Fachowiec lubelski

marzec 2019

Rekuperacja to nasza pasja!

PROWENT
HURTOWNIA WENTYLACYJNA

20-228 Lublin, Zawieprzycka 8e | e-mail: lublin@prowent.com
www.wentylacja.lublin.pl

Przyszłość szkolnictwa branżowego • BHP

Ubezpieczenia firmy • Edukacja budowlana • Targi – kompendium wiedzy

WWW.AS-MET.PL

AUTORYZOWANY SALON

ASMET®

SPRZEDAŻY ELEKTRONARZĘDZI

Oddział Lublin 1
ul. Energetyków 4
20-954 Lublin
Tel. (81) 744 12 01

Oddział Lublin 2
ul. Kasprowicza 112a
20-232 Lublin
Tel. (81) 746 31 50

Oddział Puławy
ul. Lubelska 53
24-100 Puławy
Tel. (81) 887 72 73

Oddział Zamość
ul. Przemysłowa 2c
22-400 Zamość
Tel. (84) 638 19 68

WWW.AS-MET.PL

Perspektywy na rok 2019

Dariusz Marciniak, darek.m@ihz.pl

Większość uczestników rynku budowlanego uważa rok 2018 za dobry, mimo że ciążyły nad nimi różne zagrożenia. Niestety, ciążą nad nimi nadal. Największym problemem są drożejące materiały budowlane i brak rąk do pracy, zarówno pracowników niewykwalifikowanych, jak i tych z kwalifikacjami bardzo wysokimi.

Dla niektórych segmentów w branży, zagrożeniem jest także walka ze smogiem, dla innych zaś – dzięki programowi „Czyste Powietrze" – może ona stać się kołem zamachowym rozwoju. Rok 2019 powinien być jednak równie dobry jak poprzedni. Już sam jego początek był obiecujący. Jak zawsze otworzyła go BUDMA, która tym razem pokazała dobrą kondycję budownictwa i optymizm branży oparty o realne portfele zamówień. Tegoroczna edycja była największą imprezą budowlaną na przestrzeni ostatnich 10 lat. Uczestniczyła w niej rekordowa liczba wystawców, a i odwiedzający stawili się tłumnie.

Mamy nadzieję, że podobna atmosfera panować będzie na zbliżających się Targach Budowlanych LUBDOM. Czas najwyższy, aby i one po chudych latach odzyskały swoje miejsce na rynku. Uczestnikom regionalnego rynku budowlanego potrzeba zarówno dobrego impulsu na początku sezonu, jak i szeroko zakrojonej tematycznie platformy wymiany myśli. Czy LUBDOM może pełnić taką funkcję? Oczywiście, że tak, ale zależy to nie tylko od starań organizatorów Targów, ale również od postawy wszystkich osób działających w branży. To oni przecież albo podejmą walkę o swoje miejsce na rynku, albo oddadzą go wielkim graczom.

Czy 2019 będzie ostatnim tak dobrym rokiem dla budownictwa? Nie wywróżą tego nawet najstarsi górale, jednak najwięksi gracze w branży budowlanej wieszczą jeszcze dwa, trzy lata prosperity. Warto zatem wykorzystać dobrą koniunkturę już teraz, tym bardziej że przed wieloma segmentami rynku budowlanego otwierają się nowe perspektywy. Czynnikiem stymulującym ich rozwój jest również dostęp do pracowników o wysokich umiejętnościach zawodowych. Coraz większego znaczenia nabiera zarówno możliwość podnoszenia kwalifikacji przez osoby już zatrudnione w firmach budowlanych, jak i kształcenie młodych adeptów, którzy wkrótce zasilą ich szeregi. Problem ten leży na sercu także włodarzom Lublina, trzeba tylko z nimi rozmawiać. Może nie jest to łatwe, ale z pewnością byłoby łatwiejsze, gdyby firmy budowlane z regionu zaczęły się wreszcie organizować.

REKLAMA

KONSORCJUM STALI S.A.

NAJWIĘKSZA HURTOWNIA STALI
Lublin, ul. Blacharska 1, tel. 81 749 12 23, 81 749 12 66
www.konsorcjumstali.com.pl, lublin@ks.mail.pl

Kulig w Dolinie Bystrzycy

Dekarze Oddziału Lubelskiego wraz z rodzinami 20 stycznia 2019 r. wzięli udział w kuligu zorganizowanym w Dolinie Bystrzycy. Wesoły nastrój udzielił się wszystkim uczestnikom imprezy. Oprócz głównej atrakcji, czyli kuligu w pędzących saniach, nie zabrakło również pieczenia kiełbasek. Wieczór przy ognisku umilała muzyka do tańca. W „Domku Baby Jagi" można było napić się herbaty i odpocząć.

Organizatorzy nie zapomnieli także o najmłodszych. Na dzieci czekała sala zabaw z dmuchańcami i prawie 30-metrowa oświetlona górka do jazdy na sankach.

Szkolenie PIP

W dniu 31 stycznia 2019 r. inspektor pracy lubelskiego okręgu przeprowadził szkolenie dla członków Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy Oddziału Lubelskiego, w którym wzięło udział 24 osoby.

Tematyka szkolenia dotyczyła przede wszystkim zapewnienia bezpieczeństwa podczas pracy na wysokości, nowelizacji kodeksu pracy oraz ustawy o zamówieniach publicznych w zakresie wykonywania robót budowlanych.

Szkolenie praktyczne

W dniu 7 grudnia 2018 r. na hali magazynowej w siedzibie biura Oddziału Lubelskiego PSD odbyło się szkolenie praktyczne z montażu blachodachówki z posypką Gerard AHI Roofing i montażu okna połaciowego FAKRO. Szkolenie było połączone z prezentacją marki Marcedes. Uczestnicy oprócz wiedzy teoretycznej nabyli także nową wiedzę praktyczną.

Szkolenia w Bricomanie

05.03 – szkolenie firmy Joniec, producenta ogrodzeń, start godzina 17.00;
28.03 – szkolenie firmy Henkel, producenta chemii budowlanej.

Dodatkowo organizujemy szkolenia dla instalatorów z uprawnień gazowych, odpłatne, termin do ustalenia.

LUBDOM®
BUDOWNICTWO ARCHITEKTURA ARANŻACJE OGRÓD

Targi LUBDOM – Budownictwo, Architektura, Aranżacje, Ogród

Targi Obróbki Drewna LUBDREW

Targi Mieszkań i Nieruchomości

22–24 marca 2019 r.

W programie m.in. konferencje, wystawy, szkolenia i pokazy.

Lublin, ul. Dworcowa 11

www.lubdom.targi.lublin.pl

marzec 2019
Fachowiec lubelski

Redaktor prowadzący: Dariusz Marciniak; **Redakcja**: Magdalena Balicka, Aldona Mazurkiewicz, tel. 81 5350 982, informator@ihz.pl; **Redaktor techniczny**: Magdalena Cichocka; **Dział reklam**: Jarosław Flak – dyrektor ds. reklamy, Beata Kowalska, Karina Niezgoda, tel. 81 5350 950, informator@ihz.pl; **DTP**: Info Studio s.c., tel. 81 5350 970, dtp@isar.pl; **Wydawca**: Informator Handlowy „Zaopatrzeniowiec" s.c., 20-722 Lublin, ul. Roztocze 5/5, tel. 81 5350 940.

BRICOMAN

ZAWSZE GDY BUDUJESZ I REMONTUJESZ

Prowadzisz firmę?
Zostań VIP-em!

- Indywidualna opieka Specjalisty ds. Kluczowych Klientów
- Profesjonalne produkty
- Punkty za zakupy
- Dostawa towarów bezpośrednio od producenta na budowę
- Odroczony termin płatności
- Prezentacje, szkolenia i spotkania tematyczne

- **NAJLEPSZE CENY**
- **TRANSPORT GRATIS**
- **ZAKUPY ONLINE**
- **PRODUKTY DOSTĘPNE OD RĘKI**

Sprawdź, ile możesz zyskać!

Program przeznaczony tylko dla podmiotów gospodarczych.
Zapytaj o program w Punkcie Obsługi Klienta.

Szczegóły w sklepie.

