

## Z życia BOLIX

### Nagrody i wyróżnienia

Str. 2

### Wywiad z Panem Mariuszem Kamińskim

Nowy Dyrektor Finansowy  
BOLIX S.A. Str.3

### Nowy standard w mocowaniu ocieplenia BOLIX KWM

Pasy bezpieczeństwa dla elewacji  
Str.4

### BOLIX pokazuje swoje możliwości

Wystawa w Raab Karcher  
i Targi PSB Str.5

### Strategia marketingowa i Biuro Obsługi Klienta Str.6

### Działania PR

Internet i Media Str.7

### Farby wewnętrzne

Charakterystyka i podział Str.8

### Wieloletni partnerzy BOLIX

Cykl artykułów o naszych  
partnerach handlowych Str.9

### Kolory żywołów

Dobór kolorów do pomieszczeń  
Str.10

### Nowości i innowacje BOLIX

BOLIX TM i BOLIX SI-SIT Str. 11

Rozrywka Str.12



## BOLIX stawia na nowości

### Od redakcji

W swojej wieloletniej działalności BOLIX SA nauczył się, że kto nie idzie do przodu, ten się cofa, dlatego znając potrzeby rynku i oczekiwania klientów staramy się wprowadzać na rynek nowe produkty oraz udoskonalać już istniejące.

W tym roku wprowadziliśmy na rynek rewolucyjny system BOLIX HD, dodaliśmy do grona naszych produktów tynk silikatowo-silikonowy BOLIX SI-SIT. Opatentowaliśmy niezwykle innowacyjne rozwiązanie mocowania ocieplenia – Krzyżowy Węzeł Mocujący BOLIX KWM oraz wprowadziliśmy Program Renowacji,

którego bardzo istotnym elementem jest system DOUBLE THERM. Wzbogaciliśmy również ofertę kolorystyczną naszych tynków BOLIX DECO oraz BOLIX TM.

Ponadto uruchomiliśmy nowe portale, na których można znaleźć ciekawe informacje i szczegóły dotyczące poszczególnych systemów i produktów. BOLIX nie poprzestanie tylko na tych nowościach, mamy jeszcze wiele pomysłów, nad którymi pracujemy.



**20lat**  
**BOLIX**  
lider na rynku ociepleń

**KOLOR 300+**  
spektrum

## Słowem wstępu

**Maciej Korbasiewicz**  
/ Prezes Zarządu



Firma BOLIX SA już 20 lat działa na polskim rynku chemii budowlanej. Niejednokrotnie nasza firma była pionierem we wprowadzaniu nowych rozwiązań. Już w początkowych latach istnienia firmy zostały wprowadzone nowatorskie, wdrożenia technologiczne, produktowe czy marketingowe.

Dzisiaj i w nadchodzących latach naszym podstawowym celem jest szeroko rozumiany rozwój. Staramy się wykorzystać w maksymalnym stopniu nasze know-how, pracując nad nowymi produktami i udoskonalając już istniejące.

Rynek chemii budowlanej w ostatnich 10 latach podlegał istotnym zmianom. Klienci są bardziej świadomi swoich potrzeb i poszukują rozwiązań lepiej dostosowanych do ich oczekiwań. Aby móc lepiej zaspokoić oczekiwania odbiorców inwestujemy w innowacyjne produkty i metody aplikacji, oferując wysoką i stabilną jakość. Rok 2011 jest pod tym względem dla firmy BOLIX szczególny. Wprowadziliśmy na rynek nowe linie produktów tworzące systemy o unikalnych parametrach użytkowych. Mam tu na myśli system BOLIX HD, który obejmuje grupę produktów o niespotykanej do tej pory na rynku wytrzymałości, dzięki temu może być z powodzeniem stosowany w miejscach szczególnie narażonych na uszkodzenia mechaniczne oraz ekstremalnie niekorzystne warunki atmosferyczne. Nasz Dział Techniczny stworzył i opatentował nowatorski sposób mocowania ocieplenia BOLIX KWM. Dzięki niemu bez obaw można przytwierdzać do podłoża ocieplenie, które osiąga zwiększoną odporność na odrywanie przez wiatr. Należy podkreślić, że jest to jedyne tego typu dostępne rozwiązanie na rynku.

Udało nam się opracować system DOUBLE THERM przeznaczony do montażu nowej warstwy izolacji ścian już ocieplonych bez konieczności kosztownego demontażu warstw starych. Ponadto wprowadzaliśmy nowy tynk silikatowo-silikonowy BOLIX SI-SIT. Poszerzyliśmy naszą paletę kolorów w tynkach DECO i TM, dzięki czemu ilość kombinacji kolorystycznych, możliwych do uzyskania, stała się prawie nieograniczona.

Chcemy nadal osiągać sukcesy na rynku chemii budowlanej. Stawiamy na nowoczesne technologie i rozwiązania oferujące klientom rzeczywiste wartości dodatkowe. Wierzymy, że wysoka i stabilna jakość oraz nowatorskie produkty otwierają przed BOLIX nowe perspektywy.

## Rodzinny piknik BOLIX

**Aleksandra Białka** / HR

W dniu 21 maja br. z okazji 20-lecia firmy BOLIX, odbył się piknik rodzinny dla pracowników firmy. Imprezę swoją obecnością uświetnił Burmistrz Miasta Żywca – Pan Antoni Szlagor.

Spotkanie rozpoczęło się od przywitania gości przez Prezesa Zarządu BOLIX SA, Pana Macieja Korbasiewicza i wręczenia nagród pracownikom o najdłuższym stażu pracy. Po części oficjalnej i wspólnym obiedzie, rozpoczęła się zabawa, w tym konkursy i turnieje dla dzieci i rodziców m.in. tańce i zabawy z chustą animacyjną, konkursy sportowe z loterią fantową, malowanie figurek gipsowych farbami BOLIX, park linowy dla dzieci i wiele, wiele innych niespodzianek. Poza licznymi zabawami dla dzieci, nie zabrakło również atrakcji dla dorosłych. Dla nich organizatorzy przygotowali park linowy oraz mecze siatkarskie i piłkarskie, podczas których

można było sprawdzić swoją sportową kondycję. Były nagrody, mnóstwo zabawy oraz śmiechu. Imprezie towarzyszyły nie tylko wspaniałe nastroje, ale również doskonała pogoda, która w połączeniu z licznymi atrakcjami, wyśmienitym piknikowym jedzeniem oraz dobrymi humorami pracowników, gwarantowały doskonałą zabawę. Finał imprezy to wspólne grillowanie oraz zabawa taneczna do białego rana. W sumie w rodzinnym pikniku firmy Bolix udział wzięło 205 osób dorosłych z całej Polski oraz 95 dzieci. – Tego typu spotkania integrują zespół – mówi Maciej Korbasiewicz. – wspólna zabawa ułatwia rozwiązywać codzienne problemy, a praca daje więcej radości. Gośćmi specjalnymi pikniku BOLIX byli: Burmistrz Miasta Żywca, Pan Antoni Szlagor oraz jego zastępca Pan Marek Czul.



Rodzinny piknik BOLIX.

## Nagrody i wyróżnienia dla BOLIX

**Monika Hulbój** / Marketing

Co roku Business Center Club organizuje konkurs pt. MEDAL EUROPEJSKI. Począwszy od pierwszej edycji, medalem wyróżniane są wyroby i usługi, których jakość jest na wysokim europejskim poziomie, i które muszą spełniać wymagane prawem normy, mieć odpowiednie licencje, patenty itp. Komisja bierze pod uwagę także dynamikę firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty. W XXI edycji tego konkursu firma BOLIX otrzymała tę prestiżową nagrodę dla grupy tynków silikonowych BOLIX SIT. Wyróżnienie oraz medal został wręczony na honorowej gali w Operze Narodowej w Warszawie.

