo mocna, ma silną pozycję na rynku, postrzegana jest przez jakość produktów. W tamtych czasach podpisanie umowy było swego rodzaju nobilitacją. Myślę, że częściowo hartowały nas trudne sytuacje jakie mieliśmy z Gullfiberem na początku współpracy. Nawet po podpisaniu umowy nie mogliśmy sprzedawać izolacji technicznych w Rzeszowie. Sądzę, że takie wydarzenia dodatkowo nas mobilizowały.

A.H.: *Panie Rafale, co się zmieni, jakie trendy mogą się pojawić na przestrzeni najbliższej dekady na rynku budowlanym?*

R.H.: Ja jestem tylko sierżantem w okopach. Staramy się robić ze swoimi współpracownikami to, co najlepiej potrafimy, z największym zaangażowaniem. Resztę już pozostawiam analitykom i lobby-stom. Lobbying w kierunku izolacji jest bardzo mocny i modny, stawiam raczej na rozwój stosowania aplikacji izolacyjnych, więc wydaje mi się, że wszystko, co najlepsze jest przed nami.

A.H.: *Pana firma i Pan osobiście odnieśliście ogromny sukces w biznesie. Jakie są kluczowe czynniki, które pozwoliły Wam odnosić sukcesy? Co jest najważniejsze?*

R.H.: Ja jestem góralem, więc...

A.H.: *Charakter?*

K.W.: Tak. Charakter pokoleniowy, determinacja i przede wszystkim wiara w powodzenie. To konieczność. Myślę też, że

dobre wybory. Od tego się zaczyna – od dobrych wyborów, dobrych partnerów. Także ISOVER jest dla nas „kamieniem milowym”, fundamentem. Trudno przecenić rolę współpracy z Wami, ponieważ miało to ogromny wpływ na powodzenie naszej działalności. Dzisiaj to już jest grupa rodzinnych firm o dosyć dużym potencjale ekonomicznym.

A.H.: *Zgadzam się z Panem, że konsekwencja i determinacja to jest to, co najbardziej się przyczynia do sukcesu.*

R.H.: Tak, ale również pragnienia są ważne. Nie ma pragnień – nie ma osiągnięć. Może dlatego chcieliśmy właśnie podjąć się takich trudności, jak zawarcie umowy z Gullfiberem, by przekonać, że jesteśmy dobrym partnerem w biznesie. Podobną sytuację mieliśmy z firmą Rigips. Udało nam się pokonać ich początkową nieufność i to pozwoliło nam osiągnąć spektakularne sukcesy z tą marką, z czego jesteśmy bardzo dumni. Tym bardziej, że Rigips z ISOVER, to teraz jedna firma SGCP.

A.H.: *Panie Rafale, wiem, że dużo Pan czyta. Co Pan ostatnio czytał ciekawego, co mógłby nam polecić?*

R.H.: Mam zbyt mało czasu, żeby czytać regularnie, ale mam kilku ulubionych auto-

rów. Historia jest nauczycielką życia, więc polecam wiele książek Piotra Zychowicza.

Moim ulubionym autorem jest Arturo Perez Reverte, a z polskich literatów to Waldemar Łysiak.

Bardzo lubię książki motywacyjne takich autorów, jak Zig Zigar, Dale Carnegie, Robert Kiyosaki. Ostatnie moje ulubione książki to Ukryte terapie Jerzego Zięby i bardzo ciekawa Inteligencja emocjonalna Daniela Gollemana.

Sądzę, że niedawny jubileusz 350 lat jest dobrym motywem do napisania historii SAINT-GOBAIN. Historia firmy jest niezwykle ciekawa, szczególnie jej początki, a ze względu na ogromną rzeszę partnerów i współpracowników taka książka będzie sukcesem wydawniczym i inspiracją dla wielu.

A.H.: *Panie Rafale, czy ma Pan inne pasje, hobby?*

R.H.: Jest we mnie taka tęsknota górala, bo każdy chłopak z gór marzy o morzu.

Pochwałę się więc, że w miniony weekend nasz jacht zdobył kolejny tytuł długodystansowego mistrza Polski w klasie T2. To sukces oparty o właściwego partnera, obecnie naszego wielkiego przyjaciela, Piotra Adamowicza.

Ideą Piotra jest wymyślić jacht, zaprojektować go, własnoręcznie zbudować i zwyciężać na nim jako sternik. Piotr realizuje to zwyciężając na naszym jachcie NEOPROFIL od 8 lat. Jak do tej pory największy nasz sukces to zdobycie jedynego medalu w historii polskiego żeglarstwa morskiego na mistrzostwach Europy w klasie ORC w 2015 roku. Inne hobby to narty i motocykle.

A.H.: *Panie Rafale, bardzo dziękuję za poświęcony czas i ciekawy wywiad.*

R.H.: Ja również dziękuję i pozdrawiam ISOVER i całą rodzinę Saint-Gobain, życząc dalszych sukcesów.

A.H.: *Dziękujemy serdecznie i również życzymy dalszych sukcesów.*

Rozmawiała:
Agnieszka Hat
agnieszka.hat@saint-gobain.com



Wielka Gala z okazji 25-lecia ISOVER

Ach, co to był za dzień! 17 maja wraz z naszymi klientami, partnerami biznesowymi i zespołem świętowaliśmy 25-lecie obecności ISOVER w Polsce. Gala zatytułowana „Efekt ISOVER” była spójnym projektem obejmującym jubileusz, jak również główną ideę naszej marki – rozwój budownictwa zrównoważonego, czyli bezpiecznego, komfortowego, efektywnego energetycznie, dopasowanego do realnych potrzeb użytkowników. Uroczystość odbyła się z udziałem Filipa Ramosa, dyrektora ISOVER w Polsce oraz François-Xavier Mosera, prezesa Grupy Saint-Gobain w Polsce, Rumunii, Bułgarii i Turcji, Roberta Kazdy, dyrektora ISOVER w Czechach oraz gościa specjalnego – jednego z najbardziej intrygujących i wyróżnianych polskich architektów – Tomasza Koniora.

Budownictwo zrównoważone

Budynki, w których przebywamy na co dzień – domy, szkoły, biurowce – spełniają wiele rozmaitych funkcji, tworzone są z wykorzystaniem różnorodnych technologii, a przy tym mają jedną wspólną cechę – wpływają na jakość naszego życia. Podczas ostatnich 25 lat obecności na polskim rynku ISOVER tworzył rozwiązania, które mają na celu poprawę komfortu użytkownika budynków. Nasze prognozy ziściły się w nowych trendach – nie chcemy już uciekać z miast, aby mieszkać w wygodnych, zdrowych i satysfakcjonujących warunkach oraz otoczeniu. W zamian potrzebujemy rozwiązań, które wpisują komfort w tkankę miejską. Takich rozwiązań dostarcza ISOVER. Nasze materiały izolacyjne są od 25 lat gwarancją komfortu ciepła, dobrej jakości powietrza, ciszy, bezpieczeństwa i dbałości o środowisko. Chociaż wełna mineralna stosowana w budynkach nie jest widoczna na co dzień, wpływa na nasze zdrowie i samopoczucie.



Efekt ISOVER

Gala „Efekt ISOVER” była ucztą dla wszystkich zmysłów. Goście otrzymali zaproszenie skrywające makietę nowoczesnych budynków i naturalny, pachnący lasem mech, które było jednocześnie zapowiedzią dalszych wydarzeń i oprawy artystycznej oraz wizualnej spotkania. Nieprzypadkowy był także wybór miejsca gali. Spotkanie odbyło się w Łodzi, będącej symbolem odradzającego się miasta, do którego m.in. za sprawą nowych budynków oraz rewitalizacji wraca dynamiczne życie miejskie.

Dwuczęściowy jubileusz zorganizowano w łączącym tradycję filmową z nowoczesnością łódzkim Hotelu Double Tree by Hilton. Część pierwsza – **konferencja biznesowa** – odbyła się w sali kinowej.



Filipe Ramos – Dyrektor ISOVER – przedstawił strategię gliwickiego zakładu oraz Grupy Saint-Gobain. Przybliżył ideę tworzenia wspaniałych miejsc do życia i poprawy jakości życia codziennego poprzez łączenie komfortu będącego odpowiedzią na indywidualne potrzeby dnia dzisiejszego oraz zrównoważonego rozwoju, będącego z kolei odpowiedzią na wspólne potrzeby przyszłości. Wszystko po to, aby przez kolejne lata zapewniać lepszą jakość życia ludziom w Polsce i na całym świecie. Wagę oraz istotę wzajemnych relacji pomiędzy partnerami w biznesie przedstawiła **Ewelina Rajs** – Dyrektor



nia, ale zamiłowaniu do muzyki, która pomaga tworzyć tak wyjątkowe budynki, jak siedziba **Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia** w Katowicach. Doskonała akustyka tego obiektu referencyjnego ISOVER to zasługa niezwykle dbałości o detale na każdym etapie tworzenia – od przelania pomysłu na papier „kreską” przez proces planowania (m.in. rozmieszczenia i rodzaju siedzeń dla widowni) i realizacji z wykorzystaniem produktów ISOVER.

Architekt z pasją przekonywał do urzeczywistniania marzeń oraz czerpania przyjemności ze słuchania doskonale brzmiącej muzyki różnych gatunków zarówno w NOSPR, jak i pełnym ciepła i komfortu domowym zaciszu.



Po zakończonej konferencji goście spotkali się na powitalnym drinku przy dźwiękach smyczków w lobby głównym hotelu, aby na kluczową – wieczorną część jubileuszu przejść do zrewitalizowanej sali koncertowo-kongresowej. Jej przestrzeń

zaaranżowana została z wykorzystaniem zieleni, roślin i nastrojowego światła. Wszystko po to, aby goście poczuli się w pełni komfortowo. Prowadzącym galę był Krzysztof Ibisz.

Przemowę powitalną wygłosił gościnnie **François-Xavier Moser**, prezes Grupy Saint-Gobain w Polsce, Rumunii, Bułgarii i Turcji, urzekając gości nienaganną polszczyzną z nutką francuskiego akcentu. Następnie zaprezentowano specjalnie przygotowany na tę okazję film pt. „**Efekt ISOVER**”. O oprawę muzyczną kolacji zadbał kwartet smyczkowy, z którego gry wyłaniały się znane melodie najlepszej muzyki filmowej. Kojącą dla zmysłów

muzyką podzieliła się **Anna Maria Jopek**, która wraz z zespołem zagrała niezwykle sensualny koncert. Na życzenie artystki na czas koncertu w sali galowej zaaranżowano specjalną widownię – wszystko po to, aby być bliżej uczestników spotkania i zbudować wyjątkową, jak na jubileusz przystało, relację z gośćmi.

Na okoliczność jubileuszu powstały limitowane linie perfum ISOVER dla kobiet i mężczyzn. Tego wieczoru goście mieli też jedyną okazję zobaczyć drugi film pt. „**Nieoficjalna historia ISOVER**” – wyjątkowy, bo przygotowany przez pracowników i z pracownikami ISOVER. Pomimo wielu próśb była to jedyna jego projekcja, a śmiech i wzruszenie publiczności niech będzie dodatkowym miłym wspomnieniem z gali.

Dziękujemy, że jesteście

Komfortowe budownictwo wpływa także na udane relacje z otoczeniem. Gala ISOVER odbyła się przede wszystkim z myślą o klientach i partnerach biznesowych, z którymi przez te wszystkie lata mogliśmy zorganizować wiele prestiżowych – mniejszych i większych – inwestycji. Wraz z podziękowaniami za ich zaangażowanie, wręcziliśmy naszym klientom specjalne statuetki aż w trzech kategoriach – **Dystrybutor 25-lecia ISOVER, Wykonawca 25-lecia ISOVER i Sprzedawca 25-lecia ISOVER**. Chcieliśmy tym samym podkreślić znaczenie i współpracę tych wszystkich trzech jakże ważnych „ogni” naszego biznesu. Pamiętajmy, że razem możemy więcej. Zatem dalej spełniamy marzenia i czerpmy radość przez kolejne 25 lat! W tym miejscu chcielibyśmy Wam wszystkim jeszcze raz podziękować, że jesteście i trzymacie z ISOVER!

Dziękujemy!

Anna Kozera
anna.kozera
@saint-gobain.com



Sprzedaży. Natomiast wartości marki ISOVER oraz działania marketingowe, a przede wszystkim ich wyniki rynkowe zaprezentował **Benedykt Kordula** – Dyrektor Marketingu. Jako ostatni z Zarządu wystąpił **Henryk Kwapisz** – Dyrektor Relacji Instytucjonalnych, który odwołując się do historii Polski oraz kultury, omówił zmiany i wyzwania branży w kontekście perspektyw rynkowych.

