BOLIX times

biuletyn informacyjny BOLIX SA

№ 2 (6) / grudzień 2012

Słowem wstępu
str. 2
BOLIX społecznie
str. 2
Sprzedaż wczoraj i dziś
wywiad z P. Leszkiem Sławińskim
str. 3
Integralność zestawu wyrobów ETICS – skutki jej naruszenia
str. 4
Sportowe Lato
z branżowym wsparciem
str. 5
Nowe Katalogi
Nakładów Rzeczowych BOLIX
str. 5
Kampania outdoorowa BOLIX
str. 6-7
BHP nie tylko dla fachowców
str. 8
BOLIX KD na medal
str. 8
Partnerzy BOLIX
str. 9
Nowy portal dla Dystrybutorów
str. 9
Jak dobrać styropian na elewację
str. 10
BOLIX testuje farbę elewacyjną
str. 11
BOLIX US – klej zbrojony włóknem
str. 11
Nowość – cienkowarstwowy tynk rolkowy
str. 11
Rozrywka
str. 12

Kampania outdoorowa BOLIX

więcej na str. 6-7

Pracodawca w Budownictwie

Od redakcji

Zakończyła się kolejna Edycja Konkursu Pracodawca Roku w Budownictwie. Polski Związek Pracodawców Budownictwa uhonorował przedstawicieli branży tytułami Pracodawcy Roku. Wyróżnienie to otrzymał Pan Maciej Korbasiewicz, Prezes Zarządu BOLIX SA.

Polski Związek Pracodawców Budownictwa jest ogólnopolską organizacją zrzeszającą ponad 100 największych firm z branży budowlanej, reprezentującą interesy dużych, średnich i małych firm budowlanych działających na krajowym rynku budowlanym.

Firma BOLIX zawsze utrzymywała wysokie standardy nie tylko swoich wyrobów oraz produkcji ale także warunków pracy. Nagroda ta jest ukoronowaniem wieloletnich starań zmierzających do rozwoju firmy, nie zapominając o etyce zawodowej i odpowiedzialności społecznej, a także utrzymując stabilność zatrudnienia pomimo różnej, niejednokrotnie trudnej sytuacji rynkowej. Nagroda Pracodawca Roku w Budownictwie ukazuje również jak dobrze BOLIX prowadzi politykę personalną przekładającą się na jakość i innowacyjność produktów.

26 IX 2012 Kapituła Konkursu PRACODAWCA ROKU W BUDOWNICTWIE już po raz piętnasty przyznała wyróżnienia. W tym roku firma BOLIX została laureatem konkursu i otrzymała tytuł Pracodawca Roku 2011 w Budownictwie. Wyróżniając BOLIX, kapituła zwróciła uwagę na innowacyjność wprowadzanych przez firmę systemów ociepleń. Unowocześnianie procesów produkcyjnych połączone z dbałością o stały rozwój kadry pracowniczej. Są to bardzo ważne elementy radzenia sobie przedsiębiorstwa na rynku, zwłaszcza w czasach kryzysu gospodarczego. Dlatego nie bez znaczenia jest fakt, że w uzasadnieniach werdyktów w poszczególnych kategoriach podkreślano właśnie znaczenie innowacyjności nagrodzonych firm. Ponadto BOLIX inwestuje w swoich Pracowników, zapewniając im możliwość szkoleń i pogłębiania swoich kwalifikacji.

BOLIX® Team

Słowem wstępu

Maciej Korbasiewicz / Prezes Zarządu

Rok 2012 to dla branży budowlanej bardzo interesujący i niejednoznaczny czas. Rekordowa liczba oddawanych do użytku mieszkań, projekty w ramach EURO 2012, kontynuacja spowalniających projektów infrastrukturalnych z jednej strony, a z drugiej nasilające się negatywne tendencje w gospodarce naszego kraju i całej Europy. Wieloletnie doświadczenie na rynku materiałów budowlanych, konsekwentnie realizowana strategia oraz innowacyjność stały się fundamentem postępu BOLIX w mijającym roku.

Wysiłki naszego zespołu nie pozostały niezauważone. System BOLIX HD został nagrodzony tytułem Laur Konsumenta - Odkrycia Roku 2012. Dodatkowo Produkty z tej samej linii nagrodził także Business Center Club przyznając Medal Europejski klejowi BOLIX KD. We wrześniu br. kapituła PZPB przyznała nam tytuł „Pracodawcy Roku 2011", uzasadniając swoją decyzję innowacyjnością wprowadzanych przez BOLIX systemów ociepleń. Dzięki konsekwencji we wdrażaniu systemu BOLIX Technology and Quality System (BTQS) – spójnego programu wspierania jakości – rośnie rzesza odbiorców pozycjonujących wysoko nasze wyroby.

Aktualnie realizujemy kampanię billboardową, która będzie kolejnym czynnikiem zwiększania rozpoznawalności marki BOLIX. Pamiętamy, że niezwykle istotnym i nieodłącznym elementem budowania wizerunku, jest jakość oferowanych usług i produktów.
W realizacji tej misji kluczowy jest solidny, dobrze przygotowany i zgrany zespół. Życzę nam wszystkim satysfakcji z pracy i budowania takiego zespołu i wierzę, że to umocni nasze szanse na sukces w nadchodzących latach.

Z okazji zbliżających się Świąt Bożego Narodzenia
Zarząd BOLIX pragnie życzyć wszystkim
naszym Klientom, Partnerom Handlowym,
Sympatykom oraz Pracownikom
spokojnych, radosnych, pełnych pokoju i ciepła
chwil spędzonych z rodziną.
Oby ten czas pozwolił na odpoczynek
po długim, pracowitym roku.
Życzymy dalszych sukcesów biznesowych i prywatnych
w Nowym 2013 Roku.
Aby wszystkie plany i założenia się ziściły,
a nasza współpraca przynosiła dalsze efekty.

BOLIX społecznie

Marek Zając /Marketing

Cykliczne akcje charytatywne, a może bieżące wsparcie dla potrzebujących? Aktywność społeczna to dziś jeden ze stałych elementów funkcjonowania firmy – zarówno w lokalnej, jak i w globalnej rzeczywistości.

Istnieje przy tym bardzo wiele form realizacji społecznej misji przedsiębiorstwa. Nasza firma nie pozostaje na nie obojętna i regularnie angażuje się w działalność na rzecz osób czy instytucji, którym można pomóc. A niejednokrotnie wystarczy po prostu podzielić się tym, czego mamy pod dostatkiem, czyli własnymi wyrobami. Niewiele to kosztuje, a może bardzo wiele zdziałać. Znakomitym przykładem jest kwietniowy finał akcji „Malarze Uśmiechu", kiedy wspólnie z fundacją Bene Facta odmalowaliśmy pomieszczenia Wrocławskiej Kliniki Pediatrii i Chorób Infekcyjnych. Prace malarskie wykonali więźniowie zakładu karnego, co dodawało nieco pikanterii całemu przedsięwzięciu. Panowie spisali się jednak na medal, o czym szeroko donosiły lokalne media, wskazując także na ten drugi, resocjalizacyjny aspekt „Malarzy Uśmiechu".

Cały czas staramy się też aktywnie działać w naszym najbliższym otoczeniu. Przekazując farby BOLIX na rzecz Żłobka Miejskiego w Żywcu, umożliwiliśmy odmalowanie placówki, dzięki czemu jesień przywitała jej małych podopiecznych radosnymi, słonecznymi barwami. Idąc za ciosem, jeszcze w październiku wsparliśmy finansowo Stowarzyszenie Integracyjne Eurobeskidy, organizujące naukę pływania dla dzieci i młodzieży. Sport jest bowiem od wielu lat przedmiotem naszego zainteresowania.