Z ramienia tej samej instytucji w oddziale Bielskiego BCC firma BOLIX została również zgłoszona do konkursu „Pracodawcy Podbeskidzia”. W konkursie tym promuje się firmy z regionu Podbeskidzia. Konkurs ten jest znakomitą okazją do umacniania wizerunku firmy jako Pracodawcy. Laureatowi przyznawany jest tytuł Pracodawcy Podbeskidzia oraz statuetka. Ogłoszenie wyników odbyło się podczas uroczystości w Hotelu Vienna w Bielsku-Białej w opinii i udziale mediów lokalnych, regionalnych i ogólnokrajowych,



m.in.: Polskie Radio Katowice, TVP Katowice, Dziennik Zachodni, Europerspektywy, Kronika Beskidzka, Personel Plus i innych. Firma BOLIX po raz pierwszy ubiegała się o ten tytuł



w towarzystwie największych pracodawców Podbeskidzia i została w nim wyróżniona nominacją, która jest jednym z najważniejszych etapów tego konkursu. Tak więc jeszcze wszystko przed nami.

# Witamy na pokładzie

## Wywiad z Panem Mariuszem Kamińskim, nowym Dyrektorem Finansowym

Barbara Janik / Marketing

W maju powitaliśmy w naszym zespole Pana Mariusza Kamińskiego, który objął stanowisko Dyrektora Finansowego BOLIX SA. Pan Mariusz pochodzi ze Słupska. Ukończył wydział Ekonomii na Uniwersytecie Gdańskim w Sopocie. W 1999 roku z z powodu częstych podróży do swojej dziewczyny przeprowadził się na południe Polski. Dziś mieszka w Łodygowicach, ma dwie córki, z którymi dzieli pasję, jaką są konie. Jego praca zawodowa daje mu wiele przyjemności, nie wyobraża sobie przychodzić do pracy, która go nie satysfakcjonuje. To czym się zawodowo zajmuje sprawia mu frajdę, lubi poznawać ludzi i ich reakcje. Fascynuje go psychologia i lubi czytać poświęconą jej literaturę.

### Barbara Janik: Jak wyglądało Pana życie zawodowe, zanim trafił Pan do Bolix SA?

Mariusz Kamiński: Swoją pierwszą pracę podjąłem w firmie Unilever w 1997 roku, jako asystent kierownika działu finansowo-księgowego. Było to jeszcze podczas trwania studiów. Już wtedy moja praca była związana z tym, co robię do dziś. Po obronie, czyli pod koniec 1999 roku przeprowadziłem się do Bielska-Białej, gdzie rozpocząłem pracę w Teksid Poland, która należy do grupy Fiat. Przez 3 miesiące pracowałem w Bielsku, a następnie przez 5 lat w Skoczowie jako kierownik kontroli zarządzania. Dziś możemy powiedzieć, że był to czteroosobowy dział controllingu. Następnie przez rok mieszkałem w Stalowej Woli, gdzie pracowałem nad rozwojem Zakładów Metalowych Almet. Bardzo miło wspominać ten czas, miałem poczucie, że robimy coś fajnego. W krótkim czasie z niewielkiej sprzedaży rozwinął się duży biznes. Od tamtego momentu, czyli od 2004 roku pełnię funkcję Dyrektora Finansowego. Po osiedleniu się w Łodygowicach rozpocząłem współpracę ze szwedzką firmą Finnveden, czyli z włoskiego środowiska pracy trafiłem do spokojnego, skandynawskiego i to mi się bardzo podobało. Z osoby postrzeganej jako spokojną we włoskiej firmie stałem się energiczną w skandynawskiej. Ponadto staram się rozwijać zawodowo, dlatego postanowiłem odświeżyć i ewentualnie pogłębić swoją wiedzę na temat całości organizacji. Rozpocząłem 2-letnie studia MBA w Krakowie w całości prowadzone w języku angielskim. Podczas tych studiów odbyliśmy bardzo ciekawą wycieczkę do Szwajcarii. Poznaliśmy najstarsze firmy, które tam działają. Ich mechanizmy działania, jak osiągają sukces w oparciu o markę, przywiązanie pracowników i lojalność klientów sięgającą często do kolejnego pokolenia. Czyli to wszystko, co jest niematerialne w firmie, ale bardzo istotne dla niej i więź klienta z marką. To było bardzo inspirujące doświadczenie.

### BJ: Co skłoniło Pana do objęcia stanowiska Dyrektora Finansowego w firmie BOLIX SA?

MK: Mam osobiste plany zawodowe. Lubię myśleć, co będę robił za 5, 10 lat zarówno prywatnie, jak i zawodowo, zachęcam do takiej refleksji moich przyjaciół. BOLIX pojawił się w momencie, gdy postanowiłem pójść dalej, czyli chciałem pracować w takiej firmie, która ma silną pozycję na rynku i duży potencjał, plany na przyszłość, potrzebuje również pewnej zmiany. BOLIX jest taką firmą. Daje mi ona możliwości rozwoju. Myślę, że tu pasuje, że mamy podobne odczucia z Zarządzeniem firmy, moimi szefami co do rozwoju BOLIX-u i jego przyszłości.

### BJ: W swojej karierze mógł Pan doświadczyć różnych stylów zarządzania, od temperamentnych Włochów do spokojnych Skandynawów. Jaki Pan najbardziej preferuje i będzie starał się Pan realizować?

MK: Staram się łączyć te style zarządzania. Ponadto bardzo szanuję czas prywatny pracowników. To właśnie przejąłem ze skandynawskiego modelu zarządzania. Jeśli ma ktoś prywatne plany to je szanuję, nie mam tego południowego temperamentu „tu i teraz”, jestem po prostu przekonany, że lepiej nam się pracuje, gdy jesteśmy z tego zadowoleni. Dla mnie liczy się efekt w zaplanowanym okresie. Cenię sobie pracowników odpowiedzialnych, nie patrzę im na ręce. Ponadto nie lubię mówić o sobie, że jestem dyrektorem działu, ale że za coś odpowiadam. Czuwam nad realizacją planu wytyczonego przez Zarząd. Staram się kontrolować głównie końcowy efekt pracy, a nie określać drogi osiągnięcia celu, czasami pomagam w wyznaczeniu tych dróg, jeśli tylko mogę pomóc, ale inicjatywa musi wyjść, od osoby oczekującej wsparcia. Muszę bowiem ogarnąć proces w firmie, całość, a nie partykularny interes danego działu. Z drugiej strony nie jesteśmy w stanie robić wszystkiego jednocześnie. I tu pojawia się bardzo istotna kwestia, mianowicie nadawanie priorytetów zadaniom, czyli w danej chwili robię to co jest najważniejsze, pozostałe projekty muszą zaczekać. Uważam również za istotne zdolność



Mariusz Kamiński

„BOLIX pojawił się w momencie, gdy postanowiłem pójść dalej, czyli chciałem pracować w takiej firmie, która ma silną pozycję na rynku i duży potencjał, plany na przyszłość, potrzebuje również pewnej zmiany. BOLIX jest taką firmą.”

menadżera do delegowania obowiązków i rozwoju podległych pracowników. Bardzo ważne w pracy są dla mnie rzeczy niematerialne, czyli dobra atmosfera i komunikacja. Trzeba lubić to co się robi, praca idzie wówczas sprawniej i osiągamy lepsze efekty.

### BJ: Co lubi Pan robić w czasie wolnym?

MK: Osobiście lubię to, co robię. Praca sprawia mi przyjemność i daje dużo satysfakcji. Nie mógłbym przychodzić do biura niezadowolony z tego co robię. Jednak aby zregenerować siły i oczyścić umysł jeżdżę konno, mam swojego wierzchowca.

Jeżdżąc nie sposób myśleć o czymś innym, niż manewr, który wkrótce wykonamy, zatem to naprawdę absorbujące zajęcie. Koń to zwierzę o całkiem odmiennej psychice od zwierząt domowych, z tego względu dla mnie jest również bardziej interesujący. Ponadto staram się czytać dużo książek. Jest to nawyk, do którego powróciłem po pewnej przerwie i powrót ten wpłynął na mnie zdecydowanie pozytywnie. Lubię również poznawać nowych ludzi, ich reakcje i zachowania, jestem przekonany, że komunikując nasze potrzeby i działając wspólnie możemy zrobić coś wielkiego. Interesuje mnie psychologia, jest bardzo ciekawa. Kiedyś, być może na emeryturze, chciałbym latać szybowcem. To z pewnością jest piękne przeżycie.