Lublin, al. Kraśnicka 128
godz. otwarcia: pn.–sob. **6.30–21**, niedz. **9–20**
tel.: 517 018 137, 517 018 083, 81 454 63 20

www.bricoman.pl

Charakterystyka małych samochodów dostawczych

Magdalena Cichocka

Prowadzenie firmy bez samochodu jest praktycznie niemożliwe – trudno się z tym stwierdzeniem nie zgodzić. To właśnie rodzaj prowadzonej działalności warunkuje wybór odpowiedniego samochodu.

W Polsce rynek samochodów dostawczych (zarówno nowych, jak i używanych) do 3,5 t, którymi można jeździć, mając prawo jazdy kategorii B, bardzo dynamicznie się rozwija. W tej grupie znajdują się m.in. małe pojazdy dostawcze. Producenci, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów, oferują coraz więcej różnych modeli, które konkurują ze sobą nie tylko pod względem np. powierzchni przestrzeni ładunkowej, ale także jeśli chodzi o wyposażenie mające zwiększać bezpieczeństwo i komfort pracy. Coraz częściej posiadają one również udogodnienia znane z aut osobowych.

Główne cechy

Istnieją pewne cechy, które przedsiębiorcy uznają za niezbędne przy wyborze samochodów dostawczych. Należą do nich:

- duża powierzchnia ładunkowa – gabaryty przewożonych towarów są tutaj niezwykle istotne, ponieważ bez względu na rozmiar danego auta, każdemu właścicielowi firmy zależy na tym, aby mieściło ono „jak najwięcej", czyli im jest ona większa, tym lepsza;
- niskie spalanie – niskie koszty eksploatacji są bez wątpienia jedną z kluczowych kwestii, ponieważ tego typu pojazdy pokonują nieraz tysiące kilometrów miesięcznie;
- bezawaryjność – dzięki temu można uniknąć dodatkowych wydatków związanych z naprawami. Auta dostawcze muszą na siebie pracować – gdy pracują, wówczas przynoszą zysk. Natomiast długotrwałe unieruchomienie pojazdu bądź częste wizyty w warsztacie generują wysokie koszty, a przy tym straty dla firmy.

Użytkowanie

Pojazd użytkowy to przede wszystkim narzędzie pracy, dlatego przedsiębiorcy, którzy muszą przewozić w mieście małe ładunki, będą potrzebować innego auta niż duże firmy budowlane.

Eksperci twierdzą, że jeśli chodzi o przewozy w miastach, to przyszłość należy do małych, kompaktowych furgonów. Do tej grupy zaliczają się np. takie auta, jak: Opel Combo Cargo, Renault Kangoo, Citroën Berlingo czy Peugeot Partner. To wszechstronne samochody, które są dostępne także w wersji kombi. Imponują wydajnością i dopasowują się do codziennych potrzeb, a dodatkowo są niezwykle funkcjonalne. Kilka słów o każdym z nich:

- Opel Combo Cargo – został wyposażony w zaawansowane technologie, które zwiększają bezpieczeństwo podczas jazdy, oraz wydajne silniki. Ładowność: do 1000 kg, pojemność przestrzeni ładunkowej: do 4,4 m^3. Nawet przy mniejszym rozstawie osi mieści dwie pełnowymiarowe europalety.
- Renault Kangoo – to jeden z najlepiej sprzedających się modeli w segmencie osobowo-dostawczych kompaktów. Odniósł ogromny sukces na rynku. Jest produkowany od 1997 r. Co ciekawe, jest dostępny z silnikami Diesla, benzynowymi, a nawet – to unikalna cecha Kangoo – z napędem elektrycznym.
- Citroën Berlingo – kolejny przykład wielofunkcyjnego samochodu, którym można wozić różne towary, a jednocześnie używać jako samochodu prywatnego. Jest on pierwszym modelem z segmentu tzw. kombivanów. Został stworzony na miarę potrzeb użytkowników. Charakteryzuje go wyjątkowa modułowość, którą zapewniają m.in. liczne schowki. Mimo swoich niewielkich rozmiarów jest bardzo pakowny.
- Peugeot Partner – ten samochód zaskarbił sobie względy niejednego przedsiębiorcy. Jest uznawany za bliźniaczą wersję Citroëna Berlingo – oba modele posiadają podobne cechy.

Najnowsze generacje wymienionych samochodów to prawdziwe motoryzacyjne perełki. Projektanci zadbali o to, żeby zachwycały stylistyką, bo przecież wizerunek firmy również ma ogromne znaczenie.

Podsumowanie

Dokonując wyboru samochodu dostawczego, należy uwzględnić przede wszystkim indywidualne potrzeby, ponieważ to właśnie profil firmy odgrywa najważniejszą rolę. Tego typu auta, czyli pojemne, a jednocześnie bardzo zwinne, zostały stworzone głównie z myślą o małych przedsiębiorcach. Firm z roku na rok przybywa, dlatego też oferta producentów jest coraz większa.

Nowy Opel Combo Cargo

W lutym do salonów wszedł nowy Opel Combo Cargo. Wejście było spektakularne! Nowy model zdobył już bowiem tytuł „International Van of the Year 2019".

Jury złożone z 25 europejskich dziennikarzy przyznało Combo Cargo 127 punktów, co daje mu znaczną przewagę nad sklasyfikowanym na drugim miejscu Mercedesem Sprinterem (92 punkty). O zwycięstwie zadecydowały: wysoki komfort oraz innowacyjne systemy wspomagające kierowcę, a także umiarkowane koszty eksploatacji.

W Wielkiej Brytanii Combo Cargo otrzymał tytuł „Lekkiego Pojazdu Użytkowego Roku 2019" przyznany przez *What Van?* oraz tytuł „Lekkiego Vana Roku".

– *Nowy Opel Combo Cargo to auto oferujące profesjonalnym użytkownikom maksymalną efektywność oraz niskie koszty użytkowania. Ten wyjątkowo wydajny samochód dostawczy jest zapowiedzią odnowienia gamy samochodów użytkowych Opla (...)* – powiedział Grzegorz Handzlik, dyrektor marki Opel w Polsce.

Nowy Opel Combo Cargo jest dostępny w licznych wariantach, w tym w wersji standardowej o długości nadwozia 4,40 m, w wersji XL o długości nadwozia 4,75 m oraz w opcji z kabiną załogową. Nowy kompaktowy dostawczy Opel wyróżnia się także na tle głównych rywali pojemnością przestrzeni ładunkowej, wynoszącą 4,4 m^3, ładownością do 1000 kg (z wyłączeniem kierowcy) oraz przedziałem ładunkowym umożliwiającym przewożenie przedmiotów o długości do 3440 mm. Dzięki pomysłowemu zaprojektowaniu przestrzeni ładunkowej, między wnękami nadkoli zmieszczą się dwie europalety.

Nowy Combo Cargo jest też wyjątkowo bogato wyposażony w systemy wspomagające prowadzenie i manewrowanie, ułatwiające bezpieczny transport towarów oraz podnoszące komfort przewożonej załogi. Opcjonalna kamera cofania Surround Rear Vision dodatkowo poprawi widoczność w trakcie jazdy do tyłu, a druga kamera w lusterku bocznym od strony pasażera ogranicza martwe pola od tej strony pojazdu. Nowy Combo Cargo może być również wyposażony w system czujników Flank Guard, który pozwala uniknąć wgnieceń i rys na nadwoziu w czasie manewrowania z niską prędkością.

Walory użytkowe Combo Cargo dla profesjonalistów podnoszą także najnowocześniejsze systemy multimedialne z kompleksowymi opcjami łączności. Systemami Multimedia i Multimedia Navi Pro, kompatybilnymi z Apple CarPlay i Android Auto, można łatwo sterować poprzez duży 8-calowy ekran dotykowy. Najwyższy model systemu multimedialnego z mapami Europy i nawigacją 3D podaje także komunikaty o sytuacji w ruchu drogowym w systemie TMC (Traffic Messaging Channel).

Nowy Opel Combo Cargo w ofercie Opel Drive Plan kosztuje już 799 zł netto miesięcznie*.

