BOLIX times

biuletyn informacyjny BOLIX SA

№ 4 / grudzień 2011

Medal dla BOLIX SI-SIT
Życzenia Świąteczne
str. 2

Wywiad z Panem Mariuszem Galoczem, Dyrektorem Handlowym BOLIX – Część I
str. 3

Fuga BOLIX FullColor
Charakterystyka, materiały wsparcia, opakowanie
str. 4-5

BOLIX i Harley-Davidson
Co nas łączy?
str.6

Jak się chronić przed oszustami?
Kilka rad dla dystrybutorów
str. 7

Z wizytą u południowych sąsiadów
str. 7

BOLIX na facebooku
str. 8

Partnerzy BOLIX
str.9

Hydroizolacja łazienki
Ekspert radzi
str. 10

Nowości BOLIX
BOLIX SN 20
str. 10

Rozrywka
str. 11

Koniec roku tuż, tuż...

Od redakcji

Wraz z nastaniem zimy kończy się sezon ociepleniowy. To jednak nie oznacza, że całkowicie kończą się prace budowlane. W pomieszczeniach ogrzewanych nadal można prowadzić roboty wykończeniowe i remontowe, takie jak malowanie, gipsowanie czy układanie płytek. Również firma BOLIX, specjalista w ociepleniach, wyszła naprzeciw tym potrzebom Klientów i stworzyła produkty do wnętrz. Są to farby wewnętrzne, o których pisaliśmy w numerze 2., a także wyroby do ceramiki. Szczególnie skupiliśmy się na fudze akrylowej. Jest to jednoskładnikowy, gotowy do użycia produkt, o którym możecie Państwo przeczytać w tym wydaniu naszej gazetki.

Jest nam bardzo miło, że **BOLIX times** cieszy się tak dużą popularnością, o czym świadczy zainteresowanie naszymi konkursami. Przez ten rok staraliśmy się dostarczać jak najwięcej informacji o naszych produktach, działaniach. Staraliśmy się również zamieszczać ciekawe artykuły i wywiady oraz dbaliśmy o dobry humor Czytelników.

Dziękujemy wszystkim, którzy brali czynny udział w tworzeniu tego dzieła. Dziękujemy Czytelnikom, Firmom, które zgodziły się na umieszczenie informacji o sobie oraz wszystkim sympatykom.

Życzymy radosnych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia, a w Nowym Roku dalszych sukcesów zawodowych i realizacji zamierzonych celów.

20 lat BOLIX®
lider na rynku ociepleń

Słowem wstępu

Maciej Korbasiewicz
/ Prezes Zarządu

Mamy za sobą kolejny pracowity rok. Udało nam się wprowadzić na rynek nowe rozwiązania systemowe oraz produkty, takie jak BOLIX HD (System zwiększonej udarności), BOLIX KWM (Krzyżowy węzeł mocujący), BOLIX DOUBLE THERM (System docieplеń istniejących ociepleń), SI-SIT (tynk silikonowo-silikatowy), BOLIX SN 20 (posadzka samopoziomująca), BOLIX FULLCOLOR (spoina akrylowa w 300 kolorach) i inne. Nie zawsze było łatwo, ale trudne wyzwania jedynie wzmacniają.

Mówiąc o największym tegorocznym osiągnięciu trudno mówić tylko o jednej rzeczy. Jednak z pewnością na uwagę zasługuje system BOLIX HD. Wprowadzenie na rynek takiego rozwiązania daje duże możliwości Inwestorowi. Pozwala na stworzenie tzw. „idealnej elewacji", trwałej, odpornej na uszkodzenia mechaniczne, zabrudzenia, paro przepuszczalnej oraz o kolorystyce, jaką sobie Inwestor wymarzy. Ponadto istotne dla nas było wdrożenie rozwiązania, które może wnieść świeżość w docieplanie budynków i ich renowację – jest to BOLIX DOUBLE THERM i BOLIX KWM. Naszym priorytetem było utrzymanie wysokiej jakości produktów pomimo galopujących w tym roku cen surowców i paliw.

Branża budownictwa mieszkaniowego w dalszym ciągu odczuwa brzemię kryzysu, który trwa nieprzerwanie od 2008 r. Rok 2011 dla BOLIX prawdopodobnie zakończy się kolejnym satysfakcjonującym wzrostem sprzedaży. Jest to wynikiem tego, że firma się zmienia i wprowadza na rynek rozwiązania, które budują przewagę konkurencyjną oraz zaufanie Inwestorów.

Rok 2012 niesie ze sobą wiele niewiadomych. Nie wiemy, jak będzie wyglądał rynek po wyczerpaniu inwestycji związanych z Mistrzostwami Europy, nie wiemy, jak będzie rozwijał się kryzys światowy, ani jakie formy wsparcia przewiduje polski rząd dla projektów termomodernizacyjnych, ale przez wdrożenie innowacyjnych projektów oraz planowanych do wdrożenia możemy spokojnie patrzeć w przyszłość. W przededniu Świąt Bożego Narodzenia życzymy Państwu spokoju, odpoczynku po pracowitym sezonie i mile spędzonych chwil w gronie rodziny. A w nadchodzącym Nowym Roku 2012 życzymy wszystkim naszym Partnerom Handlowym, Klientom, Inwestorom oraz sympatykom dalszych sukcesów biznesowych i zawodowych oraz rosnącej liczby Klientów. Życzymy, aby wszystkie założone plany zostały zrealizowane i przyniosły zamierzony efekt.

Życzymy również sobie – firmie BOLIX, aby nie ustawała w tworzeniu innowacyjnych projektów i wciąż się rozwijała, czerpiąc z wiedzy i doświadczenia swoich pracowników.

Życzymy także sobie i Państwu dalszej udanej współpracy.

BOLIX SI-SIT na medal

Monika Hulbój / Marketing

Silikatowo-silikonowa masa tynkarska BOLIX SI-SIT nagrodzona Medalem Europejskim 2011.

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, ponieważ stanowi potwierdzenie, że produkowane przez nas materiały budowlane spełniają najwyższe europejskie standardy – mówi Tomasz Graboń Dyrektor Marketingu BOLIX.

Nagrodzony produkt BOLIX SI-SIT to wyjątkowo odporna na szkodliwe działanie środowiska, uszkodzenia mechaniczne i skażenia mikrobiologiczne masa tynkarska. Produkt dostępny jest w 300 kolorach.

Finał XXII edycji konkursu dla Wyrobów i Usług, organizowanego przez Business Centre Club odbył się 9 listopada 2011 r. w Salach Redutowych Teatru Wielkiego – Opery Narodowej w Warszawie.

BOLIX to jeden z liderów wśród producentów materiałów budowlanych, specjalizujący się w wytwarzaniu systemów elewacyjnych. Rocznie, przy użyciu klejów, tynków czy farb marki BOLIX wykańczanych jest ok. 4,5 mln metrów kwadratowych elewacji. Z udziałem ok. 10% rynku, firma zajmuje czołowe miejsce w segmencie systemów dociepleń w Polsce.

Z okazji nadchodzących 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 2012 Roku.
Aby wszystkie plany i założenia się ziściły,
a nasza współpraca przynosiła dalsze efekty.

Mariusz Galocz

Dyrektor Handlowy, Członek Zarządu firmy BOLIX – część I

Barbara Janik / Marketing

Grudzień jest miesiącem, w którym można zrobić bilans swoich osiągnięć.
W rozmownie z Członkiem Zarządu BOLIX SA, Dyrektorem Handlowym, Panem Mariuszem Galoczem postaramy się podsumować działania BOLIX w mijającym 2011 roku.

Dział handlowy ma podstawowy wpływ na budowanie relacji z Klientem. Co stanowi istotny wpływ na budowanie pozytywnych, długoletnich relacji z nabywcami w prowadzonej przez BOLIX polityce handlowej?