### BJ: Jak wyglądały pierwsze dni w firmie BOLIX? Czy pojawiły się już pierwsze sugestie, przemyślenia

MK: Zostałem miło przyjęty. Swoją pracę staram się zacząć od poznania organizacji, jej mocnych i słabych stron. Zbieram informacje o procesie produkcji, logistyce, sprzedaży. Staram się rozmawiać z ludźmi, aby poznać ich punkt widzenia. Zapisuję sobie wszystko, aby móc poruszyć pewne tematy lub wyjaśnić pewne kwestie. Ma mi to pomóc w stworzeniu planu działania firmy jako całości, który będzie zbieżny ze strategią BOLIX, z naciskiem na efektywność realizowanych zmian. Nie traktuję bowiem organizacji jako odrębnych działów, ale jako całość która musi działać wspólnie dlatego tak istotna jest komunikacja, poznawanie różnych opinii, aby móc skupić się na najlepszych rozwiązaniach i ewentualnie modyfikować je w trakcie wdrażania projektów. Nie wierzę, że musimy wszystko przeanalizować od A do Z, aby podjąć odpowiednie decyzje, zazwyczaj jest to kilka kluczowych dla danej firmy obszarów ryzyka, które są czynnikami sukcesu lub porażki. Ważne jest skupienie uwagi na tych procesach, które są najważniejsze. Równie ważne są pewne założenia koncepcji funkcjonowania biznesu, które są dla niego charakterystyczne, dla przykładu założeniem BOLIX-u jest wysoka jakość wyrobów. Inne są może mniej sformalizowane, ale spotykam się w moich rozmowach z bardzo pozytywnym podejściem wieloletnich pracowników typu: „My nie damy rady?” lub „Kto jeśli nie my?” Te założenia, warto wyrazić, to nas po prostu wyróżnia i pozwala łatwiej podejmować decyzje operacyjne. Wszystko to po to, aby osiągnąć trwałą przewagę konkurencyjną na danym rynku i cieszyć się wspólnie osiągniętym sukcesem.

# Pasy bezpieczeństwa dla elewacji

**Paweł Gaciek / Dział Techniczny**

Krzyżowy Węzeł Mocujący BOLIX (KWM) wyznacza nowy standard bezpieczeństwa w mocowaniu ocieplenia.

BOLIX KWM to nowatorskie rozwiązanie, zwiększające nawet kilkukrotnie odporność ocieplenia na odrywanie przez wiatr (badanie wg ETAG 004) w stosunku do mocowania standardowego – przy tej samej liczbie łączników.

W rozwiązaniu odpowiedni łącznik mechaniczny przechodzi przez dwa skrzyżowane paski siatki z włókna szklanego (stosowanej w systemie i ciętej wzdłuż mocniejszych włókien) o szerokości nie mniejszej niż średnica talerzyka łącznika mechanicznego i długości nie mniejszej niż 400 mm każdy. Po zakotwieniu łącznika pasy siatki powinny być przyklejone do styropianu zaprawą klejącą stosowaną do wykonywania warstwy zbrojącej, wchodzącej w skład systemu BOLIX. Rozwiązanie jest objęte Aprobatacją Techniczną ITB AT-15-2693/2011, a skuteczność mocowania potwierdzają badania ITB zamieszczone w AT.

KWM jest jedynym obecnie rozwiązaniem w metodzie ETICS, angażującym do współpracy również warstwę zbrojącą ocieplenia oraz w maksymalnym zakresie materiał termoizolacyjny. Skrzyżowane pasy są przyklejone do termoizolacji z jednej strony, a z drugiej połączone z warstwą zbrojącą, a więc wytrzymałość połączenia, przy badaniu symulującym ssanie wiatru, zależy od wytrzymałości materiału termoizolacyjnego jak i wytrzymałości warstwy zbrojącej. Do tej pory standardowy łącznik oddziałuje na



ocieplenie w obszarze średnicy talerzyka, natomiast w KWM to oddziaływanie poprzez pasy siatki znacząco poszerzono. Ponadto łącznik mechaniczny wykorzystany do KWM ma zdolność docisku termoizolacji do podłoża w sposób mechaniczny poprzez dokręcenie śruby mocującej. Zapewnia to kontrolę nad skutecznością mocowania każdego łącznika. W ten sposób wyeliminowane są również efekty oddziaływania dynamicznego powstające w przypadku wbijania trzpienia młotkiem, który, przy uderzeniach w talerzyk, nie rzadko narusza obszar kotwienia szczególnie przy podłożach słabszych np. gazobetonowych, oddziałuje też drganiami na termoizolację. Tego typu drgania są

szczególnie niekorzystne w przypadku styropianu świeżo klejonego, kiedy jeszcze nie nastąpiło wstępne związanie kleju i może dojść do odspojenia na styku ze styropianem.

Systematyczny docisk termoizolacji poprzez dokręcenie jest szczególnie pożądany w przypadku podwójnego klejenia warstw styropianu lub przy ponownym docieplaniu ścian budynków wcześniej już poddanych termorenowacji. W takich przypadkach mamy do czynienia z koniecznością uzyskania optymalnego naprężenia w strukturze termoizolacji podczas docisku łącznika, bowiem musimy się liczyć z tym, że na mocowaniu mechanicznym spoczywa praktycznie cała funkcja mocowania warstw. Elementy ocieplenia pomiędzy sobą posiadają również pustki powietrzne, często nierównomierne podparcie kleju i w dodatku są elastyczne. Jeśli tą elastyczną odkształcalność mógłby wykorzystać wiatr zamiast docisku łącznika, znacząco spada trwałość.

**Krzyżowy Węzeł Mocujący BOLIX (KWM) występuje w różnych odmianach, w tym podstawowe to:**

**BOLIX KWM CD** – talerzyk łącznika okrągły z możliwością docisku termoizolacji,  
**BOLIX KWM RD** – talerzyk łącznika z kwadratową podkładką lub kwadratowy z możliwością docisku termoizolacji.

BOLIX KWM przeznaczony jest do mocowania termoizolacji (wełna lub styropian) w rozwiązaniach wymagających podwyższonej wytrzymałości i całkowitej

pewności mocowania mechanicznego, stanowią dla elewacji swoiste PASY BEZPIECZEŃSTWA. KWM jest polecany do mocowania termoizolacji:

- o dużej grubości
- na ścianach szczytowych lub innych nie posiadających otworów okiennych
- na ścianach budynków wysokich
- w strefach silnie obciążonych ssaniem wiatru
- na słabszych podłożach
- w przypadku instalowania na ociepleniu ciężkich okładzin (np. kamień itp.)
- w przypadku wykonywania ocieplenia na ociepleniu istniejącym (technika DOUBLE TERM)

KWM, poprzez swoją bardzo wysoką sprawność, jest mniej wrażliwy na nieodpowiednią jakość materiału termoizolacyjnego, na błędy często popełniane podczas instalowania ocieplenia. Przy prawidłowym wykonaniu KWM czyni elewację praktycznie odporną na niszczące działania wiatru. Rozwiązanie zostało stworzone dla szeroko pojętego bezpieczeństwa ocieplenia, w związku z tym nie sugerujemy ograniczenia ilości łączników przy wykorzystaniu węzła, ale doradzamy wielokrotnienie ich skuteczności.

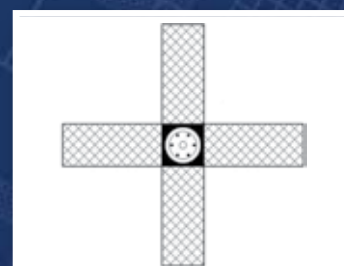
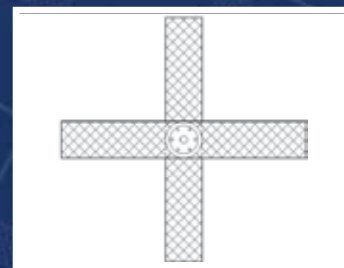
KWM został zaprojektowany w służbie trwałości ocieplenia oraz jego efektywniejszego współdziałania ze ścianami nośnymi budynków.

BOLIX KWM wpisuje się jako element projektu „BOLIX – idealne elewacje”.

Urząd Patentowy RP W 119534

## Pasy bezpieczeństwa dla elewacji

Krzyżowy Węzeł Mocujący **BOLIX KWM** to rozwiązanie, zwiększające odporność ocieplenia na odrywanie przez wiatr nawet kilkukrotnie w stosunku do standardowego mocowania przy tej samej ilości łączników.