Zwieńczeniem pierwszej części było wystąpienie gościa specjalnego – **Tomasza Koniora**, uhonorowanego tytułem Osobowość Roku Builder Awards 2018. Architekt opowiedział nie tyle o samym akcie projektowa-

Jak to było? 25 lat ISOVER w Polsce



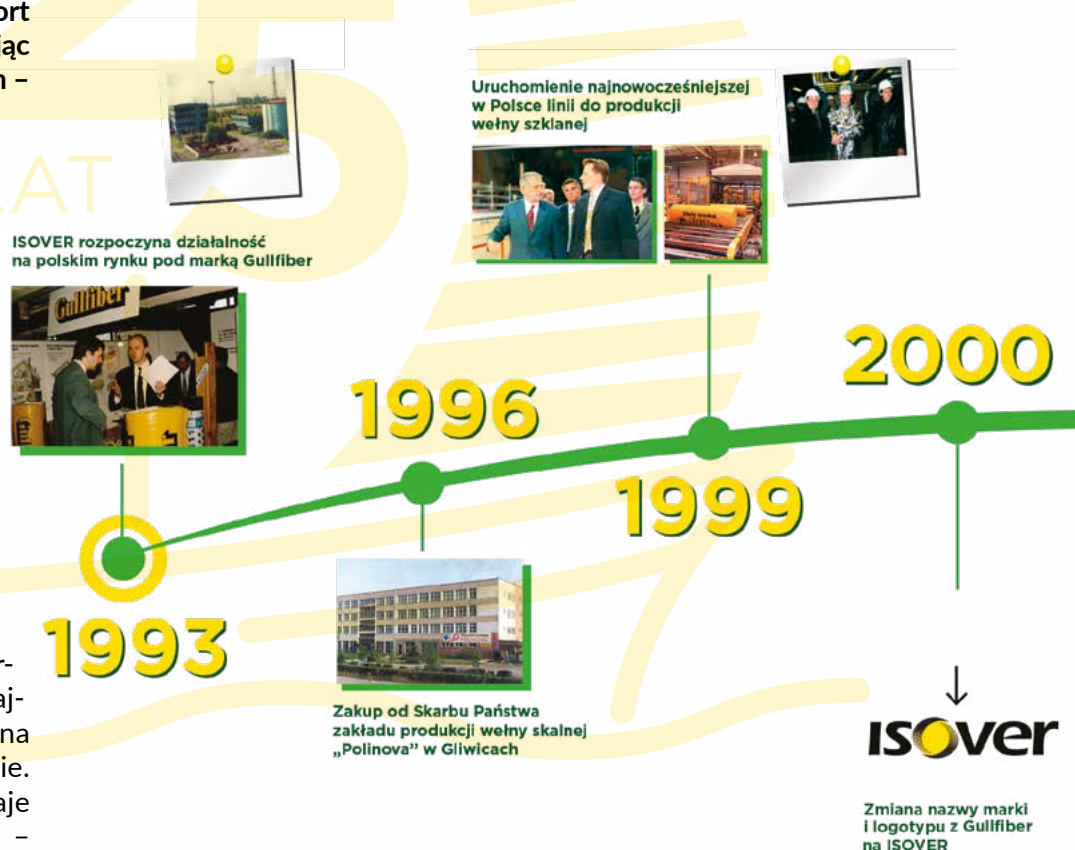
Początki ISOVER w Polsce w zasadzie przypadają na co najmniej 2 lata przed 1993 rokiem, kiedy nastąpiła formalna rejestracja firmy Gullfiber Polska. W czerwcu 1991 na Międzynarodowych Targach Poznańskich Piotr Dauksza nawiązał kontakt z Lisbeth Wedin (dyrektor eksportu Gullfiber AB), za pośrednictwem Rady Handlowego Ambasady Szwecji Bo Emthen'a. Uzgodniono współpracę polegającą na przygotowaniu do wejścia na polski rynek. Szwedzki zakład Gullfiber rozpoczął export produktów do Polski, dystrybuując je poprzez partnerów handlowych – autoryzowanych dystrybutorów.

Piotr Dauksza, który w 2012 roku wrócił do firmy na stanowisko Dyrektora Generalnego, rozpoczął pracę jeszcze w grudniu 1991, jako konsultant techniczny firmy Gullfiber AB w Polsce. Od tej chwili do końca 1992 powstała startowa oferta produktowa wraz z niezbędną dokumentacją techniczną w języku polskim oraz niezbędne Atesty PZH i Certyfikaty ITB. W 1992 firma wynajmuje pierwsze biura i magazyn na ul. Muncypalnej 31 w Warszawie. Z dniem 1 stycznia 1993 zostaje zarejestrowana osoba prawna –

Gullfiber Polska Sp. z o. o. (którego NIP „służy” do dzisiaj SGCPPL). Pierwszym dyrektorem zarządzającym została Lisbeth Wedin. Od tej chwili rozpoczyna się proces rekrutacji pierwszych pracowników firmy. W połowie 1994 roku Gullfiber Polska współpracował już z 44 partnerami handlowymi, wówczas również rozpoczęto poszukiwania lokalizacji pod przyszłą inwestycję – istniejącego zakładu wełny mineralnej na terenie Polski. Poważnie pod uwagę brano 3

zakłady: Izolacja Nidzica, Izolacja Małkinia i Polinova Gliwice.

Lisbeth Wedin cały czas pracowała w Gullfiber, a następnie ISOVER w Szwecji, odeszła na emeryturę w grudniu 2012. W 1995 roku misja zdobywania Rynku i umacniania na nim pozycji Gullfiber została powierzona dwóm dżentelmenom ze Szwecji, Peterowi Hjelm'owi w randze Dyrektora Zarządzającego oraz Matsowi Gardforsowi jako Dyrektorowi Marketingu.



Pod ich dowództwem, a z naszym potężnym wkładem emocjonalno-fizycznym, zaczęliśmy agresywną ekspansję rynkową. Jedyłą rzeczą, która była w stanie spowolnić nasz wzrost, ale na bardzo krótko był... sztorm na Bałtyku, bo w tamtych czasach sprowadzaliśmy kilkanaście tirów miesięcznie głównie Uni-Maty z fabryki Gullfiber AB w Billesholm na południu Szwecji. Nasze sukcesy i wzrastające lawinowo udziały oraz wielki potencjał Rynku, a także zaangażowanie Sił Sprzedaży, skłoniły Grupę Saint-Gobain do przyspieszenia decyzji o wybudowaniu fabryki wełny szklanej w Polsce tak, abyśmy uniezależnili się od kaprysów pogody i skrócili czas od złożenia zamówienia do dostawy.

Spośród trzech potencjalnych lokalizacji nowego zakładu wybór padł na istniejącą fabrykę wełny skalnej Polinova w Gliwicach. W czerwcu 1996 roku doszło do podpisania umowy i firma Gullfiber Polska została właścicielem Zakładu w Gliwicach. W tym momencie staliśmy się jedyną firmą z branży izolacji w Polsce, która miała w swojej ofercie 2 typy wełny mineralnej – szklaną i skalną.

Natychmiast powołano zespół ds. Projektu Budowy Linii Wełny Szklanej, którego szefem został Esa Hukkanen, a pierwsza łopata pod jej budowę została wbita w ziemię już na wiosnę 1997 roku. Sprawy technologii miał w swej pieczy Hannu

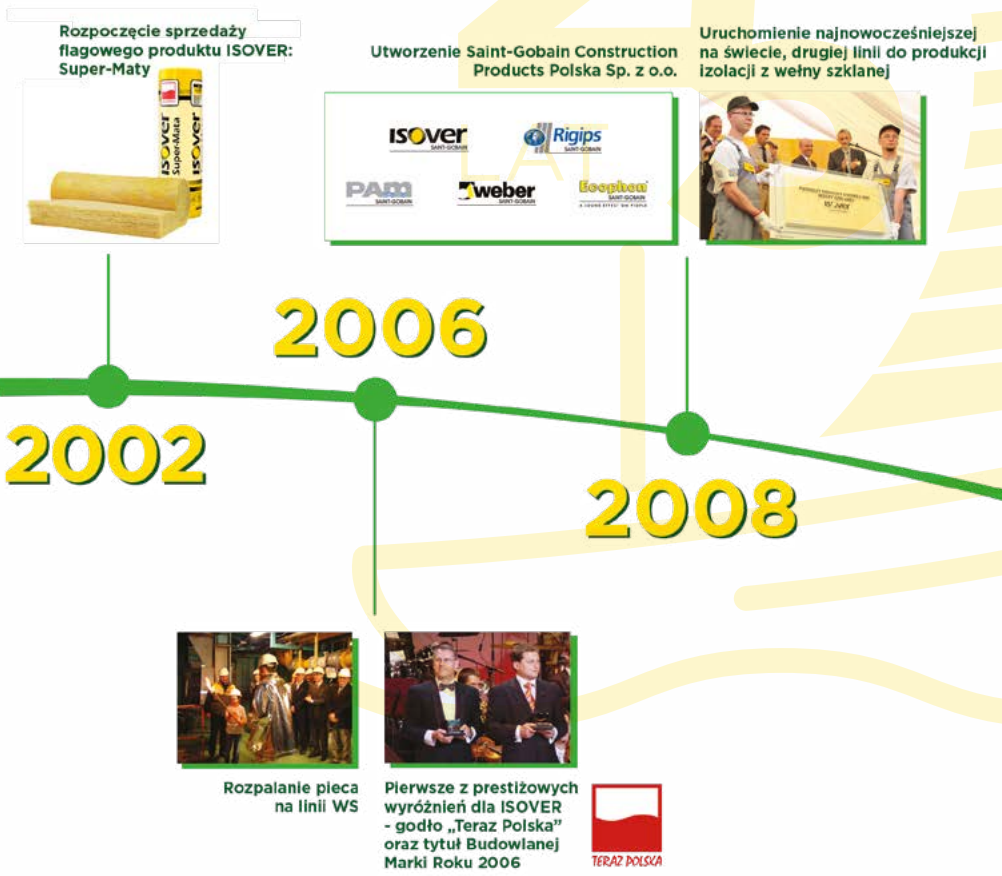
Konttila. Ten fiński duet kierujący polską załogą z udziałem międzynarodowych specjalistów w rekordowym czasie doprowadził do uruchomienia bardzo nowoczesnej linii WS w czerwcu 1999 roku.

Wielkie otwarcie fabryki uświetnili swoją obecnością ówczesny CEO Saint-Gobain, J.L Beffa oraz premier Polski Jerzy Buzek. Oficjalna część tej uroczystości odbywała się w nowej hali WS, a tłem dla mównicy była pracująca linia produkująca pierwsze rolki „polskiej Uni-Maty”.

Równoległe, od momentu zakupu, trwała modernizacja linii wełny skalnej oraz prace nad poprawą izolacyjności produktów produkowanych na linii WM oraz nad poszerzeniem ich portfolio. W efekcie pierwszy dach płaski na prestiżową budowę fabryki Opla w Gliwicach, a konkretnie na budynek lakierni, został sprzedany już w 1996 roku, a dostawy kompletowano na wiosnę roku '97. Od samego początku wielki nacisk był kładziony na kwestie poprawy warunków pracy oraz bezpieczeństwa.

Z tych czasów krąży opowieść, jak to Dystrybutorzy zadawali naszym Doradcom pytanie: „co wam tam dodają w tych Gliwicach do jedzenia, bo jesteście zupełnie inni niż Wasza konkurencja”.

To inne podejście do Rynku, wstępowanie się w jego potrzeby, innowacyjne produkty z wełny szklanej,



Rozpoczęcie sprzedaży flagowego produktu ISOVER: Super-Maty

Utworzenie Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o.

Uruchomienie najnowocześniejszej na świecie, drugiej linii do produkcji izolacji z wełny szklanej

2002

2006

2008



Rozpalanie pieca na linii WS



Pierwsze z prestiżowych wyróżnień dla ISOVER - godło „Teraz Polska” oraz tytuł Budowlanej Marki Roku 2006



HISTORIA ISOVER

Wiele szkoleń i udział w targach budowlanych na szeroką skalę oraz nowatorskie akcje i działania marketingowe, wszystko to spowodowało gwałtowny wzrost udziałów w rynku oraz przejście ich od konkurencji. Ten okres w dziejach naszej Firmy, można śmiało porównać do pionierskiego zdobywania Dzikiego Zachodu.