* **Program Opel Drive Plan:** miesięczna rata najmu netto z opłatą wstępną 10%, całkowitym limitem przebiegu 120 000 km w okresie 48-miesięcznej umowy, dla przykładowego modelu Opel Combo Cargo Essentia 1.6 Diesel 75KM z roku produkcji 2019. W raty wliczona jest rejestracja pojazdu, serwis mechaniczny gwarancyjny i pogwarancyjny w ramach wskazanego łącznego limitu kilometrów, z możliwością dodania do miesięcznej opłaty jednego kompletu opon zimowych i ubezpieczenia pojazdu. Kalkulacja raty jest przygotowana w oparciu o stawkę WIBOR 3M, której zmiany wpływają na wysokość miesięcznej raty netto.

ENERGOZAM

Autoryzowany Dystrybutor Opla – ENERGOZAM
Lublin: Kalinówka 17a, tel. 81 744 00 00, opel.salon.lublin@energozam.pl
Zamość: ul. Starowiejska 4, tel. 84 530 70 50, opel.salon.zamosc@energozam.pl
www.opel.energozam.pl

Do targów trzeba się przygotować

Elżbieta Amborska

Na targach można osiągnąć wiele albo nic. Wszystko zależy od poziomu przygotowania firmy do udziału w takiej imprezie. Planując udział w targach, trzeba je dobrze wybrać, określić cele do osiągnięcia i środki, które nam to zapewnią.

Od co najmniej 10 lat udział w targach budzi wątpliwości wśród potencjalnych wystawców. Do grona najsilniej wątpiących w jego opłacalność należą firmy nastawione na bezpośrednią sprzedaż swoich produktów i usług podczas trwania imprezy. Tymczasem targi zmieniły swoją funkcję i oferują cały pakiet korzyści,a bezpośrednia sprzedaż to tylko jedna z nich – ważniejsze od niej stały się możliwość zdobycia informacji i nawiązania kontaktów. Aby osiągnąć satysfakcjonujące efekty udziału w takiej imprezie, musimy wybrać targi odpowiednie dla firmy i dobrze się do nich przygotować.

Wybierz imprezę

Poszukując imprez odpowiednich dla swojej firmy i jej produktów, należy wziąć pod uwagę to, czy mają one zakres lokalny, krajowy czy międzynarodowy, czy są ważnym wydarzeniem dla danej branży, czy wystawcy to liderzy rynku lub może konkurenci oraz dla kogo organizowane są targi – dla specjalistów (B2B) czy klienta masowego (B2C). Od organizatorów warto uzyskać informacje na temat promocji wydarzenia oraz dane statystyczne dotyczące liczby odwiedzających (krajowych i zagranicznych) wybrane targi i tego, kim oni są (przedstawiciele firm, studenci, osoby prywatne itp.), liczby wystawców, patronów medialnych oraz wynajętej powierzchni. Dokładnie należy przestudiować program imprezy i sprawdzić, czy przewidziane są imprezy towarzyszące (konferencje, seminaria, warsztaty, konkursy, pokazy itp.).

Zanim zapadnie decyzja o wzięciu udziału w konkretnych targach, firma powinna uwzględnić cykliczność imprezy, doświadczenie organizatorów oraz opinię, jaką dane targi cieszą się wśród wcześniejszych uczestników (warto sięgnąć po relacje z targów i rekomendacje dotychczasowych wystawców), a także wśród klientów firmy (o ile planowane są spotkania z nimi).

Promuj swój udział

Sama obecność na targach to za mało, żeby zostać zauważonym i zapamiętanym. Dla osób z branży, targi to miejsce pracy i większość z nich przyjeżdża na nie z przygotowanym harmonogramem spotkań i zadań do zrealizowania. Odwiedzający też nie zwiedzają wszystkich stoisk po kolei, ale przychodzą w poszukiwaniu produktów i usług, które rozwiążą ich problemy. Dlatego udział w targach firma musi wypromować jeszcze przed rozpoczęciem imprezy, kiedy łatwiej przyciągnąć uwagę zwiedzającego. Może wykorzystać w tym celu własną stronę internetową, profil na Facebooku czy fanpage. Do specjalistów, dostawców, partnerów i klientów firma powinna rozesłać zaproszenia (mailem lub pocztą tradycyjną) do odwiedzenia swojego stoiska. Osoby, które firma chce do siebie przyciągnąć, powinno się jednocześnie poinformować o tym, co na targach będzie ona oferować, jakie akcje będzie prowadzić i w jakich wydarzeniach uczestniczyć.

Bardzo skuteczną metodą promowania udziału w targach może być marketing szeptany – jeśli ktoś „puści w obieg" intrygującą informację o firmie, jej akcji bądź produkcie, ludzie będą ją sobie przekazywać. Służą temu spotkania z klientami i osobami opiniotwórczymi, branżowe strony internetowe, czasopisma i portale społecznościowe.

Gdy do targów zostało niewiele czasu, udział w nich można wypromować podczas wizyt handlowych, reklamą, artykułem bądź wywiadem w czasopiśmie lub na portalu branżowym, na odwrocie faktur czy też poprzez ulotki dołączane do opakowań zbiorczych. Warto też pomyśleć o promocji stoiska wśród osób czekających na wejście na teren targowy.

Przygotuj kadrę

Osoby, które będą reprezentowały firmę na targach, muszą posiadać odpowiednią wiedzę. Muszą wiedzieć przede wszystkim, po co firma w targach bierze udział, jakie cele chce dzięki temu osiągnąć. To pomoże określić zadania, które trzeba będzie podczas trwania imprezy zrealizować i zorganizuje pracę personelu stoiska. Łatwiej będzie mu na przykład zidentyfikować klientów, którym można poświęcić więcej czasu i tych, z którymi rozmowy należy skracać.

Personel wyjeżdżający na targi powinien być bardzo dobrze przygotowany także pod względem merytorycznym. Czas gości odwiedzających stoisko często jest ograniczony harmonogramem zaplanowanych spotkań, dlatego bardzo sobie cenią profesjonalizm, znajomość branży, technologii i oferty firmy, którą personel reprezentuje, a także rzetelne i fachowe porady.

Sprawne i efektywne komunikowanie się wymaga jednak nie tylko wiedzy merytorycznej, ale także kompetencji, których wielu pracowników firmy nie potrzebuje do skutecznego wykonywania swoich codziennych obowiązków. Przygotowując ich do udziału w targach, często organizuje się szkolenia z zakresu technik obsługi klienta, sprzedaży, negocjacji i komunikacji interpersonalnej. Cennym wsparciem dla handlowców może być szkolenie na temat zasad sprzedaży doradczej.

Zaplanuj stoisko

Projekt stoiska powinien uwzględniać wielkość i lokalizację wynajętej przez firmę powierzchni wystawowej, tożsamość firmy oraz cele realizowane przez nią na targach.

Rozmiary i lokalizacja stoiska nie powinny zależeć jedynie od kosztów, które trzeba ponieść na wynajęcie powierzchni, ale także od celów przyjętych do realizacji na targach. Warto sprawdzić wymiary hali wystawowej i jej rozkład, zwrócić uwagę na wygląd stoisk sąsiadujących ze sobą oraz wygląd przejść między stoiskami.

Aby odzwierciedlać tożsamość firmy, w projekcie trzeba dobrze wyeksponować jej logo, wykorzystać firmowe fonty oraz kolory – powinny one być obecne także w wyglądzie personelu obsługującego stoisko. Tożsamość firmy powinny odzwierciedlać także dostępne na stoisku materiały graficzne: katalogi, broszury itp.

W zależności od celów, które firma chce zrealizować na targach, projekt może być zorientowany na:

1. produkt – prezentacja technicznych aspektów produktów prezentowanych na stoisku, im ich mniej, tym lepiej (nadmiar rozprasza uwagę, warto

eksponować te najpopularniejsze lub najbardziej innowacyjne);
2. rozwiązania – demonstracja umiejętności wystawcy w zakresie oferowanych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta;
3. komunikację (oraz imprezy) – przyciąganie uwagi odwiedzających targi poprzez oddziaływania emocjonalne (ciekawe wydarzenia, konkursy itp.);
4. konkurencję – podkreślanie przynależności do pewnego sektora firm, spośród których wystawca wyróżnia się w jakimś aspekcie.