Polityka handlowa to bardzo szerokie pojęcie i może być różnie postrzegane. Składa się na nią wiele elementów. W tym strategia działań operacyjnych i strategicznych, spójny i komplementarny asortyment. Co do polityki handlowej BOLIX, stawia ona przede wszystkim na lojalność wobec swoich Partnerów. Cenimy sobie ich zdanie i opinie. Tworzenie pozytywnych relacji z Klientami wymaga długiej pracy i zaangażowania obu stron. Bardzo ważne jest wywiązywanie się z naszych zobowiązań wobec odbiorców, co oczywiście czynimy. Prowadzona przez BOLIX polityka handlowa przynosi efekty, dlatego stawiamy na stabilność w naszych działaniach. Wszelkie, ewentualne zmiany wymuszane są przez rynek. Przykładem tego są ceny. Unikamy wszelkich podwyżek, czasami jest to jednak niemożliwe, dlatego wdrażamy tylko te naprawdę niezbędne i robimy to w taki sposób, aby było to jak najmniej odczuwalne przez naszych Partnerów. Doskonale rozumiemy Inwestorów, sami działamy na rynku inwestycyjnym i zdajemy sobie sprawę, że Wykonawca kontraktuje ceny na etapie zdobywania inwestycji. Dlatego wszelkie zmiany cen są skrupulatnie analizowane i dogłębnie przemyślane. Inny aspekt polityki handlowej BOLIX dotyczy bezpośredniego premiowania odbiorców. Mamy jasno sprecyzowane kryteria dotyczące nagradzania. Zarówno jeśli chodzi o bonusy, jak i rabaty. Jeśli zakładany wynik zostanie osiągnięty, wówczas umówiona nagroda zostaje „wypłacana". Mowa jest także o różnych konkursach. Nasza polityka nagradzania wpisuje się w ogólną politykę handlową firmy.

Promocja jest istotnym elementem działań handlowych, jednak nie zawsze przynosi zamierzone rezultaty. Nam jednak udaję się ją skutecznie dobrać, przez co towar staje się atrakcyjniejszy dla odbiorcy i chętniej po niego sięga. Przykładem może być SI-SIT w atrakcyjnej cenie, zbliżonej do ceny tynku akrylowego. Ta promocja cieszyła się bardzo dużą popularnością, co świadczy,

o tym, że rozumiemy naszych Klientów i ich potrzeby.

W prowadzonej przez nas polityce handlowej skupiamy się również na logistyce. Możemy powiedzieć, że jest ona mocną stroną BOLIX, chociaż musieliśmy borykać się z pewnymi trudnościami natury makroekonomicznej. Przede wszystkim wzrost cen paliw wymuszał na nas prowadzenie pewnych działań, które sprawią, że podwyżka kosztów transportu nie będzie tak bardzo odczuwalna. Ponadto elektroniczny system poboru opłat tzw. e-myto, jeszcze nie jest tak dobrze dopracowany i może sprawiać pewne problemy na nowo otwieranych drogach. Pewne ograniczenia zdarzają się w dostępności środków transportu. Naszym priorytetem jest wyszukiwanie takich flot, które są rzetelne i mają przystępne stawki. To wymaga wiele czasu i wysiłku, ale opłaca się. Kompletność i terminowość dostaw, szybka realizacja zamówień sprawiają, że firma BOLIX posiada dobrze zorganizowaną logistykę, która jest jej mocną stroną.

Kończy się kolejny sezon. Jak ocenia Pan ten mijający rok?

Rynek wciąż zmaga się z kryzysem. Mimo, że minęło już trochę czasu, to wciąż są odczuwalne jego skutki, szczególnie na rynku dociepleń i w całej branży budowlanej. Musieliśmy także zmagać się z wciąż rosnącymi cenami paliw i surowców. Mimo wszystko mijający rok pozwolił nam troszkę odetchnąć i nabrać powietrza, szczególnie, że niepokojące wiadomości o nadciągającej drugiej fali kryzysu stawiają wiele znaków zapytania, co będzie w nadchodzącym 2012 roku. Cały rok pracujemy na dobry wynik i staramy się, aby nasze działania przynosiły efekty długoterminowe. Uważam, że to, co udało nam się wypracować w mijającym roku zaprocentuje. Mam na myśli nasze tegoroczne nowości, czyli: system BOLIX HD – budzi duże zainteresowanie wśród Wykonawców i Inwestorów; podobnie jak system renowacyjny, a szczególnie DOUBLE THERM i związany z nim Krzyżowy Węzeł Mocujący BOLIX KWM. Końcówka 2011 roku również przyniosła nowe produkty, takie jak BOLIX SN 20, BOLIX HYDRO-DUO czy Spoinę FullColor. Naszą nową fugą daliśmy naszym Klientom możliwość wyboru koloru spoiny spośród 300 dostępnych. Biorąc pod uwagę powyższe oraz osiągnięty wynik sprzedażowy pozytywnie oceniam mijający rok. Utrzymaliśmy i umocniliśmy naszą pozycję na rynku. Jest to w dużej mierze zasługa utrzymania wysokiej jakości naszych wyrobów. Pomimo przeciwności idziemy do przodu. Dzięki takiemu postępowaniu jesteśmy tu, gdzie jesteśmy. Ciężko pracowaliśmy, ale wysiłek się opłacił.

Jakie plany, cele stawia przed sobą Dział Handlowy w 2012 roku?

Cel jest zawsze taki sam. Osiągnąć wynik wyższy od realizowanego do tej pory, aby móc się rozwijać. Ale tak bardziej precyzyjnie to ciągła aktywizacja sprzedaży. Chcemy, aby nasze produkty docierały do jak najszerszej rzeszy Klientów. Mówię tutaj zarówno o tych indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Nasze działania będą skupiały się również na promocji i propagowaniu wiedzy o nowych produktach. Aby informacja o nich była pełna i łatwo dostępna. Wciąż pracujemy nad wprowadzeniem kolejnych rozwiązań systemowych. Chcemy również aby marka BOLIX kojarzyła się nie tylko z systemami ociepleń, ale także z innymi materiałami budowlanymi i wykończeniowymi. Dlatego staramy się zdywersyfikować naszą ofertę. Posiadamy bowiem szeroki asortyment produktów wykończeniowych. Poza tynkami wewnętrznymi posiadamy również najwyższej jakości farby wewnętrzne. Rozszerzyliśmy wachlarz produktów do ceramiki. To już nie tylko kleje, ale fugi, spoiny, folia w płynie i inne. Będziemy starali się wzmocnić naszą pozycję właśnie w tych wyżej wspomnianych grupach produktów do wnętrz. Chcemy w największym stopniu wykorzystać potencjał, jaki tkwi w naszych wyrobach oraz w naszych zdolnościach produkcyjnych.

Nasze laboratoria i dział techniczny cały czas pracują nad nowymi rozwiązaniami systemowymi w zakresie systemów ociepleń, co pozwoli nam wprowadzić na rynek w 2012 roku innowacyjne rozwiązania. Początek roku dla branży budowlanej jest raczej bardzo spokojny, dla nas jest to jednak czas wytężonej pracy. Jak co roku przeprowadzimy wówczas cykl szkoleń dla Dystrybutorów, Wykonawców i Inwestorów. Tego typu szkolenia mają na celu przekazanie praktycznej wiedzy z dziedziny wykorzystania nowych rozwiązań BOLIX oraz dostarczenie informacji o nowych produktach. Szkolenia te są prowadzone przez nasz wykwalifikowany zespół pracowników i cieszą się one dużym zainteresowaniem. Znajomość systemu i produktu, z jakim się pracuje, pozwala np. Wykonawcy na ocenę możliwości danego produktu; łatwiej jest mu ocenić, co w danym momencie będzie lepszym rozwiązaniem.

Biorąc pod uwagę wzrost cen energii, można przewidywać, iż zainteresowanie termoizolacją będzie rosło, a rynek pozostanie stabilny. Z każdym rokiem zapotrzebowanie na ocieplenie może być coraz większe, co będzie pozytywnie wpływać na wynik producentów chemii budowlanej i firm wykonawczych, które mają doświadczenie w projektach termoizolacyjnych. Ponadto nasza firma posiada kompleksowy program naprawy elewacji, dzięki któremu możliwa jest reperacja zdegradowanych wierzchnich warstw ocieplenia.

Czego można życzyć BOLIX na Nowy Rok?

W Nowym Roku życzę firmie BOLIX, aby nie spoczywała na laurach i wciąż parła do przodu. Żeby wszystkie nasze produkty zdobywały coraz większe uznanie wśród Klientów. Chciałbym, aby zaplanowane działania przebiegały sprawnie i przyniosły zamierzony efekt. Oczywiście chciałbym również by nasze relacje z Partnerami Handlowymi wciąż układały się tak pomyślnie. Tak bardziej osobiście, życzyłbym wszystkim moim współpracownikom, aby nasza współpraca układała się, co najmniej tak pomyślnie, jak w 2011 roku. Naszym Klientom z kolei życzę satysfakcji ze współpracy z firmą BOLIX…

W następnym numerze dalsza część wywiadu.