Latem świętowaliśmy wraz z drużyną Grembach Łódź jej zwycięstwo w finałach turnieju Beach Soccer. Na plażach Ustki zawodnicy w strojach z nadrukiem BOLIX wbijali przeciwnikom gole i wywalczyli sobie mistrzostwo Polski w plażowej piłce nożnej.

Natomiast poza sezonem wakacyjnym opuszczamy piaski nadmorskich kurortów i ruszamy na podbój hal sportowych, gdzie drużyna SKK Siedlce dzielnie rozgrywa kolejne mecze w pierwszej lidze koszykówki mężczyzn.

Wielotorowa aktywność z pewnością wzmacnia prestiż naszej firmy. Przede wszystkim jednak daje nam dużo satysfakcji z pozytywnych efektów, jakie dają działania BOLIX, wykraczające znacznie poza funkcjonowanie w branży budowlanej. Mamy świadomość, że wiele jest do zrobienia i jesteśmy gotowi do podejmowania nowych, ambitnych wyzwań.

Sprzedaż wczoraj i dziś

Wywiad z Panem Leszkiem Sławińskim Dyrektorem do spraw Sprzedaży

Barbara Janik / Marketing

Rozmowa z Panem Leszkiem Sławińskim – Dyrektorem ds. Sprzedaży. Pan Leszek jest już od wielu lat związany z firmą BOLIX. Jego kariera w naszej firmie rozpoczęła się czternaście lat temu, miał w tym czasie kilkuletnią przerwę, jednak ostatecznie to z BOLIX związał swoje życie zawodowe. To człowiek, który aktywnie spędza czas.

Barbara Janik: Od kiedy Pan współpracuje z firmą BOLIX?

Leszek Sławiński: Jestem związany z BOLIX od 1998 roku. Przez dwa lata obejmowałem stanowisko Szefa Sprzedaży Krajowej. W 2000 roku postanowiłem zmienić pracę, ale pozostałem w branży. Po pięcioletniej przerwie wróciłem do BOLIX i objąłem stanowisko Regionalnego Dyrektora Sprzedaży.

B.J.: Jak wyglądała sytuacja na rynku budowlanym pod koniec lat 90-tych ?

L.S.: Istotnie różniła się od obecnej. Przede wszystkim było łatwiej realizować budżety sprzedaży, gdyż rynek miał znacząco wyższy potencjał i nie było tylu dostawców, co obecnie. Mieliśmy też inne zadania i inne metody działania. Wówczas tworzyliśmy zręby ogólnopolskiej sieci dystrybucji BOLIX. Powstawały Biura Handlowe i Składy Fabryczne BOLIX. Jako pionierzy wstawialiśmy UDM do dystrybutorów.

B.J.: Co zmieniło się podczas tych pięciu lat nieobecności i jak budował Pan rynek Małopolski jako dyrektor odpowiedzialny za ten region?

L.S.: W 2006 roku rynek budowlany odżywał po kliku latach zapaści, stagnacji. Jako lider rynku inwestycyjnego, BOLIX sprzedawał znaczące ilości materiałów, odnotowując satysfakcjonujące wyniki. Ten okres to również duży wzrost realizacji deweloperskich, tę sytuację również wykorzystaliśmy, zajmując spory udział w obsłudze takich inwestycji.

Jeśli chodzi o Małopolskę to zacznę od stwierdzenia, że od początku istnienia BOLIX do chwili obecnej region ten jest jednym z istotniejszych rynków. Lata 90-te i początek 2000 to olbrzymia ilość inwestycji termomodernizacyjnych. System BOLIX był stosowany na większości docieplanych budynków. Potencjał ten zaczął się jednak wyczerpywać, więc coraz częściej interesowaliśmy się realizacjami deweloperskimi i budownictwem komercyjnym. Naszą skuteczność w zdobywaniu tych inwestycji znacząco podniósł system Izo-strop.

„…rynek zauważa zmiany, jakie w ostatnich latach zaszły w jakości naszych produktów. Ponadstandardowe parametry produktów BOLIX oraz nowatorskie rozwiązania wprowadzone w ostatnich latach są skutecznie prezentowane rynkowi."

Małopolska stała się liderem sprzedaży tego systemu.

Spadkowi potencjału inwestycyjnego w Małopolsce towarzyszył wzrost inwestycji na terenie Świętokrzyskiego, zajmowaliśmy wysoką pozycję na rynkach termomodernizacyjnych Radomia, Końskich.

B.J.: Jakie wyzwania i działania czekają Pana?

L.S.: W drugiej połowie 2008, na skutek kryzysu ekonomicznego rynek znacznie wyhamował. Musieliśmy dostosować sposoby działania do tej sytuacji. Zmiana właściciela firmy, Zarządu również pociągnęła za sobą zmiany w strategii. Obecnie walczymy więc o utrzymanie pozycji lidera w inwestycjach termomodernizacyjnych, chcemy dalej być znaczącym dostawcą materiałów na inwestycje deweloperskie.
W tym pomaga nam fakt, że rynek zauważa zmiany, jakie w ostatnich latach zaszły w jakości naszych produktów.

Ponadstandardowe parametry produktów BOLIX oraz nowatorskie rozwiązania wprowadzone w ostatnich latach są skutecznie prezentowane rynkowi. Zaangażowanie w to zadanie Działu Technicznego, Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży, Kierowników ds. Inwestycji wpisuje się w realizacje założeń strategicznych nazwanych „komunikacją jakości". Chciałbym, aby ten proces się rozwijał, a BOLIX został przez rynek uznany jako lider w jakości i innowacyjności. Chcemy też odnieść sukces na rynku Klienta indywidualnego. Od kilku lat podnosimy nasz udział w tym rynku, ale najbliższe lata to czas istotnego przyspieszenia tych działań.

B.J.: Obejmował Pan różne stanowiska w BOLIX. Jak obecnie widzi Pan politykę handlową z nowego punktu widzenia?

L.S.: Chcę wykorzystać sporą część swoich doświadczeń „z terenu". Chciałbym na ich podstawie zoptymalizować pracę Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży oraz Kierowników ds. Inwestycji. Pierwsze modyfikacje mamy już za sobą, a w nowy sezon wejdziemy z kolejnymi zmianami. Chcę również wprowadzić optymalizację działań na poszczególnych rynkach, dostosowując je do ich potencjału, charakterystyki z uwzględnieniem działań konkurencji. Chcę, aby w opracowywanie zadań dla regionów zaangażowani byli Regionalni Dyrektorzy Sprzedaży oraz Kierownicy ds. Inwestycji. To „indywidualne" podejście do strategii regionów ma podnieść naszą skuteczność.

Integralność zestawu wyrobów ETICS – skutki jej naruszenia

Barbara Chruściel / Kontrola Jakości

Każdy Inwestor, rozważając możliwość ocieplenia budynków, stoi przed dylematem wyboru systemu. Często czynnikiem determinującym wybór są koszty. Na rynku ociepleniowym można spotkać się z wielorakimi ofertami systemów. Niestety również nieuczciwi wykonawcy, czy też dystrybutorzy oferują mieszane systemy, składające się najczęściej z wybranych najtańszych elementów z różnych systemów.

Według badań TNS Pentor Poznań na 32% ocieplonych ścian instaluje się materiały różnych marek i różnych producentów. Są to zatrważające dane, biorąc pod uwagę konsekwencje takich działań.