Zapewnij odpowiednie materiały

Wszyscy pracownicy firmy obecni na stoisku powinni dysponować firmowymi gadżetami oraz odpowiednimi materiałami reklamowymi i informacyjnymi (ulotki, prospekty, katalogi, płyty CD/DVD, pendrive'y z prezentacjami itd.). Ich forma oraz zawartość zależą od tego, co firma dzięki targom chce uzyskać oraz kreatywności agencji reklamowej, z którą współpracuje. Jeśli podstawowym celem udziału w targach jest promocja produktu, to przy sobie trzeba mieć materiały informacyjne dotyczące całej eksponowanej oferty. Gdy firmie zależy na komunikacji i wzmocnieniu relacji, dla najważniejszych klientów warto przygotować drobne, zaskakujące upominki.

Oprócz materiałów promocyjnych, personel stoiska wyposażony powinien być w materiały niezbędne do realizacji zadań niezwiązanych z promocją firmy i jej oferty. Jeżeli na przykład firma chciałaby pozyskać jak najwięcej informacji do swoich baz danych, niezbędne będą odpowiednie ankiety, formularze, kwestionariusze itp., które ułatwią zbieranie danych i ich utrwalenie.

Działaj po targach

Ze względu na zmianę roli targów z miejsca sprzedaży na miejsce zbierania informacji i nawiązywania kontaktów, podstawowy cel działalności większości firm, jakim jest sprzedaż, realizowany jest po ich zakończeniu. Po powrocie do firmy trzeba zatem podziękować wszystkim kontrahentom, partnerom, klientom i współpracownikom, którzy skorzystali z zaproszenia wysłanego przed targami.

Za wizytę podziękować trzeba też osobom, z którymi firma nawiązała kontakt po raz pierwszy. Zwłaszcza tym, którym personel stoiska obiecał, że firma skontaktuje się z nimi po targach. Jeżeli obsługa obiecała przesłanie dodatkowych informacji na temat firmy bądź jej produktów, trzeba dopilnować, aby dokonano tego w krótkim czasie od zakończenia targów. W przeciwnym wypadku ucierpi jej wiarygodność, a to w biznesie duża strata.

Bardzo istotnym elementem działań po zakończeniu imprezy targowej jest sprawdzenie, w jakim stopniu zrealizowane zostały założone przez firmę cele i ile to kosztowało. Widoczne stanie się wówczas, w których imprezach warto brać udział oraz jak poprawić rezultaty udziału w targach. Wiedza ta przyda się także do planowania udziału w kolejnych targach i wydatków z nimi związanych.

Jeżeli przed targami zadbaliśmy o dokumentację stoiska, po imprezie można ją opublikować w prospektach reklamowych, na stronie internetowej, w mediach społecznościowych bądź przesyłając ją klientom wraz z podziękowaniami za przybycie i rozmowę.

REKLAMA

ZAKPOL

Lublin, ul. Młyńska 11
tel. kom. 601 295 550, 881 737 838
e-mail: zakpollublin@wp.pl
www.zakpol-lublin.pl

• cement • styropian • tynki elewacyjne • cegła • beton towarowy
• belit • beton komórkowy • stropy teriva • stal • systemy kominowe

Nasza oferta styropianu znajduje się na stronie:
www.hurtowniastyropianu.pl

TRANSPORT **HDS**

Węgiel workowany | polski i syberyjski

na paletach oraz big bag 1 tona
• kostka • orzech • ekogroszek

Drewno rozpałkowe
transport + rozładunek

W targach warto uczestniczyć

Elżbieta Amborska

Kilkanaście lat temu uczestniczenie w imprezach targowych było rzeczą oczywistą. Dziś dla wielu firm nie jest to już takie oczywiste. Niesłusznie, bo targi to nadal wydarzenia, na których warto się promować i zdobywać nowe kontakty.

W czasach, gdy podstawowym obszarem poszukiwań nowych partnerów i klientów stał się Interenet, wielu przedsiębiorców zastanawia się, czy udział w imprezach targowych ma jeszcze sens, zwłaszcza że na targach sprzedaje się niewiele, a to był dotychczas główny cel obecności na takim wydarzeniu. To dość uproszczone postrzeganie roli targów w handlowych i marketingowych działaniach firmy, bo na targach warto być zarówno jako wystawca, jak i odwiedzający. Dają one bowiem możliwość:

- osobistych spotkań z klientami i kontrahentami;
- budowania rozpoznawalności marki i zaprezentowania swojej oferty szerszemu gronu odbiorców;
- promowania nowych produktów i usług;
- zdobycia wiedzy na temat aktualnych trendów w branży;
- zdobycia ciekawych kontaktów biznesowych;
- pozyskania partnerów biznesowych;
- weryfikacji swojej pozycji w branży (gdzie jest konkurencja, a gdzie my);
- badanie rynku (pozyskanie bezpośrednio od odbiorców informacji na temat swoich produktów i usług, zdobycie wiedzy o ofercie i planach konkurencji itp.);
- budowania pozytywnego wizerunku firmy i produktów;
- komunikowania swoich wartości i swojej misji;
- budowania relacji z innymi graczami na rynku.

Wszystkie te cele można zrealizować na targach, ale niekoniecznie podczas jednej imprezy. Czasem może się to okazać po prostu niewykonalne ze względu na zasoby kadrowe i finansowe firmy, a także ograniczony czas trwania wydarzenia, zwłaszcza gdy grono wystawców jest bardzo liczne. Dlatego warto do targów dobrze się przygotować i określić swoje priorytety. Za najważniejsze najczęściej przyjmowane są: możliwość nawiązania wielu kontaktów z kontrahentami i potencjalnymi klientami za relatywnie niską cenę, możliwość budowania wizerunku swojej firmy oraz jej produktów i usług, a także zwiększenie ich sprzedaży.

Oszczędność czasu i pieniędzy

Udział w targach jest jednym z najbardziej opłacalnych sposobów dotarcia do odbiorców – dotychczasowych i potencjalnych. Według badań w przeliczeniu na jednego gościa targowego jego koszt jest średnio niższy nawet o kilkadziesiąt złotych. Spotkanie z klientami twarzą w twarz przy stoisku jest również najszybszym sposobem na budowanie relacji z nimi. W ciągu trzech dni można dotrzeć do większej liczby potencjalnych klientów niż dział sprzedaży nawet w ciągu trzech miesięcy. Targi pozwalają bowiem spotkać się w tym samym czasie i miejscu z dużą grupą dostawców i klientów jednocześnie. Według niektórych danych odwiedzający taką imprezę w ciągu ostatniego roku mieli wcześniej kontakt tylko z 12% wystawców. Pozostałe 88% może o nich zawalczyć, dać im się poznać, zainteresować i przekonać ich do swojej oferty w bezpośrednim kontakcie. To jedyna taka możliwość dostępna wśród wielu działań marketingowych, dlatego targi były i są ważnym narzędziem promocyjnym.

Budowanie wizerunku

Targi to wyjątkowa możliwość pokazania się wszystkim graczom w sektorze (klientom, konkurentom, dostawcom, projektantom i architektom) w odpowiednim świetle. Podstawę budowania wizerunku stanowi oczywiście stoisko i działania wokół niego. Istotna jest jego lokalizacja, wygląd, rozmiary, odbywające się na nim wydarzenia i odpowiednie przygotowanie personelu. Umiejscowione na przykład w sąsiedztwie znanej i cenionej firmy pozwoli nam „urosnąć" tylko dzięki jej towarzystwu. Gdy zlokalizowane będzie w pobliżu sceny, na której rozstrzygane są konkursy albo prowadzone seminaria, będzie wprawdzie w centrum wydarzeń mających przyciągać gości, ale hałas utrudni nawiązanie z nimi satysfakcjonującego kontaktu, wręcz może ich zniechęcać do odwiedzenia stoiska i wzięcia udziału

choćby w przygotowanym przez firmę konkursie.

Bardzo ważne dla zbudowania korzystnego wizerunku firmy jest przygotowanie zespołu, który będzie obsługiwał stoisko. Istotny jest odpowiedni ubiór, nastawienie i wiedza merytoryczna. W takich wydarzeniach powinny brać udział osoby otwarte, komunikatywne i posiadające dużą wiedzę na temat oferowanych przez firmę produktów i usług, zwłaszcza w obecnych uwarunkowaniach rynkowych, gdy klienci poszukują nie tylko informacji o nowościach, ale także o możliwościach ich praktycznego wykorzystania i użytkowania. Nie powinniśmy tego czynnika lekceważyć, bo obecność dobrze przygotowanego personelu stoiska może przyćmić działania konkurencji. Każda rozmowa to ponadto możliwość sprawdzenia, jak nasza firma i oferta postrzegane są przez inne osoby. Warto słuchać, dopytywać i notować spostrzeżenia rozmówców – pozwolą one spojrzeć na własny produkt z innej perspektywy i mogą przełożyć się na jego udoskonalenie. To olbrzymia wartość, którą trudno uzyskać online.