Urząd Patentowy PR W 119534

[www.bolix.pl](http://www.bolix.pl)

# Wspólne przedsięwzięcia z dystrybutorem

Jakub Rogozik / RDS Wielkopolska

W marcu 2010 roku rozpoczęliśmy współpracę z dużym dystrybutorem Raab Karcher w Poznaniu. Obecnie prowadzi działalność w ogromnej hali sprzedażowo-ekspozycyjnej, którą przejął po Platformie Budowlanej, co daje duże możliwości wystawiennicze. Pozytywne relacje z partnerami handlowymi to podstawa dobrej sprzedaży. A to najistotniejsze. Tak duża powierzchnia handlowa stwarza dla nas ogromne możliwości wystawiennicze, staramy się je wykorzystywać w jak największym stopniu. Natomiast dla dystrybutora to niepowtarzalna możliwość reklamy sprzedawanych produktów, szczególnie, że ta ekspozycja robiona jest przez fachowców BOLIX.

Wraz z Raab Karcherem w kwietniu zabudowaliśmy ścianę, na której znajduje się ekspozycja z próbkami tynków w 300 dostępnych kolorach BOLIX. Ekspozycja zajmuje ok. 250m<sup>2</sup> powierzchni (w tym wystawa, część handlowa, zabudowa pod mieszalnik „Studio kolorów”). Przekazanie pod nasze stoisko tak dużej powierzchni świadczy o tym, że nasze produkty są doceniane na rynku i posiadanie ich w swojej ofercie handlowej przez dystrybutora jest korzystne dla obu stron.

To przedsięwzięcie ma na celu pokazać, jakie rezultaty można osiągnąć stosując nasze tynki. Umieszczone mieszalniki w miejscu sprzedaży



pozwalają na stworzenie odcieni kolorów przedstawionych na ścianie. Dzięki takiej wizualizacji szybciej i łatwiej można podjąć decyzję odnośnie zakupu poszczególnych produktów. Pomimo krótkiego czasu istnienia zabudowanej ściany w Raab Karcher cieszy się ona ogromną popularnością i zainteresowaniem ze strony nabywców. Wspólne przedsięwzięcia często dają duże możliwości zarówno dla producenta jak i dla dystrybutora. Pozwala to na ukazanie potencjału jakie daje dany produkt.

## Marek Michałowski – nowy członek Rady Nadzorczej BOLIX SA



W maju br. do Rady Nadzorczej został powołany Pan Marek Michałowski. Obecność w Radzie Nadzorczej tak znakomitej osoby, która posiada szeroką wiedzę odnośnie branży budowlanej i ma duże doświadczenie w zakresie zarządzania, z pewnością korzystnie wpłynie na postrzeganie firmy BOLIX SA. Pan Marek ukończył Wydział Finansów i Statystyki Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa) w Warszawie. W 1978 roku rozpoczął prace w Budimeksie. W 1998 roku objął stanowisko Prezesa Zarządu Dromeksu SA. Ponadto był Członkiem Rady Głównej BCC, Rady Związku Pracodawców „Lewiatan” – znane mu są więc bolączki kadrowe polskich firm. Był także członkiem Rady Nadzorczej Kredyt Banku SA. Posiada ogromne doświadczenie w branży budowlanej i doskonale zna to środowisko. Pełnił funkcję Prezesa Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa, a od października 1998 roku Prezesa Zarządu i Dyrektora Generalnego Budimeksu SA Zrzekł się jednak tej funkcji i w 2010 roku objął stanowisko Przewodniczącego Rady Nadzorczej Budimex SA. W maju br. został powołany do Rady Nadzorczej BOLIX SA. Jego szerokie doświadczenie na pewno pozytywnie wpłynie na działalność naszej firmy.

# Targi PSB

Tomasz Graboń / Marketing

W dniach od 7 do 8 kwietnia br. w Kielcach odbyła się IX edycja targów PSB, na której oczywiście nie zabrakło firmy BOLIX. Duże zainteresowanie naszymi produktami na targach potwierdziło, że stajemy się coraz bardziej liczącą się firmą w grupie PSB. Satisfakcjonująca liczba zawartych transakcji i zdobytych kontaktów potwierdziła, że marka BOLIX posiada silną pozycję na rynku i jest doceniana przez odbiorców.

Nasze stoisko budziło duże zainteresowanie. Pojawiali się na nim akcjonariusze Grupy PSB zainteresowani rozmowami handlowymi, złożeniem zamówień czy zdobyciem szczegółowych informacji o produktach BOLIX i nowej ofercie z segmentu Premium – BOLIX HD. Widoczne było zainteresowanie ze strony naszych konkurentów, świadczyć to może o tym, że stajemy się coraz silniejsi i bardziej konkurencyjni w branży.

Celem naszym, oprócz osiągnięcia dobrego rezultatu w liczbie i wartości zamówień, było promowanie oferty HD,



dlatego ekspozycja na naszym stoisku podkreślała parametry HD. Jednym z elementów promocji był film o HD, który nieustannie był wyświetlany w materiałach multimedialnych. Ponadto przedstawiliśmy nowe rozwiązania DECO.

Jego praktyczne zastosowanie i nowe kolory. Jesteśmy bardzo zadowoleni z liczby nawiązanych kontaktów handlowych i wartości złożonych zamówień.

# Strategia marketingowa Bolix

Tomasz Graboń / Marketing



Czasy, kiedy produkcja nakręcała sprzedaż już minęły. Dzisiaj firmy muszą zabiegać o swoich klientów, by istnieć i rozwijać się. Dlatego tak istotne jest wdrożenie odpowiedniej strategii marketingowej. Jest ona zależna od specyfiki branży, sprzedawanych produktów i pozycji firmy na rynku.

Firma BOLIX działa w trudnej gałęzi gospodarki. Branża budowlana, a szczególnie ocieplenia w dużym stopniu uzależniona jest od sytuacji gospodarczej kraju. To właśnie sprawia, że strategia marketingowa jest tak ważna. U podstaw naszej strategii leży tworzenie wieloletnich, pozytywnych relacji biznesowych z naszymi Inwestorami, Projektantami, Dystrybutorami. Poszczególne grupy odbiorców mogą znaleźć w naszej ofercie systemy lub produkty, które w całości są dedykowane lub polecane właśnie im. Sukcesywnie poszerzamy naszą ofertę asortymentową. Wdrożyliśmy innowacyjne produkty: tynki Silikatowo-Silikonowy BOLIX SI-SIT, poszerzyliśmy ofertę BOLIX DECO oraz BOLIX TM o nowe kolory. Jednak

najbardziej możemy cieszyć się z całkowicie rewolucyjnych systemów: BOLIX HD, Double Therm czy nowatorskiej metody mocowania ocieplenia BOLIX KWM. Na bieżąco monitorujemy jakość oferowanych produktów, celem ich udoskonalania i dostarczania naszym klientom rozwiązań, które będą spełniać ich oczekiwania. Wysoką jakość naszych produktów potwierdzają klienci, wybierając systemy BOLIX.

Kolejnym istotnym elementem strategii marketingowej BOLIX są szkolenia dla Wykonawców i Architektów. Cieszą się one dużą popularnością o czym świadczy rosnąca z roku na rok liczba uczestników. Takie przedsięwzięcia pokazują jak skutecznie można wykorzystać potencjał produktów. Często bowiem nieprawidłowe wykonanie ocieplenia może sprawić, że nie będzie spełniało swojego zadania w pełni lub ulegnie szybkiej degradacji. Ponadto klienci mogą uzyskać fachową pomoc w sprawach technicznych dzwoniąc pod numer infolinii 0-801-650-222 lub wysyłając zapytania na adres e-mail ekspert@bolix.pl, pod którymi dostępni są pracownicy działu

Technicznej Obsługi Klienta. Pracownicy ci służą pomocą klientom, udzielając profesjonalnej odpowiedzi na interesujące ich tematy.

