

**Słowem wstępu**

str. 2

**BOLIX HD** odkryciem roku 2012

str. 2

**BOLIX w natarciu** – sportowo, edukacyjnie, społecznie

str. 2

**Wywiad**

z **Mariuszem Galoczem** – cz. II

str. 3

**ColorBox**

str. 4-5

**BOLIX idzie do szkoły**

str. 6

**System jakości BTQS**

od BOLIX

str. 6

**BOLIX edukuje**

str. 6

**BOLIX wspiera**

sztukę uliczną

str. 7

**BOLIX Express** - towar na czas

str. 7

**Fuga Full Color** zagościła

pod strzechy

str. 7

**Odporność na uderzenia**

ocieplonych elewacji

str. 8

**Partnerzy BOLIX**

str. 9

**Zaprawy tynkarskie**

- co chcemy, mamy, musimy mieć

str. 10

**Nowe materiały drukowane**

**BOLIX**

str. 11

**BOLIX w nowej szacie**

str. 11

**Rozrywka**

str. 12



## Magia kolorów BOLIX

### Od redakcji

Sezon zimowy dobiegł końca i branża budowlana mobilizuje siły przed kolejnymi pracami. Ostatnia zima pokazała, jak ważne jest dobre ocieplenie budynku. Mury domu nieocieplanego bardzo szybko oddają ciepło na zewnątrz, co powoduje zwiększenie zapotrzebowania na energię ciepłą, a co za tym idzie, większe nakłady na opał i ogrzewanie. Czas zimowy nie był czasem straconym, przygotowaliśmy

się do nowego sezonu, przeprowadziliśmy szkolenia dla architektów i wykonawców, aby zaprezentować, jak należy dobrze wykonać ocieplenie, ponieważ częste usterki na elewacjach wynikają z błędów wykonawczych. BOLIX stara się kompleksowo podchodzić do wszelkich działań, dlatego nasi doradcy techniczni zawsze służą pomocą i radą.

Nasza firma posiada doświadczenie w produkcji chemii budowlanej i kładzie duży nacisk na jakość swoich wyrobów,

co zostało docenione przez Konsumentów. Nowy system ociepleń budynków BOLIX HD otrzymał tegoroczny Laur Klienta w kategorii Odkrycie Roku 2012. Stanowi to dla nas sygnał, że nasza praca jest doceniana i idziemy w dobrym kierunku. Ten rok stawia przed nami kolejne wyzwania; jednym z nich jest projekt Color Box, o którym szczegółowe informacje znaleźć można na łamach naszej gazетки.



# Słowem wstępu

**Maciej Korbasiewicz**  
/ Prezes Zarządu



Wchodzimy w nowy sezon z nowymi pomysłami. Intensywnie przygotowaliśmy się do pracy. Nasi doradcy przeprowadzali cykl szkoleń w szkołach o profilu budowlanym, aby już od samego początku zaszczerpić w młodych ludziach wiedzę praktyczną tak bardzo niezbędną przy wykonywaniu zawodu „budowlańca”.

Wiadomo, że zimą prace budowlane są bardzo ograniczone, jednak nie oznacza, to że firmy budowlane „zasypują gruszki w popiele”. Nasze laboratoria pracowały, aby jeszcze bardziej udoskonalić receptury produktów. Czasem wiązało się to z kosztami, które ponosiliśmy, aby nie godziły w naszych Partnerów Handlowych.

Niestety, coraz częściej można zauważyć na rynku materiałów budowlanych pewną dysproporcję, tzn. przy spadającej jakości produktów ceny pozostają na tym samym poziomie. Aby mieć pewność, że produkty BOLIX spełniają wszelkie normy jakościowe stworzyliśmy nowy program o nazwie BOLIX Technology and Quality System. Ma on na celu zapewnić pełną kontrolę nad jakością wprowadzanych na rynek towarów. Ma to szczególne znaczenie właśnie w przypadku materiałów budowlanych wprowadzanych na rynek. System BTQS łączy w sobie, przede wszystkim, nadzór laboratorium Działu Jakości oraz cykliczne badania niezależnych instytucji naukowych.

Ciężka praca, jaką wykonują nasi specjaliści przynosi efekty. Dowodem tego jest Laur Klienta dla Sytemu BOLIX HD. Gama produktów HD weszła na rynek przed rokiem, a już została doceniona przez Konsumentów. Dlatego ta nagroda ma dla nas tak duże znaczenie. Dzisiejszy Konsument jest coraz bardziej świadomy swoich wyborów i szuka produktu, który sprosta jego oczekiwaniom zarówno jakościowym jak i finansowym. Każdy wie, że ogrzewanie budynku jest dużym wydatkiem, dlatego bardzo ostrożnie inwestuje w tego typu przedsięwzięcie i oczekuje, że będzie to wydatek na wiele lat. Dlatego czasem lepiej wydać trochę więcej i nie martwić się, że za rok czy dwa trzeba wprowadzać poprawki. System BOLIX HD jest tak dobrany, aby każdy mógł z niego skorzystać zarówno ci, którzy nie muszą martwić się o koszty jak również ci, dla których jest to duży wydatek. Ponadto właściwości poszczególnych grup asortymentowych dopasowane są do różnych potrzeb, wynikających z umiejscowienia i charakteru budynku. To wszystko zostało docenione przez Konsumentów, a dla nas to sygnał, że nasze działania zmierzają w dobrym kierunku.



# BOLIX HD

## odkryciem roku 2012



**Marek Zajęc / Marketing**

Nowy system ciepłych budynków BOLIX HD otrzymał tegoroczny Laur Klienta w kategorii Odkrycie Roku 2012.

Kolejna edycja ogólnopolskiego plebiscytu, badającego sympatie Konsumentów w kilkuset różnych kategoriach, przyniosła zwycięskiemu producentowi materiałów budowlanych szczególne wyróżnienie.

– Bardzo nas cieszy otrzymanie godła Odkrycie Roku. Pokazuje ono, jak istotne jest poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań w naszej branży – podkreśla Maciej Korbasiewicz, prezes firmy BOLIX – W przypadku BOLIX HD, zaproponowaliśmy Klientom kompleksowy system ciepłych o zwiększonej odporności mechanicznej. Dążąc do optymalnego zabezpieczenia ogrzewanych budynków, stworzono cztery zróżnicowane serie produktów, posiadające różne parametry wytrzymałościowe. Dzięki temu, można

skutecznie dopasować rozwiązanie do potrzeb nabywców, wynikających m.in. z warunków, w jakich usytuowany jest dany obiekt. W efekcie, z połączenia określonych grup produktów powstały: ekonomiczny HD Bronze, samoczyszczący HD Silver czy najodporniejsze HD Gold i HD Extreme (zawiera parametry odporności nieosiągalne dotąd na rynku).

Każdy charakteryzuje się wysoką udarnością, stanowiąc przy tym kompleksowe zestawienie materiałów spełniających różnorodne oczekiwania odbiorców. Dlatego nowa propozycja firmy BOLIX właściwie wkomponowała się w filozofię konkursu Laur Klienta. Możliwość zestawienia nowości rynkowych z opiniami Konsumentów to bowiem jeden z podstawowych warunków stałego udoskonalania przez producentów swojej oferty.

## BOLIX w natarciu - sportowo, edukacyjnie, społecznie

**Marek Zajęc / Marketing**



Jak przystało na reprezentanta branży budowlanej, żywiecki producent systemów elewacyjnych postawił m.in. na sport. Jako sponsor pierwszoligowego Siedleckiego Klubu Koszykówki, angażuje się w budowanie pozycji samej drużyny, a jednocześnie w politykę kształtowania, tak ważnych na szczeblu lokalnym, postaw pro sportowych.

– Od trzech sezonów wspieramy SKK Siedlce, śledząc kolejne sukcesy, zapewniające klubowi miejsce w czołówce tabeli – mówi Tomasz Graboń, Dyrektor Marketingu firmy BOLIX – Nowoczesne przedsiębiorstwo powinno bowiem wykorzystywać swój potencjał

w przedsięwzięciach, wykraczających poza zwykły przekaz promocyjny. Aktywność tego typu można też ściśle łączyć z profilem firmy, czego przykładem jest zakończona właśnie kampania „BOLIX edukuje” (więcej na str. 6.), przygotowująca uczniów z branży budowlanej do pracy w zawodzie. Natomiast wymiar społeczny ma aktualna akcja „Malarze uśmiechu” (pełna relacja z akcji w następnym numerze BOLIX times), w ramach której Bolix prześle swoje wyroby na odmalowanie jednej z klinik dziecięcych we Wrocławiu. Do wypromowania kampanii wykorzystany został przy tym nasz profil na Facebooku.



# Mariusz Galocz

## Dyrektor Handlowy, Członek Zarządu firmy BOLIX – część II

Barbara Janik / Marketing

Rozpoczynamy kolejny sezon, który stawia przed BOLIX nowe wyzwania. Część z nich związana jest z polityką handlową, która jest bardzo szeroko rozumianym pojęciem.