Do budowy wizerunku firmy na targach wykorzystać możemy także katalog targowy (nie tylko wpis, który jest obowiązkowy, ale i możliwość reklamy) oraz media targowe. Przydatne mogą być zwłaszcza gazetki, które zawierają bieżące informacje z danej imprezy – wywiady z przedstawicielami znaczących graczy rynkowych, inicjatorami interesujących akcji, prezentacje ciekawych stoisk to okazja do zaprezentowania firmy w korzystnym otoczeniu. Warto zastanowić się również nad udziałem w konkursach organizowanych przez stowarzyszenia branżowe lub organizatora targów. Uzyskanie medalu czy też innego wyróżnienia da nam szansę na wzmocnienie wizerunku produktu, usługi i całej firmy.

Wśród graczy z branży oraz współpracujących z nią specjalistów wizerunek firmy podczas targów buduje aktywne uczestnictwo w konferencjach i seminariach organizowanych podczas imprezy. Wygłoszenie referatu sugeruje na przykład, że firma wpływa na kierunek rozwoju branży oraz buduje swój wizerunek wśród potencjalnych współpracowników, zaś zadawanie trafnych i rzeczowych pytań prelegentom świadczy o tym, że jest aktywna na rynku i dobrze w nim zorientowana.

Niektóre firmy na targi oddelegowują jednego pracownika, którego zadaniem jest jedynie udział we wszystkich konferencjach. Zabierając na nich głos z sali, promuje firmę i jej rozwiązania.

Sprzedaż

Metamorfoza targów z miejsca, gdzie odbywa się sprzedaż, w miejsce zdobywania informacji i nawiązywania kontaktów, stała się faktem. Tylko część uczestniczących w nich osób odpowiada w firmach za zakupy, pozostali to architekci, doradcy, użytkownicy, technolodzy itp. Oni nie oczekują od nas gotowej oferty handlowej, można im jedynie zaszczepić pewne idee, które potem przekażą w swojej firmie. W efekcie sprzedaż coraz rzadziej jest bezpośrednim wynikiem spotkań na targach – ale realizuje się ją dopiero po ich zakończeniu. Proces ten może trwać nawet 6 miesięcy. Jeżeli na targach planujemy sprzedaż, warto zatem zastanowić się nad prowadzeniem sprzedaży doradczej, która opiera się na pokazaniu klientowi, w jaki sposób może wykorzystać nasze propozycje, aby rozwiązać swoje problemy lub problemy swoich klientów.

REKLAMA

Nowa edycja, nowa odsłona

Z Robertem Głowackim, prezesem Zarządu Targów Lublin S.A. o najnowszej edycji Targów LUBDOM w imieniu *Fachowca Lubelskiego* rozmawia Dariusz Marciniak.

Dariusz Marciniak: W branży budowlanej przyjęło się przekonanie, że Targi LUBDOM symbolicznie otwierają sezon w regionie. Skąd taka pozycja tej imprezy?

Robert Głowacki: LUBDOM jest stałym punktem w kalendarium wiodących wydarzeń dedykowanych branży budowlanej w makroregionie Polski Wschodniej. Myślę, że ta ugruntowana pozycja wynika przede wszystkim z połączenia wieloletniej tradycji oraz sukcesywnego rozbudowywania targów – zarówno w kontekście powierzchni i ilości wystawców, jak i ich zakresu tematycznego. Wydarzenie to gromadzi kluczowych graczy branży budowlanej, oferujących innowacyjne produkty o wysokiej jakości. Renomowani producenci, znane marki – tak w skrócie można podsumować ekspozycję targową. Już kilka lat temu do grona wystawców dołączyły firmy zajmujące się innowacjami w budownictwie – budownictwem pasywnym czy domem inteligentnym. Rozbudowanie ekspozycji w tym kierunku wynikało z zapotrzebowania rynku. Wśród klientów, potencjalnych inwestorów, wzrosła bowiem świadomość zarówno konieczności dbania o środowisko naturalne, jak i realnych i mierzalnych korzyści wykorzystywania tego typu technologii. Kolejne edycje LUBDOM-u to poszerzenie zakresu tematycznego o ofertę dla ogrodu oraz wnętrzarstwo i aranżację przestrzeni. Bardzo istotny jest też fakt, że impreza ta skupia grono ekspertów związanych z budownictwem i dziedzinami pokrewnymi.

DM: Obecnie organizowane imprezy targowe generalnie nie są już takie jak kiedyś. Zarówno wystawcy, jak i goście od targów oczekują czegoś więcej niż tylko prezentacji produktów. Jak ta sytuacja odzwierciedla się w strategii Targów LUBDOM? Jest jakaś nowa oferta w tegorocznej edycji?

RG: Targi budowlane od kilku lat zmieniają swoją rolę. Kiedyś faktycznie służyły prezentacji produktów, obecnie natomiast służą budowaniu relacji, poszerzaniu horyzontów, dostarczaniu inspiracji. To właśnie na targach rynek poznaje innowacje, które pojawiły się w branży. Tu powstają nowe pomysły, kształtują się przyszłe trendy. Dostrzegając tę tendencję, konsekwentnie realizujemy nową strategię Targów LUBDOM. Organizujemy konferencje, debaty i panele tematyczne, koncentrując się na zagadnieniach istotnych z punktu widzenia branży. Budownictwo, architektura, wnętrzarstwo to dziedziny życia ludzkiego nierozerwalnie związane z designem. Wspólnie z patronami i partnerami LUBDOM-u uznaliśmy, że w makroregionie Polski Wschodniej nie ma lepszego miejsca do zorganizowania wydarzenia poświęconego właśnie tej tematyce. Efektem naszych wspólnych starań jest premierowa edycja Lubelskiego Kongresu Designu i Architektury. Wszystkie powyższe elementy sprawiają, że tegoroczne Targi to będzie zupełnie nowa odsłona tego wydarzenia.

DM: Kongres to z założenia spotkanie przedstawicieli jakiegoś środowiska, których łączą wspólne wartości, cele czy też praca w określonej dziedzinie. Czemu ma służyć Lubelski Kongres Designu i Architektury?

RG: Lubelski Kongres Designu i Architektury współtworzą instytucje branżowe, firmy komercyjne, projektanci, architekci i trenerzy. Łączy je jeden cel – stworzenie wydarzenia skupiającego w jednym miejscu wszystkich, którzy są związani z designem, wzornictwem, projektowaniem oraz architekturą. Jego organizację oparliśmy na trzech filarach: różnorodności, otwartości oraz zasobach i narzędziach. Różnorodność, bo żeby wnieść nową jakość i świeże spojrzenie, chcemy skonfrontować odmienne opinie i różne punkty widzenia. Otwartość, ponieważ design i projektowanie wymagają otwartości umysłu na nowe idee i pomysły. Prelegenci podzielą się zatem z uczestnikami Kongresu swoim doświadczeniem i swoją wiedzą na temat nowych trendów. Zasoby i narzędzia, bo żeby tworzyć i działać, potrzebne są wiedza i umiejętności. Ich nabycie umożliwią szkolenia, spotkania i konferencje organizowane w ramach Kongresu.

DM: Wśród przedsiębiorców często wspomina się o wątpliwościach związanych z udziałem w jakichkolwiek targach, a mimo to wielu bierze w nich udział. Dlaczego firmy decydują się na udział LUBDOM-ie?

RG: Pomimo upływu lat i zmiany formuły LUBDOM-u to w dalszym ciągu doskonałe miejsce na zaprezentowanie swojej oferty i pozyskanie nowych klientów. W dobie Internetu i mediów społecznościowych dotarcie do nich jest bowiem coraz trudniejsze, a nadmierna różnorodność projektów i rozwiązań powoduje wydłużenie procesu podejmowania przez nich decyzji zakupowych. Targi zaś gwarantują firmom bezpośredni kontakt z klientami, co sprzyja tworzeniu silnych relacji. Zwiększa się również rozpoznawalność i świadomość danej marki wśród klientów, a to dla firm oznacza same korzyści. Klienci natomiast mogą otrzymać kompleksową usługę w jednym miejscu i szybciej zrealizować swoje projekty. Co ciekawe, podczas targów nawiązują się też trwałe relacje pomiędzy wystawcami. Podczas imprezy wymieniają się oni swoimi doświadczeniami, tworząc innowacyjne projekty zwiększające ich konkurencyjność w branży budowlanej i wnętrzarskiej.