Nasza strategia marketingowa w znacznej części opiera się na kontakcie z klientem. W tym celu redagujemy Newsletter, gazetkę firmową **BOLIX times**, oraz jesteśmy obecni w internecie i na portalach społecznościowych. Ponadto informacje o innowacyjnych rozwiązaniach BOLIX są zamieszczane również w prasie branżowej. W ten sposób chcemy być zauważeni i dotrzeć z informacją do kluczowych grup naszego otoczenia.

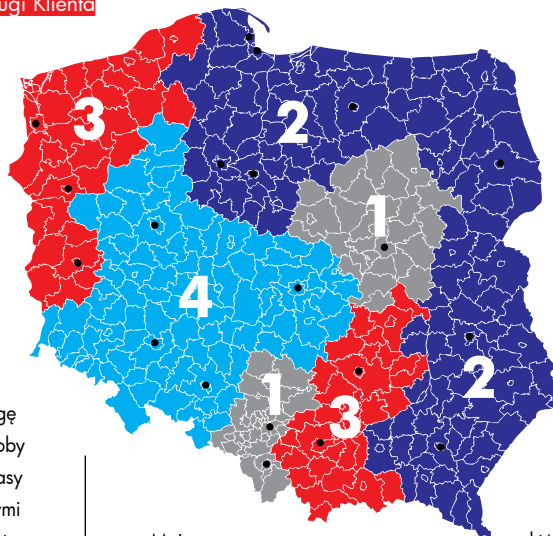
Bardzo ważny jest dla nas dystrybucyjny aspekt w strategii marketingowej, zwłaszcza, że otwieramy się na rynki europejskie. Umacniamy naszą pozycję na rynku wschodnioeuropejskim i UE, stawiając na kompletność i terminowość dostaw. Naszym celem jest nawiązanie długoletnich kontaktów biznesowych, budując lojalność klienta.

# Biuro Obsługi Klienta – serce sprzedaży

Radostaw Gronet / Biuro Obsługi Klienta

Dział Sprzedaży jest ważnym działem w każdej firmie. Można go porównać do serca w organizmie człowieka. Głównymi tętnicami jakimi są nasi klienci oraz handlowcy spływają ważne dla życia firmy informacje i w sposób błyskawiczny są przekazywane do odpowiednich działów.

Początki biura były bardzo skromne. Na początku były to cztery osoby odpowiedzialne za obsługę zamówień w całej Polsce oraz dwie osoby odpowiedzialne za eksport. To były czasy kiedy klient zamawiał towar tylko pełnymi tirami, a samochody czekały na produkty po 2 dni w kolejce. Wszystko sprzedawało się jak świeże bułeczki. Aż się teżka w oku kręci. Wraz z dynamicznym rozwojem firmy i konkurencji na rynku, BOK przechodził zmiany w strukturze firmy poprzez otwieranie składów fabrycznych na terenie Polski, utworzenie działu logistyki, w skład którego wchodził BOK. Dzisiaj Biuro Obsługi Klienta jest to wyodrębniony dział w strukturze firmy znajdujący się w największym, klimatyzowanym pomieszczeniu biurowca firmy BOLIX w Żywcu. Pracuje w nim 10 osób; osiem zajmujących się Polską i dwie zajmujące się eksportem. Bezpośrednią obsługą klienta zajmuje się osiem przesympatycznych Pań.



Mając na celu wygodę i komfort obsługi klientów pracownicy obsługują różne regiony. Każda z naszych Pań opiekuje się klientami z danego, przypisanego sobie regionu. To pozwala na lepsze zaspokajanie potrzeby klientów w zakresie standardów realizacji zamówień oraz ich planowania. Zamówienia od naszych cennych klientów to jest to, co najbardziej interesuje BOK. Każde zamówienie, które wpływa do naszego działu jest od razu wprowadzane do systemu, na którym pracuje cała firma. Jest to bardzo nowoczesny system, czasami wydaje się, że aż za bardzo. Informacja o zamówieniu pojawia się błyskawicznie w poszczególnych działach,

Telefony:

**1:** 606 775 404;

**2:** 606 775 409;

**3:** 606 775 447

**4:** 606 775 442

**Obsługa Sieci DIY:**

606 775 475

które są odpowiedzialne za ich realizację. Dodatkowo z każdego zamówienia są czerpane informacje dla działu analizy sprzedaży i działu kontroli finansowej. W ten sposób możemy szybko analizować co dzieje się na rynku, jakie są jego potrzeby, jak jeszcze bardziej zadbać o klientów już z nami współpracujących i czym przyciągnąć tych, którzy jeszcze firmy BOLIX nie znają. Po zarejestrowaniu następnym etapem jest nadzór, aby to co zostało zamówione jak najszybciej mogło trafić w wyznaczone miejsce. Tutaj ważną rolę odgrywa dział logistyki, który ściśle współpracuje z BOK. Cały łańcuch przepływu zamówienia w naszej firmie kończy się fakturą. Oczywiście musi być ona zgodna z warunkami handlowymi oraz z dodatkowymi

ustaleniami pomiędzy klientem a naszym Kierownikiem ds. Inwestycji. Od momentu wprowadzenia, do czasu dostarczenia zamówienia do klienta upływają 4 dni robocze. Jest to bardzo mało czasu, a jednak wysokie kwalifikacje ludzi pracujących w dziale oraz osób współpracujących z działem pozwalają na dotrzymanie tego terminu.

BOK ma również wyznaczone inne cele w funkcjonowaniu firmy. Osoby zajmujące się danym regionem odwiedzają co najmniej raz do roku swoich zaprzyjaźnionych klientów. Wizyty odbywają się w bardzo sympatycznej atmosferze. Staramy się nawiązywać jeszcze lepszą współpracę przez kontakt „twarzą w twarz” z osobami, które znamy tylko z głosu. Rozmawiamy wtedy o sukcesach i o tym co możemy poprawić, o tym co słychać w regionie, kto wygrał mecz, komu urodziło się dziecko. Z pracownikiem BOK nie tylko można robić interesy, ale również miło „pogaworzyć”.

Pracownicy biura dbając o swój stały rozwój biorą czynny udział w cyklu szkoleń wewnętrznych BOLIX ACADEMY jak i również szkoleni są przez trenerów firm zewnętrznych.

W BOK nie może pracować każdy. Jest tam odpowiedzialna praca i dla ludzi o słabych nerwach nie ma tutaj miejsca. Presja czasu i potrzeby klienta sprawiają, że pracują tutaj tylko najlepsi.

# BOLIX HD w Internecie

**Marek Zajęc / Marketing**

W celu upowszechnienia najnowszych rozwiązań BOLIX, stworzyliśmy nową witrynę internetową dla naszych Klientów: [www.bolixhd.pl](http://www.bolixhd.pl). Jest to kompendium wiedzy na temat produktów i sposobów ocieplania budynków przy zastosowaniu najnowszych rozwiązań.

Nowa, czytelna i intuicyjna strona internetowa [www.bolixhd.pl](http://www.bolixhd.pl), pozwoli wszystkim zainteresowanym osobom, bardzo szybko odnaleźć potrzebne informacje dotyczące systemów ociepleń wchodzących w skład BOLIX HD.

Menu główne umożliwia bezpośrednie przejście do wybranych rozwiązań systemowych, dopasowanie

ocieplenia do indywidualnych potrzeb oraz daje możliwość zapoznania się z poszczególnymi produktami wchodzącymi w skład BOLIX HD. Ciekawostką jest również film, przedstawiający najważniejsze cechy i parametry wytrzymałościowe nowych rozwiązań.

Bardzo istotna, z punktu widzenia potencjalnego klienta, jest jasna i przejrzysta zakładka Kontakt oraz Infolinia Techniczna, pod numerem której eksperci firmy BOLIX doradzą, jak wykonać ocieplenie, wykorzystując najnowsze rozwiązania BOLIX HD.



# O nas w mediach

Działania BOLIX z zakresu Public Relations są bardzo intensywne i szerokie. Obejmują zarówno działania w Internecie jak i w prasie specjalistycznej. W czasie intensywnej globalizacji najbardziej powszechną formą przekazu stał się Internet. Dzięki niemu informacja w błyskawicznym tempie może dotrzeć do potencjalnych klientów. BOLIX idąc w tym kierunku główny nacisk kładzie na komunikację internetową.