### Jakie działania, poza produkcyjno-handlowymi, podejmuje BOLIX w 2012 roku?

Jest dużo takich działań. Przede wszystkim szkolenia. Są one organizowane zarówno dla Wykonawców, jak i Dystrybutorów. To nie tylko spotkania mające na celu podnoszenie wiedzy o produkcie, ale także sposobie prawidłowego aplikowania systemu ociepleń. Niestety często błędy popełniane w trakcie nakładania systemu skutkują jego późniejszą degradacją. Dlatego nasi fachowcy doradzają i pokazują jak należy prawidłowo wykonać ocieplenie. Niestety spływają do nas reklamacje, które wynikają zwykle z błędów wykonawczych, dlatego też firma BOLIX przez szkolenia i jakość produktów powoduje, iż z roku na rok ilość reklamacji spada. W przypadku jednak wystąpienia problemu reklamacyjnego Dział Techniczny szybko stara się reagować i zapewnić pomoc Wykonawcy oraz dla Inwestora.

Prowadzimy konferencje dla Projektantów. Pokazujemy im, jakie rozwiązania mamy w ofercie, inspirujemy ich do tworzenia projektów w naszych systemach i na naszych produktach. Ma to

na celu szerzenie informacji o wyrobach BOLIX i pokazanie najlepszego z możliwie dostępnych rozwiązań. Wywołanie popytu na początkowych etapach realizacji inwestycji gwarantuje stabilność w sprzedaży.

Na konferencjach dla Rzeczoznawców pokazujemy, jak należy ocenić ewentualny uszczerbek na elewacji. Rzetelna ocena stanu technicznego budynku jest istotnym krokiem do analizy potrzeb Inwestora. Działania zmierzające do podnoszenia wiedzy Rzeczoznawców istotnie pomogą w ograniczeniu tematów, którymi zajmują się Dystrybutorzy.

Posiadamy także skrzynkę ekspercką ekspert@bolix.pl oraz infolinię techniczną 801 650 222, dzięki którym można zadać pytanie dotyczące napraw elewacji, parametrów produktów, sposobów aplikacji oraz inne. Ponadto Dział Techniczny zawsze służy radą i pomocą w zakresie ekspertyz wykonawczych.

Oczywiście dbamy również o podnoszenie kwalifikacji naszych Pracowników. Na sukces firmy składa się także doświadczona i stabilna kadra. To wiedza tych ludzi sprawia, że są oni w trudnych sytuacjach oparciem dla Wykonawcy i Inwestora, doradzają i sprawiają, że wszystko będzie dobrze.

Dbamy również o odpowiednią wizualizację w miejscu sprzedaży. Posiadamy szeroki wachlarz tablic i wzorników, poprzez które staramy się budować markę w miejscu

sprzedaży. Dzięki nim można pokazać dany kolor. Nawet najlepsze zdjęcie nie jest w stanie tego zobrazować. Posiadamy również siatki elewacyjne i ubrania ochronne, które nie tylko są niezbędne przy pracy, ale również poprzez takie działania pokazujemy, że wiemy, co jest potrzebne Wykonawcy. Nasz „sprzęt” jest wysokiej jakości, co podnosi wizerunek brygad wykonawczych i przedstawia je jako rekomendowane i przeszkolone przez BOLIX.

### Co wyróżnia BOLIX wśród innych producentów chemii budowlanej?

Na pewno odwaga i dążenie do celu. Każda firma żyje i funkcjonuje w otoczeniu konkurencyjnym. Może dopasować się do istniejących reguł i egzystować lub zaryzykować i zaważyć o swoje, nie mając pewności co do rezultatu. My poszliśmy trudniejszą drogą, ale dzięki temu konkurencja nie jest już dla nas wyznacznikiem. Już od kilku lat wyznaczamy swego rodzaju trendy. W dużej mierze czynniki, co odróżnia nas od konkurencji jest innowacyjność naszych produktów i rozwiązań. W samym tylko 2011 roku wprowadziliśmy na rynek system HD, dopasowany do różnych potrzeb nabywców; BOLIX KWM, który powstał z myślą o ociepleniu wieżowców, ale jego zastosowanie jest znacznie szersze i oczywiście cały system Renowacje z Double Therm na czele. Nie chcemy być biernymi obserwatorami i naśladowcami, szukamy inspiracji

w „ludziach”, a ściślej mówiąc w ich problemach natury budowlanej.

Kolejną bardzo ważną rzeczą, która odróżnia nas od konkurencji jest trzymanie wysokich standardów jakościowych. Marka BOLIX jest synonimem jakości. Pomimo, że ceny surowców rosną, nie chcemy zastępować ich gorszymi substytutami. Dla nas liczy się wysoka jakość wyrobów i to jest bardzo istotny aspekt, który sprawia, że nie płyniemy z prądem dopasowując się do ram konkurencyjnych, ale kroczyliśmy własną drogą, nie oglądając się na innych.

Nasze działania dają argumenty naszym Dystrybutorom, aby ich odbiorcy mieli pełną świadomość produktów i systemów BOLIX.

### Jakie cechy charakteryzują naszych Przedstawicieli Handlowych?

Staramy się budować nasz zespół w oparciu o najlepszych. W branży budowlanej jest duża konkurencja. Dlatego tak istotne jest dla nas posiadanie profesjonalnych Sprzedawców. To nie są ludzie, którzy tylko zawierają transakcje, ale przede wszystkim posiadają ogromną wiedzę na temat produktów, które sprzedają. Przeprowadzamy szkolenia z nowych produktów i metod ich aplikacji. Przez to są oni rzetelnymi doradcami. Dbamy o naszych pracowników i cenimy sobie ich zaangażowanie. Zdecydowana większość z nich to dłużej pracownicy BOLIX, posiadający ogromne doświadczenie i są Partnerem dla Inwestora i Wykonawcy. Nasi Klienci muszą wiedzieć, że mogą liczyć na pomoc w rozwiązaniu każdego problemu.

# BOLIX HD

Dobierz system zgodnie z Twoimi oczekiwaniami



**BOLIX HD BRONZE**  
Polecany jest szczególnie do domków jednorodzinnych



**BOLIX HD SILVER**  
Polecany do budynków znajdujących się w pobliżu silnie rozwiniętych aglomeracji przemysłowych oraz wysoce zurbanizowanych terenów



**BOLIX HD GOLD**  
Jego stosowanie zalecane jest w budynkach szczególnie narażonych na niekorzystne warunki atmosferyczne. Wzmoczone opady deszczu, bieguny zimna, budynki wolnostojące, nieosłonięte od wiatru



**BOLIX HD EXTREME**  
EKSTREMALNIE ODPORNY MECHANICZNIE  
Jego stosowanie zalecane jest w miejscach szczególnie narażonych na uszkodzenia: duże skupiska bloków, budynki przemysłowe, szkoły itp.



www.bolixhd.pl



**ColorBox to specjalistyczna sieć sklepów budowlanych, oferująca najwyższej jakości produkty elewacyjne oraz wykończeniowe. Cały projekt prowadzony jest pod patronatem BOLIX i ma na celu dotarcie z naszymi produktami do jak największej liczby odbiorców indywidualnych. Projekt ten jest skierowany do nowych sklepów/ hurtowni obsługujących klientów indywidualnych. Podstawowym warunkiem przystąpienia jest podpisanie umowy handlowej z firmą BOLIX.**

#### Marek Zajęc / Marketing

#### Najważniejsze korzyści dla naszych Partnerów, wynikające ze współpracy w ramach sieci ColorBox:

- **dostęp do szerokiej oferty produktów** firmy BOLIX, w tym materiałów elewacyjnych, do ceramiki oraz do wykończenia wnętrz.
- **dostawy towaru w 24 h** – Dystrybutor uzyskuje dostęp do nowoczesnego i sprawnego systemu logistycznego, pozwalającego dostarczyć produkty BOLIX nawet w 24 h od zamówienia.
- **małe zapasy magazynowe** – wiele sklepów czy też hurtowni dysponuje niewielkimi powierzchniami magazynowymi, przez co nie mają gdzie składować większych partii towarów. BOLIX, wychodząc naprzeciw tym potrzebom, zaproponował sprawny on-lineowy system zamówień oraz nowoczesną logistykę.
- **brak konieczności utrzymywania kosztownego mieszalnika** – nie musisz ponosić dodatkowych kosztów związanych z mieszaniem farb i tynków na miejscu w hurtowni (koszt mediów, zaangażowanie pracownika).
- **możliwość zamawiania towaru on-line** – każdy Dystrybutor, przystępując do sieci ColorBox, uzyska indywidualne kody dostępu do dedykowanego dla niego konta, pozwalające na wprowadzanie zamówień on-line.
- **atrakcyjne rabaty oraz kredyty kupieckie ustalone indywidualnie** pomiędzy odbiorcą a dedykowanym Przedstawicielem Handlowym firmy BOLIX S.A.
- **wspólne akcje reklamowe, w tym promocja punktu handlowego na stronie www** – na potrzeby programu stworzona została strona [www.color-box.pl](http://www.color-box.pl), na której znajdują się szczegółowe dane teleadresowe każdego punktu.
- **możliwość uczestnictwa w szkoleniach technicznych** organizowanych przez specjalistów BOLIX.
- **pomoc techniczna i merytoryczna** ze strony Przedstawiciela Handlowego, doradztwo (pracownik BOLIX jest do Państwa dyspozycji, udzieli informacji, poradzi, wyjaśni wątpliwości),
- **możliwość posługiwania się atrakcyjnym wizualnie logo ColorBox,**
- **bogate wyposażenie w materiały reklamowe każdego punktu sprzedaży** – Partner przystępujący do sieci ColorBox zostanie wyposażony w atrakcyjny wizualnie pakiet materiałów



reklamowych (pakiet STANDARD). W skład pakietu podstawowego wchodzi: stand z próbkami farb i tynków, tabliczki wejściowe na drzwi, baner, druk pod pisma korespondencyjne, wizytówki, ulotki

oraz plakaty. Ponadto istnieje możliwość (OPCJA) doposażenia punktu handlowego w: dużą tablicę wejściową, box do analizy kolorów w świetle naturalnym, regał produktowy ColorBox, plafon sieci ColorBox oraz pasy reklamowe na witrynę.