Jednoskładnikowa fuga akrylowa BOLIX FullColor

Barwne rozwiązanie w kuchni, łazience, na elewacji... i nie tylko

Witold Charyasz / R&D

Zmieniające się trendy w wykończeniu pomieszczeń, powstające najbardziej wymyślne metody dekoracji wnętrz i najróżniejsze wzory i kolory płytek ceramicznych często powodują, że Klient staje przed dylematem, jaki kolor spoiny wybrać, aby podkreślić walory estetyczne fugowanej powierzchni, a co za tym idzie, całego pomieszczenia.

Firma BOLIX, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Klientów, opracowała innowacyjne rozwiązanie – gotową do użycia, akrylową masę do spoinowania z efektem „perlenia". Oprócz najszerszej na rynku palety dostępnych kolorów (około 300) oraz konsystencji, zapewniającej doskonałe właściwości aplikacyjne, posiada szereg innych właściwości mogących z powodzeniem zastąpić tradycyjne fugi cementowe. Służy do spoinowania okładzin ceramicznych (glazury, terakoty, gresu, mozaiki) i mozaiki szklanej na ścianach i podłogach wewnątrz budynków oraz na powierzchniach pionowych na zewnątrz budynków. Nadaje się do spoinowania szczelin od 1 do 10 mm.

Niewątpliwie główną jej zaletą jest to, iż produkowana jest na bazie wodnych dyspersji i nie zawiera cementu, tzn. oferowana jest jako gotowa do użycia masa. Daje to oprócz przyspieszenia prac kilka dodatkowych korzyści. Przede wszystkim eliminuje bardzo częsty błąd wykonawczy czyli dozowanie niewłaściwej ilości wody, co powoduje powstanie pęknięć i przebarwień. Ponadto Klient nie boryka się z uporczywym pyleniem, drażniącej drogi oddechowe, suchej mieszanki cementowej i zachowuje czystsze środowisko pracy. Fuga BOLIX FullColor nie jest również podatna na powstawanie wykwitów, co jest szczególnie uciążliwe w przypadku ciemnych kolorów spoin wykonanych fugą cementową. Ta cecha fugi ogranicza również możliwość występowania wykwitów na powierzchni płytek.

Klient korzystając z dwóch baz w dowolnym mieszalniku w kraju, może uzyskać spoinę o bardzo szerokiej palecie barw. Przygotowanie fugi do użycia to jedynie dozowanie past pigmentowych, wymieszanie w mieszalniku i przemieszanie bezpośrednio przed użyciem. Klient może również dowolnie skomponować kolor używając past pigmentowych BOLIX. Daje mu to w połączeniu z szeroką ofertą okładzin ceramicznych nieograniczoną możliwość wykańczania wnętrz.

Najnowocześniejsze dodatki chronią również fugę przed rozwojem mikroorganizmów i szkodliwym działaniem promieniowania UV. Wszystkie te czynniki zapewniają spoinie trwałość kolorystyczną oraz estetyczny wygląd na lata. Wspomniana odporność na szkodliwe promieniowanie i mrozoodporność czynią fugę również doskonałym produktem do użycia na ścianach na zewnątrz budynków, gdzie coraz częściej stosowane są różne okładziny ceramiczne.

Warto wspomnieć również o specjalnej formule, czyniącej spoinę niezwykle hydrofobową, czyli blokującą wodę przed wnikaniem w głąb. Wspomniany efekt „perlenia" nadaje fudze wydłużoną trwałość i świeżość.

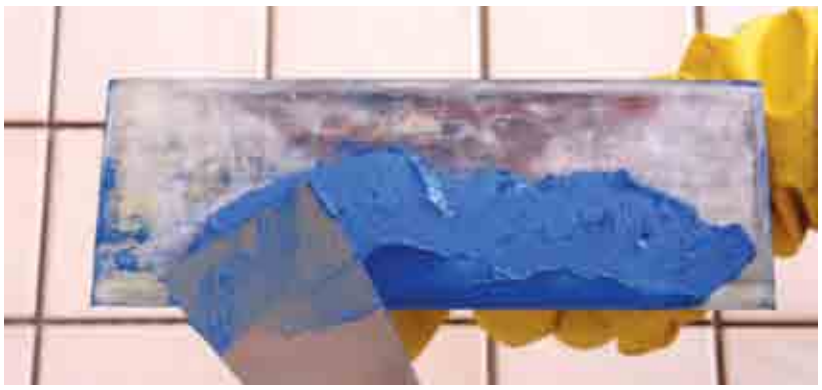
Spoina BOLIX FullColor charakteryzuje się również niespotykaną elastycznością. Dzięki temu jest szczególnie polecana do zastosowania na ogrzewanie podłogowe, gdzie zdolność do odkształceń i przyczepność spoiny mają ogromne znaczenie. W spoinie zastosowano również specjalny system włókien zbrojących, nadających jej trwałość i doskonałe parametry użytkowe.

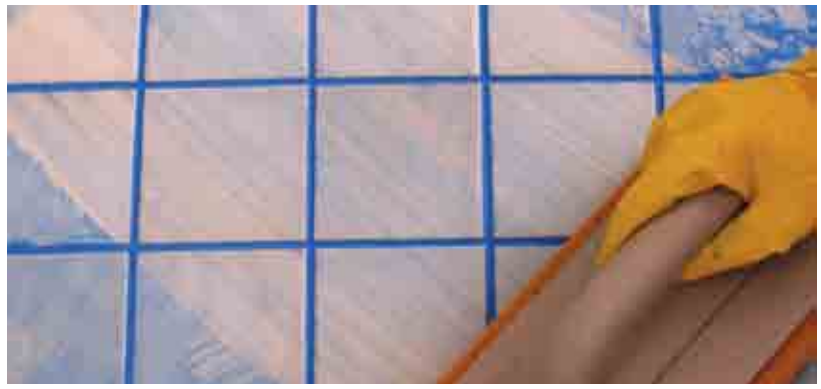
Kilka lat pracy i testów laboratorium badawczego Firmy BOLIX zaowocowało opracowaniem nowatorskiej formuły spoiny, która rozwiązuje kilka problemów dotyczących nie tylko Wykonawców, ale i Hurtowników i Sprzedawców. Zamiast zalegania kilkudziesięciu kolorów w magazynach, przechowywane są bazy, które można barwić w wybranym przez Klienta kolorze. Klient natomiast uzyskuje od ręki szybciej rotujący, świeży, gotowy do użycia produkt.

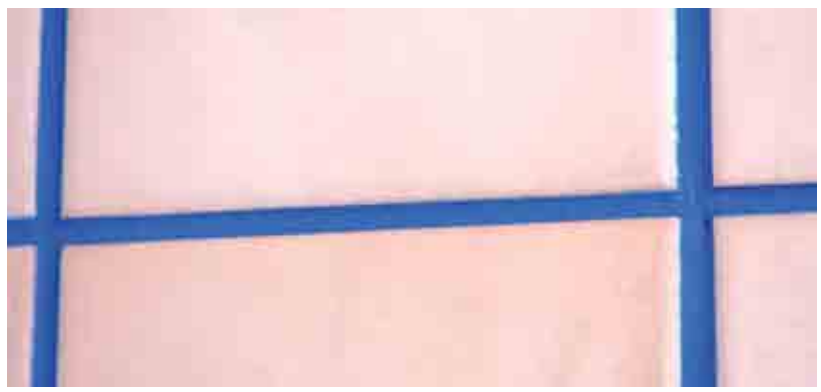
Kilka słów o aplikacji

W zasadzie sposób użycia spoiny nie różni się od tradycyjnych układów cementowych. Należy tylko pamiętać o nieskuteczności oddziaływania tradycyjnych, kwasowych środków do czyszczenia fug cementowych z powierzchni płytek.

Nakładanie spoiny należy wykonać za pomocą szpachelki oraz pacy gumowej. Po ściągnięciu nadmiaru spoiny pacą gumową i odczekaniu kilku minut można przystąpić do mycia wstępnego, używając dobrze odciśniętej pacy z gąbką. Ostateczne mycie płytek najlepiej wykonać za pomocą nieznacznie zwilżonej chłonnej, twardej gąbki celulozowej, która pozwala na bardzo dokładne umycie płytek bez „wymywania" fugi ze spoinowanych szczelin.