Najdotkliwszą konsekwencją, obciążającą najczęściej Inwestora jest utrata gwarancji producenta, ponieważ stosuje wyroby budowlane niezgodnie z prawem. System ociepleniowy w rozumieniu definicji zawartej w „Ustawie o wyrobach budowlanych" z 16 kwietnia 2004 r. z późn. zmianami, traktowany jest jako „zestaw wyrobów do stosowania we wzajemnym połączeniu stanowiący integralną całość użytkową i mającą wpływ na spełnienie wymagań podstawowych, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz.U. z 2003 r. Nr 207, poz. 2016 oraz z 2004 r. Nr 6, poz. 41)".

Systemy ociepleniowe dopuszczane są do obrotu jako kompleksowe rozwiązania i tylko kompletne układy poddawane są badaniu przed wprowadzeniem do obrotu. Dokumentem potwierdzającym spełnienie wymagań technicznych i prawnych jest krajowa lub europejska Aprobata Techniczna, w której wymienione są przebadane pozytywnie składniki, które można we wzajemnym połączeniu stosować. Wybiórcze traktowanie poszczególnych elementów może spowodować przede wszystkim inne niż oczekiwane parametry systemu, a nawet uszkodzenie poprzez oddziaływanie niekompatybilnych składników.

Każdy Producent, projektując swój układ wprowadza składniki, które odpowiadają w różnym stopniu za poszczególne parametry systemu. Najprostszym przykładem jest wodochłonność, gdzie jeden producent całkowicie zabezpiecza powłokę tynkarską przed przenikaniem wody i podkład tynkarski jest słabo hydrofobizowany, a u drugiego producenta podkład tynkarski wspomaga zabezpieczenie przeciwwodne. Oba systemy spełniają wymagania stawiane systemom ociepleniowym. Jednak po zbadaniu układu złożonego z podkładu od pierwszego producenta i tynku od drugiego może się okazać, że system jest zbyt nasiąkliwy i konsekwencje takiej wady są łatwe do przewidzenia. Najszybciej zaobserwujemy to w okresie jesienno-zimowym, gdy woda z opadów penetruje w głąb systemu, a w okresie przymrozków, zwiększając swoją objętość rozsadza powłoki tynkarskie. Początkowo powstają niewidoczne gołym okiem mikropęknięcia, a dalszą konsekwencją są makropęknięcia, pęcherze, odspojenia, itp.

Często podmieniane są kleje do przyklejania styropianu, które bezpośrednio współpracują jedynie z materiałem izolacyjnym. Wśród wykonawców i inwestorów krąży opinia, że klej do przyklejania styropianu nie ma wpływu na trwałość systemu i może być bez konsekwencji podmieniany. Nic bardziej błędnego. Tylko systemowe rozwiązania, gdzie stosuje się zaaprobowane kleje mogą w okresie użytkowania zapewnić, że układ wytrzyma zmienne warunki atmosferyczne, pracę budynku itp. Niestety, wybór innego kleju jest również obarczony ryzykiem, ponieważ tylko kompletny system jest przebadany pod kątem odporności ogniowej i może się okazać, że w razie pożaru poniesiemy dużo poważniejsze straty niż wydatek związany z różnicą kosztów klejów. Należy również zauważyć, że ceny klejów na rynku, z uwagi na bardzo dużą konkurencję, zostały przez producentów obniżone do niezbędnego minimum. Powoduje to więc, że często firmy sprzedają kleje w cenach dużo poniżej średniej, robią to kosztem jakości.

Niedopuszczalne jest łączenie komponentów z różnych systemów nawet od jednego producenta. Dosyć powszechną praktyką jest podmiana podkładów tynkarskich w droższych systemach np. pod tynki silikonowe czy też silikatowe stosuje się najtańszy grunt z układów akrylowych. Niekompatybilność takich kompozycji jest przyczyną pogorszenia estetyki elewacji (wybarwienia), a często również osłabienia przyczepności warstwy tynkarskiej i w konsekwencji jej uszkodzenia.

Przed podjęciem ostatecznej decyzji o wyborze systemu ociepleniowego należy poważnie rozważyć, czy opłaca się zaoszczędzić np. kilkaset złotych na budynku jednorodzinnym i ryzykować wielokrotnie wyższe koszty na naprawę, czy też kupić kompletny system z gwarancją jakości, których potwierdzeniem jest Aprobata Techniczna.

Sportowe Lato z branżowym wsparciem

Marek Zając / Marketing

Tegoroczne sportowe lato to nie tylko czas Euro 2012 czy Igrzysk Olimpijskich. Wśród alternatywnych imprez sporą popularnością cieszył się finał Mistrzostw Polski w piłce nożnej plażowej. Sukces wydarzenia to efekt zaangażowania organizatorów, piłkarzy i kibiców, ale też wsparcia Partnerów i Sponsorów.

BOLIX na plaży

Zwycięzcą sierpniowego finału turnieju Beach Soccer został klub Grembach Łódź. Drużyna prowadzona przez Jarosława Jagielskiego i Jacka Ziober pokonała na słonecznych plażach Ustki Hurtap Mat Łęczyca aż 6:1, broniąc tym samym tytułu mistrzowskiego z ubiegłego roku. Wspierany przez firmę BOLIX Grembach Łódź należy do PZPN Polish Football Association. To zespół z tradycjami sięgającymi 1979 roku. Sama dyscyplina zyskuje coraz większą popularność dopiero od kilku lat – ale nie tylko na piaskach turystycznych kurortów. W kolejnych miastach pojawia się bowiem coraz więcej różnorodnych turniejów, które na stałe wpisują się w kalendarium miejskich wydarzeń. Beach Soccer to sposób na spędzenie wolnego czasu zarówno dla aktywnych sportowców, jak i kibiców. Ponadto znakomicie wpisuje się w wakacyjną atmosferę.

Należy jednak pamiętać, że organizacja takiej imprezy wymaga zaangażowania ludzi i środków. Zespoły potrzebują wsparcia przez cały sezon, a atrakcyjność finałów zależy również od stworzenia przyciągającej fanów oprawy. Prowadzenie drużyny w niełatwych warunkach rynkowych wymaga łączenia elementów zabawy, rywalizacji sportowej i przedsięwzięć o charakterze komercyjnym. Kolejny już rok współpracy z Grembachem Łódź został uwieńczony sukcesem, co dowodzi słuszności dokonanego przez nas wyboru partnera.

Istotne jest przy tym, by głównym wyznacznikiem takiej współpracy pozostał „sportowy duch walki". Kolejne inicjatywy sportowych imprez to doskonały sposób na propagowanie ciekawych dyscyplin i aktywnych form spędzania czasu, a dla wielu osób – po prostu dobra zabawa.

Nowe Katalogi Nakładów Rzeczowych BOLIX

Ireneusz Stachowicz / Marketing

Katalogi Nakładów Rzeczowych, tzw. KNR, znane są i stosowane od wielu lat. Każda inwestycja bez dobrego kosztorysu nakładów jakie musi ponieść inwestor nie ma racji bytu. Inwestor po prostu chce znać koszty. Dlatego nieodzownym jest przygotowanie przez Kosztorysanta, bazującego na KNR różnych technologii, pełnego kosztorysu. Katalogi stanowią uszeregowany zbiór z wyszczególnieniem robót, technologii oraz nakładem robocizny. Miło nam poinformować Państwa, iż w tym momencie firma BOLIX jest w fazie finalizacji prac nad opracowywaniem 3 nowych katalogów:

- KNR K-58- Roboty budowlane przy wykonywaniu systemu ociepleń ETICS w technologii BOLIX
- KNR K-18 - Ocieplenia stropów w systemach BOLIX
- KNR K-10 - Roboty ociepleniowe w technologii BOLIX HD

Katalogi zawierają pełną ofertę produktową oraz technologiczną i zostały podzielone w taki sposób, aby dostęp do rozwiązań był prostszy. Liczymy, że katalogi stanowić będą materiał, z którego czerpać wiedzę będą inni.