#### Najważniejsze warunki umowy ColorBox:

- każde zamówienie musi spełniać minimum logistyczne określone w umowie handlowej (1 pal. ocieplenie – 3 pal. ceramika),
- każde zamówienie traktowane jest jako Express,
- przewidywany czas realizacji zamówienia 24 godziny pod warunkiem, że zamówienie spłynie do godziny 11:00
- gdy zamówienie nie spełnia minimum logistycznego, w umowie zawarta jest zgoda hurtowni na uzupełnienie zamówienia klejami BOLIX U lub BOLIX E.

Każdy dystrybutor rozpoczynający z nami współpracę w ramach ColorBox, uzyskuje: dostęp do szerokiej oferty produktowej, profesjonalnego doradztwa, atrakcyjnych materiałów reklamowych, ekspresowego czasu dostawy towarów oraz atrakcyjnych cen.





[www.color-box.pl](http://www.color-box.pl)

## Specjalistyczna sieć sklepów budowlanych ColorBox

- Szeroka paleta kolorów
- Profesjonalne doradztwo
- Najwyższa jakość produktów
- Próbkki z rzeczywistymi kolorami

Jeżeli szukasz miejsca z najwyższej jakości farbami, tynkami i materiałami do ceramiki w szerokiej palecie kolorystycznej, sprawdź specjalistyczne sklepy budowlane z sieci ColorBox.

Znajdź najbliższy punkt na [www.color-box.pl](http://www.color-box.pl)



Więcej  
o sieci sklepów  
budowlanych  
na stronie  
[www.color-box.pl](http://www.color-box.pl)



**BOLIX®** *Lider w kreowaniu kolorów*

# BOLIX idzie do szkoły

**Marek Zajęc / Marketing**

Firma BOLIX prowadzi spotkania z uczniami szkół budowlanych. Podczas serii wykładów, przedstawiciele firmy przybliżą przyszłym budowlanom prawne i technologiczne aspekty pracy w zawodzie.

Celem przedsięwzięcia jest wypełnienie luki między wiedzą podręcznikową, a realnymi potrzebami rynku i branży, w coraz większym stopniu zdominowanej przez nowoczesne technologie. Edukacja ta pozwoli uczniom osiągnąć wyższe umiejętności zawodowe, zwiększając szansę absolwentów na wymagającym rynku pracy. Pierwsze spotkanie z uczniami odbyło się w połowie września w Zespole Szkół Budowlano-Geodezyjnych w Białymstoku – Chcąc podnosić kwalifikacje oraz wiedzę młodych osób, należy inwestować w edukację – mówi Robert Cuch – Regionalny Dyrektor Sprzedaży (Podkarpacie i Podlasie) w firmie BOLIX. – Chcemy, aby przyszli absolwenci szkół budowlanych mogli zapoznać się zarówno z obowiązującymi rozporządzeniami



prawnymi jak i najnowszymi technologiami wykorzystywanymi w branży budowlanej, zwłaszcza wiedzy z zastosowań chemii budowlanej oraz systemów elewacyjnych

w technologii ETICS. Pierwsze wykłady na temat „Aspekty prawne” oraz „Aspekty technologiczne” z uczniami klas III i IV w zawodzie technik budownictwa już za

nami. Kolejne spotkanie z materiałoznawstwem odbędzie się w pierwszej połowie października.

## BOLIX edukuje

**Dawid Uchman / KI Dolny Śląsk**

Ekspert firmy BOLIX przeprowadzą serię praktycznych wykładów w szkołach zawodowych dla dorosłych.

Na przełomie stycznia i lutego br., w Zasadniczej Szkole Zawodowej dla Dorosłych „Consulor”, w oddziałach we Wrocławiu i w Wałbrzychu, eksperci firmy BOLIX przybliżą przyszłym budowlanom praktyczne aspekty pracy w zawodzie.

Edukacja ta pozwoli uczniom osiągnąć wyższe umiejętności zawodowe, zwiększając tym samym ich szansę i konkurencyjność na wymagającym rynku pracy. Chcemy, aby przyszli absolwenci kierunku Monter izolacji budowlanych

mogli zapoznać się z praktyczną wiedzą oraz najnowszymi rozwiązaniami, stosowanymi podczas ociepleń budynku.

„Edukacja zawodowa dla Dorosłych – nowa jakość kształcenia” to ponad 3-letni projekt edukacyjny, realizowany przez firmę Consulor Sp. z o.o. na mocy umowy z Samorządem Województwa Dolnośląskiego, współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Jednym z założeń projektu jest współpraca w toku kształcenia w szkołach zawodowych z profesjonalistami rynku budowlanego.

## System jakości BTQS od BOLIX

**Marek Zajęc / Marketing**

Branża budowlana wymaga stałej troski o jak najlepszą jakość dostępnych na rynku materiałów. Służą temu m.in. wielotorowe działania, wspierające rozwój technologii produkcji.

Nowy program Bolix Technology and Quality System to przykład przedsięwzięcia, które ma zapewnić pełną kontrolę jakości wprowadzanych na rynek towarów. Inicjatywa żywieckiego producenta

materiałów budowlanych polega na zintegrowaniu działań, związanych m.in. z wytwarzaniem, dystrybucją oraz monitoringiem poszczególnych procesów.

– Nadzór laboratoriów oraz bieżąca kontrola dedykowanego do tego Działu Jakości, to standardowe etapy przy wdrażaniu technologii w budownictwie. Nowy system BTQS rozszerza je o kolejne elementy, mające zapewniać niezmienną, wysoką jakość. Niezwykle istotne i pomocne są przy tym, organizowane cyklicznie badania niezależnych instytucji naukowych, które służą rzetelnej

weryfikacji wszystkich parametrów danego produktu. Powszechnie wykorzystywany dziś gwarant jakości stanowią ponadto rekomendacje techniczne

Instytutu Techniki Budowlanej.

Do kolejnych obowiązków

producenta należy natomiast udostępnienie wszystkim

zainteresowanym podmiotom (Klientom bezpośrednim,

Sprzedawcom materiałów

czy Wykonawcom prac budowlanych) profesjonalnego doradztwa. W ramach zintegrowanych działań BTQS, firma BOLIX oferuje stałe wsparcie działu technicznego, a także szeroką dostępność produktów, dzięki rozbudowanej sieci ponad 500 dystrybutorów na terenie całego kraju. Dzięki programowi BTQS finalny odbiorca produktów BOLIX może być pewien najwyższej jakości oferowanych produktów, na każdym etapie ich wytworzenia i dystrybucji.





# BOLIX wspiera sztukę uliczną

**Marek Zajac / Marketing**

Murale zmieniają szare oblicza miast. W tę oryginalną formę uprawiania sztuki zaangażowała się firma BOLIX

Europejski boom na murale rozpoczął się wraz ze sławą monumentalnych prac powstałych w latach 20. i 30. XX wieku w Meksyku i innych krajach Ameryki Łacińskiej. Swoją ogromną popularność zawdzięczają takim artystom jak: David Alfaro Siqueiros, Jose Clemente Orozco i Diego Riera. Byli oni mocno zaangażowani społecznie, a ich prace stanowiły zwykle proste alegorie, dzięki czemu trafiały do większego grona odbiorców. Pierwsze dzieła miały za zadanie przedstawić kulturę i historię kraju, a także wskazać kierunek pożądanego zmian społecznych.

Polskie murale zaczęły pojawiać się w okresie PRL-u i, jak łatwo można się domyśleć, służyły głównie celom propagandowym. Promowały różnego rodzaju przedsiębiorstwa i instytucje, które jako monopolisci na rynku, nie potrzebowały przecież wcale reklamy. W tych pierwszych „dziełach” można jednak doszukiwać się pewnej wizji artystycznej, tym bardziej, że mimo upływu lat w wielu miastach i miasteczkach



zachowały się one do dziś. Z całą pewnością można powiedzieć, że to dzięki nim murale w Polsce trafiły na podatny grunt.