W 1997 roku Dyrektorem Generalnym ISOVER został Belg, Dirk de Meulder. Był on ostatnim z szefów obcokrajowców ISOVER, który mieszkał ze swoją rodziną, żoną i trójką dzieci w Warszawie. W tym czasie przy warszawskiej ulicy Puławskiej funkcjonowało duże biuro Gullfiber, gdzie mieściła się księgowość i dział techniczny oraz dość liczna warszawska część Działu Sprzedaży. Dyrektor Generalny dzielił wówczas swój czas pomiędzy Gliwice i Warszawę. To były czasy, kiedy tworzyły się zręby przyszłej potęgi ISOVER, bo wtedy właśnie do zadań Dyrektora Generalnego należały tak istotne rzeczy jak: nadzór nad budową linii wełny szklanej, organizacja struktur fabryki, ale także zagadnienia związane ze sprzedażą, czyli stworzenie nowego Działu Logistyki. Dział Sprzedaży zyskał swojego pierwszego dyrektora, a w roku 1999, zaraz po tym jak ruszyła nowoczesna linia wełny szklanej, również utworzony został zespół sprzedaży inwestycyjnej. Oczywiście rok 1999 był szczególnie ważny w historii Gullfiber, bo w czerwcu tego roku wystartowała nasza duma

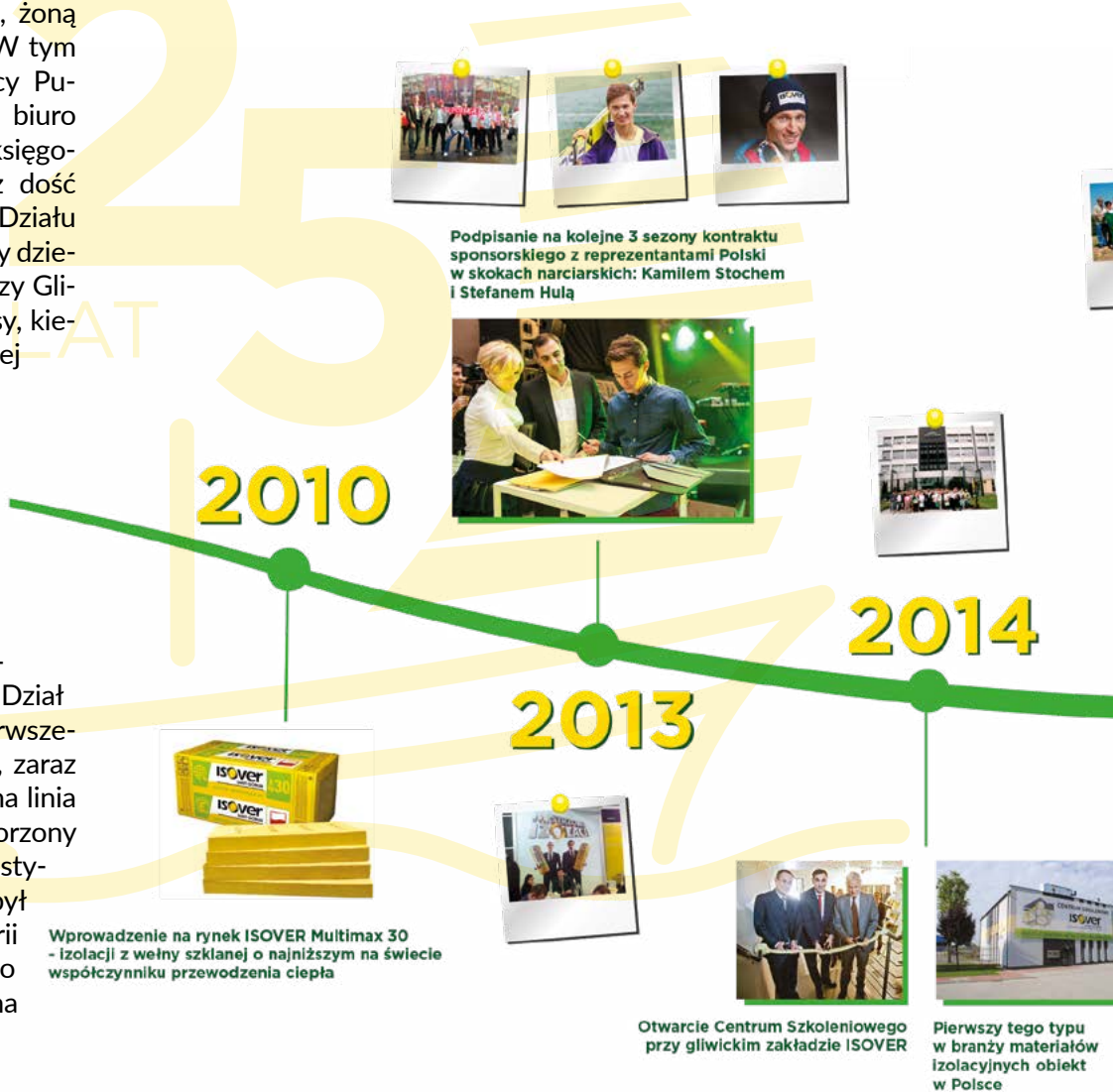
– pierwsza w Polsce linia produkcji wełny szklanej! Można więc powiedzieć, że Dirk de Meulder zastał Polskę skalną, a zostawił szklaną.

Dirk z ogromną wytrwałością uczył się języka polskiego i osiągnął w tej dziedzinie sukces, bo kiedy spotkał się z nami w roku 2012 to nadal mówił płynną polszczyzną. Oczywiście fakt znajomości polskiego bardzo ułatwiał komunikowanie się z naszymi partnerami handlowymi, dla których zawsze znajdował się czas, a ponieważ naprawdę polubił Pol-

skę i Polaków w pożegnalnym prezencie dostał specjalne, ręcznie pisane, wydanie „Pana Tadeusza”.

W 2001 roku nastąpiło zastąpienie marki i logotypu Gullfiber marką ISOVER i przemianowanie nazwy firmy na Saint-Gobain ISOVER Polska. Również w tym roku dowodzenie ISOVERem przejął kolejny Belg – Jan Rooze, który pragnąc być bliżej gliwickiego zakładu, postanowił zamieszkać w Krakowie.

Marka Gullfiber właśnie dlatego, że była pierwszą „niektującą” wełną



szklaną w Polsce, zapadła w pamięć. Jeszcze dziś można spotkać ludzi, którzy o naszej wełnie nie mówią inaczej. Po zmianie nazwy „nowy” ISOVER przez pewien czas sąsiedował na paczce ze „starym” Gullfiberem. A na przykład w gliwickim markecie Leroy Merlin, który powstał przecież znacznie później, wciąż na ścianie nad kasami, prezentującej brandy współpracujących producentów, widnieje „podwójne” logo i historia łączy się z dniem współczesnym.

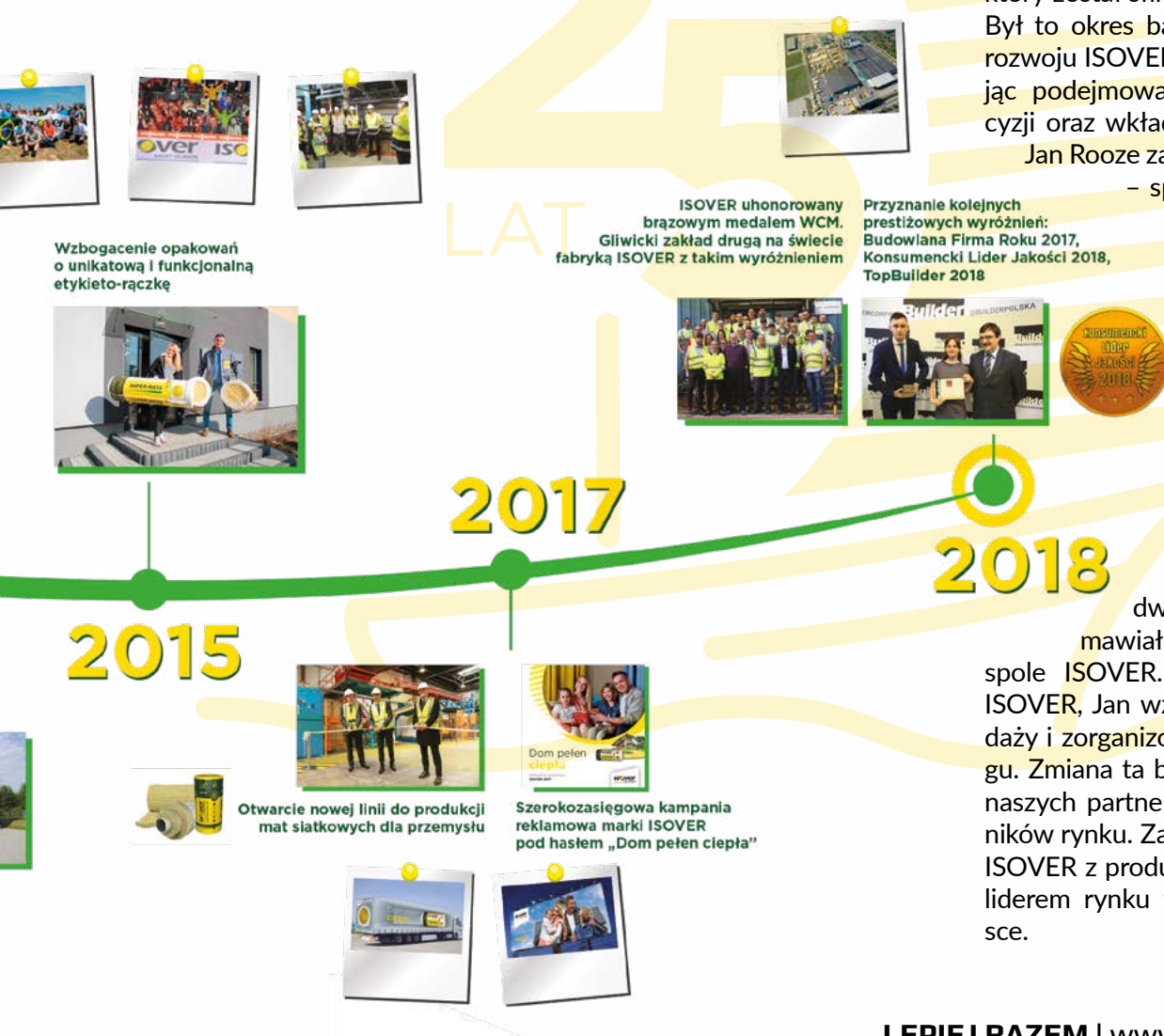
Dirk i Jan mieli kilka wspólnych cech: znali bardzo dobrze język polski, mieli ogromne poczucie humoru

i byli Belgami. Dlatego też ze stoickim spokojem wysłuchali pieśni belgijskich granych przez kapelę góralską podczas pożegnalnego wieczoru zorganizowanego dla Dirka przez jednego z naszych partnerów. Belgijska pieśń na góralską nutę – niezapomniane przeżycie!

Nowoczesna technologia, zainstalowana w fabryce w Gliwicach, pozwoliła na wdrożenie włókna „Thermistar” dla całej gamy produktów z wełny szklanej. Było to pierwsze w branży przemysłowe zastosowanie, które pozwoliło znacząco wyprzedzić konkurencję w obszarze jakości i parametrów termoizolacyjnych

naszych wyrobów. Jan mając do dyspozycji wspaniałe funkcjonujący Zakład w Gliwicach postanowił wzmocnić markę ISOVER na polskim rynku. W sobie tylko znany sposób angażował absolutnie wszystkich w coraz to nowsze wyzwania, dając odczuwalne wsparcie. Był zwolennikiem analitycznego, ale zawsze praktycznego planowania i realizacji założonych działań. W tamtych czasach ISOVER wprowadził na rynek innowacyjne produkty, które do dzisiaj są filarami sprzedaży. W 2003 r. ISOVER Polska zaprezentował Plan Strategiczny uwzględniający budowę nowej linii wełny szklanej „NGL”, który został sfinalizowany w 2008 r. Był to okres bardzo dynamicznego rozwoju ISOVER w Polsce. Doceniając podejmowanie odważnych decyzji oraz wkład w rozwój ISOVER, Jan Rooze zainicjował „Hetmana”

– specjalną nagrodę dla wyróżniających się pracowników. Pasją Jana jest gra w szachy. Podczas ceremonii wręczenia tej nagrody wielokrotnie podkreślał, jaką przewagą dla rozgrywającego jest posiadanie dwóch hetmanów, jak mawiał o zakładzie i o zespole ISOVER. Umacniając markę ISOVER, Jan wzmocnił Dział Sprzedaży i zorganizował Dział Marketingu. Zmiana ta była doceniona przez naszych partnerów i innych uczestników rynku. Za czasów Jana Rooze, ISOVER z producenta wełny stał się liderem rynku termoizolacji w Polsce.



HISTORIA ISOVER



W 2005 roku Jan Rooze dodatkowo przyjął obowiązki Szefa ISOVER w Regionie Europa Wschodnia. Region ten obejmował obszar od Polski po Bałkany, a zakład gliwicki był jego kluczowym źródłem zaopatrzenia w wełnę szklaną. Polski zespół ISOVER stał się wówczas liderem całego regionu. W tym czasie, w ramach rozwoju regionu, spora grupa naszej kadry technicznej uczestniczyła w budowie i rozruchu siostrzanej fabryki wełny szklanej w Ploiesti, w Rumunii.

Podobnie jak Dirk de Muelder, Jan Rooze świetnie posługiwał się językiem polskim i chętnie go używał w rozmowach z pracownikami i partnerami handlowymi. W zadziwiająco tempie doskonalił swoje umiejętności językowe, wzbudzając podziw wszystkich. Do dziś krąży anegdota, jak to Jan na pytanie, jak brzmi po polsku forma liczby mnogiej od sformułowania „ten cichy mnich”, po kilku chwilach namysłu odpowiedział poprawnie.

Po tym, jak Jan otrzymał misję rozwijania działalności Grupy Saint-Gobain w Rosji we wrześniu 2006 roku, na czele zespołu ISOVER stanął Nicolas Suret – Francuz z międzynarodowym doświadczeniem. Przed przyjazdem do Polski Nicolas przez 3 lata zarządzał zakładem ISOVER w Wielkiej Brytanii, a jego główną misją w Polsce było nadzorowanie budo-

wy 2-giej linii wełny szklanej w gliwickim zakładzie.

Po przejęciu przez Grupę Saint-Gobain brytyjskiej Grupy BPB, rozpoczął się projekt SYMBIOSIS, którego długofalowym celem była integracja spółek sektora materiałów budowlanych.

Warto wspomnieć, że w czerwcu 2006 roku otrzymaliśmy godło „Teraz Polska” dla produktów Uni-Mata, Super-Mata i Aku-Płyta, a także tytuł Budowlanej Marki Roku 2006.

Rynek wówczas rozwijał się bardzo dynamicznie i już na przelocie lat 2006 i 2007 mieliśmy problemy, aby zaspokoić potrzeby klientów, które w 2007 roku osiągnęły apogeum. Paradoksalnie był to bardzo nieprzyjemny okres, zwłaszcza dla Działu Sprzedaży, który był zmuszony regramentować dostawy naszym klientom, stosując sławne „kontyngenty”. W czasie XI Klubu ISOVER pięknie wytłumaczyliśmy tę sytuację wspomaganymi przebojem zespołu Perfect, który w naszym imieniu zaśpiewał „niewiele Ci mogę dać, bo sam niewiele mam”.