Współpraca nad przygotowaniem katalogów została powierzona ponownie firmie Koprin, Producentowi programu do kosztorysowania RODOS, która już wcześniej współpracowała z BOLIX przy opracowaniu i przygotowaniu dwóch funkcjonujących katalogów BOLIX KNR K-08 i KNR K-09. Nadmienię , iż program RODOS cechuje prostota i czytelność, czyniąca go przystępnym narzędziem, które zostało docenione przez wielu Kosztorysantów. Program jest w czołówce oprogramowania dostępnego na rynku dla Kosztorysantów.

Trzy nowe katalogi BOLIX docelowo będą dostępne w wersji elektronicznej (pdf) oraz w programie do kosztorysowania z bazą ww. katalogów. Kosztorysanci korzystający z bazy katalogów Rodos będą mogli w ramach abonamentu zaktualizować bazę danych o wspomnianą bazę katalogową.

Kampania outdoorowa BOLIX

Marek Zając / Marketing

Dążąc do stałego zwiększania rozpoznawalności marki BOLIX, nasza firma postanowiła wyjść na ulice miast i miasteczek, by pokazać swoją ofertę wszystkim tym, którzy szukają materiałów budowlanych o wysokiej jakości.

Najnowsza kampania BOLIX opiera się głównie na tzw. outdorze, czyli po prostu billboardach, które stopniowo pojawiają się w kolejnych punktach, promując jakość naszych produktów. Akcja przeprowadzana jest we współpracy z naszymi najlepszymi Dystrybutorami. Do końca roku w wybranych lokalizacjach w całym kraju pojawi się 45 reklam na tablicach wolnostojących (są to zarówno tablice z fundamentem zewnętrznym ale także billboardy na stałe związane z gruntem). Akcja prowadzona jest we współpracy z poszczególnymi Dystrybutorami – billboardy o wymiarach 5 x 3,5 m posiadają nadstawkę z danymi kontaktowymi każdego z nich. W roku 2012 skupiliśmy się szczególnie na trzech regionach: Dolnym Śląsku, Mazowszu i Wielkopolsce. Dodatkowo postawiliśmy w ramach wspólnej kampanii z Intechem (Dolny Śląsk) 10 tablic reklamowych. Równolegle, po drogach zaczęły też jeździć specjalnie oklejone pojazdy: samochody ciężarowe z plandekami reklamowymi, cysterny oraz autobusy. Na przyszły rok planowane jest rozszerzenie zasięgu akcji, możemy więc spodziewać się, że marka BOLIX będzie jeszcze bardziej widoczna i rozpoznawalna, szczególnie w pobliżu miejsc, gdzie dostępne są nasze produkty. Szczegółowa mapka lokalizacji naszych tablic obok.

Zainteresowanych współpracą Dystrybutorów zapraszamy do kontaktu z naszymi Regionalnymi Dyrektorami Sprzedaży.

Region	do 30.12.
Dolny Śląsk (BOLIX+Intech)	17
Mazowsze/ łódź	15
Wielkopolska	7
Podkarpacie/Podlasie	2
Pomorze-Kujawy	1
Śląsk	1
Małopolska	1
Pomorze Zachodnie	1
Suma końcowa	45

BHP nie tylko dla fachowców

Dariusz Widz / Inspektor BHP

Już od czasów szkolnych potrafimy rozszyfrować skrót BHP.
W życiu zawodowym szczególnie często spotykają się z nim przedstawiciele branży budowlanej. Warto jednak pamiętać, że „bezpieczeństwo i higiena" to nie pusty slogan, a pewnych zasad należy przestrzegać również w pracach domowych.

W pracy, w domu, wszędzie

Pracodawcy mają obowiązek zapewnić zatrudnionym warunki do wykonywania codziennych obowiązków, a także okresowe szkolenia z przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy. W przemyśle, tzw. zawód „behapowca" stanowi istotny wyznacznik troski o przestrzeganie tych zasad w przedsiębiorstwie. Konkretne przepisy regulują przy tym kwestie m.in. zakresu, czasu, miejsca czy osób, których dotyczą poszczególne czynności. Kolejne uregulowania prawne właściwych ministerstw nieustannie weryfikują i doskonalą normy związane z zagrożeniami czy niebezpiecznymi środkami stosowanymi w różnych branżach.

Nad przestrzeganiem prawa pracy w tym przepisów BHP czuwa Państwowa Inspekcja Pracy, która inicjuje jednocześnie kampanie na rzecz poprawy bezpieczeństwa w zakładach. Jak pokazuje praktyka, akcje edukacyjne przydają się też nam w warunkach domowych. Samorodne „złote rączki" często zapominają o powtarzanych od lat, prostych wskazówkach typu – jak remontować, nie wyrządzając szkód sobie i innym.

UWAGA!
Nie przestrzeganie przepisów BHP prowadzi do wypadku!

Prewencja...

Samodzielne prace naprawcze są stałym elementem domowej rzeczywistości. W zależności od pory roku, na pierwszy plan wychodzą remonty wnętrz lub elementów zewnętrznych budynku. W każdym przypadku, zastosowanie się do kilku podstawowych zasad może gwarantować bezpieczne i skuteczne wykorzystanie narzędzi i środków niezbędnych do remontu. – Farby, tynki, kleje, spoiny i inne preparaty to środki chemiczne, których stosowanie wymaga szczególnej troski o ochronę skóry, oczu oraz dróg oddechowych. W pierwszej kolejności zaleca się więc stosowanie odzieży ochronnej w postaci kombinezonu, rękawic oraz okularów ochronnych, półmasek lub przyłbicy chroniącej całą twarz. Ten ostatni element jest szczególnie istotny przy natrysku mechanicznym, który wykonuje się oczywiście na zewnątrz i przy bezwietrznej pogodzie. Natomiast w pomieszczeniach, ważnym i prostym zabiegiem jest zapewnienie wymiany powietrza przez przewietrzanie. Każde narzędzie powinno być uprzednio sprawdzone pod względem technicznym i mieć swoje miejsce, a urządzenia elektryczne należy izolować od wody. Pamiętajmy też, że praca nawet na stosunkowo małych wysokościach niesie pewne ryzyko, dlatego trzeba dbać o stan rusztowań, podestów i drabin. Po zakończeniu wszystkich czynności musimy dokładnie umyć ręce, narzędzia i urządzenia, zaś napoczęte opakowania szczelnie zamknąć i umieścić w bezpiecznej lokalizacji.

... i reagowanie

Stosowanie się do ogólnych norm BHP oraz szczegółowych wskazówek producentów to najłatwiejszy sposób na uniknięcie niepożądanych sytuacji w trakcie remontu. Środki chemiczne i niebezpieczne narzędzia należy bezwzględnie trzymać z dala od dzieci. Maszyny i urządzenia należy odłączać z sieci po zakończeniu prac wykonywanych przy ich użyciu. Nie wolno podejmować się też zadań, których realizacja przekracza nasze możliwości. Dotyczy to przede wszystkim napraw i modernizacji instalacji elektrycznych i gazowych, które generują największe zagrożenia. Natomiast w razie niepożądanego kontaktu ze środkami chemicznymi, najważniejsze jest oczyszczenie skażonej powierzchni. Oczy i skórę należy przemyć dużą ilością wody, a dla dróg oddechowych pomocne może okazać się wyprowadzenie osoby poszkodowanej na świeże powietrze. Pamiętajmy również, jak ważna jest znajomość reguł pierwszej pomocy oraz szybkie reagowanie na zaistniałą sytuację. Nie ignorujmy też niepokojących sygnałów zdrowotnych mogących wystąpić po kontakcie z niektórymi substancjami – w takich przypadkach zawsze należy skorzystać z pomocy lekarskiej.