Dziś murale spełniają nowe zadania. Mają inspirować, zachwycać i ubarwiać szarą miejską przestrzeń. Stanowią środek przekazu. Nic więc dziwnego, że tzw. streetart szybko znalazł mnóstwo wielbicieli wśród ulicznych artystów. Jak grzyby po deszczu, kolorowe malowidła zaczęły pojawiać na ścianach budynków w całej Polsce. Jedno z ostatnich takich dzieł powstało w Gorzowie Wielkopolskim. Projekt i wykonanie murala w tym mieście wzięła na siebie grupa city2city (Bartek Świątecki, Mateusz Gapski, Przemysław Blejzyk i Robert Proch). Ścianę budynku przy ul. Śląskiej 74 ozdobił na zaproszenie plastyka miejskiego Igi Januszewskiej. Jak zawsze przy tak dużych inicjatywach, nie obyło się bez pomocy miasta i zaprzyjaźnionych firm. BOLIX zawsze bardzo chętnie angażuje się w oryginalne i ciekawe inicjatywy. Tym bardziej, że tego typu sztuka zmienia szare oblicza naszych miast.

## BOLIX Express – towar na czas

**Marek Zajac / Marketing**

Skuteczny i terminowy transport towarów leży w interesie wszystkich zainteresowanych podmiotów, od początkowych dostawców po ostatecznych odbiorców. Wprowadzona przez BOLIX, usługa logistyczna BOLIX Express, to propozycja znacznego przyspieszenia realizacji zamówień, dokonywanych przez Partnerów Handlowych firmy.

– Rozbudowana sieć dystrybucyjna na terenie całego kraju wymaga sprawnego, zintegrowanego systemu organizacji dostaw – podkreśla Mariusz Kamiński, Dyrektor Finansowy firmy BOLIX. – Dlatego naszym Kontrahentom oferujemy umowy, gwarantujące szybką dystrybucję zamówionych materiałów w ściśle określonym czasie. Prostota rozwiązania, czerpiącego z wieloletnich doświadczeń firm transportowych i kurierskich, przejawia się w wyznaczeniu konkretnej, granicznej godziny zamówienia, decydującej o dostarczeniu towaru następnego dnia. Dodatkowo, zachęty finansowe w postaci

kredytów kupieckich czy rabatów za przyspieszoną płatność, mogą okazać się znacznym ułatwieniem dla odbiorców w ich codziennych rozliczeniach.

Oczywiście umowa musi być obciążona pewnymi warunkami, związanymi z minimum logistycznym (wymóg pełnopaletowych zamówień), czy koniecznością uwzględnienia warunków atmosferycznych, wpływających na podróż. Jednak w efekcie wzajemne, klarowne zobowiązanie obu stron, zapewnia szybkie i sprawne jej wykonanie. Niejednokrotnie oferty typu BOLIX Express mają więc decydujący wpływ na terminową obsługę istotnych inwestycji budowlanych.



## Fuga Full Color zagościła pod strzechy

**Barbara Janik / Marketing**

Zaledwie pół roku temu fuga Full Color została wprowadzona przez BOLIX na rynek, a już znalazła swoich zwolenników. Szybki czas realizacji, fakt, że nie pyli to niektóre aspekty przemawiające za tym produktem. Nie należy także zapomnieć o ilości kolorów dostępnych „od ręki” z mieszalnika. Zazwyczaj Wykonawcy są przyzwyczajeni do jednego, konkretnego produktu, co sprawia, że trudno przekonują się do nowości. Jednak tzw. „pionierzy”, którzy pracowali z nową fugą mają pochlebne opinie o niej.

Jak zawsze staramy się wyjść naprzeciw oczekiwaniom naszych Klientów i wsłuchujemy się w ich głos. Nie inaczej było i tym razem. Dlatego bez przeszkód można korzystać z potencjału jaki daje nasza fuga.



Tak jak biżuteria może doskonale dopełnić stroju kobiety, tak dobrze dobrana fuga sprawia, że płytki na naszej ścianie nabierają całkiem innego wymiaru. Nawet piękne i drogie płytki mogą wiele stracić na wyglądzie, gdy kolor fugi jest źle dobrany, a 300 kolorów nowej, akrylowej

fugi BOLIX umożliwia nieograniczone możliwości kompozycji. Czasem niewielka zmiana, dodatek w postaci dobrze dobranej fugi może całkowicie odmienić wnętrze łazienki, kuchni lub innego pomieszczenia, w którym zastosowana jest okładzina ceramiczna, a dzięki jej odporności na wzrost mikroorganizmów pozwala na utrzymanie czystości pomiędzy płytkami.

# Odporność na uderzenia ocieplonych elewacji

**Paweł Gaciek / Dział Techniczny**

Jednym z celów Stowarzyszenia na Rzecz Systemów Ociepleń jest popularyzacja wiedzy na temat doboru i wykonania systemów ociepleń. Zajmują się tym m.in. specjaliści z Komisji Technicznej SSO, przygotowując artykuły i komentarze eksperckie dla mediów. W grupie tej aktywnie pracuje Paweł Gaciek, Dyrektor Techniczny BOLIX. Poniżej publikujemy fragmenty jego artykułu, zamieszczonego w dwumiesięczniku „Zawód: Architekt” nr 1/2012.

W Polsce od kilkunastu już lat powszechnie ociepla się ściany zewnętrzne budynków w technologii ETICS\*. Po kilku latach eksploatacji stan techniczny, a przede wszystkim wygląd ocieplonych tą metodą elewacji nie zawsze jest zadowalający. Pęknięcia i odspojenia tynku, ubytki sięgające do warstwy izolacji części parterowych i cokołowych budynku. Czy taka degradacja elewacji jest nieuchronna? Odpowiedź brzmi: Wręcz przeciwnie.

Liczne uszkodzenia mechaniczne elewacji dostrzec można szczególnie na osiedlach mieszkaniowych – w obszarze przyziemia i parteru, a więc w miejscach dostępnych z poziomu terenu. Tego typu uszkodzenia są przeważnie konsekwencją zamierzonych działań wandalii, rzadziej bywają efektem zabaw dzieci, ale powstają także przypadkowo, np. w wyniku oparcia o ocieploną ścianę jakiegoś sprzętu, drabiny, uderzenia koszem na śmieci lub drzwiami. Dotychczas profilaktyka ochronna polegała na różnych zabiegach projektowo-wykonawczych, natomiast od niedawna sięgnąć można także po innowacyjne rozwiązania technologiczne. Ale po kolei.

## Poprawianie żywotności

Trwałość ociepleń zależy od kilku czynników. Szczególnie istotne są: stan i warunki wykonania (montażu) systemu ociepleń, rodzaj i jakość użytych materiałów oraz warunki ekspozycji i użytkowania elewacji. Wszystkie te czynniki są ważne, ale ostatni z nich – prawidłowe użytkowanie – często nie jest doceniany.

Nawet najlepiej wykonane ocieplenie rzadko może się oprzeć aktom wandalizmu. Można jednak przedłużyć żywotność ocieplenia, jeśli w tak specyficznych miejscach elewacji jak wejścia do budynków wielorodzinnych czy szkół, jak dostępne z poziomu terenu części cokołowe, przyziemia, obszar parteru, przejścia pod budynkami, wreszcie ściany od strony boisk i placów zabaw, położyć się nacisk na podwyższenie odporności mechanicznej.

Jak to osiągnąć? Dotąd najczęściej

stosowano podwójną warstwę siatki z włókna szklanego w warstwie zbrojącej systemów, zaś do bardziej wyrafinowanych sposobów należało stosowanie jako dodatkowej tzw. siatki pancerniej (jej masa powierzchniowa i wytrzymałość była znacząco wyższa od typowych siatek stosowanych w ociepleniach).

Innym rozwiązaniem było wyodrębnienie obszarów narażonych na uszkodzenia za pomocą innej kolorystyki albo cofnięcie względem lica reszty elewacji, co znacząco ułatwiało wymianę uszkodzonego obszaru, bez widocznych miejsc połączeń i zarysowań. Sprzyjały też takim zabiegom naprawczym jak przemalowanie elewacji na inną barwę, położenie nowego tynku itp. Często też po prostu ograniczano dostęp do ściany za pomocą ogrodzeń i bariery, rzędów krzewów czy przydomowych ogródków.

Żadna jednak z tych metod nie gwarantowała pełnej ochrony elewacji przed uszkodzeniami. Dlatego coraz bardziej popularne stają się w Polsce (znane wcześniej na rynkach zagranicznych) systemy ociepleniowe o tzw. podwyższonej odporności udarowej czyli odporności na uderzenia.