W kwietniu 2008 roku nastąpiła fuzja Saint-Gobain ISOVER Polska oraz Rigips Polska Stawiany. Nowa firma przyjęła obecną nazwę Saint-Gobain Construction Products Polska i w następnych latach w jej struktury

weszły kolejne przejmowane spółki z sektora produkcji materiałów budowlanych w Polsce, jak Weber Terranova, Maxit, Ecophon czy WIK. W maju 2008 roku nastąpiło uroczyste otwarcie 2-giej linii produkcji wełny szklanej w Gliwicach. Nowa linia do dziś jest jedną z najnowocześniejszych tego typu instalacji na świecie.

Z misją ochrony ISOVER w Polsce przed falą ogólnego kryzysu w 2009 roku na stanowisko dyrektora Generalnego ISOVER został powołany Konrad Machula.

Trudne, celne i przemyślane decyzje następowały natychmiast. Konrad, jak dobrze uzbrojony myśliwy z doskonałym rozeznanieniem terenu, lokalizował obszary, które wymagały poprawy efektywności.

Na pozytywne efekty nie trzeba było długo czekać. Cały zespół intensywnie zaangażowany i zmobilizowany do zadań pracował nad restrukturyzacją i rozwojem oferty nie tylko produktowej, ale również usługowej.

Już w 2010 roku z wielką pompą wprowadzony został innowacyjny produkt z wełny szklanej – ISOVER Multimax30. Specyfika technologii, wsparta wielkim zaangażowaniem zespołu fabryki, pod nadzorem centrum technicznego CRIR, zaowocowała wielkim sukcesem, pozwalając nam osiągnąć parametry produk-



tu, które jeszcze długo będą nie do pokonania przez inne fabryki wełny szklanej.

Pod koniec 2011 roku wybraliśmy się z kluczowymi klientami na Jamajkę, gdzie poznaliśmy uroki życia na luzie w stylu muzyki reggae.

W 2012 roku stery w ISOVER Polska przejął Piotr Dauksza, który po 18 latach powrócił do firmy, zastępując Konrada na stanowisku Dyrektora Generalnego. Ważniejszymi wydarzeniami tego roku było wprowadzenie na rynek innowacyjnego produktu dedykowanego do fasad wentylowanych – Super Vent Plus oraz XVI Klub ISOVER pod hasłem „Tworzymy Komfortowy Klimat”. W ostatnim czasie marka ISOVER zebrała bardzo wiele nagród i wyróżnień, jak chociażby Herkules Polskiej Gospodarki 2012, TopBuilder w edycji 2012 i 2013 czy Premium Brand 2012. W styczniu 2013 roku otrzymaliśmy z rąk wiceministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej prestiżowe i pierwsze w kraju „Zielone Rekomendacje Techniczne” Instytutu Techniki Budowlanej dla wszystkich naszych produktów produkowanych w gliwickim zakładzie ISOVER.

W listopadzie 2013 roku nowym Dyrektorem Generalnym ISOVER został Portugalczyk – Filipe Ramos, z Grupą Saint-Gobain związany od 2005

roku. Wcześniej był m.in. Dyrektorem Generalnym PAM i Dyrektorem Generalnym ISOVER w Bukareszcie, skąd przeprowadził się do Polski wraz z żoną i dwiema córkami. Filipe z sukcesem wprowadził ISOVER w drugie ćwierćwiecze. W trakcie ostatnich pięciu lat miało miejsce wiele wydarzeń, które umocniły naszą markę na pozycji lidera wśród producentów materiałów izolacyjnych. Warto wspomnieć m.in. świetną współpracę promocyjną z polskimi skoczkami – Kamilem Stochem i Stefanem Hulą, którzy zostali partnerami ISOVER w czasie największych sukcesów polskiej reprezentacji w skokach narciarskich. W 2014 powstało pierwsze w Polsce Centrum Szkoleniowe ISOVER, w którym wiedzę praktyczną i teoretyczną zdobywają firmy wykonawcze, fachowcy oraz studenci. W 2017 roku w zakładzie w Gliwicach ruszyła nowoczesna linia do produkcji mat siatkowych. Tym samym mocno rozszerzyliśmy naszą ofertę izolacji dla przemysłu. Nieustannie też ulepszaliśmy nasze produkty i rozwiązania, wprowadzając m.in. system izolacji nakrokwiowej Renover, etykietyrączki ułatwiające transport rolek czy nasz flagowy produkt w wersji premium, czyli Super-Matę Plus.

Jubileuszowy rok 2018 rozpoczął się dla nas od deszczu nagród – statuetki TopBuilder 2018, tytułu Budowlana Firma Roku 2017, Konsumentki

Lider Jakości 2018 i brązowego medalu WCM. Traktujemy to jak najlepszą wróżbę na przyszłość.

17 maja 2018 roku wraz z naszymi klientami, partnerami i pracownikami świętowaliśmy 25-lecie ISOVER w Polsce. Gala „Efekt ISOVER”, która odbyła w Hotelu DoubleTree by Hilton w Łodzi była wspianiem ukończeniem ostatnich 25 lat, a zarazem drogowskazem na drodze do kolejnych sukcesów.

Zwiedzając dzisiaj siedzibę ISOVER w Gliwicach, widzimy zmodernizowany biurowiec oraz doskonale zagospodarowany i utrzymany zakład produkcyjny. I dopiero po spojrzeniu na stare zdjęcia łąza się w oku zakręci, bo uświadomimy sobie to, co na co dzień umyka: jak wiele się przez te lata zmieniło. Od postkomunistycznej fabryki domów (której elementem był nasz zakład u swoich początków), do najwyższego światowego poziomu, który utrzymujemy obecnie.

Anna Kozera
anna.kozera
@saint-gobain.com



WYWIAD Z...

Janem Rooze – Dyrektorem Generalnym ISOVER w latach 2001-2006



1500 km miesięcznie na rowerze

Benedykt Korduba, Kuba Błazewicz: *Jan, co u Ciebie słychać, jak spędzasz czas na zasłużonej emeryturze?*

Jan Rooze: Dziękuję, czuję się świetnie. Spędzam czas bardzo aktywnie. Jestem członkiem FIDE – światowej federacji szachowej i kiedy tylko mogę biorę udział w turniejach szachowych na całym świecie. Trenuję też młodych adeptów gry szachowej w Belgii. Poza tym, odkąd dostałem od córki prezent na urodziny w postaci profesjonalnego roweru wyścigowego, to przejeżdżam na nim nawet 1500 km miesięcznie. Mój rekord to przebiecie 220 km dystansu w jeden dzień. Nieźle jak na 70-latkę (śmiejch).

B.K, K.B: *No tak, teraz rozumiemy, dlaczego nie widać po Tobie upływu czasu. A co słychać u pozostałych członków Twojej rodziny?*

J.R.: Siska (żona Jana – przyp. red.) namiętnie uprawia ogródek. Ja nie mam do tego wystarczającej cierpliwości. Staram się wspierać radą moje dzieci. Mój syn pracuje jako konsultant wyspecjalizowany w rozwoju energii odnawialnej, a córka prowadzi sklep z rowerami właśnie. Wspólnie z mężem produkują profesjonalne rowery na zlecenie. Oboje mieszkają i pracują w Londynie, więc poza Belgią, Anglia stała się naszym drugim domem (śmiejch).

B.K, K.B: *Minęło już 11 lat, odkąd odszedłeś z ISOVER. Jakie są Twoje wrażenia z wizyty w naszej firmie z perspektywy czasu?*

J.R.: Miałem okazję spotkać się z Filipe (Ramos – przyp. red.) i wieloma osobami, które kształtują ISOVER dziś i odniosłem bardzo dobre wrażenia. Mam poczucie, że firma nadal doskonale się rozwija. To, co ją spaja, to wspaniały

duch zespołu i wysoka kultura pracy. Jestem przekonany, że strategia firmy jest właściwa. Widać wyraźny klimat do rozwoju, pracy zespołowej, duch innowacji i szacunku dla ludzi. Myślę, że to wspaniałe, dzięki temu firma odnosi sukcesy i ma świetną pozycję rynkową. Ważne, aby ISOVER był konsekwentny w realizacji swojej strategii.

B.K, K.B: *Odwiedziłeś Polskę z okazji jubileuszu 20-lecia MIWO (stowarzyszenia producentów węgny mineralnej – przyp. red.), jakie są Twoje wrażenia z gali?*

J.R.: Na spotkaniu z okazji 20-lecia MIWO mogłem odczuć, że ISOVER odnosi się z szacunkiem dla konkurencji i vice versa. To bardzo wartościowe. Konkurencja zawsze jest dobra, bo prowadzi do rozwoju rynku i twojej własnej organizacji, a ISOVER zawsze miał dobrą, pozytywną strategię konkurencyjną. Nigdy nie byliśmy agresywni w komunikacji, nie mówimy źle o konkurencji, ale staramy się mówić dobrze o nas samych i o naszej ofercie dla Klienta.

Poza tym, ISOVER Polska zawsze był aktywny w kreowaniu pozytywnych zmian na rynku i tym bardziej cieszy mnie fakt, że nasz człowiek – Henryk Kwapisz jest dziś przewodniczącym stowarzyszenia MIWO.

B.K, K.B: *A jak postrzegasz Polskę, czy coś Cię teraz zaskoczyło?*

J.R.: Byłem dyrektorem generalnym w czasie, kiedy Polska weszła do Unii Europejskiej i już w 2001 roku miałem odczucie, że Polska mentalnie jest w Europie wiele lat przed akcesją. Otwarte umysły, silna motywacja do rozwoju, duch pracy zespołowej. Przed Polską byłem kilka lat w Rosji, więc wiem co mówię, bo tam jest zu-

pełnie inna kultura – wszyscy czekają na instrukcje przełożonych. Polska jest aktywnym członkiem EURIMA, nie tylko czerpie z tego korzyści, ale również wiele wnosi. Teraz widzę, że Polska świetnie się rozwija. To robi wrażenie. Te drogi i lotniska. Nie ma takiego kontrastu z miastami Europy Zachodniej jak kiedyś. Wasza firma też ładnie się rozrosła. Macie nowe linie produkcyjne, wiele nowych twarzy w zespole, ale kultura pracy i orientacja na klienta pozostała.

B.K, K.B: *Kiedy dołączyłeś do nas, aby kierować naszą firmą, jaki główny cel Ci przyswiecał?*

J.R.: Zanim podjąłem się misji w Polsce, byłem kilka lat w Rosji, aby otworzyć tam kilka nowych biznesów dla Grupy Saint-Gobain. Po kilku latach dostałem propozycję, aby zarządzać dystrybucją budowlaną Grupy w Europie Środkowej (marką Raab Karcher – przyp. red.). Była silna presja, bo wówczas dystrybucja była gwiazdą w Grupie, ale miałem też alternatywę, aby przyjść do ISOVER Polska.

Zrozumiałem, że jeśli chcę osiągnąć sukces i **być skutecznym, to muszę być skupionym**, muszę dobrze poznać kulturę danego kraju i zrozumieć motywację ludzi. Nie dałbym rady tego osiągnąć zarządzając zdalnie biznesem dystrybucyjnym w kilku krajach z biura we Frankfurcie. Musiałbym mieć podejście kolonialne i co tydzień spotykać się z menadżerami poszczególnych krajów i krytykować ich za zbyt niską sprzedaż. To nie było w moim stylu.

Mój profil to marketing, więc głównym zadaniem była kreacja dobrej strategii rynkowej i zbudowanie organizacji zo-

NASZE WARTOŚCI

rientowanej na klienta. Oczywiście jest trudniej, kiedy czasy są trudniejsze. Kryzysy weryfikują siłę firmy, ale widzę, że ludzie tutaj są nadal dumni z firmy i jej sukcesów.

B.K, K.B: *ISOVER to lider na rynku izolacji w Polsce i na świecie. Nasza marka ma świetną rozpoznawalność i renomę. Jaka, Twoim zdaniem, jest recepta na sukces?*

J.R.: Nie da się zbudować silnej marki bez bardzo dobrych produktów, solidnego zespołu rynkowego, współpracy zespołowej w firmie oraz silnych partnerów biznesowych. Jeśli jednak miałbym wskazać najważniejsze czynniki sukcesu ISOVER, to wymieniłbym korzystanie z synergii międzynarodowych doświadczeń ISOVER jako marki globalnej oraz

zaangażowanie ludzi, które jest wyraźne odczuwalne również poza firmą.

To, co jest stałe, to ciągła potrzeba doskonalenia, zarówno procesów wewnątrz firmy, ale przede wszystkim serwisu dla klientów i oferty rynkowej. Dysponujecie dziś najlepszym zakładem na świecie i doskonałą jakością produktów, więc długofalowa wizja, którą miałem przyjemność współtworzyć, jest nadal skutecznie kontynuowana.

B.K, K.B: *Czego nam życzysz z okazji zbliżającego się 25-lecia naszej firmy w Polsce?*

J.R.: Z pewnością podtrzymywania bardzo dobrych relacji z partnerami i klientami oraz „ducha współpracy” między

zespołami wewnątrz firmy. Wielką siłą ISOVER są zaangażowani i kompetentni ludzie, więc życzę Wam, abyście budowali przyszłość na tych fundamentach, rozwijali rynek, nie zrażali się niepowodzeniami i byli konsekwentni w realizacji strategii.