BOLIX KD na medal

Monika Hulbój/ Marketing

Dyspersyjny klej BOLIX KD nagrodzony Medalem Europejskim 2012.

Medal Europejski to prestiżowa nagroda, przyznawana przez Business Centre Club, przy wsparciu Ministerstwa Spraw Zagranicznych i Honorowym Patronacie Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego z siedzibą w Brukseli. Celem przedsięwzięcia jest wyróżnianie i promocja na terenie Unii Europejskiej produktów i usług oferowanych przez firmy działające na terenie Polski. Nominowany produkt (usługa lub wyrób) musi spełniać wymagane prawem normy, mieć odpowiednie licencje, patenty itp. Istotna jest również dynamika firmy, zdobyte nagrody i certyfikaty. Komisja Weryfikacyjna ocenia także czy, i w jaki sposób firma wykorzystuje możliwości, jakie daje członkostwo Polski w Unii Europejskiej – czy korzysta ze szkoleń, seminariów na temat gospodarki europejskiej, konsultacji i analiz prawnych, badań rynku itp. Wśród tegorocznych laureatów znalazła się firma BOLIX.

– To wyjątkowo prestiżowe i ważne dla nas wyróżnienie, otrzymane już po raz drugi z rzędu, stanowi potwierdzenie, że produkowane przez nas materiały budowlane spełniają najwyższe europejskie standardy – mówi Tomasz Graboń, Dyrektor Marketingu firmy BOLIX.

Nagrodzony klej dyspersyjny BOLIX KD to wyjątkowy produkt, charakteryzujący się wysoką elastycznością oraz ekstremalną odpornością na uderzenia. Stanowi element składowy nowatorskich systemów ociepleń BOLIX HD.

Partnerzy BOLIX

Cykl artykułów o naszych Partnerach Handlowych

Monika Hulbój / Marketing

ROMOS

Firma ROMOS powstała 1990 r. działalność swą rozpoczynając w Gostyniu od handlu wyrobami hutniczymi oraz materiałami budowlanymi. Początki były skromne, jeśli chodzi o warunki składowo-magazynowe. Dlatego firma zdecydowała o zakupie obiektów po byłej firmie o podobnym profilu. Ten ruch stworzył znacznie większe możliwości jeśli chodzi o szerokość asortymentu oraz wzrost jakości obsługi klienta. W następnych latach firma zaczęła przeprowadzać ekspansję w postaci budowy oddziałów w innych miastach Wielkopolski i tak w kolejności chronologicznej powstały oddziały w Rawiczu, Lesznie, Poznaniu oraz Środzie Wielkopolskiej.

Obecnie firma zaopatruje w wyroby hutnicze oraz materiały budowlane zarówno drobne budowy i Klientów indywidualnych, jak też i duże inwestycje. Firma zatrudnia wykwalifikowanych i doświadczonych Sprzedawców i Przedstawicieli Handlowych, którzy służą pomocą i radą w każdej sprawie. Obecnie zatrudnia 140 ludzi. Dodatkowo ROMOS posiada również bazę transportową, począwszy od małych samochodów dostawczych, na ciężkim transporcie samowyładowczym kończąc. W trosce o rozwój Właściciele firmy ROMOS zdecydowali się wstąpić do dwóch spółek zakupowych – Polskie Składy Budowlane oraz Grupa Polska Stal.

Współpraca z firmą BOLIX rozpoczęła się prawie 6 lat temu w oddziale w Lesznie – jak powiedział nam Kierownik tego oddziału Pan Tomasz Tobółka. – Razem się rozwijaliśmy, tworzyliśmy w świadomości Klienta obraz marki BOLIX i zdobywaliśmy jego zaufanie. Wprowadzaliśmy produkty i budowaliśmy kolejne obiekty. Dzięki współpracy z firmą BOLIX, nasza marka zaistniała w wielu spółdzielniach mieszkaniowych i obiektach użyteczności publicznej – wspomina Pan Tomasz.

Całej Załodze firmy, a szczególnie oddziałowi w Lesznie i Panu Tomaszowi, składamy podziękowania i życzenia samych udanych inwestycji z firmą BOLIX.

SABO

Przedsiębiorstwo SABO istnieje od 1990 roku. Firma specjalizuje się w dystrybucji produktów wszystkich liczących się na rynku firm, produkujących materiały wykończeniowe i dekoracyjne wnętrz naszych domów i miejsc pracy. Działalność nasza ukierunkowana jest na obsługę dużych inwestycji, hurtu i detalu, gdyż każdy Klient jest inny i każdy wymaga indywidualnego traktowania. Firma Sabo dba o kompleksowość i różnorodność oferty. Klienci znajdą w niej wszystko to, co jest potrzebne do wybudowania, wyremontowania i wyposażenia domu, mieszkania, biura, itp. Oprócz tysięcy gotowych produktów oferuje Studio Projektowania Wnętrz, posiada komputerowe mieszalniki farb i tynków co umożliwia idealny dobór kolorów. Dzięki wieloletniej współpracy, opartej na wzajemnym zaufaniu, uzyskała tytuł autoryzowanego dystrybutora i przedstawiciela BOLIX. Umożliwia to dostęp do pełnej informacji o produktach, ciągłe techniczne doskonalenie się, znajomość nowych trendów i rozwiązań oraz dopasowanie się do potrzeb Klientów.

Nowy portal dla Dystrybutorów

Radosław Gronet / BOK

W trosce o stały rozwój i usprawnienie funkcjonowania sieci dystrybucji, firma BOLIX wprowadza kolejne ułatwienia dla Partnerów Biznesowych.

Najnowszy projekt BOLIX opiera się na wykorzystaniu funkcjonalności podstawowego narzędzia współczesnej komunikacji czyli Internetu. Dla Dystrybutorów uruchomiono specjalny portal, oferujący praktyczne informacje i usługi, umożliwiające szybką i skuteczną organizację przebiegu całego procesu dystrybucyjnego.

Zalogowani użytkownicy mogą składać zamówienia on-line, korzystając z zamieszczonej w serwisie prezentacji asortymentu (wraz z cenami). Mają przy tym dostęp do całej historii dotychczasowych zleceń. Bardzo przydatną funkcją jest możliwość śledzenia stopnia realizacji zamówienia w samej fabryce oraz na etapie transportowania towaru. Podgląd obsługiwanych inwestycji, przyporządkowanych im cen oraz własnych finansów w ramach współpracy, pozwala przy tym gromadzić w jednym miejscu dane istotne z punktu widzenia sprawnego przebiegu transakcji.

Nowy portal umożliwia także prosty i szybki kontakt z handlowcami i opiekunami z Biura handlowego BOLIX. Ponadto, na stronie dostępne będą informacje o najnowszych promocjach, a dla użytkowników przewidziane są dodatkowe atrakcje, jak konkursy, gifty, oferty dnia czy happy hours.

Każdy Partner może jednak traktować stronę jako podstawowe źródło bieżących informacji o płatnościach i przebiegu zleceń, samych zamówień dokonując natomiast tradycyjną drogą. Jej ideą przewodnią jest bowiem maksymalne uproszczenie procesu, który decyduje o zasięgu i dostępności naszych produktów. Dystrybutor ma pełen dostęp do oferty i to on decyduje o formie jej realizacji.