## Kategorie odporności na uderzenia

Obecnie w naszym kraju, podobnie jak w Unii Europejskiej, wymagania dotyczące odporności ocieplenia na uderzenia i przebicie są skategoryzowane i zdefiniowane co do metod badania. Zgodnie z ETAG 004 (wytyczne do udzielania europejskich aprobat technicznych) odporność na uderzenia kompletnego systemu ociepleń ETICS określa się aktualnie trzema kategoriami. Najniższa z nich (III) obejmuje ocieplenia odporne na uderzenie ciałem twardym (metalowa kula o określonej wadze) z energią 3 J (dżuli) oraz odporne na oddziaływanie głowicy o średnicy 20 mm aparatu o nazwie „perfortest”, za pomocą którego określa się odporność na przebicie systemu. Kategoria definiująca parametr najwyższej kategorii (I) stawia wymagania braku zniszczeń dla uderzenia ciałem twardym z energią 10 J i brak przedziurawienia układu głowicy „perfortestu” o średnicy 6 mm.

Producenci ociepleń poszli znacząco dalej – na rynku pojawiły się ocieplenia o odporności na uderzenia z energią nawet powyżej 70 J (dżuli), wytrzymujące uporczywe uderzenia dorosłego mężczyzny za pomocą młotka stalowego o wadze 1 kg bez przebicia warstw zewnętrznych i bez zniszczenia tynku Taką odporność układu ociepleniowego otrzymuje się najczęściej poprzez zestawienie specjalnie dobranych warstw zewnętrznych, zarówno zbrojonych, jak i tynkarskich.

Parametry odporności ociepleń ETICS podawane są w Aprobatach Technicznych, krajowych i europejskich. W europejskich podawane są tylko kategorie (czyli I, II lub III), natomiast w krajowych – albo kategoria, albo kategoria i wynik w dżulach (zgodnie z ZUAT).

## Jak osiągnięto taką odporność?

Najwyższe udarowości otrzymuje się przy zastosowaniu elastycznych, bezcementowych mas zbrojących (dyspersyjnych), wzmacnianych różnego rodzaju włóknami. Funkcję zbrojenia zasadniczego w warstwach zbrojonych pełnią zatopione w klejach pojedyncze siatki lub układy siatek (podwójne warstwy) z włókna szklanego. Masa powierzchniowa takich standardowych siatek występuje w przedziale od 145 g/m<sup>2</sup> do 190 g/m<sup>2</sup>, a tzw. siatki pancerne zawierają się w przedziale od 240 do 450 g/m<sup>2</sup>. Wykończeniowe tynki zewnętrzne muszą być kompatybilne z taką warstwą zbrojną, powinny więc charakteryzować się wysoką elastycznością, ale i przyczepnością. Te parametry zapewniają współpracę elementów systemu ociepleń bez rozwarstwiania się pod wpływem działania silnych uderzeń powodujących odkształcenia.

## Odpowiednia grubość warstw zbrojonych

Okazuje się paradoksalnie, że zwiększona grubość warstwy zbrojącej przy zastosowaniu klejów wysokoelastycznych wcale nie musi przełożyć się na jej wyższą odporność na uderzenia, co do tej pory sprawdzało się w ociepleniach z warstwami zbrojonymi z klejów mineralnych (cementowych).

Optymalne grubości warstw zbrojonych zależą głównie od rodzaju klejów i zastosowanych siatek zbrojących, nieco mniej od rodzaju materiału termoizolacyjnego oraz wypraw tynkarskich, i mogą być inne dla różnych systemów. Trzeba więc zwracać uwagę na podawaną przez producenta informację, przy jakiej grubości warstw układ ociepleniowy uzyskuje deklarowane wytrzymałości na uderzenia.

## Nie tylko tynki... czyli wykończenia z płytek

Na ociepleniach nie zawsze kładzie się tynki. Stosuje się też warstwę wykończeniową z płytek ceramicznych, klinkierowych, gresowych, a nawet kamiennych. Rozwiązania takie nie są definiowane w zaleceniach do udzielania Aprobat Technicznych, a ich odporność na uderzenia zależy głównie od odporności okładziny zewnętrznej. Zważając na właściwości wymienionych płytek, można wnioskować

że mają relatywnie niską odporność na oddziaływanie mechaniczne o charakterze dynamicznym (nagle, energiczne uderzenia punktowe, twardymi przedmiotami), ale obciążone statycznie (np. nacisk) mogą wykazać bardzo wysoką odporność. Ponadto płytki gładkie i szklawione łatwo zmywać, są wysoce odporne na ścieranie, przebarwienia, promienie UV i tym podobne czynniki zewnętrzne.

Należy jednak pamiętać, że płytki przeważnie są mocowane wyłącznie na kleju i spoinowane. Od dokładności i trwałości tych połączeń zależy więc instalacja okładzin, których ciężar jest niebagatelny, gdyż sięgać może kilkudziesięciu kg na m<sup>2</sup>. Dlatego też projektant powinien zawsze brać pod uwagę skutki odpadnięcia płytki od podłoża. Ze względu na bezpieczeństwo użytkownika oraz właściwości fizyczne takiej elewacji należy pamiętać, że stosowane okładziny nie powinny przekraczać zdefiniowanych przez producenta i podanych w Aprobacie Technicznej wymiarów zarówno płytek, jak i wielkości spoin (powinny stanowić minimum 6 procent całej powierzchni płytek). Ma to kluczowe znaczenie dla bezpiecznego odprowadzania pary wodnej, co zapobiega odklejaniu się okładziny.

Zazwyczaj zwiększonej odporności mechanicznej nie potrzeba na całej powierzchni elewacji budynku, dlatego producenci systemów proponują kilka wariantów rozwiązań o określonej gradacji odporności na uderzenia. Od tego zależy również zużycie materiałów.

Dobrym zwyczajem pozostaje, wspomniane już, architektoniczne „odcięcie” czy też wyodrębnienie obszarów elewacji ocieplonych systemami o podwyższonej odporności udarowej.

Wiele działań producentów zmierza do zwiększenia trwałości ociepleń wykonywanych w technologii ETICS w różny sposób. Zwiększa się trwałość wypraw tynkarskich, czyni się je jeszcze bardziej odpornymi na czynniki zewnętrzne. Stosuje się zabiegi opóźniające procesy starzenia, brudzenia, powstawania skażenia mikrobiologicznego, uodparnia się na promieniowanie UV i podczerwone. Zwiększając odporność systemów ociepleń na uderzenia, podnosi się znacząco rangę tej metody izolacji ścian, jeszcze do niedawna uznawanej za podatną na zniszczenia mechaniczne. Nowoczesne rozwiązania technologiczne ETICS zmierzają do zmiany takich opinii.

\*ETICS - External Thermal Insulation Composite Systems, złożone systemy izolacji cieplnej, znane wcześniej w Polsce jako BSO, popularnie nazywane metodą lekką mokrą.



# Partnerzy BOLIX

## Cykl artykułów o naszych Partnerach Handlowych

Monika Hulbój / Marketing



### ○ P.H.U. FAR-BUD J. WOŹNIAK

Firma FAR-BUD rozpoczęła swoją działalność 1 listopada 2009 r. Założycielem i właścicielem tej firmy jest pani Joanna Woźniak. Siedziba FAR-BUDU znajduje się w Borowcu, przy ul. Kempingowej 7B.

Od początku swojej działalności wszystko postawione zostało nie tylko na ceny materiałów, ale przede wszystkim na ich jakość.

W początkowym okresie rozwoju zajmowali się sprzedażą markowych farb dekoracyjnych i efektów specjalnych TIKKURILA. Z miesiąca na miesiąc różnorodność asortymentu konfekcji budowlanej wzrastała, a spektrum się poszerzało. Została nawiązana współpraca z takimi firmami jak BEKO, jeden z liderów produkujący wszelkiego rodzaju wysublimowane artykuły dla budownictwa takie jak: kleje w tubach, silikony, uszczelniacze itp.; ISOVER - producent wszelkiego rodzaju wełen, BLUE DOLPHIN – taśmy malarskie i budowlane, spełniające najwyższe wymagania i oczekiwania zarówno Klientów indywidualnych jak i odbiorców hurtowych.

W końcu nadszedł dzień 20 października 2010 r., kiedy zostały dokonane po raz pierwszy zakupy w firmie BOLIX.

Były to kleje do glazury i system hydroizolacji, które przyjęły się na tym rynku bardzo dobrze. Jako marka, artykuły znalazły aprobatę. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom odbiorców indywidualnych, czy też firm budowlanych zakupiono i rozpoczęto mieszenie tynków mozaikowych. W marcu 2011 r. dokonano zatowarowania gotowymi masami tynkarskimi (akrylową, silikonową i metakrzemianową), podkładami tynkarskimi, klejami do systemów dociepleń, siatką dociepleniową. Firma została zaopatrzona również w dozownik pigmentów i mieszalnik żyroskopowy do barwienia ww. mas. W październiku 2011 r. po raz pierwszy zabarwiono całkowicie nowy i jedyny w swoim rodzaju produkt, jakim jest fuga akrylowa, która może być barwiona w masie, stosując te same pasty barwiące, co do wybarwień mas tynkarskich.