B.K, K.B: *Dziękujemy za rozmowę.*

Rozmawiali:

Benedykt Kordula

benedykt.kordula@saint-gobain.com



i Kuba Błazewicz

kuba.blazewicz@saint-gobain.com



ISOVER na konferencji GLOBEnergia

GLOBEnergia



W przeciągu najbliższych 10 lat rząd RP zamierza wydać 130 mld zł na walkę ze smogiem, poprzez dotacje do docieplenia budynków, dofinansowanie wymiany pieców i ulgi podatkowe. Beneficjentami mają być głównie właściciele nieocieplonych domów jednorodzinnych, których w Polsce jest blisko 2,2 mln. Wiadomo już, że elementem zasadniczym, od którego trzeba będzie zacząć termomodernizację domu, aby uczestniczyć w programie, będzie ocieplenie dachu i ścian.

Dlatego też ISOVER zdecydował się uczestniczyć w kilku konferencjach pod nazwą: „Forum Energia w Gminie” organizowanym przez redakcję GLOBEnergia. Pierwsze odbyło się 7 czerwca w Zam-

ku Królewskim w Niepołomicach, gromadząc kilkudziesięciu przedstawicieli gmin z województw: podkarpackiego, małopolskiego i śląskiego. Podczas konferencji Kuba Błazewicz, kierownik rozwoju rynku ISOVER, miał okazję przedstawić prezentację pt. „Komfort cieplny i akustyczny budynków – na co zwracać uwagę”. W przystępny sposób pokazał, jak ważne jest właściwe ocieplenie dachu, nie tylko spełnić wymagania, ale przede wszystkim, aby czuć się w domu komfortowo. Podkreślił też istotną rolę trzech elementów, które ISOVER może zapewnić osobom podejmującym termomodernizację swojego domu: wysoką jakość produktu, jego dostępność dzięki sieci partnerów w całej Polsce i wreszcie doradztwo techniczne, które zagwarantuje, że prace dociepleniowe zostaną wykonane na wysokim poziomie. Kolejne forum odbędzie się w październiku w Gdańsku.

Henryk Kwapisz

henryk.kwapisz@saint-gobain.com



TARGI PSB i podwójny jubileusz: 20-lecie Grupy PSB oraz 25 lat ISOVER w Polsce!



W tym roku 16. TARGI PSB były wyjątkowe z uwagi na obchody 20-lecia Grupy. Nie tylko organizator, lecz również ISOVER w 2018 roku świętuje jubileusz – 25-lecie istnienia firmy w Polsce. Jedne z najważniejszych targów branży budowlanej, nazywane niejednokrotnie „barometrem budownictwa” oraz wyznacznikiem nadchodzącego sezonu w branży, odbyły się 6-7 marca 2018 r. w Kielcach, a liczba uczestników sięgnęła ponad 5000. Marka ISOVER z dumą piastowała również i w tym roku status partnera generalnego targów.

Jak co roku wydarzenie targowe przybrało formę nie tylko czysto biznesowych kontraktów, lecz również niewymierzonych korzyści płynących z możliwości za-

cieśnienia relacji między firmami i jedynej w swoim rodzaju wymiany doświadczeń między czołowymi producentami oraz dystrybutorami. Poza aspektami rynkowo-relacyjnymi w trakcie trwania targów po raz czwarty miała miejsce licytacja charytatywna, z której dochód przeznaczony jest na wsparcie dwóch lokalnych domów dziecka, nad którymi na co dzień pieczę opieki sprawuje centrala Grupy PSB.

Po całym dniu zawierania transakcji i rozmów handlowych wszyscy uczestnicy targów mieli przyjemność świętować udany dzień na Jubileuszowym Bankiecie. Jak co roku organizacja wieczornego wydarzenia zachwycała dbałością o detale. Przy bardzo klimatycznych światłach, podczas wieczornej integracji, Zarząd



Grupy PSB uhonorował aż 89 firm za długoletnią współpracę na przestrzeni ostatnich 20 lat. Wśród nagrodzonych szczęśliwców znaleźli się partnerzy, jak również dostawcy. Nagrodę dla marki ISOVER odebrali wspólnie – Dyrektor Sprzedaży ISOVER Ewelina Rajs i Dyrektor Marketingu Benedykt Korduća. Po wręczeniu nagród wieczór uświetniła swoim występem gwiazda i legenda polskiej sceny muzycznej – Maryla Rodowicz, rozgrzewając publiczność niemal do czerwoności!

Patrząc na liczby z każdym rokiem wspólnie pobijamy rekord. W zaledwie 2 dni targowe suma kontraktów, które zostały zawarte opiewała na wartość ponad 380 milionów. Czekamy z niecierpliwością na kolejną edycję kieleckich targów.

Alicja Czuba
alicia.czuba@saint-gobain.com



Deszcz nagród dla marki ISOVER

Jubileuszowy rok 2018 rozpoczął się dla naszej marki od deszczu nagród, które są najlepszym uhonorowaniem 25 lat działalności ISOVER w Polsce. Od początku roku otrzymaliśmy aż trzy istotne w naszej branży wyróżnienia – TopBuilder 2018,

Konsumentki Lider Jakości 2018 i Budowlana Firma Roku 2017.

Top Builder to jedna z najbardziej cenionych nagród na polskim rynku budowlanym. Kapituła przyznaje tytuły najwyższej jakości produktom oraz realizacjom,



w których zastosowano nowoczesne rozwiązania architektoniczne, konstrukcyjne, materiałowe i technologiczne. Top Builder 2018 w kategorii „Produkt Roku dla Budownictwa” został przyznany dla naszego nowego produktu – ISOVER Stropmax 31.

Tytuł **Konsumenckiego Lidera Jakości** w kategorii „Systemy dociepleń” otrzymaliśmy kolejny raz z rządu, co oznacza, że nie tylko zdobyliśmy uznanie klientów, ale też nie tracimy ich zaufania z biegiem lat. To wyróżnienie jest tym bardziej wartościowe, bo przyznawane jest na podstawie opinii klientów, którzy wybrali nasze produkty i są zadowoleni, że mogą na co dzień cieszyć się komfortem ciepła i ciszy w swoich domach.

Z kolei tytuł **Budowlanej Firmy Roku 2017** dla marki ISOVER to prestiżowe wyróżnienie na polskim rynku budowlanym, które trafia do najbardziej cenio-



nych osób i przedsiębiorstw z polskiego sektora budownictwa oraz architektury. Rada Naukowa wraz z redakcją miesięcznika Builder co roku wyróżniają najlepsze firmy z polskiego sektora budownictwa i architektury, uwzględniając ich dynamiczny rozwój i osiągniętą pozycję na rynku budowlanym.

Przyjmując te zaszczytne tytuły dziękujemy wszystkim pracownikom ISOVER za współtworzenie jakości, z jaką kojarzona jest nasza marka ISOVER na polskim rynku od tylu lat!

Agnieszka Hat
agnieszka.hat@saint-gobain.com



Brązowa statuetka WCM dla ISOVER Polska

Z ogromną satysfakcją informujemy, iż ISOVER Gliwice został drugim na świecie zakładem branży izolacyjnej w grupie Saint-Gobain odznaczonym prestiżową nagrodą WCM Bronze.

Nagroda ta przyznawana jest na poziomie międzynarodowym za efektywne wdrożenie metodologii zarządzania produkcją wg światowych standardów **World Class Manufacturing (WCM)** w zakresie *bezpieczeństwa, ekologii i wydajności energetycznej, bezpieczeństwa przemysłowego, utrzymania ruchu, logistyki, nastawienia na klienta i serwis, rozwoju pracowników, wdrażania innowacji oraz kontroli jakości.*

To właśnie ISOVER Gliwice jako jedna z nielicznych firm produkujących materiały budowlane na świecie dołączyła do elitarnego grona firm z aspiracjami osiągnięcia poziomu World Class. To ogromne wyróżnienie, które osiągnęliśmy dzięki konsekwentnej pracy, nieustannie podnosząc efektywność, jakość naszych usług oraz poprawiając standardy bezpieczeństwa i kulturę pracy.



Pomimo tego, że od lat jesteśmy jednym z najlepszych na świecie zakładów produkujących wełnę mineralną, to nadal potrafimy się zmieniać na lepsze, nieustannie ucząc się, podążając za najlepszymi światowymi trendami w dziedzinie produkcji i biznesu.

Przez ostatnie lata nasz zakład mocno się zmienił, co dostrzegają zarówno odwiedzający nas goście, jak i pracownicy.



Wierzmy, że przyszłość naszego zakładu, pracowników i klientów rysuje się w bardzo jasnych barwach i nadal będziemy kontynuować nasz rozwój utrzymując najwyższy światowy poziom.

Mateusz Michnik
mateusz.michnik@saint-gobain.com





ISOVER SKI 2018 – Śnieżne szaleństwo we włoskich Alpach!

Sezon zimowy nie nastraja optymizmem, krótszy dzień, niska temperatura i słabszy dostęp do światła słonecznego sprawiają, że każdy z nas marzy tylko o zacisznym ciepłym kącie własnego domu, grubym kocu i rozgrzewającej herbatce. By odczarować mroźną, zimową aurę i tchnąć trochę optymizmu, ekipa ISOVER ponownie zdecydowała się na zorganizowanie wyjazdu we włoskie Alpy na narty dla czołowych dystrybutorów – partnerów ISOVER. Nadając zatem cel, jakim była rywalizacja o miejsce na wyjazd, z przyjemnością obserwowaliśmy w zimowe miesiące, jak kształtuje się ranking uczestników wyjazdu, a i sami uczestnicy również z zapartym tchem i rumieńcami czekali na rozstrzygnięcie.

I tak oto minęły nam, mimo wszystko dość szybko, pierwsze mroźne miesiące w oczekiwaniu na marcowy wyjazd w piękny rejon Włoskich Alp – Kronplaz. Na miejscu przywitało nas piękne słońce, bezchmurne niebo, a temperatura iście wiosenna. Tak nastrojona ekipa tegorocznego wyjazdu ISOVER SKI była w pełni gotowa na śnieżne szaleństwo.

Po podzieleniu się na grupy adekwatne do poziomu umiejętności narciarskich i snowboardowych, rozpoczęliśmy zimowe szusowanie! Początkujący narciarze mogli liczyć na opiekę i naukę tajników narciarstwa pod okiem dwójki doświadczonych instruktorów. Również bardziej zaawansowani sportowcy, skłonni zwiększać ciągle swoje umiejętności, mogli liczyć na ocenę fachowca i kilka wartościowych porad.

Jednak jak powiadają, co za dużo to niezdrowo, dlatego wspólnie spędzany czas przeplataliśmy również relaksem w strefie SPA, wieczornym biesiadowaniem w restauracji położonej koło stoku oraz wspólnie bawiliśmy się razem na apres ski. Wart wspomnienia jest ostatni dzień, kiedy po raz drugi w historii naszych wyjazdów postanowiliśmy zwieńczyć zimowe wojaże zawodami narciarskim i snowboardowymi. Konkurs prędkości został zorganizowany w konkurencji slalom gigant w trzech kategoriach: narty – kobiety, narty – mężczyźni oraz snowboard. Konkurencja polegała na przejechaniu trasy wyznaczonej bramkami. Zawodnicy z najlepszymi czasami otrzymywali pu-

chary za swoje dokonania sportowe. Szczególna walka toczyła się w konkurencji narty – mężczyźni, gdzie pierwsze miejsce zajęte przez Zbigniewa Węglowskiego dzieliło dosłownie 0,01 s. od drugiego miejsca, które przypadło Piotrowi Grabowskiemu.

Kolejny raz udało się usłyszeć gorące podziękowania ze strony naszych drogich uczestników, klienci podkreślali, iż jest to kolejny udany wyjazd SKI TOUR z ISOVER i liczą z niecierpliwością na kolejny w przyszłym roku. Niezwykle raduje nas myśl, że poza codzienną pracą w branży budowlanej, budowaniem pozycji na rynku i trudnymi negocjacjami handlowymi jest też miejsce na wspólne budowanie pięknych wspomnień. Niech wszystkim nam pozostanie w głowach radosne wspomnienie ostatniego dnia, jak cała ekipa wyrwała się gorąco do tańca i bawiła obecnych w restauracji fanów sportów zimowych dobrą zabawą!

Alicja Czuba

alicja.czuba@saint-gobain.com



Mistrzowskie Bezdroża, czyli Offroad w najlepszym wydaniu



Kolejny wyjazd Wykonawców zrzeszonych w programie Mistrzowie Izolacji za nami. Tegoroczny finał, szóstej już edycji, odbył się na bezdrożach ukraińskich Karpat, gdzie pod okiem doświadczonych instruktorów przemierzano szlaki w profesjonalnych samochodach terenowych. Każdy z Mistrzów, po uzbieraniu w ostatniej edycji programu 2000 punktów, miał niepowtarzalną okazję do doświadczenia wielogodzinnego i ekstremalnego prowadzenia samochodu z napędem 4x4 w terenie.

Przygoda rozpoczęła się w okolicach Leska, gdzie wszyscy uczestnicy zjedli wspólny obiad, a następnie konwój 11 terenówek ruszył w stronę granicy z Ukrainą, po przekroczeniu której miało miejsce zameldowanie w miejscowości Rozłucz, w pensjonacie „Karpatsky Zamok” – tam wspólne biesiadowaliśmy oraz zażywaliśmy dużej dawki relaksu w ukraińskiej wersji bani, czyli „czanie”.