Działania i materiały reklamowe wspierające sprzedaż fugi BOLIX FullColor

Marek Zając / Marketing

Jednocześnie z wprowadzeniem nowego produktu – fugi akrylowej BOLIX FullColor, firma BOLIX wprowadziła szeroką paletę materiałów i działań reklamowych, mających na celu wypromowanie naszego nowego produktu.

Dedykowane dla spoiny materiały reklamowe:

- regał produktowy dedykowany fudze akrylowej. Wymiary stojaka: wysokość 230 mm, szerokość 100 mm oraz głębokość 50 mm. Regał posiada na bocznych ściankach oraz na toperze atrakcyjną grafikę, będącą kontynuacją założeń graficznych samego opakowania. Dodatkowo na trzech jego półkach znajdują się wzorniki z oryginalnymi kolorami spoiny (w sumie 120 najpopularniejszych barw).
- dwa rodzaje wzorników z zatartymi kolorami fugi (40 barw każdy). Wzornik tekturowy oraz „premium" dedykowany dla salonów płytkarskich z zatopionymi w plexi próbkami.
- plakaty oraz ulotki z grafiką z opakowania naszej spoiny.
- bezrękawnik polarowy, niezwykle przydatny dla ludzi przygotowujących naszą fugę w mieszalnikach BOLIX.

Najważniejsze działania wspierające sprzedaż:

- kampania informacyjna w prasie i Internecie
  Do tej pory 16 publikacji w Internecie, m.in. w takich portalach jak: www.izolacje.com.pl, www.ekspertbudowlany.pl, www.budnet.pl, www.budownictwo360.pl,
- kampania reklamowa na www.chemiabudowlana.info oraz w Google Adwords.
  Reklamy na jednym z najpopularniejszych portali budowlanych oraz w najczęściej wykorzystywanej wyszukiwarce internetowej Google.
- artykuły sponsorowane m.in. na stronach Grupy PSB www.grupapsb.com.pl

- wsparcie na profilu BOLIX na facebooku. W grudniu uruchomiona zostanie dedykowana pod spoinę aplikacja internetowa z atrakcyjnymi nagrodami.

- reklama oraz obszerne artykuły w **BOLIX times** oraz na wszystkich stronach administrowanych przez BOLIX

W przyszłym roku planowane jest zwiększenie ilości reklam zarówno w Internecie jak i w prasie kolorowej.

Dla naszych dystrybutorów przygotowaliśmy specjalne pakiety zakupowe

1.
Zamówienie min. 5 tyś zł netto na Ceramikę (w tym „pakiet regałowy" FullColor – 2 360 zł)

2.
Zamówienie na 1,5 tyś zł netto („pakiet 1,5 tyś" - całość FullColor)

3.
Odnowienie zamówienia regałowego nr 1 na min. 2 tyś zł netto (całość FullColor)

Nowe opakowanie fugi akrylowej BOLIX FullColor

Ireneusz Stachowicz / Marketing

Prace nad samym projektem graficznym były bardzo żmudne i długotrwałe. Szukaliśmy najlepszego rozwiązania, które przyciągnie uwagę szerszego grona Klientów. Projekt zakładał iż na wiaderku będzie czytelna i jednoznaczna informacja o produkcie. Wyjątkowość (cechy szczególne) będą odznaczały się a fakt, iż fuga jest dostępna w 300 kolorach z palety BOLIX Spektrum 300+ nie zostanie niezauważony.

I tak powstał projekt! Wierzymy, że opakowanie spodoba się Klientom i spotka się z zainteresowaniem odbiorcy.

BOLIX na VII Zakończeniu Sezonu HDCL

Marek Konowałek / Z-ca Regionalnego Dyr. Sprzedaży - Podkarpacie

W dniach 23-25.09.2011 w Kazimierzu Dolnym n. Wisłą Harley-Davidson Club Lublin zorganizował po raz siódmy Zakończenie Sezonu HDCL. Coroczny zlot HDCL to nie tylko pokaz pięknych maszyn, ale również impreza, której przyświeca szczytny cel. W tym roku członkowie Stowarzyszenia Harley-Davidson Club Lublin postanowili przeprowadzić zbiórkę charytatywną na rzecz „odbudowy szkoły w Kazimierzu Dolnym n. Wisłą", która została całkowicie zniszczona przez wybuch gazu 31 maja 2011 r.

A tak to się zaczęło. Pan Robert Wójcik, właściciel lubelskiej firmy „Zakład Remontowo-Budowlany Robert Wójcik", nasz Klient i licencjonowany Wykonawca BOLIX, a jednocześnie członek Stowarzyszenia Harley-Davidson Club Lublin – pełniący w nim rolę „Road Captain'a" zaproponował mi udział w zlocie HDCL. Firma BOLIX oczywiście wsparła ten szczytny cel. Zwłaszcza, że obecnie dzieci uczą się w lokalach zastępczych, co nie sprzyja przyswajaniu wiedzy. Podczas zlotu, dzięki przeprowadzonej kweście oraz licznym licytacjom, zebrano kilkanaście tysięcy złotych. Impreza była otwarta i każdy mógł w niej uczestniczyć.

W zlocie uczestniczyło ponad 230 osób, które przybyły na ponad 180 pięknych maszynach – Harley-Davidsonach. Oprawę muzyczną zapewniły zespoły Manson Band i Tipsy Train. Na Rynku Głównym w Kazimierzu Dolnym odbyła się prezentacja tych jakże pięknych, niesłychanej ilości niezniszczalnych Harley-Davidsonów i ich „zapalonych" w swoim hobby właścicieli. Tradycji stało się zadość i rozegrane zostały zawody na „ĆWIERĆ MILI w najpowolniejszym przejeździe" – przysporzyło to wiele śmiechu, ale i podziwu. Każdy mógł spróbować swoich sił i przekonać się, ile trzeba posiadać umiejętności oraz doświadczenia w dosiadaniu tych pięknych „rumaków". BOLIX zapewnił przy tej zabawie szczególną oprawę.

Warto wspomnieć kilka słów o samym stowarzyszeniu. Harley-Davidson Club Lublin zrzesza właścicieli motocykli Harley-Davidson, uczestnicząc w tworzeniu i kultywowaniu Wielkiej Amerykańskiej Legendy kojarzonej z wieloletnią tradycją, trwałością i niezawodnością.

Pomysł stowarzyszenia zrodził się po otwarciu „Harley-Davidson Lublin" – autoryzowanego dealera tejże marki w Lublinie. Klub w chwili założenia w 2005 roku liczył 17 członków, a w br. liczy już 40 członków z całej Lubelszczyzny.

Celem Stowarzyszenia jest:

- rozwój motoryzacji amatorskiej,
- propagowanie marki Harley-Davidson poprzez różnego rodzaju wsparcia, w tym charytatywne ,
- popularyzacja sportu motorowego,
- ochrona zabytków i pamiątek motoryzacyjnych,
- powoływanie grup problemowych, zajmujących się zagadnieniami motoryzacji.

Dziękujemy Pani Joannie Bujnowskiej – Sekretarz HDCL za pomoc w stworzeniu artykułu.

Jak się chronić przed oszustami? Kilka porad dla Dystrybutorów

Barbara Janik / Marketing

Aby ustrzec naszych Klientów przed podróbkami produktów BOLIX, szczególnie past pigmentowych do mieszalników, podjęliśmy działania mające na celu ograniczenie tego procederu. Wprowadziliśmy znaczniki chemiczne do naszych produktów.

A oto kilka porad, które mogą pomóc w identyfikacji oryginalnych produktów BOLIX:

- 1. kupując towar w hurtowni upewnij się czy hurtownik jest dystrybutorem BOLIX,
- 2. pamiętaj: zawsze możesz poprosić BOLIX o weryfikację,
- 3. sprawdź, czy opakowanie dostarczane z fabryki jest nieuszkodzone, a wiadro posiada nienaruszone plomby,
- 4. towar kupowany u dystrybutora BOLIX, który posiada maszynę do kolorowania (tzw. mieszalnik) mogą mieć plomby naruszone i jest to akceptowalne.