Sama rejestracja jest przy tym bardzo prosta. Po zapoznaniu się z regulaminem, wystarczy przesłać zgłoszenie na wskazany adres e-mail. Na tym etapie precyzuje się dane osób, które będą miały dostęp do konta oraz stopień tego dostępu (pełny lub ograniczony). W odpowiedzi, użytkownik otrzymuje login i hasło wygenerowane przez specjalny system. Przy pierwszym logowaniu następuje wybór własnego, indywidualnego hasła. Od tej pory można korzystać z przydatnych funkcji.

Nowy serwis BOLIX jest nie tylko praktycznym uzupełnieniem naszej oferty. To odpowiedź na najnowsze trendy w prowadzeniu biznesu. Nasza firma cały czas się rozwija i chce w każdej dziedzinie (od produkcji po sprzedaż) realizować się jako nowoczesne, dynamiczne przedsiębiorstwo.

Jak dobrać styropian na elewację

Andrzej Rokosz / R&D

Ogromna ilość wyrobów budowlanych i ich odmian, kuszących potencjalnego Klienta wyszukanymi nazwami oraz konkurującymi cenami, może wywołać mętlik w głowie. Jeśli dodać do tego problem zmieniających się ustawicznie norm oraz trudność z uzyskaniem informacji w dużych hurtowniach budowlanych, to wybór jakiegokolwiek materiału staje się problemem nawet dla fachowca.

Jak więc wybrać najpopularniejszy i najtańszy wyrób do ocieplenia domu, jakim jest styropian, jak ocenić jego jakość?

Praktycznie cały sekret tkwi w oznaczeniu styropianu oraz rzetelności producenta.

Analizując oznaczenie styropianu, które winno znaleźć się na opakowaniu, stwierdzamy np.: EPS 80-036 FASADA EPS EN 13163 T2-L2-W2-S1-P4-BS125-CS(10)80-DS.(N) 2-DS.(79,-)2-TR100

Odczytujemy ten skomplikowany zapis następująco:

- EPS 80-036 FASADA – styropian (ekspandowany polistyren), przeznaczony na elewację o naprężeniu ściskającym przy 10% odkształceniu nie mniejszym niż 80 MPa i współczynniku przewodzenia ciepła w 10°C, nie więcej niż λ= 0,036 W/(m*K)
- EPS EN 13163 – odpowiada normie EN-PN 13163
- T2-L2-W2-S1-P4 – odchyłki wymiarowe wynoszą: grubość T2, długość L2, szerokość W2, prostokątność S1, płaskość P4
- BS125 – poziom wytrzymałości na zginanie – co najmniej 125kPa
- CS(10)80 – poziom wytrzymałości naprężenia ściskającego przy 10% odkształceniu wynosi nie mniej niż 80 kPa
- DS.(N) 2 – stabilność wymiarowa w warunkach laboratoryjnych – ±2%
- DS.(70,-)2 – stabilność wymiarowa w temperaturze 70°C – ±2%
- TR100 – poziom wytrzymałości na rozciąganie, nie mniejszy niż 100kPa.

Należy zwrócić uwagę, że ostatniego parametru w nazwie styropianu, wytrzymałości na rozerwanie TR, zasadniczo nie podaje się w styropianach DACH/PODŁOGA; DACH/PODŁOGA/PARKING; PODŁOGA/PARKING.

Drugim elementem, jaki należy wziąć pod uwagę, to zgodność kupowanego materiału izolacyjnego z wymogami systemu (zestawem wyrobów), do ostatecznego wykończenia elewacji. W tym przypadku należy przestudiować wymogi, znajdujące się w Aprobatach Technicznych, obejmujących przewidywane systemy.

Np. w Aprobacie technicznej BOLIX na Bezspoinowy System Ociepleń, oparty na styropianie, znajdujemy następujące wymagania (Tab. Nr 1):

Tab. Nr 1. Właściwości fizykomechaniczne płyt EPS, dopuszczonych do stosowania w BSO

Właściwości	Wymagania	Metody badań
Grubość [mm]	(20 ÷ 200) T2 tj. ± 1mm	PN-EN 823:1998
Długość, [mm]	L2 tj.± 2mm	PN-EN 822:1998
Szerokość [mm]	W2 tj.± 2mm	PN-EN 822:1998
Prostokątność [mm]	S1 tj. ± 5 mm / 1000 mm	PN-EN 824:1998
Płaskość, [mm]	P4	PN-EN 825:1998
Stabilność wymiarów w warunkach: – stałych laboratoryjnych – określonych temp. i wilgotności	DS(N)2 DS(70,-)2	PN-EN 1603:1999/ A1:2006 PN-EN 1604:1999/ A1:2006
Nasiąkliwość wodą przy krótkotrwałym częściowym zanurzeniu [kg/m^2]	≤ 0,5	PN-EN 1609:1999/ A1:2006
Współczynnik oporu dyfuzyjnego μ	≤ 60	PN-EN12086:2001
Wytrzymałość na rozciąganie prostopadłe do powierzchni czołowych [kPa]	TR 80*, TR 100 lub TR 150	PN-EN 1607:1999
Poziom wytrzymałości na zginanie [Kpa]	BS 75	PN-EN 12089:2000
Klasa reakcji na ogień	E	PN-EN 13501-1+A1:2010

*) płyty styropianowe o TR 80 powinny być objęte Rekomendacją Techniczną i Jakości ITB lub dobrowolnym Certyfikatem wydanym przez akredytowaną jednostkę certyfikującą.

Tab. Nr 2. Wymogi geometryczne dla materiałów izolacyjnych w formie płyt i rulonów.

Właściwość	Klasa	Tolerancje	
		Płyty	Rulony
Długość (a)	L1	± 0,6 % lub ± 3 mm	- 1 % + nie ogranicza się
	L2	± 2 mm	
Szerokość (a)	W1	± 0,6 % lub ± 3 mm	± 0,6 % lub ± 3 mm
	W2	± 2 mm	
Grubość (b)	T1	± 2 mm	
	T2	± 1 mm	
Prostokątność	S1	± 5 mm / 1000 mm	
	S2	± 2 mm / 1000 mm	
Płaskość (c)	P1	± 30 mm	
	P2	± 15 mm	
	P3	± 10 mm	
	P4	± 5 mm	
Klasa reakcji na ogień		E	PN-EN 13501-1+A1:2010

a) Ta wartość, która daje liczbowo większą tolerancję.
b) Kolejne klasy patrz 4.3.13.1. (normy)
c) Płaskość jest podawana w odniesieniu do metrów bieżących.

W ramach nadzoru powinny być wykonywane dwa razy do roku badania, co najmniej wytrzymałości na rozciąganie TR oraz współczynnik przewodzenia ciepła, na próbkach zakupionych na rynku.

Ponadto, płyty styropianu powinny spełniać następujące wymagania:

- wymiary powierzchni: nie więcej niż 600x1200 mm,
- powierzchnia szorstka i czysta odpowiadająca kolorowi świeżego przełomu
- krawędzie proste, ostre, bez wyszczerbień,
- wiek – po sezonowaniu

Pragnąłbym zwrócić szczególną uwagę na trzy ostatnie punkty, w których powstanie negatywnych dla montowanego systemu cech, może powstać wskutek niewiedzy, bądź niedbałości w obchodzeniu się z materiałem poza producentem styropianu. Ten sam kolor przełomu ma na celu wyeliminowanie, bez dodatkowej obróbki materiału, powierzchownego zabrudzenia bądź zdegradowanej wskutek oddziaływania słońca powierzchni. Ocena krawędzi, eliminuje możliwość powstania mostków cieplnych, a zalecenia techniczne nakazują wypełnianie przestrzeni między zmontowanymi płytami o szerokość >2mm materiałem o adekwatnej izolacyjności cieplnej.