Następnego dnia zaczęła się docelowa przygoda, przejazd bezdrożami, nie rzadko połoninami z pięknymi widokami, które to obfitowały w połamane drzewa, błotne przeprawy czy koryta rzeczne. Dzięki drużynowej współpracy każdą z tych drogowych niedogodności udało się pokonać, warto przy okazji wspomnieć o umiejętnościach jazdy po tak ciężkim terenie, które to zdobył każdy z prowadzących samochodów. Nadmienić trzeba również o ilości przeszkód – było ich tyle, że wszyscy uczestnicy naprawdę musieli się wykazać.

Po całym dniu przepraw przystankiem okazała się malownicza dolina, w której rozbite zostało obozowisko z myślą o noclegu oraz integracji przy wspólnym ognisku – pomimo niskiej temperatury, ogień żarzył się do wczesnych godzin rannych. Wraz z nadejściem „świtu”, około godziny 11, po wspólnym śniadaniu konwój ruszył w dalszą

drogę, pełną przygód na szlaku. Całodniowa wyprawa zakończyła się kolacją oraz odnową biologiczną w zaprzyjaźnionym już pensjonacie.

Ostatniego dnia Mistrzowie w pełnym składzie ruszyli ku granicy z Polską, po przekroczeniu której oraz pożegnaniach udali się w podróż do domu – z myślą o czekających na nich przyszłorocznych atrakcjach.

Jakub Zarzycki

[jakub.zarzycki@
saint-gobain.com](mailto:jakub.zarzycki@saint-gobain.com)



INICJATYWA ISOVER



ISOVER Wspiera Biznes – „Budowanie wartości rynkowej”

W tym roku w ramach cyklu konferencji „ISOVER Wspiera Biznes”, zaprosiliśmy naszych kluczowych klientów w dniach 19-20 czerwca do hotelu „Fabryka Wetny” (wiadomo ;-)) w Pabianicach.

Gościem specjalnym naszego spotkania był Pan Marcin Sebastian Rogowski – uznany trener biznesu, który poprowadził dla Nas i dla Naszych klientów warsztaty na temat „Budowania wartości rynkowej”. Temat niezwykle wartościowy dla wszystkich prowadzących jakąkolwiek działalność gospodarczą, szczególnie w sytuacji nasycenia rynku, silnej konkurencji i przesytu informacji.

Badanie przeprowadzone w 2013 roku przez firmę doradczą Deloit-

te na grupie 150 dużych przedsiębiorstw, wykazały, że najważniejszym oczekiwaniem wobec dostawcy jest to, by był on partnerem ich biznesu. By ich wzajemne relacje były trwałe oraz nacechowane zaufaniem. W sprzedaży długofalowej od ceny ważniejsze są: wartość jaką globalnie przedstawia dla klienta produkt lub usługa oraz relacja jaką łączy dostawcę z klientem.

Podstawą warsztatów było modne ostatnio pojęcie „nowoczesnej sprzedaży nieagresywnej”, czyli takiej która opiera się na wzajemnym zaufaniu partnerów i tworzy długofalowe synergiczne. Dzięki pozyskanej wiedzy lepiej zrozumieliśmy co jest kluczem do budowania wartości na rynku. Poznaliśmy skuteczne metody zarządzania relacją z klientem w zależności

od jego profilu osobowego, a także jak agregować wartość oferty stosując technikę SPIN.

Nasi klienci uczestniczący w warsztatach nie zawsze zgadzali się z prezentowanymi metodami czy wnioskami z prezentowanych badań, ale trzeba przyznać, że poziom dyskusji był wysoki. Zakończyliśmy małą rywalizacją w quizie online w którym liczyła się nie tylko poprawność odpowiedzi, ale też i szybkość, a wieczorem wspólnie kibicowaliśmy reprezentacji Polski w inauguracyjnym meczu z Senegalem na Mundialu.

Benedykt Korduła
benedykt.korduła
@saint-gobain.com



Kuny a wełna mineralna – rozprawmy się z mitami!

Dzisiejsza dostępność materiałów informacyjnych na temat budowy domu to z pewnością błogosławieństwo dla każdego inwestora. Ale również, jak w większości tego typu sytuacji, gdy informacji jest tak wiele – prawdziwym problemem jest dokonanie rzetelnej oceny. Jak pośród tylu publikacji, po prostu nie dać się zmanipulować? Na pewno warto czujnie i ze zdrowym rozsądkiem podchodzić do przedstawianych treści.

Izolacja domu, a przede wszystkim poddasza, jest istotnym etapem budowy domu. Dlatego też tak wielkie zainteresowanie tematem, zarówno ze strony inwestorów, jak i producentów materiałów budowlanych czy wykonawców. Jest ogromna ilość opracowań tego zagadnienia. Niestety w treści wielu artykułów i wypowiedzi, publikowanych głównie w Internecie, znajdują się informacje wprowadzające czytelników w błąd. Jedną z nich jest stwierdzenie, że „na poddaszach domów jednorodzinnych kuny chętnie zakładają sobie gniazda, wyściełając je wełną mineralną”, a nawet że „wełna mineralna przyciąga kuny”. Nic bardziej mylnego. I wcale nie chodzi o to, że na poddaszu nie znajdziemy kun, bo takie sytuacje rzeczywiście się zdarzają. Jednak nie jest to związane z wełną mineralną, dlatego warto rozprawić się z kilkoma mitami na ten temat.

Wełna mineralna nie jest materiałem wykorzystywanym przez szkodniki do budowania gniazd. Zdarza się, że kuna rodzi pod dachem młode, chcąc dla swojego potomstwa znaleźć bezpieczne miejsce. Jednak nie gniazduje tam długo, po kilku dniach przenosi potomstwo do nory ziemnej, która jest naturalnym miejscem jej schronienia.

Wełna mineralna nie przyciąga szkodników, np. kun, nie zawiera substancji „wabiących” i nie stanowi dla nich pożywienia. Po pierwsze, wełna mineralna jako wyrób w 90-95% składający się z surowców mineralnych, jak szkło, piasek kwarcowy czy też materiały skalne jak bazalt czy gabro, nie jest pożywieniem dla żadnych zwierząt. Po drugie, żaden ze składników wełny nie jest substancją czy związkami, które mogłyby być dla nich „wabikiem”. Kuny czy inne szkodniki, które mogą przedostać się do przestrzeni dachu, nie rozróżniają wełny mineralnej od innych materiałów ociepleniowych, zatem ich ewentualna obecność w dachu lub innej części budynku z pewnością nie jest spowodowana wyborem takiego materiału.

Kuna jest nosicielem świerzbowca oraz wszelkiego rodzaju insektów, które są zmorą wszystkich dziko żyjących zwierząt. Tak jak każde stworzenie, aby przeżyć jak najdłużej, musi się ich pozbyć. Szuka więc miejsca i sposobu na to. Jednym z nich jest przeciskanie się przez wygrzebane przez zwierzę dziury w materiale izolacyjnym i wyczesywanie insektów. Kuna nie jest wybredna, rodzaj materiału ociepleniowego nie ma znaczenia, może to być wełna drzewna, styropian, materiały spienione, wełna mineralna czy inne.

Każdy nieproszony lokator w domu jest zmorą dla właścicieli, nawet jeśli przychodzi tylko na tzw. „gościnnie występy”. Na rynku dostępne są różnorakie rozwiązania zabezpieczeń mechanicznych (np. kratki czy siatki), chroniących otwory w dachu lub też sygnalizatory dźwiękowe odstraszające zwierzęta. Zdając sobie sprawę z tego, że nasze poddasze może stać się atrakcyjnym miejscem dla kuny,

warto już na etapie budowy zastanowić się, jak jej uniemożliwić dostanie się do przestrzeni poddasza lub ją zniechęcić do odwiedzin. I należy pamiętać, że wybór rodzaju materiału ociepleniowego nie będzie miał dla kuny żadnego znaczenia.

A że w Internecie można znaleźć informacje (szczególnie rozpowszechniane przez producentów izolacji piankowej), że kuny odwiedzają poddasza ocieplone wełną mineralną? Cóż, trudno się dziwić. Polacy starają się wybierać do swojego domu najlepsze materiały, więc wybierają wełnę mineralną. I słusznie, bo zapewnia im komfort i niskie rachunki. A kuny? Kuny nie wybierają jakiegoś konkretnego materiału ociepleniowego, wejdą wszędzie tam, gdzie im na to pozwolimy. Dlatego zadbajmy o dobre zabezpieczenia już na etapie budowy.

Anna Gil
anna.gil
@saint-gobain.com



„Mój dom pełen ciepła” – za nami 10 edycji konkursu!

Od czerwca 2017 r. do marca 2018 r. na naszym fanpage’u trwa konkurs fotograficzny promujący kampanię „ISOVER Dom pełen ciepła”. Akcja skierowana była do firm wykonawczych i klientów indywidualnych. Co miesiąc atrakcyjne nagrody trafiały do naszych fanów. Łącznie wyłoniliśmy ponad 90 laureatów i rozdaliśmy blisko 100 nagród!

Aby wziąć udział w konkursie, należało zakupić materiały izolacyjne marki ISOVER za min. 1000 zł brutto (w terminie od stycznia 2017 do marca 2018 r.), przesać kopię faktury lub paragonu potwierdzających zakup oraz umieścić autorskie zdjęcie zainspirowane kampanią „Dom pełen ciepła” pod postami konkursowymi na profilu Isover.pl na Facebooku.

Konkurs został podzielony na edycje miesięczne. Każdego miesiąca – od

czerwca 2017 do marca 2018 – można było zdobyć atrakcyjne nagrody. Co miesiąc dziesięć uczestników, których zdjęcia zdobyły najwięcej polubień oraz uzyskały wysokie oceny od Jury za wrażenia artystyczne i nawiązanie do kampanii ISOVER pt. Dom pełen ciepła, otrzymywało atrakcyjne nagrody, m.in.: konsolę PlayStation 4 PRO, tablet ipad, parownicę do ubrań Philips, robot kuchenny Bosch, voucher do SPA czy gry rodzinne.

W trakcie trwania dziesięciu edycji posty konkursowe zebrały ponad 1400 polubień, a każdy z nich trafił średnio do ponad 15200 użytkowników Facebooka.



Anna Kozera
anna.kozera
@saint-gobain.com



Kolejna edycja projektu „Żółta Misja ISOVER”!

Dla większości ludzi lato to czas wolniejszego tempa, większego luzu i marzeń o zbliżającym się, wymarzonem i upragnionym urlopie. ISOVER postanowił kolejny raz nie zwalniać, lecz wręcz przeciwnie – rozpędzamy się i uruchamiamy 5. edycję programu stażowego dla studentów, z którego jesteśmy już znani i dumni. Młoda krew, świeże spojrzenie i ogromna motywacja – to cechy, które charakteryzują naszych studentów, którzy przez okres dwóch miesięcy przemierzają

będą całą Polskę z misją promowania marki ISOVER.

Start zaplanowany jest na początek lipca. Akcja potrwa do 15 września 2018 roku. Projekt Żółta Misja to idealna szansa dla 15 wybranych studentów na zebranie pierwszych, cennych doświadczeń oraz poznanie branży budowlanej i spróbowanie swoich sił w handlu. Trzymajcie kciuki za naszych Ambasadorów!

Alicja Czuba
alicia.czuba
@saint-gobain.com



NOWA NORMA

W budynkach będzie ciszej.
Nowa norma PN-B-02151-5 już dostępna

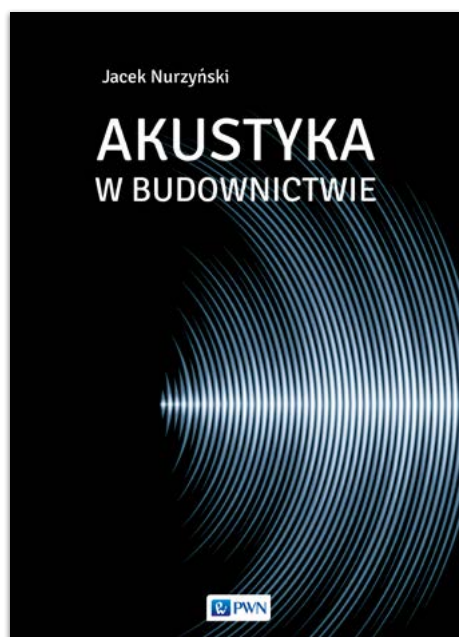
Po kilku latach starań i intensywnej pracy na rzecz znormalizowania wymagań akustycznych w budynkach mieszkalnych, nowa norma PN-B-02151-5:2017-10 jest już dostępna do kupienia w Polskim Komitecie Normalizacji. Zmieniają się tym samym zasady klasyfikacji budynków o podwyższonym standardzie akustycznym oraz podejście do kwestii ochrony przed hałasem w budynkach mieszkalnych.

Dokument określa, w jaki sposób powinny być projektowane budynki mieszkalne według standardów wyższych niż podstawowe, czego od dawna domagały się m.in. osoby kupujące nowe mieszkania. Norma nie będzie obowiązkowa do stosowania, jednak wszystkim zainteresowanym – mieszkańcom, lokatorom i architektom – da oręż w walce o komfort ciszy w budynkach wielorodzinnych, szeregowych i bliźniaczych. Architekci nareszcie otrzymają narzędzie umożliwiające projektowanie lepszych pod względem akustycznym budynków. Inwestorzy będą mogli domagać się od deweloperów używania lepszej jakości wyrobów do izolacji akustycznej, a odbiorcy końcowi otrzymają wskaźniki, na podstawie których łatwiej będzie im dochodzić swoich praw w sporach z wykonawcami.