BOLIX WYPOWIADA WOJNĘ PODRÓBKOM

Firma BOLIX wprowadza znaczniki chemiczne potwierdzające oryginalność swoich produktów.

Praktyka podrabiania produktów markowych jest stara jak świat. Jednak w przypadku materiałów budowlanych jest to zupełnie nowe zjawisko w Polsce.

Każdy materiał budowlany, aby spełniał swoją rolę musi posiadać nie tylko odpowiednie właściwości fizyczne, chemiczne oraz mechaniczne, ale równie ważne jest, aby sam proces i metoda produkcji podlegały rygorystycznym kontrolom kluczowych etapów. Dopiero wszystkie te czynniki połączone razem tworzą produkt wysokiej jakości. Do tego tylko produkty oryginalne dają Klientowi podstawę do ewentualnych roszczeń reklamacyjnych. Niestety, właśnie produkty znanych i cenionych marek są najbardziej narażone na podrabianie. Prawdziwa plaga tzw. podróbek powoduje nie tylko wzrost liczby uszkodzeń czy odbarwień, pojawiających się na budynkach, ale również naraża Dystrybutora na konsekwencje prawne i finansowe.

Od wielu lat, dbamy o najwyższą jakość produkowanych przez nas materiałów budowlanych Dlatego, aby chronić naszych Klientów przed podróbkami, podjęliśmy działania zapobiegawcze i wprowadzamy do naszych produktów znaczniki chemiczne. Dzięki prostemu testowi, w szybki i łatwy sposób możemy przekonać się o zgodności materiału z najwyższymi standardami BOLIX. Metoda ta jest na tyle skuteczna, że nawet po latach jesteśmy w stanie stwierdzić oryginalność produktu, nie tylko przed jego użyciem, ale nawet już po zastosowaniu np. na elewacji budynku. Znaczniki BOLIX są gwarancją tego, że dany materiał budowlany został wyprodukowany zgodnie z wymaganiami dotyczącymi bezpieczeństwa oraz że został poddany testom przez niezależną jednostkę certyfikującą, która przeprowadziła wszystkie niezbędne badania. Tylko taki produkt daje gwarancję zachowania wysokiej jakości produktu przez długie lata.

BOLIX na rynku południowych sąsiadów

Ing. Juraj Rimarčík / RDS Czechy/Słowacja

Firma BOLIX już od dwudziestu lat działa na rynku polskim. Osiągnęła tym samym dobrą pozycję w branży budowlanej i rozpowszechniła swoją markę. Chcąc się rozwijać, BOLIX rozpoczął eksport do krajów europejskich, w tym do Czech i Słowacji.

BOLIX, jako specjalista w dziedzinie ociepleń i docieplеń budynków, dostrzegł potencjał rozwojowy, jaki tkwi w rynku czeskim i słowackim. Wynika to z faktu, iż udział ocieplonych budynków w Czechach to ok. 50%, a na Słowacji to tylko ok. 30%. Ukazuje to jak dużo potencjalnych klientów znajduje się w tych krajach w samym tylko sektorze ociepleń.

Wejście na nowe rynki zbytu zawsze obarczone jest ryzykiem oraz barierami wejścia. Rozwój sprzedaży w Czechach i na Słowacji rozpoczął się całkiem niedawno, bo w 2010 roku. Było to związane w dużej mierze z szeregiem przygotowań, jakie należało poczynić przed wprowadzeniem produktów na nowy rynek. Od całej niezbędnej dokumentacji formalnoprawnej, poprzez przygotowanie materiałów informacyjnych oraz narzędzi marketingowych, aż po dostosowanie opakowań do rynku. BOLIX podjął decyzję o rozpoczęciu sprzedaży na rynkach naszych południowych sąsiadów na zasadzie małych kroków „step by step". Wejście z całym asortymentem było zbyt ryzykowne i wymagało wielkich nakładów inwestycyjnych a efekt, jak zawsze w takich przypadkach, pozostawiałby wiele niewiadomych. Poniesione nakłady mogą być nieadekwatnie wysokie do realnego wyniku.

Wejście nowej, nieznanej marki na rynek wymagało dużo pracy i dobrze przygotowanego zaplecza technicznego ze strony serwisu i doradców technicznych. Firma BOLIX posiada wysokiej jakości doradztwo techniczne i bardzo wysokie standardy w tej dziedzinie, nie był to więc szczególny problem. Po takich przygotowaniach można było rozpocząć sprzedaż, która w 2010 roku była realizowana poprzez produkty niskomarżowe, suche, towary z asortymentu ceramika, a także kleje do systemów ociepleń na terenie Słowacji. Z biegiem czasu marka BOLIX zyskiwała na znaczeniu, a wysoka jakość produktów była przeciwwagą dla niskich cen lokalnych producentów. Rok 2011 okazał się przełomowy. W obiecującym stopniu zaczęła rozwijać się sprzedaż podstawowego asortymentu BOLIX – systemów ociepleń. Poszerzyliśmy także naszą ofertę, wprowadzając do sprzedaży produkty z asortymentu tynków i farb. Ponadto udało się także rozbudować sieć hurtowni z mieszalnikami do uzyskiwania odpowiednich kolorów tynków i farb, co bardzo pozytywnie wpływa na rynek.

Na skutek światowego kryzysu, branża budowlana znacząco ucierpiała, jednak na rynku słowackim segment ociepleń okazał się relatywnie stabilny. Spowodowało to, że konkurencja wśród producentów i hurtowników znacząco się uaktywniła. Mimo to, Klienci dostrzegli w BOLIX rzetelnego i stabilnego partnera, a wysoka jakość produktów została doceniona zarówno przez Wykonawców jak i indywidualnych Inwestorów.

Przed nami jeszcze dużo pracy, ale widoczne są już jej efekty. Marka BOLIX jest coraz bardziej rozpoznawalna. Klienci cenią sobie wysoką jakość naszych produktów i innowacyjność systemów ociepleń. Staramy się, aby informacja o naszych produktach dotarła do jak największego grona odbiorców. Dlatego też stworzyliśmy strony internetowe czesko- i słowackojęzyczne, foldery i materiały wsparcia dedykowane naszym południowym Klientom. Wzrost i rozwój sprzedaży świadczy o dobrym kierunku naszych działań, a także o tym, że wysoka jakość naszych produktów została doceniona nie tylko na rynku rodzimym.

BOLIX – lubię to!

Marek Zając / Marketing

Gdyby portal facebook.com był krajem, pod względem wielkości zajmowałby trzecie miejsce na świecie – posiada przeszło 800 milionów aktywnych użytkowników. Ponadto, ponad połowa z nich loguje się do serwisu codziennie.

Przeciętny użytkownik facebooka prawie raz dziennie zostawia komentarz pod statusem marki albo jednego ze swoich 130 znajomych. Kupuje więcej produktów ulubionych marek niż przed zostaniem ich fanem i nie ma żadnych oporów przed klikaniem w reklamy czy zakupami online. Tak wynika z raportu przeprowadzonego przez firmy DBB i Opinionway w sierpniu i wrześniu 2010.

Za sprawą Fanów, zarówno tych bardzo aktywnych jak i tych przeciętnych, BOLIX jest obecnie **3. najaktywniejszym fanpagem branży budowlanej!**

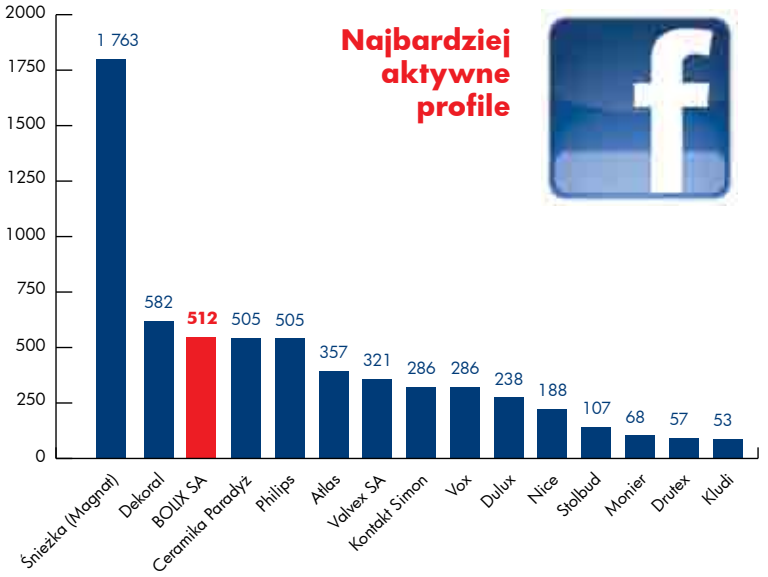
BOLIX, dołączając do grona facebook'owiczów, był jednym z pierwszych profili z sektora budowlanego – było to swego rodzaju wyzwanie, które po 7 miesiącach istnienia fanpage'a okazało się sukcesem.