Program Targów

Targi LUBDOM – Budownictwo, Architektura, Aranżacje, Ogród
Targi Obróbki Drewna LUBDREW
Targi Mieszkań i Nieruchomości

22 marca 2019 | PIĄTEK

13:00–15:00
Konferencja i spotkanie informacyjno-kooperacyjne na temat wdrażanego w Polsce projektu „BioReg", realizowanego przez Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowy Instytut Badawczy w Puławach

15:00–17:00
„Wiertarka jakiej jeszcze nie było" – spotkanie z Krzysztofem Barańskim, autorem wiertarki ATUT

23 marca 2019 | SOBOTA

LUBELSKI KONGRES DESIGNU I ARCHITEKTURY | DZIEŃ I

11:00–12:30
Gość Specjalny Kongresu Piotr Polk opowie o pasji tworzenia mebli i o kolekcji „Meble z kolekcji New Classic Design by Polk" – rozmowę poprowadzi Bożena Lisowska

12:30–13:00
„Po co nam design?" – dr Joanna Hołda, Dyrektor Lubelskiego Instytutu Designu LPNT S.A.

13:15–14:30
„Jak uczyć projektowania?" – debata z udziałem:
- dr Pauliny Zarębskiej-Denysiuk – Lubelskie Towarzystwo Zachęty Sztuk Pięknych, Zespół Szkół Plastycznych w Lublinie, Rada Programowa Lubelskiego Instytutu Designu
- Małgorzaty Michalskiej-Nakoniecznej – Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Administracji
- Pawła Adamca – Katolicki Uniwersytet Lubelski im. Jana Pawła II
- moderator: dr Joanna Hołda LID

14:30–16:30 – szkolenia
- Jak motywować samego siebie, by odnosić sukcesy zarówno w dobrych, jak i w złych czasach?
- Trendy w wyposażeniu wnętrz (wiodące tematy, motywy, kolorystyka) na sezon wiosna – lato 2019 wg nowojorskiej agencji trendsetterskiej Fashion Snoops.
- Szkolenia poprowadzi Jerzy Osika – trener o międzynarodowej renomie.

24 marca 2019 | NIEDZIELA

LUBELSKI KONGRES DESIGNU I ARCHITEKTURY | DZIEŃ II

10:30–13:00
„Najnowsze technologie w projektowaniu i prezentacji wnętrz" – Małgorzata Kubaszewska, przedstawiciel firmy CAD Projekt K&A

„Wirtualna rzeczywistość, nowoczesne technologie i materiały we wnętrzach" – wykład poprowadzi Pracownia Projektowa Wnętrz Małgorzata Czapla

13:00–15:00
„Dom od architekta czy z katalogu. Projekty domów jednorodzinnych" – debata z udziałem przedstawicieli i gości Lubelskiej Izby Architektów RP

W debacie udział wezmą mieszkańcy domów jednorodzinnych zrealizowanych według własnych wyobrażeń, architekci, studenci kierunku architektura na Politechnice Lubelskiej oraz goście Targów. Debatę poprowadzi dr inż. architekt Natalia Przesmycka

WYSTAWY

- Wystawa Lubelskiej Izby Architektów RP pt. „Indywidualne projekty domów jednorodzinnych i ich realizacje"
- Wystawa prac dyplomowych Absolwentów Lubelskiej Szkoły Sztuki i Projektowania

SZKOLENIA

Podczas Targów odbywać się będą szkolenia dla producentów mebli – organizator InfoTec

POKAZY

- Pokazy dekarskie – budowa dachu krok po kroku, montaż drzwi i okien w budynku mieszkalnym
- Pokazy parkieciarskie – montaż podłóg, barwienie i olejowanie
- Pokazy zduńskie – budowa pieca kaflowego, montaż kominków

Targi LUBDOM – Budownictwo, Architektura, Aranżacje, Ogród

Ponad 150 wystawców, pokazy fachowców oraz Lubelski Kongres Designu i Architektury – tak zapowiadają się Targi LUBDOM 2019. Od 22 do 24 marca, już po raz 39., w Targach Lublin przy ulicy Dworcowej 11 spotkają się przedstawiciele branży budowlanej, wyposażenia wnętrz, architektury i aranżacji ogrodu.

Budownictwo górą

Trzon zakresu tematycznego Targów LUBDOM to zdecydowanie budownictwo. Będzie można znaleźć tu m.in. materiały i chemię budowlaną, elewacje, systemy docieplеń, stolarkę drzwiową i okienną, bramy, dachy, schody, ceramikę łazienkową, tynki ozdobne, balustrady czy wszelkie instalacje. Nie zabraknie też nowoczesnych rozwiązań związanych z **budownictwem pasywnym i ekologicznym, domem inteligentnym,** systemami bezpieczeństwa oraz **innowacjami w budownictwie.**

Aranżacja wymarzonego wnętrza i ogrodu

Wiosna to czas planowania zmian w aranżacji przestrzeni. Targi LUDBOM wychodzą naprzeciw tym tendencjom, rokrocznie rozbudowując **strefę wyposażenia wnętrz.** W tym roku szeroki asortyment zaprezentują wykonawcy podłóg, producenci ceramiki łazienkowej i armatury, mebli dla domu i biura, oświetlenia, dekoracji, tekstyliów. Wielbiciele ogrodów znajdą na targach ofertę architektury ogrodowej oraz roślin i kwiatów.

Pokazy fachowców

Oprócz części wystawowej, organizatorzy przygotowali interesujące pokazy. Jak mówi Adam Głowacki: *W hali wystawienniczej powstanie najprawdziwszy dom. Stowarzyszenie Dekarzy pokaże jak przebiegają prace wykończeniowe w zakresie stolarki otworowej w takim budynku – zaprezentują montaż drzwi i okien, w tym również okna dachowego.* To nie koniec pokazów. Na targach obejrzymy cały proces montażu podłóg: począwszy od prac przygotowawczych, aż po barwienie i olejowanie. Pokazy zduńskie dostarczą zaś pomysłów na wykorzystanie kafli we współczesnych wnętrzach.

Lubelski Kongres Designu i Architektury

Projektanci, architekci oraz pasjonaci designu koniecznie powinni zaplanować wizytę na **Lubelskim Kongresie Designu i Architektury**, który odbędzie się podczas Targów LUBDOM. Kongres to unikatowa inicjatywa współtworzona przez wiele podmiotów: instytucji branżowych, firm komercyjnych, projektantów, architektów czy trenerów. Łączy je jeden cel: **stworzenie wydarzenia skupiającego w jednym miejscu wszystkich, którzy są związani z designem, wzornictwem, projektowaniem czy architekturą**.

Przez dwa dni (**23–24 marca**) uczestnicy Kongresu będą dyskutować m.in. o: roli designu we współczesnym świecie, edukacji w obszarze projektowania i designu oraz jej wpływie na zmiany cywilizacyjne, nowoczesnej architekturze wnętrz na świecie, trendach i kierunkach rozwoju branży budowlanej, nowoczesnym projektowaniu, innowacjach w budownictwie, modach i długotrwałych tendencjach w urządzaniu wnętrz. W ramach **Lubelskiego Kongresu Designu i Architektury** odbędą się także dwa szkolenia dotyczące trendów w wyposażeniu wnętrz na sezon wiosna/lato 2019 według nowojorskiej agencji trendsetterskiej Fashion Snoops oraz automotywacji. Poprowadzi je Jerzy Osika – trener o międzynarodowej renomie.

Gościem Specjalnym Kongresu będzie Piotr Polk. Aktor opowie o swojej niecodziennej pasji, której owocem jest **autorska kolekcja mebli New Classic Design by Polk**. 21 lat temu artysta rozpoczął przygodę z projektowaniem i tworzeniem. Dziś ma już na swoim koncie 113 mebli. Są to: kanapy, szafy, biblioteki, fotele, komody, stoliki i ulubione przez aktora konsolki.