Duże znaczenie w tej kwestii ma wybór wyrobów przeznaczonych do izolacji stropów, ścian działowych, ścian zewnętrznych, a także wszystkich innych elementów jak przewody wentylacyjne i szachty instalacyjne, które przekładają się na komfort akustyczny w budynkach.

Z pewnością rozwiązania z wełen mineralnych szklanych ISOVER, przyczyniające się do redukcji hałasu powietrznego, uderzeniowego, instalacyjnego oraz do zmniejszenia pogłosowości pomieszczeń, zostaną docenione przez większość mieszkańców budynków wielorodzinnych, szeregowych i bliźniaczych.

Wystarczy w tym miejscu wspomnieć o ścianie g-k z wełną szklaną, która osiąga izolacyjność na poziomie 62 dB, wełnie szklanej w fasadach wentylowanych, która wraz z okładziną przyczynia się do wzrostu izolacyjności od



z nowelizacją norm określających wymagania akustyczne w budynkach. Niniejsza publikacja jest poświęcona zagadnieniom akustycznym, jakie występują w budownictwie. Koncentruje się głównie na budownictwie mieszkaniowym, ale omawiane są również wybrane problemy dotyczące budynków użyteczności publicznej, obiektów przemysłowych oraz inżynierskich stanowiących źródło hałasu. Uwzględnia nowe normy polskie i europejskie. Adresowana jest do: inwestorów, deweloperów, projektantów, inżynierów, prezesów spółdzielni, zarządców nieruchomości, administratorów w samorządach itp. W recenzjach naukowych pozycja ta jest oceniana jako „osiągnięcie stanowiące znaczący wkład w rozpowszechnianie i przybliżanie wiedzy z zakresu akustyki architektonicznej”. ISOVER ma przyjemność być Partnerem Wydania tej pozycji.

dźwięków powietrznych nawet powyżej 20 dB względem izolacyjności muru konstrukcyjnego, redukcji ok. 4 dB na każdy metr bieżący hałasu w kanałach wentylacyjnych wyłożonych wewnątrz wełną szklaną ISOVER czy wysokiej redukcji czasu pogłosu w garażach i pomieszczeniach technicznych dzięki wysokopochłaniającemu dźwięki ISOVER Stropmax 31.

Zainteresowanym szerzej tematyką serdecznie polecamy zapoznanie się z książką wydaną nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN – „Akustyka w budownictwie”, autorstwa prof. Jaceka Nurzyńskiego, powstałą w związku

Paweł Polak
pawel.polak
@saint-gobain.com



„Polak potrafi”, czyli ISOVER w TVN Turbo!



Niezwykłe przedsięwzięcia, zapierające dech w piersiach urządzenia, niespotykane konstrukcje, pomysły, na które nie wpadł nikt wcześniej – taka idea przyświeca programowi „Polak potrafi” emitowanemu cyklicznie w TVN TURBO. Kamera TVN-u dociera do każdego zakątka kraju, aby pokazać, co ciekawego potrafią Polacy.

Tym razem ekipa filmowa TVN TURBO odwiedziła nasz zakład produkcyjny w Gliwicach, żeby pokazać szerszej publiczności, jak wygląda proces produkcji wełny szklanej „od kuchni”. Bohaterką filmu została Super-Mata, a kamery towarzyszyły jej

już od składowiska surowców, poprzez piec, maszyny rozwłókniające, komorę polimeryzacyjną, kontrolę jakości w laboratorium, aż do rolarki i strefy pakowania na palety. Podróż Super-Maty zakończyła się na zafoliowanej i oznakowanej paletcie, gdy przewieziona do magazynu w takiej też formie została załadowana i wysłana do klienta.

Premierowa emisja programu „Polak potrafi” z naszym udziałem odbędzie się w lipcu. O dokładnym terminie emisji poinformujemy wszystkich pra-

cowników mailowo. Dodatkowo link do nagrania będzie dostępny do obejrzenia na naszej stronie www.isover.pl oraz na profilu <https://www.facebook.com/isoverpl/>.

Bardzo dziękujemy wszystkim pracownikom zaangażowanym w produkcję nagrania, a zwłaszcza Przemkowi Kucia, który cierpliwie towarzyszył ekipie filmowej przez cały dzień oraz wspierał merytorycznie ten projekt. A Państwa zapraszamy do oglądania programu „Polak potrafi” z naszym udziałem!



Agnieszka Hat

[agnieszka.hat](mailto:agnieszka.hat@isover.pl)
[@saint-gobain.com](https://www.facebook.com/saint-gobain.com)





Beeez wełny nie ma komfortu!

Wielu z Państwa podróżując w ostatnich tygodniach po kraju miała okazję ujrzeć wśród pól, lasów i łąk gigantyczne tablice reklamowe ISOVER ze zwierzątkiem o dość zagadkowym spojrzeniu, któremu trudno się dziwić, gdyż owca ta pozbawiona jest naturalnego komfortu gęstej wełny. Stąd też i hasło na billboardach Giganto przy głównych trasach drogowych w Polsce: „Bez wełny nie ma komfortu”, nawiązujące do „owczej” kampanii ISOVER sprzed kilku lat.

Osoby wrażliwe na dobro wszystkich istot żyjących uspokajamy – sesja fotograficzna naszej modelki była dla niej tylko jednorazowym, przejściowym dyskomfortem, potem wszystko wróciło do komfortowej normy.

Rozpoczęta w kwietniu ekspozycja przy trasach potrwa przez całe lato

i wczesną jesień. Owce – miłujące komfort dostarczany w postaci rolek i paczek wełny ISOVER – spotkają Państwo w tym roku także w prasie branżowej i magazynach opiniotwórczych, w których reklamujemy naszą markę oraz korzyści płynące z najlepszych izolacji w zakresie komfortu termicznego, wyciszenia i niskich rachunków za ogrzewanie. Planujemy również wprowadzenie owieczki ISOVER do składów budowlanych w postaci zgrabnych stojaków reklamowych z grafiką miłą dla oczu klientów – jako uzupełnienie rzeczowych argumentów przemawiających za wyborem produktów ISOVER, znanych świetnie handlowcom i fachowcom branży budowlanej.

Wojciech Lyszczyna

wojciech.lyszczyna@isover.com
[@saint-gobain.com](https://www.facebook.com/saint-gobain)



ISOVER W BIM

Produkty i rozwiązania z wełną mineralną ISOVER do projektowania w AUTODESK® REVIT®

BIM, czyli modelowanie informacji o budynku (ang. Building Information Modeling) staje się coraz ważniejszym aspektem w prowadzeniu i realizacji projektów budowlanych. Aby wspierać ten proces, ISOVER stworzył modele BIM oraz funkcjonalną nakładkę ze swoimi produktami i rozwiązaniami do projektowania w programie Autodesk® Revit®.

ISOVER oferuje architektom oraz projektantom pełną informację o swoich produktach i rozwiązaniach w formie wspierającym projektowanie w BIM. Jako producent wełny mineralnej szklanej i skalnej oraz dostawca rozwiązań dla budownictwa i przemysłu z zastosowaniem wełny mineralnej, przygotowaliśmy pliki oraz nakładkę z produktami i rozwiązaniami ISOVER działającą w oprogramowaniu AUTODESK® REVIT®, wykorzystywanym w projektowaniu w technologii BIM.

Do dotychczas już udostępnionych plików BIM produktów ISOVER oraz rozwiązań ścian działowych i fasady wentylowanej dołączyły pliki z rozwiązaniami kolejnych przegród budowlanych: dachu płaskiego, dachu skośnego i podłogi pływającej.

Wszystkie biblioteki modeli produktów ISOVER i rozwiązań przegród budowlanych łączących w sobie informacje na temat właściwości danego elementu budowlanego, m.in. termiki, akustyki, ochrony przeciwpożarowej itp., na podstawie których można wybrać konkretne rozwiązanie spełniające wymogi projektowe i zaimportować je do swojego projektu 3D, zostały zebrane i zestawione w nakładce do projektowania w programie AUTODESK® REVIT®.

Nakładka pomaga usprawnić proces projektowania między innymi poprzez skrócenie czasu wyboru materiału lub gotowego rozwiązania przegrody budowlanej, dzięki możliwości wykorzystania kreatora filtrowania według różnych kryteriów i parametrów technicznych, między innymi takich jak:

- rodzaj materiału i jego grubość oraz rekomendowane zastosowanie,
- współczynnik przewodzenia ciepła λ ,
- współczynnik przenikania ciepła przegrody U_c ,
- klasa odporności ogniowej przegrody REI,
- izolacyjność akustyczna przegrody Rw.

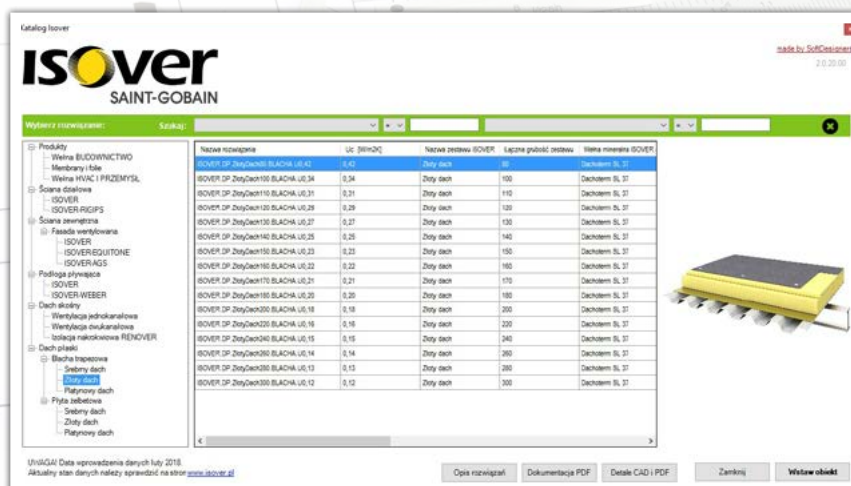


Nakładka została przygotowana na następujące wersje programu AUTODESK® REVIT® 2016, 2017 i 2018.

Nakładka oraz pliki zostały udostępnione na portalu www.archispace.pl oraz w Strefie Projektanta (BIM) pod adresem:

<https://www.isover.pl/strefa-projektanta>

Justyna Wieczorek
justyna.wieczorek@saint-gobain.com



Z pasją do piłki ręcznej

Wywiad z Aleksandrą Olejarczyk – Asystentką Dyrektora Generalnego ISOVER, prawą ręką Zarządu, prywatnie czynną sportsmenką i pasjonatką piłki ręcznej.

Ewa Olchawska.: Szmalek czy Grzyb?

Aleksandra Olejarczyk: (Obydwoje są utytułowanymi, doświadczonymi zawodnikami. Szmalek jednak jest legendą, świetnym zawodnikiem z wieloma indywidualnymi nagrodami, więc chyba więcej przemawia za nim. ;)

E.O.: Kinga Grzyb gra na skrzydle, Sławomir Szmalek na bramce – jaka jest Twoja pozycja na boisku?

A.O.: Prawie całe życie byłam obrotcową, kilka lat temu z przymusu zaczęłam grać również na lewym rozegraniu, później na środku rozegrania. Jednak odkąd zaczęłam grać w zespołach seniorskich, moim głównym i najważniejszym zadaniem była obrona.

E.O.: Piłka ręczna kobiet jest raczej niszową dyscypliną, Twój wybór pewnie nie był przypadkowy?

A.O.: Na pewno ta dyscyplina nie należy do najbardziej popularnych, ale wydaje mi się, że mimo wszystko w ostatnich latach jest o niej głośniejszej. Jeśli chodzi o mnie, wybór był całkowicie przypadkowy. Chodziłam do szkoły podstawowej w Kielcach, gdzie jednym z nauczycieli wychowania fizycznego był trener piłki ręcznej. Kiedy byłam w trzeciej klasie rozpoczął się nabór do drużyny piłki

ręcznej, nauczyciele wybierali najbardziej ruchliwe dziewczynki, które lubią sport, więc padło między innymi na mnie. Po pierwszym treningu tak mi się spodobało, że już tak zostało. ;)

E.O.: Poza ruchliwością i sportową iskrą, jakie inne czynniki decydują o sukcesie w tej dyscyplinie?

A.O.: Nie ukrywajmy, że piłka ręczna jest sportem kontaktowym i dość agresywnym, więc na pewno istotnym czynnikiem są warunki fizyczne, siła czy szybkość, ale przede



PRACOWNICY ISOVER Z PASJĄ



wszystkim liczy się ambicja, wola walki i upór. Moim zdaniem to jest klucz do sukcesu w każdej dyscyplinie.

E.O.: *Musisz przyznać, że masz na swoim koncie pokazną listę osiągnięć.*

A.O.: Nie ma ich znowu tak wiele [śmiech]. Zdobyłam z zespołem z Kielc mistrzostwo Polski Juniorek awans do ekstraklasy. Potem był pierwszoligowy zespół w Słupsku, z którym dwukrotnie otarliśmy się o awansu do Superligi. Następnie trafiłam do Nowego Sącza – dwa sezony w pierwszej lidze, jeden sezon na parkietach superligowych. Po czym podjęłam decyzję o zakończeniu kariery. Na szczęście los się do mnie uśmiechnął i po roku przerwy udaje mi się pogodzić pracę z grą w pierwszoligowym SPR Sośnica Gliwice.