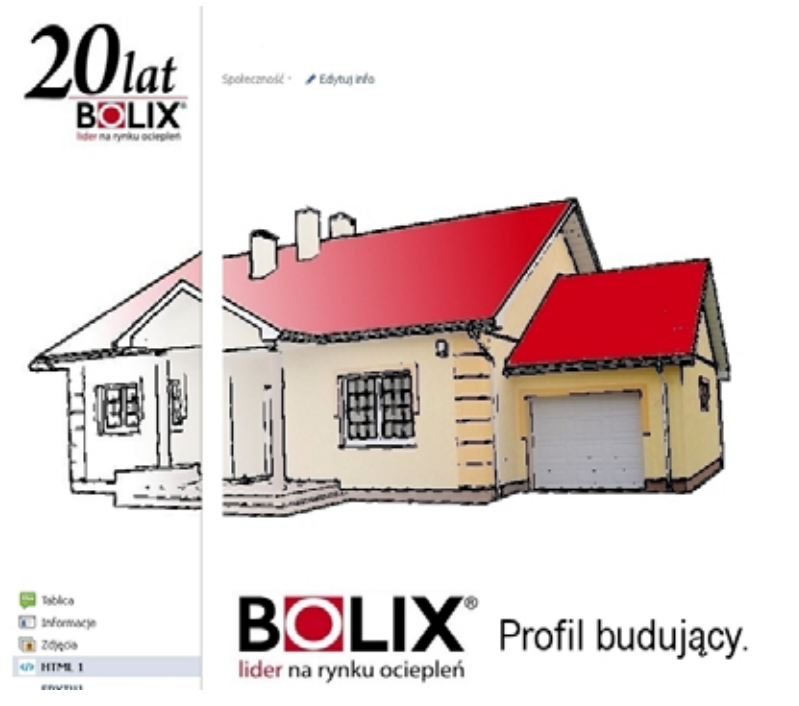
Fanpage BOLIX SA

Fanpage powstał w połowie marca 2011 roku i niemal od razu zaczął „rozpychać się" na facebooku. Od tego momentu, BOLIX „polubiło" ponad 1030 fanów, a zamieszczane na tablicy posty zostały przeczytane ponad 340.000 razy! Co ciekawe, ponad 65% naszych Fanów to... kobiety, zaś najwięcej „lubiących" pochodzi z Warszawy – jednakże profil odwiedzany jest także przez użytkowników m.in. z Turcji i Ukrainy. Największy przyrost fanów (podwojenie ich liczby w ciągu 1 miesiąca) odnotowaliśmy w okresie wakacyjnym, kiedy to w obrębie profilu uruchomiona została aplikacja konkursowa „Ciepło... cieplej... cieplutko;-)". Celem aplikacji było zachęcanie fanów, aby wraz z BOLIX ocieplili dość chłodne i kapryśne tegoroczne lato – zerkając za okno wiemy już, że udało się nam ocieplić nie tylko lato, ale nawet jesień. Zadaniem Fanów było zaproponowanie, co oprócz lata BOLIX mógłby ocieplić? Odpowiedzi konkursowych otrzymaliśmy ponad 150! Propozycji i pomysłów było wiele, a wybór najlepszej z nich nie należał do łatwych. Niemniej jednak nagrody przyznane, autorka najlepszego pomysłu otrzymała odtwarzacz MP3 oraz firmowe gadżety BOLIX.

Zwycięski wierszyk:

Oprócz lata ocieplcie mi mojego starego fiata
Bo wciąż wiatr w nim lata
Zimą czy latem
Nie radzę sobie z tym małym wariatem!
Ciągle jestem chora,
Choć nie mam w nim klimatyzatora
Silikonem go załatwcie
Plus szpachlą z tynku na zatarcie!
Farbą pomalujcie
Jakieś kwiaty mu dopasujcie
Proszę Was moi mili
Abyście życie mi umilili
I ze starego zimnego grata
Wyczarowali mi pięknego ciepłego fiata!





Angelika Malinowska, kolejna nagrodzona firmowymi gadżetami BOLIX i jej propozycja:

Obecnie ociepliłam styropianem klateczkę mojego króliczka, gdyż ma małe i jest im troszkę chłodno wieczorami. Mają go pod klateczką i koło ściany od której mimo iż jest ocieplona od zewnątrz, wieje betonowy chłodek. Myślę, że przyda się taki pomysł, nie tylko wobec królików

Ewa Pawlak, również nagrodzona firmowymi gadżetami BOLIX:

Chatkę, na miniaturowym drzewie
w akwarium moich patyczaków

I jeszcze jedno wyróżnienie dla Patrycji Wierzbowskiej, która otrzymała firmowe gadżety BOLIX za bardzo sympatyczny wierszyk:

Kurtkę zimową można ocieplić futerkiem,
Ciało swojego męża cieplutkim sweterkiem
Na drutach można zrobić ocieplacz na herbatę
W kalesony ubrać swojego tatę
Wełniana czapka ociepli głowę
Namiętny ton głosu może ocieplić rozmowę
Możemy ocieplić wszystko
– wystarczy trochę chęci,
Ocieplajcie świat – będziecie bardzo zajęci!
Wszystkim będzie ciepło...cieplej...cieplutko,
ale gdy chcesz ocieplić dom
– wybierz BOLIX szybciutko!

Każdego dnia na tablicy fanpage'a publikowane są posty związane z działalnością firmy BOLIX. Posty te są bardzo chętnie czytane i komentowane – najaktywniejsi Fani są regularnie nagradzani firmowymi gadżetami. Początek tygodnia to zwykle ciekawe inspiracje architektoniczne, w środę dominują tematy związane z poradami budowlanymi, a także z zastosowaniem produktów BOLIX, koniec tygodnia na profilu jest nieco „luźniejszy" i weekendowy.

Ponadto, na profilu BOLIX SA znajduje się wiele ciekawych zakładek – m.in. zakładka z plikami do pobrania, w której znajdują się m.in. biuletyny **BOLIX times** (numer, który obecnie czytasz, znajdziesz także na facebooku!), galeria zdjęć, która na bieżąco uzupełniana jest o fotografie z życia firmy a także informacje o nowych produktach. Interesujące jest także łącze facebooka z kanałem youtube.pl – zakładka prowadząca do firmowych filmików instruktażowych i prezentacji produktowych.

Fanpage regularnie się zmienia, dopasowując się do aktualnej pory roku, trendów w budownictwie, nowych produktów czy też oczekiwań Fanów!

W ostatnim okresie BOLIX ma się czym chwalić – oprócz przekroczenia liczby tysiąca Fanów na fanpage'u, profil został umieszczony na trzecim, pod względem aktywności, miejscu wśród profili z branży budowlanej, w niezależnym raporcie dotyczącym social media. To świetne podsumowanie dotychczasowej obecności BOLIX na facebooku! Pomożesz nam rozwijać go dalej?

Do zobaczenia na
www.facebook.com/bolixsa

Partnerzy BOLIX

Cykl artykułów o naszych partnerach handlowych

Monika Hulbój / Marketing

GRUPA psb BUDCAR

Budcar G.K. Szozda Sp. Jawna

Firma BUDCAR istnieje na rynku już od 1993 roku. Od samego początku była to hurtownia materiałów budowlanych, specjalizująca się w handlu materiałami ciężkimi jak płytki, cegły, pustaki, chemia budowlana. Na tym asortymencie firma zbudowała swoją bardzo mocną pozycję na rynku farb w regionie dolnośląskim. Właściciele firmy – Państwo Grażyna i Kazimierz Szozda podkreślają, iż „materiały wprowadzane do proponowanego przez BUDCAR asortymentu to wyłącznie produkty najwyższej jakości. Staramy się wciąż podnosić standard obsługi Klienta i zrealizować jego wszystkie oczekiwania." W ofercie handlowej znajdują się przede wszystkim wyroby uznanych europejskich producentów, co pozwala zagwarantować odpowiednią jakość oraz estetykę znajdujących się w niej materiałów. Mniej więcej 10 lat temu Pan Kazimierz zdecydował się na wprowadzenie do swojej oferty produktów firmy BOLIX. Na początku niewielkie ilości klejów do dociepleń, w późniejszym czasie tynki oraz farby. Wraz z poszerzaniem asortymentu przybywało wykonawców w regionie i tak, ramię w ramię, współpraca z firmą BUDCAR trwa do dziś. Właściciele firmy i jej pracownicy najbardziej cenią sobie rzetelność, opiekę i solidną logistykę, która zapewnia jej wysoką pozycję na rynku i możliwość dotrzymania terminów podczas obsługi każdej inwestycji.