## BOLIX w liczbach

- od marca**
- publikacje w prasie **50**
- polubiło nas na  **272 osób**
- publikacje BOLIX w Internecie **246**
- ilość wyświetlonych reklam w google **2 129 219**
- od maja**
- Liczba odwiedzin strony [www.bolixhd.pl](http://www.bolixhd.pl) **1 381**



# Farby wewnętrzne – charakterystyka i podział

**Dominik Paciorek / R&D**

Farby wewnętrzne do malowania ścian można podzielić na kilka zasadniczych typów różniących się pod względem jakości, ceny oraz istotnych składników jakimi są spoiwo i pigment biały (biel tytanowa TiO<sub>2</sub>).

## **Pierwsza grupa to EMALIE – farby najwyższej jakości.**

Dzięki bardzo wysokiej zawartości bieli tytanowej (średnio ok. 35%) i dyspersji wiążącej (średnio ok 50%), farby te posiadają doskonałe krycie i wysoki połysk. Ich zastosowanie jest ograniczone do niewielkich powierzchni najczęściej miejsc szczególnie narażonych na brudzenie. Farby te posiadają najwyższą odporność na ścieranie. Problemem i ograniczeniem w zastosowaniu tych farb na dużych powierzchniach jest wysoka cena i połysk, który uwidacznia wszelkie nierówności podłoża.

## **Kolejna grupa to tak zwane FARBY LATEKSOWE.**

Farby te są wysoce odporne na ścieranie, zawierają około 15–20% bieli tytanowej i ok. 20% dyspersji wiążącej. Występują w formie farb o wysokim połysku po głęboki mat. Ich odporność na zabrudzenia i ścieralność jest jednak zależna od stopnia połysku. Im jest on wyższy tym odporność jest lepsza. Cechą charakterystyczną farb lateksowych jest elastyczność powłoki. Są one chętnie stosowane w miejscach narażonych na zabrudzenia. Trzeba jednak pamiętać że odnowienie powierzchni pomalowanej takimi farbami, szczególnie o wysokim połysku, może być problematyczne. Ze względu na zawartość silikonu i teflonu farby te tworzą niechłonną powłokę, która nie chce przyjmować kolejnych warstw farby. Dlatego należy wielokrotnie pomalować ścianę, aby uzyskać pożądany efekt. Na rynku farb poszukuje się najczęściej lateksów matowych, jest to związane z nieznaczną utratą odporności na zabrudzenia, ale zyskuje się na estetyce – mat nie ujawnia defektów malowanej powierzchni, a kolejny remont związany ze zmianą kolorystyki wnętrza nie stwarza problemów wykonawczych. BOLIX posiada w swojej ofercie farbę lateksową BOLIX CamertOne LATEX.

## **Następna grupa to najczęściej kupowane, popularne farby ze średniej półki.**

Zawierają najczęściej 6–12% bieli tytanowej i 8–15% dyspersji wiążącej, występują w wersji matowej, a ich odporność na zabrudzenia jest na średnim poziomie i zależy od zawartości dyspersji wiążącej. Charakteryzują się też wysoką przepuszczalnością pary wodnej. Dzięki



dobremu stosunkowi jakości do ceny są najczęściej kupowanymi farbami na rynku. Do tej grupy można też zaliczyć mniej popularne farby silikatowe wewnętrzne, które bez obaw można stosować na świeże podłoża cementowe i cementowo-wapienne. Farby te dzięki bardzo wysokiej paroprzepuszczalności i kompatybilności z podłożem o wysokim pH, pozwalają na prawidłowe wiązanie (egalizację) i osuszenie otynkowanych ścian.

## **Ostatnia grupa to tanie farby.**

Farby te zawierają bardzo małą ilość bieli tytanowej (od 0 do 3%). Ilość dyspersji też jest na bardzo niskim poziomie. Farby te charakteryzują się niską odpornością na ścieranie i są podatne na brudzenie się, co przekłada się na krótszy okres eksploatacji pomieszczeń, w których je zastosowano. Zaletą tych farb jest ich wysoka paroprzepuszczalność. Określenie jakości farb w wiaderku w sklepie dla przeciętnego Kowalskiego jest bardzo trudne, a wręcz niemożliwe. Jak ustrzec się przed nieprzemysłanym zakupem? Sprawa jest prosta: należy wziąć próbkę farby, lub możliwie najmniejsze opakowanie danej farby i wykonać próbę malowania. Po pomalowaniu należy obserwować jak farba wysycha. Jeżeli po wyschnięciu farby kolor niewiele się zmieni, mamy do czynienia z dobrą farbą. Gdy kolor podczas schnięcia staje się wyraźnie jaśniejszy, nawet o dwa tony porównując do palety barw, to mamy do czynienia z farbą słabej jakości. W przypadku tanich białych farb efekt jaśnienia farby występuje, ale jest trudniej zauważalny, za to podczas schnięcia wyraźnie poprawia się krycie.

Producenci powinni dbać o to, by rzetelnie podawać cechy swych wyrobów. Firma BOLIX oferuje farby wewnętrzne, deklarując parametry dające podstawy do umieszczenia farby w odpowiedniej grupie, przez co klient ma jasne pole wyboru.



### **Farby lateksowe:** CAMERT ONE LATEX



### **Farby ze średniej półki:** ACORD ACRYL



### POLITONE ACRYL PLUS





# Wieloletni partnerzy BOLIX

## Cykl artykułów o naszych partnerach handlowych

Monika Hulbój / Marketing



### ○ APA-2 Spółka Jawna

Firma APA istnieje na rynku już od 1994 roku. Od samego początku była to hurtownia materiałów budowlanych specjalizująca się w handlu farbami marki Dyrup czy Tikkurila. Na tym asortymencie firma zbudowała swoją bardzo mocną pozycję na rynku farb w regionie zachodniopomorskim. W roku 1997 roku firma przekształciła się w spółkę cywilną, a później jawną APA-2 i w niedługim czasie otworzyła nowe oddziały. Wraz z rozbudową siedzib i oddziałów Pan Andrzej Szmuksta, właściciel firmy postanowił wprowadzić do swojej oferty systemy ociepleń – tak rozpoczęła się i trwa do dzisiaj współpraca z firmą BOLIX. Właściciele firmy i jej pracownicy najbardziej cenią sobie rzetelności i solidną logistykę, która zapewnia jej wysoką pozycję na rynku i możliwości dotrzymania terminów podczas obsługi każdej inwestycji.



### ○ SAWO-MET

Firma SAWO-MET powstała w 1994 roku. Pan Leszek Hepner wspomina, iż w pierwszych latach swojej działalności firma mieściła się przy ulicy Konstruktorskiej, a zespół tworzyła niewielka liczba osób.

W przeciągu kilku lat firma SAWO-MET umocniła swoją pozycję na rynku sprzedaży detalicznej i hurtowej farb, lakierów, materiałów ociepleniowych, tynków, zapraw oraz innych materiałów budowlanych. Rozwój firmy, zaplecza personalnego oraz asortymentu spowodowały konieczność zakupu i przeprowadzki do nowej, większej i nader imponującej siedziby firmy przy ulicy Puławskiej. W chwili obecnej firma SAWO-MET zatrudnia ponad 70 osób i jest jedną z najlepiej funkcjonujących firm w regionie. Dowodem tego jest przynależność od 2005 roku do elitarnego klubu

Gazet Biznesu, grona najdynamiczniej rozwijających się firm.

Rozpoczęcie współpracy pomiędzy SAWO-MET a BOLIX przypada na rok 2003. Od samego początku współpraca ta opierała się na promowaniu systemów ociepleń na rynku mazowieckim i tak zostało do dnia dzisiejszego, a firma SAWO-MET jest jednym z liderów w sprzedaży produktów BOLIX właśnie na tym rynku.

Pan Leszek Hepner jako przedsiębiorca ceni sobie współpracę z firmami, które wiele mogą zaoferować i wnieść w rozwój przedsiębiorstwa. Dlatego partnerów dobiera sobie starannie, bo wie, że taka pozycja na rynku zobowiązuje. Ceni sobie kompetencje pracowników BOLIX, rzetelną współpracę oraz zaangażowanie w nią. Podkreśla, że jednym z warunków udanej współpracy jest elastyczność oraz pozytywne relacje, które tworzą pracownicy firmy BOLIX.