Targi LUBDOM inspirują

Każdy z nas chce posiadać dom swoich marzeń. Możliwość realizacji własnych pomysłów jest dodatkowym powodem do dumy, dlatego też Targi LUBDOM niosą wiele inspiracji i ciekawych rozwiązań. O tym, jak wcielić własne projekty w życie, opowiedzą goście Lubelskiej Izby Architektów RP. Inspiracje będzie można także czerpać w oparciu o wystawy. Lubelska Izba Architektów RP zaprezentuje wystawę pt. „Indywidualne projekty domów jednorodzinnych i ich realizacje" – to właśnie tu można obejrzeć najlepsze projekty domów indywidulanych w Lublinie. Lubelska Szkoła Sztuki i Projektowania zainspiruje odwiedzających do eksperymentów z wystrojem wnętrz, prezentując przykłady prac dyplomowych swoich Absolwentów.

Dlaczego warto pojawić się na Targach LUBDOM?

Jak mówi Adam Głowacki, kierownik projektu Targów LUDBOM: *Bardzo często pada pytanie,* ***co odróżnia Targi LUBDOM od sklepów budowalnych. To przede wszystkim oszczędność czasu i kompleksowość****. Jeden dzień, jedno miejsce i każdy kto pojawi się na targach jest w stanie znaleźć i porównać oferty różnych firm – począwszy od blach dachowych, dachówek, systemów kominowych, poprzez okna, drzwi, podłogi, kafelki, aż po meble, rolety, a nawet firany. Nawet w dobie Internetu, samodzielne rozeznanie rynku trwa wieczność. Tutaj wystarczy jeden dzień. Dlaczego? Dlatego, że* ***gromadzimy w jednym miejscu renomowanych producentów i oferujemy naszym zwiedzającym znane marki****. Taka jest właśnie idea targów –* ***skupiamy głównych graczy branży budowlanej i kojarzymy ich z klientem docelowym***.

Wspólnie z Targami LUBDOM, jak co roku, odbędą się **Targi Obróbki Drewna LUBDREW** oraz **Targi Mieszkań i Nieruchomości**.

Więcej informacji na:
www.lubdom.targi.lublin.pl.

Targi Lublin S.A.
Lublin, ul. Dworcowa 11

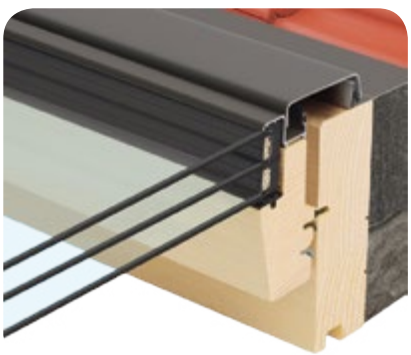
22 marca 2019	godz. 12.00–18.00
23 marca 2019	godz. 10.00–18.00
24 marca 2019	godz. 10.00–17.00

PIĄTEK WSTĘP WOLNY!

3x3
mnożymy korzyści

RAL 7022 RAL 7016 RAL 9005

Energooszczędne okno trzyszybowe **FTP-V U5**



3 SZYBY

Trzyszybowe okno dachowe dające realne oszczędności na ogrzewaniu.
Współczynnik przenikania ciepła FTP-V U5 z kołnierzem Thermo; Uw=0,86 W/m^{2}K.

3 KOLORY OBLACHOWANIA

Trzy nowoczesne kolory oblachowania do wyboru w standardowej cenie (szarobrązowy RAL 7022, antracyt RAL 7016, czarny RAL 9005).

3 TECHNOLOGIE MALOWANIA DREWNA

Trzy technologie wykończenia drewnianych ram. Drewno malowane bezbarwnym lakierem akrylowym, białym lakierem akrylowym lub białym lakierem poliuretanowym. Okna dostępne w standardowej ofercie.

Więcej korzyści na www.fakro.pl

FAKRO®

Dlaczego impregnować drewno?

Z Januszem Barabasem, właścicielem składu drewna rozmawia Dariusz Marciniak.

Dariusz Marciniak: Panie Januszu, czy impregnacja drewna jest w naszych warunkach niezbędna? Jeśli tak, to dlaczego?

Janusz Barabas: Odpowiedź jest prosta, chociaż często idziemy na skróty. Powiem więcej, ochrona drewna jest w dzisiejszych czasach niezbędna. Drewno jest materiałem najczęściej wykorzystywanym w procesie budowlanym. Musimy pamiętać, że odporność powszechnie używanego drewna (świerk, sosna, jodła, modrzew, dąb, buk) na działanie grzybów nie jest duża. Tylko dąb klasyfikowany jest jako trwały, pozostałe drewno jest średnio lub mało trwałe. Trwałość w dodatku dotyczy tylko drewna twardzielowego, drewno bielaste jest uznawane jako średnio trwałe. To wszystko powoduje, że należy potrzebne nam drewno chronić przed niszczącymi grzybami oraz szkodnikami, tak aby nie miały one dogodnych warunków do rozwijania się, zwłaszcza w przemiennym zawilgoceniu i suszeniu.

Drewno jest narażone nie tylko na niszczycielskie działanie grzybów – czynników niszczących lub mogących sprawić, że parametry drewna ulegną pogorszeniu lub całkowicie uniemożliwią jego zastosowanie jest znacznie więcej. Tym większe znaczenie ma odpowiednia jego ochrona i dobór właściwych preparatów ochronnych.

Szkodników, które uszkadzają drewno, jest dużo, ale dziś można je skutecznie przed nimi ochronić. Przy właściwym zastosowaniu środków chemicznych ochrona jest zapewniona. W sferze profesjonalnej możemy stosować oczywiście wiele różnych środków, ale według mnie najciekawszy i chyba najczęściej stosowany jest BOCHEMIT® QB Profi.

DM: Co jest jednak najważniejsze dla prawidłowej ochrony drewna wykorzystywanego na budowie?

JB: Musimy pamiętać, że najważniejszą formą ochrony drewna przed szkodnikami stała się profilaktyka, a w zasadzie zapobieganie powstawaniu potencjalnych uszkodzeń. Zaleca się więc zastosowanie różnego rodzaju impregnatów (na rynku jest spory wybór), dlatego że bez drewna wysokiej jakości odpowiednio zabezpieczonego żaden końcowy produkt nie będzie charakteryzować się dobrą jakością. Zapobieganie i ochrona przede wszystkim.

Pierwszym warunkiem właściwej profilaktyki jest odpowiednio niska wilgotność drewna. Musimy jednak wiedzieć, że ryzyko zaatakowania drewna przez owady może wystąpić nawet przy wilgotności drewna powyżej 10 % i temperaturze ponad 10°C, tzn. że zagrożone jest już drewno bardzo dobrze wysuszone.

Ryzyko dotyczące ataku grzybów szkodzących drewnu na przykład klasy Basidiomycetes występuje wtedy, gdy wilgotność drewna (chociażby chwilowo) przekracza 20%. Ryzyko ataku grzybów wywołujących siniznę drewna występuje wtedy, gdy wilgotność drewna jest wyższa niż około 22% (np. wskutek wysokiej względnej wilgotności powietrza, kondensującej pary wodnej lub też w świeżo naciętym drewnie). Optymalna temperatura dla rozwoju grzybów wynosi 22–25°C. Zagrożenie atakiem pleśni narasta, gdy zawartość wilgoci w powierzchni drewna jest większa niż 25%.

DM: Jak długa jest żywotność jednorazowej ochrony?

JB: Trwałość wykonanej ochrony jest – w przypadku klasy 1. i 2. (wnętrza) – czasowo nieograniczona, w klasie 3. (na zewnątrz) wynosi minimalnie 10 lat. Potem zaleca się sprawdzenie stanu ochrony (najlepiej w odstępach dwuletnich). Należy też pamiętać o ponownym zabezpieczeniu cięć poprzecznych, zaciosów, połączeń na nakładkę oraz innych rodzajów połączeń wykonanych dopiero po impregnacji, ponieważ miejsca te są najbardziej narażone na działanie szkodników i grzybów, tam praktycznie cały proces niszczenia się zaczyna. Drewno używane na zewnątrz powinno być również pokryte po impregnacji odpowiednią powłoką, ale po wyschnięciu impregnacji, co zwykle następuje w okresie od 4 do 24 godzin, w zależności od wilgotności drewna i warunków klimatycznych.