Dziękujemy za zaufanie, jakim nas Państwo obdarzyli, życzymy wielu udanych inwestycji i mocnej pozycji na rynku.

BUDMEX

BUDMEX

Pan Janusz Rowiński, prokurent i dyrektor handlowy firmy BUDMEX z dumą podkreśla: „Jesteśmy firmą z 17-letnią tradycją, od 11 lat jesteśmy udziałowcami PSB i jedną z większych firm województwa mazowieckiego". Firma „BUDMEX" powstała w Warszawie w 1994 r. pod nazwą „BUDMEX„ S.C., a później ewoluowała do spółki jawnej i tak zostało po dziś dzień. Założycielami firmy są Pani Joanna Głowacka oraz Janusz Sieczko. Firma BUDMEX od samego początku zajmowała się kompleksową sprzedażą materiałów do wykończeń wnętrz, jak sufity, płyty kartonowo-gipsowe, farby. Firma prowadzi również produkcję profilów do płyt kartonowo - gipsowych, co daje możliwość wykonania dowolnej długości profilów na specjale zamówienia Klienta. Dzięki własnej bazie transportowej umożliwiają Klientowi dostawę towaru w dowolne miejsce.

Systemy dociepleń zostały wprowadzone nieco później, co było wynikiem rosnącego zapotrzebowania rynku. Z firmą BOLIX współpracują dopiero od 4 lat, niemniej jednak notują w tym zakresie bardzo wysoką dynamikę sprzedaży. Klientami firmy są zarówno stali Wykonawcy, sieć dobrze rozwiniętego podhurtu oraz Klient indywidualny. Życzymy wielu sukcesów i wielu udanych inwestycji z firmą BOLIX.

Budynek referencyjny – Szczawno Zdrój.

Galton materiały budowlane

PHU GALTON

Hurtownia materiałów budowlanych jako spółka PHU Galton powstała w 1998 roku w Pile z siedzibą przy ul. Osiedlowej 1 (obecnie Centrum Dekoracji Ściennych). Firma została założona przez dwóch braci, Pana Piotra i Roberta Goździewskich oraz Pana Krzysztofa Chmiela. Od początku zajmowali się sprzedażą farb wykończeniowych do wnętrz i elewacji. Od roku 2007 firma zmieniała siedzibę i przeniosła hurtową działalność na ul. Przemysłową .

Dzisiaj podstawową działalność stanowi detaliczna i hurtowa sprzedaż materiałów budowlanych oraz kompleksowa obsługa inwestycji. W ofercie firma posiada szeroką gamę produktów znanych marek oraz profesjonalne systemy stosowane w budownictwie, tj.: fundamenty, ściany, ocieplenia, stropy, dachy, izolacje, sucha zabudowa, tynki, farby, płytki ceramiczne, oraz wiele innych. Z firmą BOLIX współpracują już od 2004 roku, mają wiele wspólnych inwestycji na terenie Piły, które powstały przy naszej współpracy. Mogą pochwalić się jednymi z większych inwestycji, realizowanych na tynkach silikatowych i nie są to tylko małe domki ale również obiekty publiczne. Jedną z większych inwestycji wykonanych z firmą BOLIX jest np. Aqua Park w Pile. Firma Galton, jako jedna z pierwszych wprowadziła również mieszalnik BOLIX, poszerzając tym samym ofertę proponowanych wyrobów. Pan Piotr Goździewski ceni sobie współpracę z firmą BOLIX, ale, jak podkreśla, jakość produktów jest dla niego sprawą priorytetową. Kompetencje ludzi, fachowość porad i przywiązanie Klientów pozwala mu utwierdzić się w przekonaniu, że posiada dobre grono dostawców. Swoim Klientom zapewniają również profesjonalne doradztwo, przygotowując serie szkoleń z zakresu rozwiązań i nowości budowlanych. Firma Galton jest przykładem bardzo skutecznej i otwartej na wszelkie nowatorskie rozwiązania. Budują trwałe i dobre relacje z Klientami, zarówno na poziomie Klienta indywidualnego jak i Klientów hurtowych czy Wykonawców. Załodze firmy Galton oraz jej niestrudzonym właścicielom życzymy wielu sukcesów, nieustannego zadowolenia z współpracy z firmą BOLIX i samych udanych inwestycji.

Miejski Dom Kultury w Makowie Mazowieckim.

STOP wilgoci – hydroizolacja łazienki

Ireneusz Stachowicz / Marketing

Źle wykonane zabezpieczenia przeciwwilgociowe w łazience to idealne środowisko dla rozwoju grzybów oraz główna przyczyna odpadania glazury czy odklejania się terakoty.

Łazienka jest pomieszczeniem, w którym często panuje podwyższona wilgotność powietrza, dlatego bardzo ważna jest odpowiednio przeprowadzona hydroizolacja stref mokrych, zabezpieczająca przed szkodliwym działaniem wilgoci. Przenikająca w ściany woda sprzyja powstawaniu drobnoustrojów, a także zagraża całej konstrukcji budynku.

Terytorium mokrej strefy

Strefa mokra w łazience to praktycznie cała podłoga oraz połączenia podłogi z zabudowanymi sanitariatami. To również powierzchnia 10 cm nad podłogą i ściany wokół umywalki, wanny czy brodzika. W przypadku kabiny prysznicowej strefa mokra to cała ściana do sufitu. Jej minimalna wysokość wynosi 20 cm powyżej baterii prysznicowej. Wokół umywalki za strefę mokrą uznaje się powierzchnie po 50 cm z każdej strony. We wszystkich tych miejscach wymagana jest bardzo dobra hydroizolacja.

Rola spoiny

Płytki ceramiczne, choć odporne na wilgoć, nie stanowią wodoszczelnego zabezpieczenia podłoża, pomimo ich małej nasiąkliwości. Problemem jest też wybór wysokiej jakości fugi. – Na rynku dostępne są już spoiny wodoszczelne, blokujące wodę przed wnikaniem w głąb powierzchni oraz dodatkowo z efektem „perlenia", nadające fudze wydłużoną trwałość i świeżość – mówi Przemysław Sieradzki z firmy BOLIX.

Folia w płynie w roli głównej

W miejscach o podwyższonej wilgotności, takich jak łazienki, natryski, toalety, kuchnie, pralnie itd., zaleca się stosowanie dodatkowego zabezpieczenia przed wilgocią w postaci jedno- lub dwuskładnikowych bezspoinowych folii uszczelniających. Najpopularniejszym materiałem do tego typu uszczelnień jest tzw. folia w płynie. Jeśli jest zastosowana zgodnie z zaleceniami producenta, stanowi doskonałą barierę dla swobodnego przepływu wody, wilgoci oraz pary wodnej przez przegrody budowlane – dodaje Przemysław Sieradzki. Ważne jest, aby podłoże, na którym stosowana będzie hydroizolacja było odpowiednio przygotowane, tzn. musi być nośne, bez spękań, ubytków i co najbardziej istotne – element, który chcemy zabezpieczyć powinien być odpowiednio suchy, gdyż w pewnych przypadkach nieświadomie możemy doprowadzić do zamknięcia wilgoci w miejscu aplikacji folii.
W niektórych miejscach konieczne jest stosowanie elementów dodatkowych wraz

z folią izolacyjną, tzn. taśmy uszczelniającej, kołnierze lub odpowiednie profile w dylatacjach, co umożliwia zachowanie ciągłości ochrony przeciwwilgociowej jednocześnie pozwalając na pracę elementu (naprężenia i niewielkie przemieszczenia) w wymaganym zakresie. Do niewątpliwych zalet folii w płynie należy szerokie spektrum zastosowań, począwszy od pomieszczeń wewnętrznych, jak łazienki, kuchnie, skończywszy na tarasach czy balkonach. Do tego jest również bardzo łatwa w aplikacji przy użyciu prostych narzędzi takich jak: wałek, paca czy pędzel.