Jesteśmy wdzięczni Panu Leszkowi Hepner za zaufanie oraz współpracę i mamy nadzieję na jej wieloletnią kontynuację. Życzymy wielu sukcesów i samych udanych inwestycji.



### ○ P.H.U. TOL-BUD

Firma TOL-BUD jest przedsiębiorstwem handlowo-usługowym powstałym w listopadzie 1990r. Działalność rozpoczęła od świadczenia usług w zakresie pokryć dachowych.

W 1995 roku właściciel firmy Pan Antoni Berski podjął decyzję o utworzeniu Działu Handlowego. Poszerzony został asortyment oraz baza firm współpracujących. W 1997 roku zakupiono obiekt biurowo-magazynowy a od czerwca 1997 r. rozpoczęto prowadzić sprzedaż m.in. materiałów elewacyjnych, stolarki aluminiowej i drewnianej oraz pozostałych materiałów budowlanych. Współpraca z firmą BOLIX rozpoczęła się jednak nieco później, bo w 2001 roku. – Nie było łatwo jak mówi Pan Berski – rozpoczynaliśmy od szkoleń technicznych, doboru pracowników obsługujących ten obszar. Firma BOLIX nie była wśród faworytów Pana Berskiego. Niemniej jednak, zarówno upór naszego dyrektora regionu jak i rzetelne podejście

do zagadnień sprawiło, iż Pan Antoni powoli rozpoczął poszerzać asortyment budowlany o produkty BOLIX. Teraz już sam przyznaje, że to było dobre posunięcie, ceni sobie solidność naszych ludzi i jakość produktów. Spokojnie też realizuje, z dużym powodzeniem, inwestycje na rynku Dolnego Śląska właśnie na produktach BOLIX, wie że zawsze służymy mu pomocą w trudnych sytuacjach i staramy się na bieżąco reagować na wszelkiego rodzaju problemy.

Pan Berski uważa, że to właśnie jakość i rzetelna obsługa każdego klienta wypracowała mu taką pozycję na rynku dolnośląskim – promując przy tym produkty BOLIX.

Całemu zespołowi firmy TOL-BUD oraz indywidualnie Panu Berskiemu dziękujemy za trud i poświęcenie w promocji naszych produktów.



### ○ TROPS SA

Pan Zbigniew Ciesielski, właściciel firmy TROPS z dumą podkreśla:

– Jesteśmy firmą z 20-letnią tradycją, znajdującą się w setce największych firm województwa kujawsko-pomorskiego. To zobowiązuje.

Firma „TROPS” powstała w Toruniu w 1990 r. pod nazwą „Biuro Usług Sportowo-Turystycznych TROPS”. Jak sama nazwa wskazuje przedmiotem działalności były usługi z zakresu branży sportowo-turystycznej oraz handel artykułami malarskimi. To właśnie farby zapoczątkowały przygodę Pana Ciesielskiego z branżą budowlaną. Obecnie Trops posiada sieć 30 własnych oddziałów i kilkadziesiąt partnerskich w województwach kujawsko-pomorskim, pomorskim, wielkopolskim i warmińsko-mazurskim. Współpracuje z ok. 600 sklepami w podhurdzie i co najmniej z 1000 firm wykonawczych, które to przekonały się również do produktów BOLIX, co pozwoliło w większym zakresie mianować BOLIX do partnerów handlowych firmy TROPS.

Pan Ciesielski wspomina, że nie łatwo mu było przekonać się do kolejnego producenta systemów ociepleń, bo to odbiorcy kształtują asortyment, a w tym sektorze przyzwyczajenia do solidnego partnera to podstawa. Niemniej jednak 3 lata temu, dzięki naszym służbom

handlowym na terenie Pomorza oraz niewątpliwie wspólnej pasji, jaką jest golf, łączącą Panów Ciesielskiego i Prezesa zarządu firmy BOLIX, rozpoczęła się współpraca. Mamy nadzieję, że będziemy mogli wspólnie rozwijać pasję solidnej, partnerskiej współpracy. Życzymy wielu sukcesów i samych udanych inwestycji z firmą BOLIX.



### ○ BUDOPUNKT S.C.

BUDOPUNKT to jedna z firm, które współpracują z firmą BOLIX od niedawna, ale zdecydowaliśmy się na opisanie tej historii, ponieważ firma rozwinęła się bardzo dynamicznie w bardzo krótkim czasie. Firma ta powstała w 2007 roku i rozpoczęła swoją działalność od narzędzi i profili budowlanych importowanych z Niemiec. Właściciele firmy, Państwo Ciesielscy, wspominają, iż za cel tworzenia solidnej firmy postawili sobie dostarczenie Klientom jak najwyższej jakości towaru za rozsądną cenę, dbając przy tym o minimalny czas realizacji usługi. Poszerzali więc swój asortyment, kojarzyli dostawy spełniając tym samym rosnące wymagania rynku. Kiedy klienci zaczęli podpytywać o chemię budowlaną i systemy ociepleń, jasnym się stało, że trzeba „kuć żelazo, póki gorące” i Pan Piotr Ciesielski postanowił wprowadzić do oferty własnego przedsiębiorstwa systemy BOLIX. Kiedy w 2010 roku Pan Piotr podjął decyzję o rozpoczęciu współpracy, wiadomym się stało, że mamy już solidnego partnera na rynku lubelskim. Państwo Ciesielscy podkreślają, że przywiązanie do firmy to jedno, a gwarancja stałej, dobrej jakości produktów jest w tym przypadku podstawą do dalszej, bardzo owocnej współpracy.

Produkty firmy BOLIX zaistniały na rynku lubelskim dzięki niemałemu wysiłkowi ze strony firmy BUDOPUNKT i chociaż wiemy, że konkurencja nie śpi i wkłada niemały trud, aby utrzymać równie wysoką pozycję jesteśmy spokojni ponieważ mamy solidnego partnera, który z dużym uporem dba o nasz dobry wizerunek. Dziękujemy i życzymy powodzenia Państwu i całej załodze firmy BUDOPUNKT.

W następnym numerze przedstawimy kolejne firmy.

# Kolory Żywiołów

Barbara Janik / Marketing

Dom jest miejscem, gdzie każdy chce odpocząć, zregenerować siły. Kolory wnętrz mają w tym duże znaczenie, szczególnie, że kolorystyka ścian stanowi podstawowy aspekt dekoracyjny i to do nich dobierane są poszczególne wyposażenia wnętrz. BOLIX posiada w swojej ofercie aż 943 dostępnych kolorów farb wewnętrznych. Są to zarówno farby akrylowe jak i lateksowe.

Nawet nie zdajemy sobie sprawy z tego, jak istotne znaczenie mają dla nas i naszego samopoczucia otaczające nas barwy.

## Dostępne kolory BOLIX nawiązują do żywiołów Ziemi:

- gorące kolory ognia,
- orzeźwiający odcień wody,
- spokojne barwy ziemi.

Kolory ognia to przede wszystkim żółcie, pomarańcze i czerwienie. Kolor jasno żółty kojarzy się ze słońcem, wakacjami. Im intensywniejszy tym bardziej rozwesela, wprowadza w dobry nastrój. Uspokaja, pozwala zebrać myśli, pomaga w nauce. Pomaga osobom, które mają złe samopoczucie, jednak jest drażniący dla osób nadpobudliwych. Dobrze sprawdza się w pomieszczeniach ciemnych, mało oświetlonych, pokojach dziecięcych. Czerwień niesie ze sobą siłę i energię, decydując się na jej wybór musimy być całkowicie pewni naszej decyzji, najczęściej stosowany jest w sypialni lub łazience. Bardzo intensywny odcień może być zastosowany na jednej ścianie. Kolor pomarańczowy łączy w sobie zarówno energię czerwieni jak i stymulujące umysł żółcie.

Orzeźwiająca moc kolorów o odcieniach niebieskich pozwala na oczyszczenie umysłu, uzyskanie spokoju, harmonii.



kolor 40 B  
Chabrowe niebo

Dobrze sprawdza się w pomieszczeniach bardzo oświetlonych, wówczas można nadać im cieplejszy charakter. Podobnie zielony, który uspokaja i relaksuje. Dzieci dobrze czują się w otoczeniu odcieni zielonych, które można ocieplić przez połączenie ich z żółtymi akcentami.