Firma prowadzi bardzo intensywną politykę ekspansji konfekcjonowanych

materiałów budowlanych, stawiając na ich jakość, cenę, a poza tym fachowe doradztwo techniczne i obsługę kupujących.

Jak dotąd nie było przypadku negatywnych opinii, bądź to o sprzedanych materiałach czy o obsłudze w firmie.

Ponadto firma FAR-BUD organizuje systematycznie szkolenia instruktazowo-materiałowe, co można zobaczyć na stronie firmy [www.far-bud.pl](http://www.far-bud.pl)

Dzięki tym wszystkim poczynaniom pozyskano wielu nowych Odbiorców detalicznych, hurtowych, oraz Wykonawców.

Przekazując najlepsze życzenia, mamy nadzieję, że współpraca na poziomie BOLIX i FAR-BUD będzie się dalej owocnie rozwijać.



### ○ HEMCEX

Hurtownia Klejów i Zapraw Budowlanych Hemcex powstała w 1997 r. w Kielcach, z siedzibą przy ul. Górników Staszicowskich 18. Dwa lata później otwarty został drugi oddział firmy w Radomiu przy ul. Wrocławskiej 4. Plany firmy zakładały sprzedaż hurtową oraz detaliczną gotowych zapraw budowlanych. Pierwszym strategicznym partnerem firmy Hemcex został BOLIX. Z początku, jak informuje nas współwłaściciel firmy, Pan Jarosław Stankowski, były to produkty do ceramiki; systemy ociepleń weszły dopiero w drugim podejściu. – BOLIX w ofercie firmy ma już swoje stałe miejsce i choć czasami było nam pod górkę – wspomina Pan Jarosław – nie zrezygnowali ze współpracy, a produkty BOLIX po dzień dzisiejszy są w ofercie firmy. Z czasem, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Klientów do oferty wprowadzone zostały również towary innych producentów chemii budowlanej. Firma Hemcex rozwinęła także bazę mieszalników do tynków i farb stosowanych w dociepleniach budynków, na których w sezonie miesza się nawet po kilka ton tynków akrylowych dziennie.

Firma Hemcex w sieci poddystrybucji posiada ok. 350 sklepów i hurtowni. Współpracuje ze stałą grupą Wykonawców, którzy chętnie stosują

produkty BOLIX. Właściciele firmy: Pan J. Stankowski oraz Pan J. Cieśla podkreślają, iż cenią sobie współpracę z firmą BOLIX, dobre relacje z pracownikami, obsługą logistyczną i sprzedażową. Nie ukrywają, że zaufanie do firmy i do jej pracowników jest podstawą sukcesu, ale dobry produkt jest z pewnością jego mocnym fundamentem. Dziękujemy za życzliwe słowo i życzymy samych sukcesów w dalszej współpracy.



### ○ Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe „POCAŁUJ”

Zostało założone w 2001 roku przez Pana Piotra Pocałuj. W fazie rozwoju firma zajmowała się drobnymi remontami i wykańczaniem wnętrz. Pracami dociepleniowymi zajęli się dodatkowo na zlecenie innej firmy – jako podwykonawcy. Różne materiały były wówczas stosowane na rynku, każda firma starała się rozpoznać nowy produkt a każdy producent obiecywał, że jego są najlepsze. Pan Piotr otrzymał zalecenia, aby jeden z budynków wykonać przy użyciu produktów BOLIX. Jak wspomina w rozmowie – spróbował i tak zaczęła się współpraca, która trwa od prawie samych początków firmy „POCAŁUJ”. Pytając, dlaczego właśnie BOLIX – usłyszałam serdeczny śmiech i stwierdzenie – ...bo fajni ludzie nas obsługują, bo produkt dobry, bo fajna firma... Oszczędność w słowach ale konkrety – bardzo za to dziękujemy! Firma Pana Piotra nie poprzestaje tylko na wykonawstwie. We wrześniu 2009 roku oferta została poszerzona o działalność handlową, zajmującą się sprzedażą materiałów budowlanych. W ofercie firmy znajduje się szeroka gama produktów budowlanych oraz mieszalniki farb i tynków – firmy BOLIX oczywiście. W 2011 roku, w maju firma otworzyła również swój pierwszy market budowlany przy ul. Konotopskiej 13 w Ożarowie Mazowieckim. Nasi Doradcy Inwestyjni, współpracujący z firmą Pana Piotra podkreślają, że tacy Klienci są na wagę złota: skrupulatni, konkretni i bardzo dobrzy fachowcy, a przy tym mocno zaangażowani w budowanie wizerunku marki BOLIX. Całej Załodze firmy „POCAŁUJ” jak też samemu właścicielowi Panu Piotrowi, składamy podziękowania, życzenia samych udanych

inwestycji z firmą BOLIX i powodzenia, być może przy realizacji kolejnych marketów budowlanych.



### ○ Firma PAGAZ

Powstała w Krzeszowie w 1988 roku, jej założycielem i jedynym właścicielem do dnia dzisiejszego jest Pan Bogdan Pazgan. Początki firmy PAGAZ związane były z działalnością produkcyjną, firma zajmowała się produkcją kostki betonowej i jej sprzedażą. Działalność ściśle handlową rozpoczęła stopniowo wprowadzając do swojej oferty towary różnych producentów oferujących szeroki asortyment. Obecnie PAGAZ to cztery profesjonalne hurtownie budowlane: w Krzeszowie, Lubawce, Kamiennej Górze i Wałbrzychu. W ofercie każdej z nich znajduje się szeroka gama materiałów budowlanych i wykończeniowych. Firma swoim Klientom oferuje kompleksową obsługę od zakupu po transport „pod drzwi”. Sklepy posiadają także mieszalniki farb i tynków m.in. firmy BOLIX. Współpraca z BOLIX-em trwa już od co najmniej 10 lat i zaowocowała licznymi kontraktami i bardzo sumienną współpracą. 90% obrotów z firmą BOLIX stanowią ocieplenia uzupełniane o pozostały asortyment, zarówno nowości jak i produkty, które już od dawna znajdują się w ofercie firmy. Obie strony cenią sobie tę „znajomość” jak podsumował Pan Tomasz DEKA – Handlowiec zajmujący się głównie kontaktami z firmą BOLIX: „...handel powinien być prosty i przyjemny...”, i to właśnie ceni sobie w kontakcie z BOLIX-em. Jest zadowolony z obsługi zarówno przez Biuro Obsługi Klienta w centrali naszej firmy jak i przez kontakty z naszymi Doradcami Inwestyjnymi. Podkreśla, że nigdy nie boi się rozpoczynających sezonów wiosennych, bo logistyka w firmie BOLIX działa bez zarzutu, zawsze ma towar na czas i w komplecie. Sam podkreśla, że nie proponowałby naszych produktów, gdyby jakość nie spełniała jego oczekiwań. Sądzymy, że to najlepsza rekomendacja i mamy nadzieję, że spełniać będziemy nadal rzetelnie Państwa oczekiwania i sprostamy wspólnym, nowym wyzwaniom. Całej firmie i każdemu pracownikowi z osobna, a także Panu Bogdanowi życzymy sukcesów i niegasnącego optymizmu.

# ZAPRAWY TYNKARSKIE

## – co chcemy, mamy, musimy mieć!

Jan Ambroziak/ R&D

W miarę postępu technologicznego, także w branży budowlanej, coraz trudniej jest nam dokonać wyboru odpowiednich zapraw tynkarskich. Różnice w wyborze wynikają często z tego, kto wybiera wyroby – Wykonawca czy też końcowy użytkownik, oraz kto za materiał płaci. Niewątpliwie wspólną oczekiwaną cechą będzie niska pracochłonność, a z punktu widzenia użytkownika trwałość i wygląd, ale to nie wszystko.

W odniesieniu do spoiw mineralnych mamy do czynienia z zaprawami podlegającymi wymogom norm PN-EN 998-1 odnoszącymi się do popularnych spoiw (np.: cementowych, cementowo-wapiennych, wapiennych), z wyłączeniem spoiw gipsowych objętych wymogami PN-EN 13279-1. Podział zapraw tynkarskich w grupie „nie gipsowej” przebiega następująco:

- Zaprawy ogólnego przeznaczenia GP
- Lekkie LW
- Barwione CR.
- Jednowarstwowe do stosowania na zewnątrz OC
- Renowacyjne R
- Izolujące cieplnie T

Norma klasyfikuje wyroby na 4 klasy wg wytrzymałości tynków na ściskanie, oznaczając je jak niżej:

- CS I od 0,4 do 2,5 N/mm<sup>2</sup> dla wapiennych a dla c-w,
- CS II od 1,5 do 5,0 N/mm<sup>2</sup>,
- CS III od 3,5 do 7,5 N/mm<sup>2</sup>,
- CS IV  $\geq$  6 N/mm<sup>2</sup>,

oraz na absorpcję wody na 3 kategorii W0 do W2 i współczynnik przewodzenia ciepła T 1 i T 2

W zakresie tynków wewnętrznych ogromne szanse wysunięcia się na pierwsze miejsce w wielu zastosowaniach mają tynki gipsowe. Ich atuty to nakładanie jednowarstwowe, długi czas wiązania i łatwość wykonania równej i gładkiej powierzchni. Tynki gipsowe są klasyfikowane głównie z uwagi na zawartość spoiwa gipsowego w masie i wytrzymałość na ściskanie.