Pomieszczenia mokre wymagają szczególnej dbałości w zakresie izolacji przeciwwilgociowej. Dlatego podczas remontu łazienki pamiętajmy o przeprowadzeniu hydroizoalcji przy użyciu odpowiednich produktów. Tylko wtedy mamy gwarancję, że nasz kąpielowy salon będzie miejscem bezpiecznym i przyjaznym domownikom.

Również nie będzie – BOLIX SN 20

Ireneusz Stachowicz / Marketing

BOLIX poszerza ofertę posadzek samoniwelujących o produkt dla Klienta Indywidualnego.

Zaprawa cementowa BOLIX SN 20 służy do wykonywania cienkowarstwowego podkładu wyrównującego i wygładzającego powierzchnię podłóg pod wykładziny dywanowe, PCW oraz parkiety, panele podłogowe i płytki ceramiczne, gresowe i granitowe. Dzięki zaprawie samoniwelującej BOLIX SN 20 powierzchnia podłoża jest nie tylko wyjątkowo równa i gładka, ale także idealnie pozioma.

Posadzka pozwala na zniwelowanie znacznie większych nierówności w podkładach podłogowych wykonanych wcześniej przez niewykwalifikowanego wykonawcę czy też, w dużej mierze, przez nas samych czyli przez tzw. majsterkowiczów drogą chałupniczą, niż w przypadku zastosowania dotychczasowego produktu z naszej oferty.

Zakres posadzki BOLIX SN 20, jak wskazuje sama nazwa produktu, to aż 20 mm warstwa z parametrami porównywalnymi z posadzkami specjalistycznymi.

Ważną kwestią jest możliwość zastosowania posadzki samoniwelującej BOLIX SN 20 na ogrzewaną podłogę, tak bardzo już powszechnego systemu grzewczego wspomagającego CO naszych łazienek, kuchni jak i całych mieszkań.

Posadzka do zastosowań wewnętrznych na nieodkształcalnych podłożach betonowych i jastrychach cementowych oraz w pomieszczeniach narażonych na czasowe zawilgocenie (łazienki, kuchnie).

Produkt można wylewać ręcznie lub maszynowo przy pomocy odpowiedniego agregatu do mieszania i aplikacji zaprawy cementowej. Średnie zużycie zaprawy samoniwelującej na odpowiednio przygotowanym podłożu wynosi ok. 1,60 kg/m^2 na każdy 1 mm grubości warstwy. Cena konkurencyjna z produktami o porównywalnych parametrach.

DANE TECHNICZNE:

- temperatura stosowania: od +5°C do +25°C
- temperatura podłoża: od +5°C do +25°C
- proporcje mieszania: 4,75 - 5,00 l wody na 25 kg zaprawy
- czas użycia: ok. 15 min.
- wytrzymałość na zginanie (po 28 dniach): ≥5,0 MPa
- wytrzymałość na ściskanie (po 28 dniach): ≥ 20,0 MPa
- ruch pieszy: po 6 h
- przyklejanie okładzin ceramicznych i kamiennych przy użyciu zapraw klejowych BOLIX: po 24 h
- pełne obciążenie mechaniczne: po 28 dniach

W następnym numerze BOLIX times: HYDRO-DUO

Litery z pól ponumerowanych od 1 do 30 utworzą rozwiązanie.

1	2	3	4	5	6	7		8	9	10	11	12	13	14		15		16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		26	27	28	29	30

KRZYŻÓWKA

Poziomo:

3. Samochodowa ułatwia trafienie do celu.
10. do wyklejania ścian
11. malowidło lub płaskorzeźba na suficie
12. nauka o chorobach, ich przyczynach, objawach i skutkach
13. dzień tygodnia
14. informuje co ile kosztuje
15. przyrząd biurowy
25. aparat projekcyjny, rzutnik
26. przykrywana peruką
27. kolor nieba
28. kapielisko nad Zatka Pucką
29. odpychający zapach
30. uderza w spłonkę
31. do noszenia wody
32. zamierzony plan działania, postępowania
37. jednostka ciśnienia
44. zbiór, komplet
45. żartobliwie o nauczycielu
46. półpiętro w mieszkaniu
47. bunkier
48. kamrat, kolega
49. instrument muzyczny, poprzednik oboju.

Pionowo:

1. Naczynie na kwiaty
2. mieszanina cementu, kruszywa i wody
3. atak bandziora
4. cienkie gałązki, rózgi
5. dawny statek rzeczny
6. wypalana z gliny
7. rodak Winnetou
8. gaszone lub palone
9. lider na rynku chemii budowlanej
16. koński tył
17. kucharz okrętowy
18. dzierżak z bijakiem
19. glazura lub boazeria
20. jeden z kontynentów
21. naprawa, odnowa
22. magazyn, hurtownia
23. roślina z kolbami
24. stolica Szwecji
32. remis w szachach
33. narząd z tęczówką
34. przodek bydła domowego
35. do barwienia i impregnacji drewna
36. początek wyścigu
37. o szczebel wyżej w karierze
38. dostarcza sepii
39. urządzona lub odegrana
40. szeroki szal z futra
41. konopie z manili
42. skaza na honorze
43. rogacz z lasu

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 stycznia 2012 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:

- Michał Kurkiewicz
- Tomasz Hubka
- Krzysztof Bogusz

Gratulujemy!

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.

HUMOR

Kobieta po pięćdziesiątce staje przed lustrem i mówi do męża.
- Ojejku przybyło mi zmarszczek, przytyłam, te włosy takie jakieś nijakie... Zbrzydłam. Powiedz mi kochanie coś miłego!
- Wzrok masz dalej dobry!

Mąż po pracy wraca do domu i nakrywa żonę w łóżku ze swoim przyjacielem. Wyjmuje pistolet i oddaje strzał prosto w głowę.
Na to odzywa się żona:
- Rób tak dalej, a niedługo nie będziesz miał żadnych przyjaciół.

Rozmowa w małżeństwie:
- Spójrz, ja muszę prać, prasować, gotować, nigdzie nie mogę wyjść, czuję się jak nędzny Kopciuszek.
Mąż na to:
- A nie mówiłem, że ze mną będzie ci jak w bajce?

Dzwoni telefon. Pies odbiera i mówi:
- Hau!
- Halo?
- Hau!
- Nic nie rozumiem.
- Hau!
- Proszę mówić wyraźniej!
- H jak Henryk, A jak Agnieszka, U jak Urszula - Hau!

Do Pinokia przyszedł Mikołaj. Rozdał wszystkim w domu prezenty i rozmawia z Pinokiem:
- O! ...widzę, że nie cieszysz się z tego zwierzątka, które ci podarowałem.
- Bo ja chciałem pieska albo kotka!
- Niestety zabrakło! ...inne dzieci też nie dostały.
- Ale ja się boję tego bobra!

BOLIX®

FUGA AKRYLOWA

jednoskładnikowa,
gotowa do użycia

300
kolorów
z mieszalnika

KOLOR 300+
spektrum

AquaStop!

BioStop!

FullColor

- szerokość spoiny 1-10 mm
- szybka w użyciu
- bezcementowa
- elastyczna
- niepyląca
- w szerokiej palecie kolorów
- mrozoodporna
- z efektem „perlenia"
- do zastosowania w pomieszczeniach „mokrych" i na ogrzewanie podłogowe
- wzmocniona włóknami
- odporna na wzrost mikroorganizmów

BOLIX FULLCOLOR to gotowa jednoskładnikowa fuga akrylowa dostępna z mieszalników BOLIX w 300 kolorach z palety Spektrum. Oprócz bogatej kolorystyki BOLIX FULLCOLOR jest odporna na mikroorganizmy oraz posiada niezwykły efekt „perlenia" zabezpieczający strukturę fugi przed wnikaniem wody.

BOLIX® BOLIX S.A., 34-300 Żywiec ul. Stolarska 8, tel. +48 33 475 06 00, fax. +48 33 475 06 12, www.bolix.pl