Kolory ziemi, takie jak brązy, dają poczucie bezpieczeństwa i działają stabilizująco. Łączenie różnych odcieni brązu z żywymi akcentami kolorystycznymi jest znakomitym rozwiązaniem w pokojach dziennych i salonach.

BOLIX oferuje bardzo szeroką gamę kolorystyczną. Poszczególne odcienie można łączyć ze sobą dając nieograniczone możliwości. Dostępność poszczególnych rodzin farb wewnętrznych pozwala na dostosowanie ich do wymogów użytkowych jakie panują w danym pomieszczeniu.



kolor 15 A  
Kasztanowa wibracja

Do pokoju dziecięcego lub kuchni, gdzie ściany są w większym stopniu narażone na zabrudzenia, można stosować farby lateksowe. Z kolei farby akrylowe dobrze sprawdzają się w pokojach dziennych, sypialniach.

Decydując się na wybór jakiegoś koloru należy pamiętać o pewnych istotnych aspektach wnętrz:

- kolory ciemne sprawiają wrażenie bliskości, jasne – odległości; w zależności od tego, czy chcemy optycznie oddalić lub przybliżyć ścianę bądź sufit należy odpowiednio dobrać odcień,
- pokój podłużny można skrócić, malując krótsze ściany ciemniejszym kolorem,
- stosując pastele w wąskich pomieszczeniach np. przedpokoju można sprawić wrażenie oddalenia ścian, a przez to przestrzeni,

Dobór kolorów jest sprawą indywidualną. Łączenie różnych barw daje rewelacyjne rezultaty, które można pogłębić przez stosowanie w pomieszczeniu różnych faktur. BOLIX w tym zakresie oferuje unikalny tynk dekoracyjny DECO, który w zestawieniu

z pomalowaną ścianą daje niespotykany efekt estetyczny. Decydując się na poszczególne kolory musimy uwzględnić, gdzie chcemy go zastosować oraz własne odczucia estetyczne.

# Jesteśmy tam gdzie nasi developerzy

Monika Hulbój / Marketing

Zacieśniając relacje biznesowe i poszerzając kontakty, BOLIX stara się brać udział w imprezach okolicznościowych, z udziałem głównych developerów działających w całej Polsce. EuropaProperty wydawca branżowych magazynów CEE Real Estate Guides, Petroleum Club Magazine oraz miesięcznika WIRE Commercial Real Estate News wraz z PGA Polska (Professional Golfers' Association) zorganizował pierwszy doroczny turniej golfowy: PGA CUP Polska 2011, który odbył się w dniach 1-3 czerwca na polu golfowym First Warsaw Golf & Country Club w Rajszewie.

Wśród zaproszonych uczestników znalazła się drużyna z firmy BOLIX. I tak w zespole Prezes firmy BOLIX Maciej Korbasiewicz, członek Rady Nadzorczej



BOLIX Marek Michałowski, minister Jacek Socha oraz coach zespołu Piotr Michalak stanęli do rywalizacji z międzynarodową elitą golfa. W tej zaciętej i niekiedy bardzo nierównej, choć w zupełności fair play, walce NASZA DRUŻYNA zajęła 3 miejsce – miejsce na podium! Po zakończonym turnieju Pan minister Jacek Socha stwierdził: – Gra w zespole BOLIX była dla niego prawdziwą sportową przyjemnością i nawet nie przypuszczał, jak wiele przy tym można dowiedzieć się o samej firmie BOLIX i jej produktach.

Gratulujemy sukcesu wszystkim uczestnikom i życzymy naszej drużynie samych udanych startów i zawsze miejsca na podium.

# Tynki mozaikowe – BOLIX TM

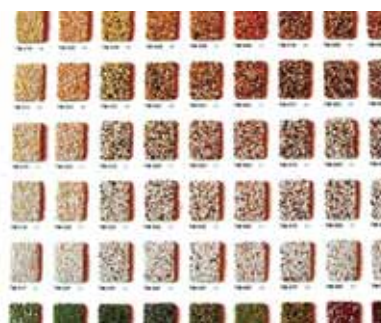
Ireneusz Stachowicz / Marketing

Wśród wielu tynków dekoracyjnych BOLIX posiada tynk mozaikowy, który może być stosowany zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz budynku. Z powodzeniem można go używać jako element dekoracyjny tylko na wybranych fragmentach elewacji. Dostępna kolorystyka pozwala na idealny dobór koloru do już pomalowanej ściany. Doskonale się sprawdza m.in. na cokółkach, okolicach drzwi, ścianie z kominkiem oraz wielu innych miejscach w tym szczególnie eksploatowanych

np. klatkach schodowych. 380 wzorów BOLIX TM daje ogromne możliwości doboru kolorów. Nasza mozaikowa masa tynkarska może pełnić funkcje ochronną oraz dekoracyjną. Jej wykorzystanie jest bardzo szerokie. Dzięki starannie dobranej kompozycji naturalnego i sztucznego gysu BOLIX TM nadaje powierzchni efektowny i ozdobny charakter.



Dom spotkań parafialnych - Nałęczów.



# Nowy tynk silikatowo-silikonowy BOLIX SI-SIT

Ireneusz Stachowicz / Marketing

W procesie wyboru materiałów budowlanych przy wznoszeniu nowo powstającego budynku w dzisiejszych czasach, obok ich energooszczędności, istotną rolę odgrywa trwałość i funkcjonalność elewacji.

Rynek materiałów budowlanych w ostatnich latach jednoznacznie pokazał, że różnego rodzaju producenci prześcigają się w dostarczeniu klientom coraz to nowszych rozwiązań bazując na sprawdzonych schematach. BOLIX, znaczący producent chemii budowlanej nie mógł pozostać obojętny.

Dlatego wśród wielu rodzajów wypraw tynkarskich stosowanych na

elewacjach w systemach ociepleniowych BOLIX wdrożył w życie najnowsze rozwiązanie – tynk silikatowo-silikonowy.

Nowy tynk BOLIX SI-SIT łączy w sobie zalety dwóch wysoko specjalistycznych tynków przy zachowaniu atrakcyjnej ceny. Produkowany jest na bazie spoiw krzemianowych i żywic silikonowych. Wykonana przy zastosowaniu tynku silikatowo-silikonowego BOLIX SI-SIT elewacja jest trwałą i odporną na czynniki zewnętrzne. Produkt jest obojętny elektrostatycznie i posiada niską wodochłonność dzięki czemu elewacja pozostanie nie zabrudzona przez długo czas. Tynki charakteryzują

się niskim oporem dyfuzyjnym (wysoką paroprzepuszczalnością) i wysokim odczynem alkalicznym zwiększającym ich odporność na agresję mikrobiologiczną.

Tynk produkowany jest w postaci gotowej masy do użycia bezpośrednio na budowie i jest dostępny w szerokim spektrum kolorystycznym – 300 kolorów. Mogą być również barwione zgodnie z indywidualnymi życzeniami klienta.

Produkt można zastosować w systemach ociepleń opartych na styropianie lub wełnie mineralnej. Powłokę tynkarską BOLIX SI-SIT można także wykorzystać do wykończenia

powierzchni wewnętrznych. Produkt doskonale niweluje wcześniejsze błędy w przygotowaniu podłoża, zwłaszcza jeśli jest ono nierówne. Struktura tynku maskuje rysy i drobne wgłębienia w podłożu tworząc matową, rozpraszającą promienie światła powłokę.

Biorąc pod uwagę możliwość nakładania tynku BOLIX SI-SIT na praktycznie każdym rodzaju podłoża, stają się one jednym z najbardziej uniwersalnych materiałów wykończeniowych.

## SI-SIT - łączy to co najlepsze w tynku silikatowym i silikonowym



### Odporny na:

- ☑ zabrudzenia;
- ☑ agresję mikrobiologiczną;
- ☑ czynniki zewnętrzne



### Kolory Spektrum:

- ☑ szeroka paleta barw;
- ☑ trwałe, żywe kolory;
- ☑ dostępne od ręki



Do stosowania w systemach opartych na styropianie i wełnie



[www.bolix.pl](http://www.bolix.pl)