PN-EN 13279-1 dzieli je na: **Tynki gipsowe typu B1 do B7 z wymaganiami** odporność na ściskanie dla typu B1-B6 na poziomie  $\geq$  2,0 N/mm<sup>2</sup>, a dla B7  $\geq$  6,0 N/mm<sup>2</sup>. Wymóg twardości powierzchni na poziomie  $\geq$  2,5 N/mm<sup>2</sup>, stawiany jest tylko tynkowi B7.

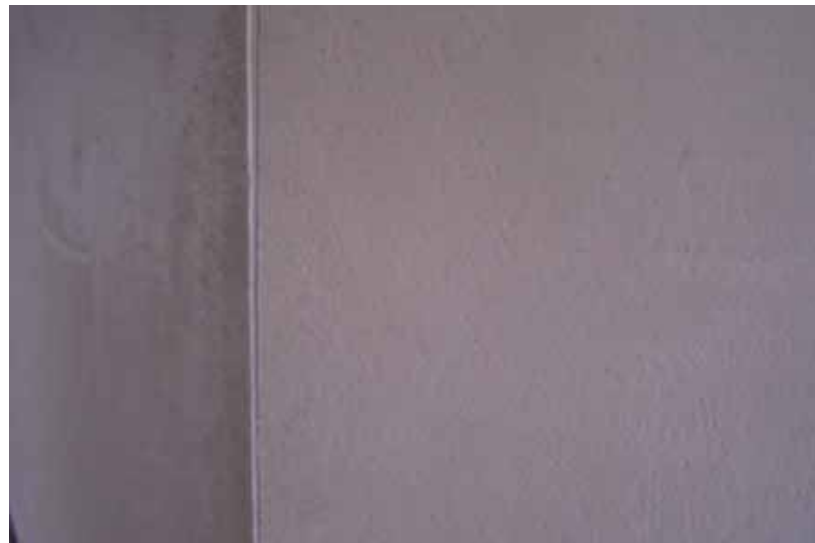
**Tynki (i zaprawy gipsowe) specjalnego przeznaczenia** od C1 – C6 o wytrzymałości na ściskanie wymaganej dla C2 i C6  $>$ 2,0. Tynkom C3-C5 nie stawia się wymogów zarówno wytrzymałości na ściskanie jak i twardości powierzchni. Poza wymogami normatywnymi wyrób musi zmierzyć się i sprostać przyzwyczajeniom aplikacyjnym wykonawców, często innym dla różnych rynków budowlanych. Dobra aplikacja to długi czas otwarty, łatwość nakładania, równania i wygładzania tynku.

Parametry te, obok ceny zakupu tworzą czynnik, który zwykle decyduje o wyborze danego materiału.

Po okresie zachłyśnięcia się rynku wyrobami gipsowymi obserwujemy silną tendencję powrotu do tynków cementowo-wapiennych i wapiennych, szczególnie w formie lekkich tynków maszynowych.

Z uwagi na dostępność na rynku głównie tynków gipsowych o mniejszej twardości oraz na ich brak odporności na wodę, która w tynkach cementowo-wapiennych i wapiennych jest badana i wymagana normą, jako absorpcja wody, spowodowana podciąganiem kapilarnym. Tynki te bardzo dobrze nadają się do

pomieszczeń narażonych na zawilgocenie i zwiększoną wilgotność oraz uszkodzenia



Fot.1 Tynk cementowo-wapienny nie zacierany



Fot.2 Tynk cementowo-wapienny z gładzią wapienną lub gipsową

mechaniczne. W grupach zwolenników i przeciwników poszczególnych rodzajów tynków podnosi się różne cechy tynków, mające świadczyć o ich wyższości nad innymi rodzajami wypraw.

Zwolennicy tynków gipsowych twierdzą, że są one „cieplejsze” od tynków cementowo-wapiennych. W istocie współczynnik przewodzenia ciepła [ $\lambda$ ] tynków gipsowych dochodzi do 0,28 W/(m·K) a cementowo-wapiennych do 0,45 W/(m·K), a niższy współczynnik przewodzenia ciepła oznacza lepszą izolację cieplną.

W zależności od preferencji, można stosować różne rozwiązania wykończenia surowego muru od tynku gipsowego, po tynk cementowo-wapienny (Fot. 1) i zacierany gładzią gipsową (Fot. 2), oraz wapienny.

Należy pamiętać, że wymieszanie z sobą gipsu i cementu w okresie wiązania powoduje powstanie szkodliwego entryngitu.

Ważnym parametrem, choć spornym i trudno mierzalnym, zależnym od wielu zmiennych jest mikroklimat wewnątrz pomieszczeń, do jakiego mogą przyczyniać się poszczególne tynki, powiązanych intuicyjnie z terminem ekologii, zwracającym uwagę na skład i pochodzenie surowców (rodzaj cementu, gips naturalny czy gips sztuczny uzyskiwany w procesie odsiarczenia fabrycznych spalin – Rea gips ). Ale niestety i tak z reguły zwycięża cena.

### W tym miejscu parę porad:

1. Nie patrzmy na cenę opakowania, gdyż ich pojemność może być różna.
2. Patrzmy na wydajność z 1 kg wyrobu w przeliczeniu na grubość warstwy. W wielu przypadkach okaże się, że wyrób jednostkowo droższy w przeliczeniu na m<sup>2</sup> okaże się tańszy





# Nowe materiały drukowane BOLIX

Monika Hulbój / Marketing

W ostatnim czasie wydaliśmy nowe publikacje informacyjno-reklamowe w postaci VADEMECUM, Folderu IDEALNA ELEWACJA, INSTRUKCJA DOCIEPLEŃ 01.

Zarówno Vademecum jak i instrukcja to materiały, z którymi już Państwo mieli okazję się zetknąć w poprzednich wersjach. Obecnie oddajemy Państwu nowe, uzupełnione o wszystkie produkty z oferty BOLIX wydanie Vademecum, a nowa Instrukcja Dociepleń jest poszerzona o wszystkie proponowane rozwiązania oraz dokumentację formalno-prawną. Vademecum jest dostępne w j. polskim oraz rosyjskim, jeszcze w maju zostaną oddane wersje w języku czeskim, słowackim oraz angielskim.

Folder Idealna Elewacja jest nową propozycją skierowaną głównie do projektantów. Jest to zbiór zaawansowanych technologicznie rozwiązań budowlanych, pozwalających wyeliminować najczęściej pojawiające się problemy z elewacją zarówno na budynkach jednorodzinnych jak i na budynkach użyteczności publicznej. Wszystkie materiały można zamówić u naszych doradców handlowych lub bezpośrednio w dziale marketingu.



## BOLIX w nowej szacie

Ireneusz Stachowicz / Marketing

Rosnąca świadomość rynkowa Konsumentów mobilizuje producentów materiałów budowlanych do wyrazistego i kompletnego prezentowania poszczególnych grup produktów.