Ocena wieku sezonowania styropianu ma na celu wyeliminowanie wpływu na zmontowany system zmian, zachodzących w płytach styropianowych, w pierwszych sześciu tygodniach po wyprodukowaniu. Zmiany te objawią się m.in. spadkiem masy styropianu, która stabilizuje się z reguły pod koniec okresu sezonowania.

Reasumując: dobierając materiał izolacyjny, musimy wziąć pod szczególną uwagę:

- Rodzaj podłoża ocieplanego
- Izolacyjność termiczną materiału (współczynnik przewodzenia λ – im niższy tym izolacyjność lepsza)
- Parametry mechaniczne i geometrię płyt styropianowych
- Wytyczne dla wybranego systemu ocieplenia
- Cenę materiału
- Aprobaty Techniczne zawierają ogromną ilość informacji. Z reguły dostępne są one na stronie internetowej danego producenta.

Ostatnia wreszcie uwaga, którą planujący izolację cieplną powinien wziąć bardzo poważnie pod uwagę, to wiarygodność źródła zakupu. Tą stronę zagadnienia lapidarnie można by podsumować sloganem: Chcesz osiągnąć zamierzony efekt i dodatkowo spać spokojnie – nie kupuj z niepewnych źródeł!

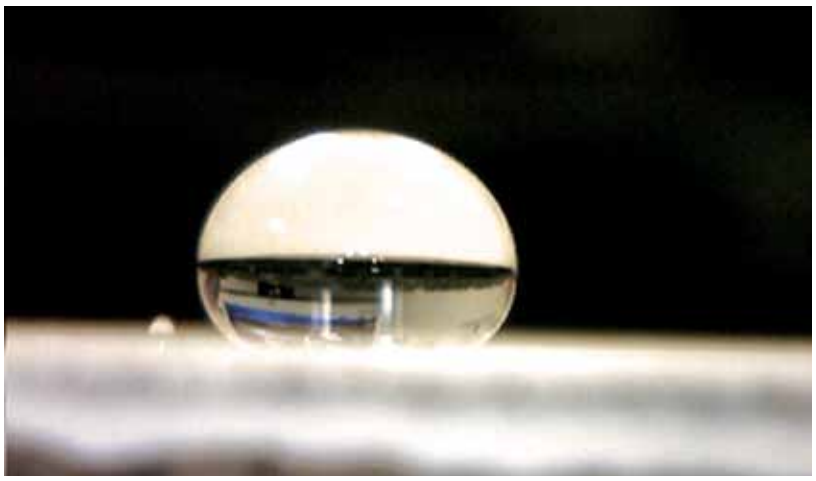
BOLIX testuje farbę elewacyjną

Witold Charyasz / R&D

Elewacja domu przez lata podlega szkodliwemu działaniu czynników atmosferycznych, których nieodłącznym elementem jest woda. Warto więc wiedzieć, jaką ochronę zapewnia farba, pokrywająca naszą ścianę zewnętrzną.

Wodoodporne, czyli...

Malowanie często stanowi finalny etap wykańczania ściany, decydujący o jej wyglądzie i odporności. Powszechnie stosuje się do tego tynki lub farby elewacyjne, najczęściej są to farby akrylowe, silikonowe czy silikatowe. To one są wizytówką i zabezpieczeniem budynku przez wiele lat. Analizując właściwości wybieranego produktu, należy zwrócić więc uwagę m.in. na zdolność do pochłaniania czy przepuszczania wody. Powszechnie wiadomo, że penetracja materiałów budowlanych przez wodę powoduje nieodwracalne skutki: wypłukiwanie, plamy i przebarwienia, złuszczenia, pęknięcia, skażenie mikrobiologiczne i inne. Mówiąc o odporności na nią, wskazuje się często, że jest proporcjonalna do zdolności do pochłaniania lub przepuszczenia cieczy przez materiał – im większa zdolność farby do odpychania wody, tym większa jej trwałość w czasie. Kompletując materiały, nie zawsze jesteśmy w stanie ocenić wszystkie parametry podane przez producentów, a tym bardziej samodzielnie zbadać ich wykorzystanie w praktyce. Sprawdzenie poziomu odporności na wodę



zgodnie z obowiązującymi normami bywa kłopotliwe ze względu na znormalizowane warunki temperatury i wilgotności, które powinny panować podczas badania, problem z dostępem do specjalistycznego sprzętu oraz często długi czas sezonowania próbek – podkreśla Krzysztof Szafran Szef działu R&D BOLIX.

Test kropli

Istnieją jednak pewne „domowe" metody, pozwalające użytkownikowi uchwycić istotne różnice we właściwościach poszczególnych produktów. Tak zwany test kropli polega na obserwacji zmian na warstwie farby nałożonej na kawałek kartonu lub specjalną Kartę Lenetta. Pomalowaną w całości powierzchnię zostawia się do wyschnięcia na kilka godzin w temperaturze 15-30°C, by następnie zaaplikować na nią za pomocą pipety kroplę wody z wysokości około 10 centymetrów. Zwieńczeniem tego prostego eksperymentu jest ocena wyglądu kropli. Mocno wypukła, widocznie odstająca oznacza, że powłoka jest słabo zwilżana, czyli odporna na wodę. Świadczy to o dobrej jakości zastosowanej farby. Natomiast przylegający, płaski kształt wskazuje na dobrze zwilżaną, słabo odporną powierzchnię, charakterystyczną dla środków średniej lub niskiej jakości. Aby upewnić się co do słuszności dokonanego wyboru, warto po upływie mniej więcej 30 minut sprawdzić ewentualne zmiany postaci kropli (zmniejszenie, częściowe wchłonięcie się, powstanie wilgotnej obwódki wokół). Test ten doskonale sprawdza się w ocenie hydrofobowości elewacyjnych farb silikonowych, ostatnio bardzo popularnych i często wybieranych przez Konsumentów, szczególnie ze względu no zdolność tworzenia powłoki odpornej na wodę i niekorzystne warunki zewnętrzne, z zachowaniem jej wysokiej paroprzepuszczalności.

Domowa robota

– W celu szybszego wykonania badania, można pozostawić próbkę na 1 godzinę do powierzchniowego wyschnięcia, a następnie poddać intensywnemu suszeniu, wykorzystując ciepło wiatraka, grzejnika, suszarki do włosów czy, przy odpowiedniej pogodzie, promieni słonecznych – podpowiada Krzysztof Szafran.

Wybór farby to jednak nie wszystko. Decydując się na samodzielne malowanie ścian, musimy bowiem brać pod uwagę, że wiele czynników ma wpływ na ostateczny efekt. Bardzo ważne jest też stosowanie się do podstawowych zasad realizacji wykończeń. Niektóre błędy wykonawcze są wynikiem drobnych niedopatrzeń, jak: niedostosowanie prac do warunków pogodowych, zła kolejność wykonywanych czynności, czy niewłaściwe zastosowanie produktu. Wówczas nawet użycie najlepszego sprzętu oraz wysokiej klasy materiałów budowlanych może nie wystarczyć do stworzenia trwałej warstwy chroniącej elewację.

BOLIX US – klej zbrojony włóknem

Ireneusz Stachowicz / Marketing

Odporny na mróz, wodę czy uszkodzenia mechaniczne. Mocowanie systemów ociepleń wymaga zastosowania odpowiednio dobranego, solidnego kleju.