E.O.: *Co z pewnością do łatwych zadań nie należy?*

A.O.: Mimo tego, że już nie gram zawodowo, dalej traktuję każdy trening i każdy mecz tak samo poważnie. A od strony stricte praktycznej, codziennie praca 8-16, trzy lub cztery razy w tygodniu od razu po pracy biegiem na trening, w sobotę lub niedzielę mecz, czasami daleki wyjazd na dwa dni. Niektórzy zastanawiają się nad tym, jak pogodzić pracę, codzienne obowiązki z pasją, która jest czasochłonna i wymaga sporego nakładu energii. Bywają momenty, kiedy brakuje sił, ale wtedy ze zdwojoną siłą staram się zmobilizować. Przeważnie jednak porządnym, męczącym trening jest ukojeniem i wręcz dodaje energii oraz pozytywnego nastawienia. Nie bez powodu mówi się, że wysiłek fizyczny uwalnia endorfiny.

E.O.: *Mówi się też, że sport hartuje i kształtuje charakter.*



A.O.: Oczywiście zgadzam się w 100%. Sport

zdecydowanie nie kształtuje charakter i uczy wielu rzeczy przydatnych w życiu codziennym, ja np. zdobyłam pewność siebie, której zawsze mi brakowało. Nauczyłam się pracy w zespole, punktualności czy tego, że nie wolno się poddawać i przejmować porażkami czy potknięciami, tylko trzeba wyciągać z nich wnioski, szukać najlepszego wyjścia z trudnej sytuacji i iść dalej do wyznaczonego celu. Mogłabym tak wymieniać w nieskończoność plusek uprawiania sportu.

E.O.: *Prawdziwy motywator do dzia-*

łania! Zaryzykowałabyś stwierdzenie, że piłka ręczna to sport dla każdego? Jak to widzisz?

A.O.: Hmm, sama piłka ręczna chyba nie jest dyscypliną dla każdego. Do oglądania, tak! Jest to bardzo widowiskowy i dynamiczny sport. Jeśli chodzi o grę, niestety często w tej dyscyplinie zdarzają się kontuzje, urazy, zadrapania, siniaki, podbite oczy czy w przypadku kobiet połamane paznokcie. Myślę, że nie każdy jest gotowy na takie ryzyko i poświęcenie.

E.O.: *Last but not least, rekord życiowy w Twojej karierze sportowej?*

A.O.: A o czym mówimy, jeśli chodzi o rekord?

E.O.: *Szczerze mówiąc trudno to doprecyzować. Wiesz, w biegach to najlepszy czas, w skokach dystans. A w tym przypadku?*

A.O.: Jeśli chodzi o ilość rzuconych bramek, to chyba najbardziej utkwiło mi w pamięci 12 bramek, kiedy jeszcze grałam w Słupsku. To było chyba w meczu z Gniezmem. Ale tak jak wspomniałam, jestem „specem od obrony”, więc myślę, że prędzej mogłabym bić rekordy w zdobytych karach dwuminutowych albo żółtych lub czerwonych kartkach.

E.O.: *Olu, serdecznie dziękuję Ci za niezwykłą podróż w świat Twojej sportowej pasji. Nie pozostaje nic innego, jak przygotować stosowny transparent i dopinąć go!*





MARIUSZ OLBRYŚ

■ **Imię i nazwisko:**

Mariusz Olbrys

■ **Stanowisko:**

Menadżer Logistyki

■ **W ISOVER od:**

1998 roku

■ **Czemu tak długo:**

Ponieważ w ISOVER jedynym stałym elementem pracy jest zmiana :-).

■ **Moja praca to:**

źródło samorealizacji, poczucie sprawstwa i odpowiedzialność.

■ **W pracy zawsze kieruje się:**

merytoryką, budowaniem relacji oraz wytrwałością.

■ **Czuję satysfakcję, gdy:**

widzę pierwiastki swoich idei w działaniu naszej firmy.

■ **Twoja pasja i sposób na relaks:**

żeglarstwo oraz muzyka.

■ **Ulubione miejsce:**

pod żaglami :-).

■ **Ulubiona książka / film / piosenka:**

ulubiona książka „Alchemik”; film „Nietykalni”; piosenka „Nothing else matters”.

■ **Zawsze znajdę czas na:**

grę na pianinie.

■ **Moje motto to:**

„Nigdy nie przestawaj się uczyć, ponieważ życie nigdy nie przestaje nauczać.”

Wysłuchała:
Alicja Czuba
alicja.czuba@saint-gobain.com



Kibicujemy młodym talentom

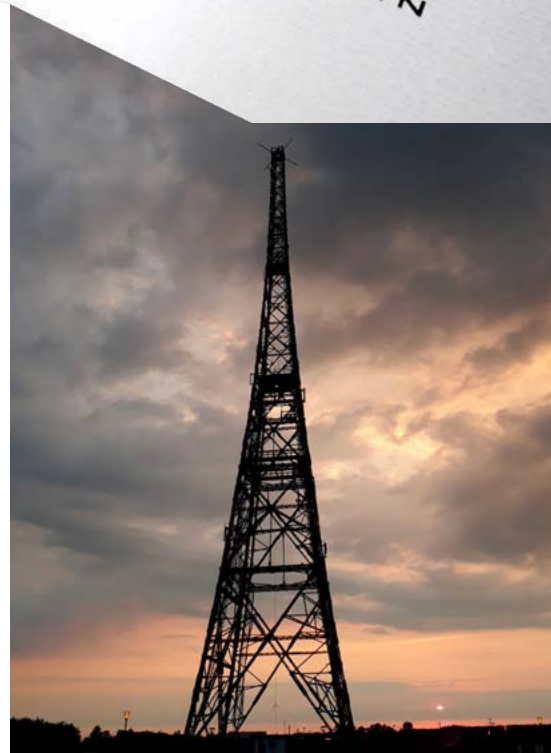
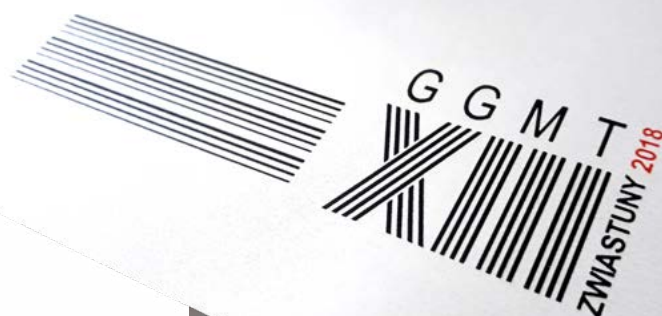
Tegoroczna, trzynasta już, gliwicka Gala Młodych Talentów „Zwiastuny” w przededniu pierwszego meczu Polaków w Mundialu 2018 różniła się nieco od poprzednich: pierwszy raz bowiem część występów zobaczyliśmy na ekranie, co urozmaiciło odbiór, pokazując przy okazji piękno różnych zakątków miasta, upraszczając jednocześnie organizacyjną stronę przedsięwzięcia.

Pierwszy raz także Gala miała miejsce w Teatrze Miejskim, a nie jak dotąd w Gliwickim Teatrze Muzycznym, choć de facto była to ta sama scena, co zawsze, mimo że placówka przeszła reorganizację. Młodzi artyści jak zwykle pokazali klasę. Zaprocentował efektownie ogrom pracy włożonych przez siebie samych oraz nauczycieli, mentorów i wychowawców.

Bez zmian pozostaje też jeden fakt: od 13 lat sponsorem imprezy jest ISOVER, dzięki któremu mogliśmy ponownie uczestniczyć w ceremonii uhonorowania przez władze miasta dokonań kilkudziesięciorga młodych gliwiczian w takich dziedzinach, jak: taniec, śpiew, gra na instrumencie, recytacja, aktorstwo, plastyka. Tradycyjnie nie brakowało wzruszeń i pięknych chwil. Wszystkim Młodym Talentom życzymy wspaniałych wakacji, bo nawet najpracowitszy artysta potrzebuje czasem oddechu, wypoczynku i świeżego powietrza!

Wojciech Lyszczyna

wojciech.lyszczyna@saint-gobain.com



Świętujemy cały rok!

Okrągły jubileusz marki ISOVER – 25-lecie istnienia na polskim rynku – to dobra okazja, aby na chwilę przystanąć, zastanowić się i uczynić nasze najbliższe otoczenie oraz pracę jeszcze lepszymi! Istnienie zakładu to sukces dużej grupy oddanych i zaangażowanych pracowników, którzy dzień w dzień swoją pracą budują jej dobre imię. Z tej okazji pierwsze półrocze 2018 roku wypełnione było okazjami do świętowania. Powodów do celebracji nie brakuje, jednym z najistotniejszych jest z pewnością siła naszego Zespołu. To pracownicy tworzą to miejsce i jego 25-letnią historię. Za nami niezwykle wydarzenia – Gala dla Klientów marki ISOVER, celebrowanie zdobycia brązowego medalu WCM oraz comiesięczne wspólne śniadania każdego 25. dnia miesiąca.



9 czerwca postawiliśmy na uroczystość w towarzystwie najbliższych na rodzinnym pikniku ISOVER. Lokalizacja nieprzypadkowa – gliwickie lotnisko, na którym we wcześniejszych latach miały miejsce największe firmowe uroczystości. Podczas sobotniej zabawy nie brakowało atrakcji – dmuchany zamek, minigolf, warsztaty taneczne. Na twarzach maluchów pojawiły się malunki postaci z ulubionych bajek

i kolorowe zwierzaki. Zacięta rywalizacja towarzyszyła wyścigom na rowach przeciwskrętnych oraz podczas turnieju Gigantycznych Piłkarzyków. Dla osób lubiących adrenalinę, organizatorzy przygotowali ściankę wspinaczkową, symulator rajdowy i krótkie lekcje chodzenia na szczudłach. Pracownicy mieli również okazję sprawdzić swoją wiedzę o firmie, biorąc udział w urodzinowym quizie. Fo-

tobudka pozwoliła uwiecznić chwilę i stworzyć pamiątkowe zdjęcia. Czy to wszystko, co przygotowaliśmy na ten rok? Absolutnie nie! Dowiedcie się więcej podcaj lektury kolejnego wydania Lepiej Razem ;-)

Angelika Kłopocka

angelika.klopocka@saint-gobain.com



Wbrew siłom natury ISOVER NIGHTSKATING Gliwice

21 czerwca - w pierwszy dzień lata - ISOVER wraz ze Stowarzyszeniem Kulturalno-Sportowym „Green” zorganizowali pierwszy w historii Gliwic przejazd na rolkach pod hasłem „ISOVER Nightskating Gliwice”. Całe wydarzenie otrzymało Patronat Prezydenta Miasta Gliwice, Była to kolejna inicjatywa ISOVER zorganizowana z okazji jubileuszu - 25 lat na polskim rynku.

Start wydarzenia zaplanowany został na godzinę 20:00, ekipa ISOVER już od dwóch godzin sprawnie przygotowywała strefę chill-out pod fabryką firmy w Gliwicach, gdzie przewidziany był przystanek i poczęstunek dla rolkarzy. Przygotowaliśmy świeże owoce, ciasta, lody, strefę wypoczynku z leżakami i paletami oraz mnóstwo gadżetów dla

małych i dużych rolkarzy. Cały przejazd relacjonowany był na żywo na Facebook'u.

Nie obyło się bez przygód zagrażających powodzeniu całego wydarzenia - tuż przed samym startem zaczął wiać silny wiatr i padać deszcz. Pełni wątpliwości, lecz z wiarą, ukazując niezwykłego ducha zespołu, podjęliśmy ryzykowną decyzję o kontynuacji wydarzenia. I tak z 15 minutowym opóźnieniem rozpoczął się przejazd. Około godziny 21:00 na strefę chill-outu ISOVER wjechał korowód mokrych od deszczu, lecz roześmianych jak nigdy rolkarzy. Nasz nightskating po drodze zamienił się w skatemagedon, ale było wspaniale! Dziękujemy wszystkim zaangażowanym w organizację i uczestnikom. Najlepszą nagrodą na zakończenie były dla nas okrzyki radości i bardzo



pozytywne komentarze w mediach społecznościowych. Warto było przeżyć coś tak niezwykłego!

Anna Kozera

anna.kozera
@saint-gobain.com



Dyrektor wydawnictwa: Benedykt Korduła

Redaktor wydania: Alicja Czuba

Autorzy tekstów: Kuba Błażewicz, Alicja Czuba, Anna Gil, Agnieszka Hat, Angelika Kłopocka, Benedykt Korduła, Anna Kozera, Henryk Kwapisz, Wojciech Lyszczyna, Mateusz Michnik, Paweł Polak, Justyna Wieczorek, Jakub Zarzycki

Adres redakcji i wydawcy:

Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o., ul. Okrężna 16, 44-100 Gliwice

Tytuł gazety i wydanie: Lepiej Razem, nr 19, czerwiec 2018 | **Skład i druk:** Royal Brand PR

Na okładce Lepiej Razem: Krzysztof Ibisz, Joanna i Michał Zięba z firmy CAP Metbud

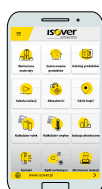
STOPKA REDAKCYJNA



Bez wełny nie ma komfortu

Zapewnij sobie i bliskim bezpieczny komfort w Twoim domu. Produkty z wełny mineralnej ISOVER to gwarancja najwyższej jakości, komfort ciepła i ciszy oraz solidne oszczędności w kosztach ogrzewania na wiele lat.

Energooszczędna, niepalna i wyciszająca wełna ISOVER.



Pobierz w
App Store

Pobierz w
Google Play

www.isover.pl/isover-app



ISOVER
SAINT-GOBAIN