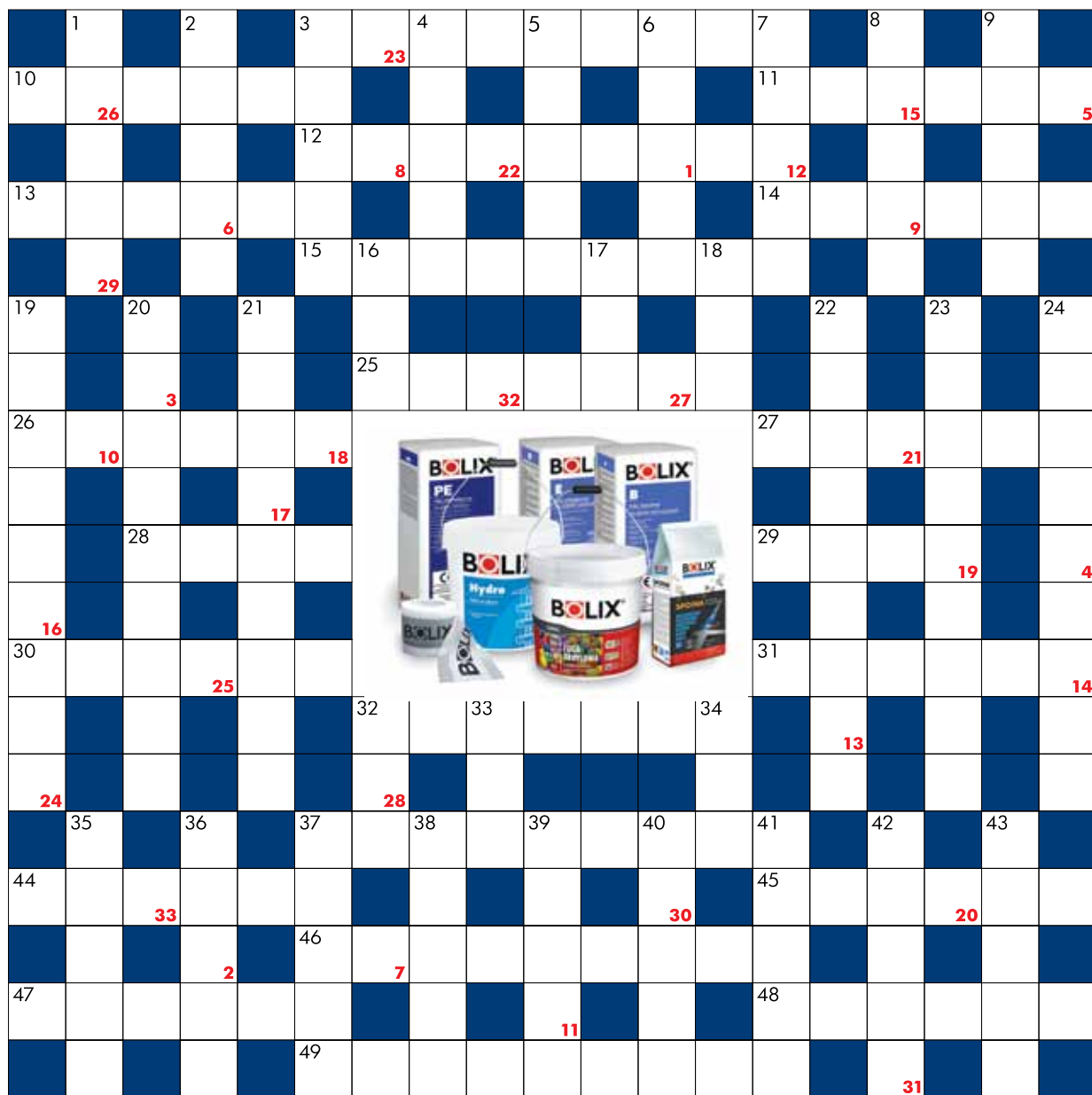
Wprowadzana przez nas nowa szata graficzna na opakowaniach wybranych produktów ma na celu skierowanie jasnego przekazu do potencjalnych nabywców, niezależnie, czy są to przedstawiciele branży budowlanej czy Klienci indywidualni. Dlatego projekt wchodzących na rynek opakowań złożony jest z dwóch części: strefy z rozpoznawalnym logo firmy oraz niezbędnej części merytoryczno-technicznej. Zmiany dokonywane

są przy tym stopniowo, etapami, począwszy od części klejów i tynków wykorzystywanych przy ociepleniach (kleje Bolix U, Z oraz tynki Bolix MP KA 15,20). Zupełną nowością jest użycie, przy opisie konkretnego wyrobu, wizualizacji (schematu) systemu ociepleń wraz z odniesieniami do produktów wchodzących w skład całego rozwiązania. Dzięki temu odbiorca ma świadomość, w jakich konfiguracjach poszczególne elementy systemu uzyskują oczekiwaną jakość.

Klarowny podział na logo i specyfikację wybranego rozwiązania pozwala też Konsumentowi umiejętnie łączyć znajomość sprawdzonej marki



z informacjami na temat zastosowania oraz składu poszukiwanego wyrobu. Szczególnie dla specjalistów od lat śledzących branżę, istotne jest, by innowacyjne elementy stanowiły estetyczne uzupełnienie i nawiązanie do wcześniejszych, rozpoznawalnych motywów, wskazujących konkretną markę. W przypadku nowych opakowań produktów staramy się, aby całość kompozycji stanowiła połączenie znanej na rynku kolorystyki i symboli firmy z nowymi, wizualnymi i merytorycznymi, akcentami.



Litery z pól ponumerowanych od 1 do 33 utworzą rozwiązanie.



## OGŁOSZENIE KONKURSU

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

### Są nimi:

- Jacek Matuszewski
- Maciej Mikołajczak
- Mariusz Ciesielski

Gratulujemy!

# BOLIX times

Redakcja BOLIX SA

ul. Stolarska 8, 34-300 Żywiec

e-mail: [newsletter@BOLIX.pl](mailto:newsletter@BOLIX.pl)

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

**Eventualne uwagi proszę kierować na adres redakcji.**

## HUMOR



Spotyka się dwóch kolegów w pracy i wspominają imprezę imieninową jednego z nich,

- Słuchaj było wspaniale, kulturalnie, spokojnie nikt się nie spił same plusy z tak spokojnych spotkań...( mówi zaproszony). Solenizant patrzy z niedowierzaniem na kolega i mówi ,

- Chłpie byłeś przecież kompletnie zalany, jak możesz coś z tego spotkania pamiętać?

- No coś TY. - Oburza się kumpel - Ja pijany... nie pamiętam - dodaje niepewnie.

- Byłeś, byłeś jak kończyliśmy kolejny toast zerwałeś obrączkę z palca mojej teściowej i krzychałeś do mnie „... FRODO musimy zniszczyć ten pierścień...”



Przy porządkach przedświątecznych biura jeden z pracowników odnajduje starą lampę. Pojawia się w tym momencie szef i zastanawiają się, co z nią zrobić.

Na to wchodzi sekretarka i proponuje, aby spróbowali przetrzeć tę lampę, może jak w opowieściach kryje się tam Dżin. Jak pomyśleli tak zrobili. Z lampy wynurzył się Dżin i mówi, że spełni trzy życzenia, a skoro jest ich troje to każdy ma po jednym.

Pierwsza odzywa się sekretarka:

- Chciałabym być teraz na pięknej plaży, pod palmami, pić chłodnego drinka i kochać się z najprzystojniejszym facetem.

Jak chciała, tak się stało i zniknęła. Drugi odzywa się pracownik biura.

- A ja proszę, abyś mnie przeniósł do Tybetu zawsze chciałem zwiedzić ten kraj...

- jak powiedział, tak się stało, zniknął.

Na środku biura pozostał szef, Dżin pochyła się do niego i mówi:

- Teraz Twoja kolej i znikam,

na to Szef spojrział na zegarek i mówi:

- A ja chciałbym, aby po lunchu tych dwoje wróciło do swoich zajęć...

Morał z tego taki - nigdy nie wychylaj się z życzeniami przed swojego szefa...

## KRZYŻÓWKA

### Poziomo:

3. Złatwia korespondencję w urzędzie.
10. strop, sufit.
11. zaczyna się przy mówieniu.
12. tęsknota za ojczyzną.
13. puszczane na wodę w sobótkową noc.
14. długa, zawija wypowiedź.
15. pani z igloo.
25. wódka meksykańska z soku agawy.
26. czasem szwankuje, zawodzi.
27. grają marsza z głodu.
28. deseczka tynkarza.
29. ziarno w tynku mineralnym.
30. sztuczne złoto.
31. mur.
32. tworzona przed podłogą.
37. mieszkaniec wschodnich rubieży Polski.
44. główna, efektywna część budynku.
45. Czarny Ląd.
46. najpopularniejszy materiał termoizolacyjny.
47. fachowiec z kielnią.
48. roczniki.
49. tkanina ze stolicą w nazwie.

### Pionowo:

1. Lider na rynku chemii budowlanej z Żywca.
2. gaszone lub palone.
3. pojazd na płozach.
4. smaczny kawałek czegoś.
5. filozof z Rotterdamu.
6. w mitologii greckiej olbrzym o stu wiecznie czuwających oczach.
7. duch, mara.
8. nad nią Wadowice.
9. wyrównawcza warstwa na ścianie.
16. partia tenisa.
17. pas do kimona.
18. tafla lodu.
19. wielki ssak afrykański.
20. pomoc we własnym zakresie.
21. bokser.
22. opuszczenie kraju ojczystego.
23. frykasy, specjały.
24. użytkowanie za określoną opłatą.
32. groźny w rzece dla pływaka.
33. kupowany na loterii.
34. gatunek papugi.
35. stosowany do uzyskania smug kamiennych w tynku BOLIX DECO.
36. żart, dowcip.
37. manna lub jaglana.
38. Górniak lub Bartosiewicz.
39. chroni dętkę.
40. Krzysztof, prezenter Polsatu.
41. dawniej kosztowny naszyjnik.
42. produkt, który wzmacnia i stabilizuje chłonność podłoża.
43. olbrzymi głaz.

**Spośród osób, które nadesłały poprawne rozwiązanie na adres [newsletter@BOLIX.pl](mailto:newsletter@BOLIX.pl) lub wrzuciły je do skrzynki na portierni z podanym imieniem i nazwiskiem, do 31 maja 2012 r., rozlosujemy nagrody w postaci trzech dysków przenośnych.** (nagrada może nieznacznie odbiegać od modelu przedstawionego na zdjęciu).



Listę zwycięzców opublikujemy w następnym numerze

**BOLIX times.**