Uniwersalny klej zbrojony BOLIX US służy do przyklejania płyt styropianowych do typowych podłoży mineralnych i wykonywania na ociepleniu warstwy zbrojonej siatką z włókna szklanego. Stosowany przy termoizolacjach wykonywanych w technologii ETICS (dawniej – bezspoinowy system ociepleń), sprawdza się również przy wyrównywaniu (nierówności do 5 mm) i wygładzaniu powierzchni przed nakładaniem farb i tynków cienkowarstwowych.

Zaprawę klejącą rozprowadza się najpierw po samym podłożu, a następnie po nałożonych na nie płytach styropianowych. Całość, wraz z wtopioną w ocieplenie siatką z włókna szklanego, tworzy odporną na mróz, wodę, rysy i pęknięcia paroprzepuszczalną warstwę. Łatwa aplikacja oraz wysoka przyczepność powodują sprawny i skuteczny przebieg kolejnych etapów nakładania. Nowowykonane warstwy należy chronić przed opadami atmosferycznymi i działaniem temperatury poniżej +5°C i powyżej +25°C do czasu związania.

Nowość – cienkowarstwowy tynk rolkowy

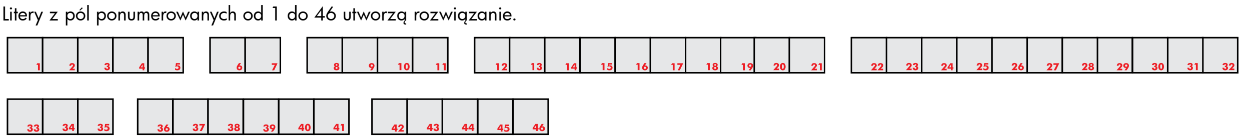
Ireneusz Stachowicz / Marketing

BOLIX TR to najnowsza propozycja tynku do wykonywania dekoracyjnych i renowacyjnych powłok.

Produkt sprawdza się zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz budynku, tworząc na ścianach estetyczne, trwałe powierzchnie. Stosuje się go na podłoża gipsowe, z betonu, tynku cementowo-wapiennego czy na systemach ociepleń (warstwa zbrojąca z siatki zatopiona w kleju). Pasuje także do drewna i płyt drewnopodobnych.

Tynk Rolkowy jest gęstą cieczą o słabym zapachu. W jej skład wchodzą wypełniacze mineralne, wodne dyspersje akrylowe, środki modyfikujące oraz pigmenty. Preparat nakłada się za pomocą pacy nierdzewnej, a następnie tworzy się oczekiwaną fakturę wałkiem z wybranym rodzajem nakładek, np. z gąbki, żyłki lub włosia. Dobierając do tego odpowiednią barwę z dostępnej, szerokiej palety kolorów, można uzyskać atrakcyjną wizualnie, trwałą aranżację.

Litery z pól ponumerowanych od 1 do 46 utworzą rozwiązanie.



KRZYŻÓWKA

Poziomo:

1. Jest nią antrakt.
6. dziennikarz, publicysta.
11. będą harcerzami.
12. jest łagodzony przez muzykę.
13. na czele gminy.
15. gaszone lub palone.
16. waszmość pani.
17. mogą być trzeźwiące.
18. model chevroleta (anagram zorze).
19. pod jaworem czekała na Filona.
20. narzędzie ogrodnicze.
22. cześć, sława.
23. mnóstwo jak ciarki.
26. dostawczy model fiata.
30. łodyga trawy.
31. życie sielskie i anielskie.
32. popularna faktura tynków.
33. Gdańska lub Pucka.
34. krzak.
37. wydatki na inwestycje.
41. gdy topnieje śnieg.
44. oddziela piętra.
46. Harold, komik filmowy.
47. indyjski złoty.
48. trybik w zegarku.
50. lider na rynku chemii budowlanej.
51. oklepane wyrażenie, frazes.
52. rzymski bóg miłości.
53. jej symbolem jest kaganek.
54. tatarskie lasso. 55. część mowy.
56. włóczka na sweter.

Pionowo:

1. zestaw audycji.
2. rycerz z Bogdańca.
3. pędy roślin podziemne albo płożące się.
4. Chińczyk lub Mongoł.
5. działowa lub nośna.
6. miasto z siedzibą BOLIXU.
7. podróż statkiem. 8. bałamut, flirciarz.
9. harakiri samuraja.
10. owoc zwany smaczliwką.
14. tysiąc kilogramów.
21. oddźwięk, pogłos.
24. jest nim grzejnik. 25. Kości Słoniowej.
27. imię nadane Jezusowi z Nazaretu.
28. zastępuje oryginał.
29. kontakt dla wtyczki.
34. najmniejszy z ptaków.
35. bezkonfliktowo, jednakowo, tak samo.
36. nowofundlandczyk.
38. okulary bez szkieł.
39. murarska lub sportowa.
40. stan w USA. 42. roślina pastewna.
43. żyje z jałmużny. 44. żużel.
45. marka kosmetyków.
49. kończy pacierz.

Spośród osób, które nadeślą poprawne rozwiązanie na adres newsletter@BOLIX.pl lub wrzucą je do skrzynki na portierni z podanym imieniem i nazwiskiem, do 15.01.2013 r., rozlosujemy nagrody w postaci trzech dysków przenośnych. (nagroda może nieznacznie odbiegać od modelu przedstawionego na zdjęciu).

Listę zwycięzców opublikujemy w następnym numerze **BOLIX times**.

OGŁOSZENIE KONKURSU

Dziękujemy za udział w naszym konkursie. Spośród nadesłanych poprawnych odpowiedzi wylosowaliśmy laureatów krzyżówki.

Są nimi:

- Marta Lenik
- Małgorzata Niska
- Mirosław Lorek

Gratulujemy!

HUMOR

Świeżo upieczony hrabia był ciekaw, jak powinno się poprawnie kreować image. Zapisał się więc do klubu.
- Masz najnowszego Mercedesa?
- No nie.
- Masz dwupiętrową willę?
- No nie.
- A masz chociaż taki łańcuch wysadzany brylantami i innymi drogimi kamieniami?
- No nie.
- No to jak już to wszystko będziesz miał, to wtedy pogadamy.

Dzwoni więc do swojego służącego:
- Janie... Sprzedaj nasze Cadillaki i kup takie tanie, niemieckie badziewie, jakim teraz wszyscy jeżdżą.
- Dobrze Panie.
- I każ zburzyć dwa górne piętra naszej willi.
- Dobrze Panie... Coś jeszcze?
- Tak, zabierz Burkowi obrożę i mi ją przywieź.

Hrabia telefonuje do domu:
- Janie, natychmiast muszę rozmawiać z panią hrabiną.
- Chwileczkę, już po nią idę... Jaśnie panie, niestety, pani hrabina znajduje się obecnie w hmmm... intymnej sytuacji z pańskim bratem.
- Jak to? Czy oni są kochankami?
- Obawiam się, że tak, jaśnie panie.
- Janie, w moim gabinecie w biurku znajduje się pistolet. Naładuj go i natychmiast zastrzel oboje!
- Oczywiście, jaśnie panie. Zastrzeliłem zgodnie z pańskim życzeniem, panie hrabio.
- Dobrze. A teraz zrzuć ciała obojga ze skały.
- Z jakiej skały, jaśnie panie?
- Z tej od północnej strony do morza!
- Do jakiego morza, jaśnie panie? Do morza jest ponad sto kilometrów?
- Ehm... Czy to numer 33-44-55?
- Nie, to numer 44-33-55.
- A to przepraszam, pomyłka.

BOLIX times

Redakcja BOLIX SA

ul. Stolarska 8, 34-300 Żywiec

e-mail: newsletter@BOLIX.pl

Zapraszamy firmy do zamieszczania swoich artykułów w **BOLIX times.**

Ewentualne uwagi proszę kierować na adres redakcji.