Przed zastosowaniem drewna, zwłaszcza na zewnątrz i w kontakcie z podłożem (szczególnie z ziemią), należy rozwiązać kilka podstawowych kwestii, jak na przykład naturalna odporność drewna. Inne kwestie dotyczą agresywności środowiska, w którym drewno będzie się znajdować, gdyż surowiec w bezpośrednim kontakcie z ziemią jest najbardziej narażony na uszkodzenia przez szkodniki biotyczne – należy wybrać taką ochronę chemiczną, która zabezpiecza przed szkodnikami biotycznymi na różne sposoby. W przypadku profesjonalnej ochrony drewna wchodzącego w kontakt z podłożem jest to głównie impregnacja podciśnieniowa.

DM: A jaką inną rolę spełniają współczesne preparaty do impregnacji?

JB: Użycie odpowiednich impregnatów może nie tylko zabezpieczyć drewno przed szkodnikami, ale także zwiększyć inny ważny parametr – ochronę ogniową. Musimy pamiętać, że jeśli wybuchnie pożar, najważniejsza jest jak najszybsza ewakuacja ludzi z budynku w celu uratowania ludzkiego życia, ewentualnie majątku i to w jak największym zakresie. Czas trwania ewakuacji zależy od materiałów wykorzystanych w trakcie budowy i ich właściwości przeciwpożarowych.

Jednym ze sposobów ochrony drewna, materiałów drewnopodobnych, drewnianych konstrukcji budowlanych i drewnianych elementów budowlanych umieszczonych we wnętrzach jest impregnacja środkiem chemicznym – ja polecam BOCHEMIT® Antiflash, który oprócz zmniejszenia reakcji na ogień zapewni również zapobiegawczą ochronę przed niszczącymi drewno owadami i grzybami. Reakcję na ogień bada się w oparciu o normę PN EN 13501-1. Podstawowa różnica pomiędzy stopniem palności a klasą reakcji na ogień polega na tym, że stopień palności ocenia oddzielnie poszczególne materiały, natomiast klasa reakcji na ogień ocenia cały wyrób budowlany w wykonaniu końcowym, na przykład materiał podkładowy, wykończenie powierzchni, sporządzenie, typ montażu, występowanie nierówności i zagłębień itp. Norma PN EN 13501-1 definiuje następujące klasy według reakcji na ogień: A1, A2, B, C, D, E, F.

Materiały niepalne należą do klas A1 oraz A2, konstrukcje drewniane i produkty na bazie drewna żadnym sposobem niezabezpieczone z reguły zaszeregowane są w klasie D. Do tego dołącza klasyfikacja uzupełniająca z punktu widzenia powstawania dymu (s1, s2, s3) oraz palących się kropli lub cząstek (d0, d1, d2). Drewno użytkowane na zewnątrz narażone jest na działanie warunków atmosferycznych i innych czynników, które zmniejszają jego trwałość.

DM: O czym warto pamiętać przy impregnacji drewna?

JB: Moje praktyczne rady i zalecenia – drewno przeznaczone do impregnacji należy oczyścić z kory, łyka i ewentualnych powłok. Nie może wykazywać ono oznak zaatakowania owadami lub niszczącymi drewno grzybami – zaatakowane elementy drewna muszą być usunięte, a w wypadku ataku na dużą skalę, zastąpione nowymi elementami. Optymalna wilgotność drewna po impregnacji mieści się w granicach 25–35%. Temperatura drewna (jak również roztworu aplikacyjnego), które będzie poddawane impregnacji, musi wynosić minimum 5°C. W przypadku elementów, które będą osadzone w gruncie (klasa zagrożenia 4), zaleca się zastosowanie okrągłego profilu, który pozwala na dostateczną impregnację w głąb bielu na całym obwodzie (zgodnie z EN 335-1). Po impregnacji należy substancje czynne utrwalić w masie drewna i pozostawić w suchym, przewiewnym miejscu na czas, który wynosi minimum 2 dni.

DM: Dziękuję za rozmowę.

BOCHEMIT® QB Profi produkowany jest na bazie kwasu borowego. Przeznaczony jest do impregnacji powierzchniowej, częściowej i głębokiej tarcicy, wiązarów dachowych i innych elementów budowlanych przy budowie i rekonstrukcji wnętrz lub też na zewnątrz (zgodnie z PN-EN 335). Zapewnia długotrwałą ochronę drewna przed niszczącymi je grzybami, pleśniami i owadami. Oprócz wersji przezroczystej na rynku dostępny jest także kolor zielony i brązowy. Dużą zaletą jest niskie zużycie koncentratu – dla klasy użytkowej 2 wynosi to zaledwie 20 g/m².

Dla przemysłowych użytkowników drewna stosujących impregnację próżniowo-ciśnieniową firma Bochemie Poland oferuje preparat impregnacyjny BOCHEMIT® Forte Profi na bazie miedzi, przeznaczony do impregnacji konstrukcji budowlanych, słupów, ogrodzeń, palisad,altanek i innych drewnianych elementów, które znajdują się na zewnątrz lub są w długotrwałym kontakcie z podłożem. Poddane obróbce drewno nie ma oleistego lub tłustego wyglądu, nie blaknie nawet w niesprzyjających warunkach pogodowych. Skuteczność i wysoką jakość zarówno impregnowanego drewna, jak i samego preparatu potwierdzają: DIBt – certyfikat wydany w Niemczech, pozwolenie na korzystanie w UE (BPR– Biocidal Product Regulation), testy zgodnie z europejskimi normami technicznymi (EN113+EN 73, EN 113+EN 84, EN 47+EN 73, EN 47+EN 84, EN 252, CEN/TS 12037, EN15119-2), a w szczególności certyfikat NTR wydany przez Nordic Wood Preservation Council. Ponadto, roztwory BOCHEMIT® Forte Profi nie powodują korozji konwencjonalnej stali konstrukcyjnej. Żywotność ochrony tym środkiem, w przypadku zarówno elementów mających kontakt z gruntem, jak i nieposiadających oraz gontów dachowych, wynosi 15 lat.

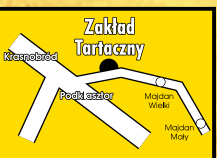
REKLAMA

Największe i Najtańsze SKŁADY DREWNA

www.zt-barabas.pl

oferujemy:
- więźba dachowa
- krokwie
- krawędziaki
- tarcica iglasta
- łaty
- stemple budowlane
- impregnacja zanurzeniowa
- wykonawstwo robót ciesielsko-dekarskich

Zakład Tartaczny Janusz Barabas
22-440 Krasnobród, Majdan Wielki 386
tel./fax 84 660 89 40, tel. kom. 601 402 323
biuro@zt-barabas.pl



Skład Drewna
21-003 Ciecierzyn, Ciecierzyn 86
(koło komina - stara cegielnia)
tel./fax 81 756 35 51
tel. kom. 691 385 888, 601 402 323
e-mail: biuro@zt-barabas.pl

Skład drewna Lublin
20-439 Lublin, ul. Głuska 3
tel. kom. 607 801 414, 601 402 323
biuro@zt-barabas.pl

Posiadamy Certyfikat Zakładowej Kontroli Produkcji nr 2310-CPRZ962 (certyfikat CE)

Szkolnictwo zawodowe – szanse i perspektywy

O możliwościach rozwoju szkolnictwa branżowego i jego barierach z Mariuszem Banachem, zastępcą prezydenta Lublina ds. oświaty i wychowania w imieniu *Fachowca Lubelskiego* rozmawia Dariusz Marciniak.

Dariusz Marciniak: Panie prezydencie, wszyscy wiemy, że szkolnictwo zawodowe potrzebuje zmian, które spowodują odwrócenie niekorzystnych tendencji.

Mariusz Banach: To prawda, problem mamy od lat, a u jego źródła jest kilka przyczyn. Za najważniejsze uważam dwie. Pierwsza to pomysł – chyba trochę ideologiczny – że wszyscy mają skończyć studia i w związku z tym najlepsze dla nich są licea ogólnokształcące. W efekcie zagadnienia związane ze szkolnictwem zawodowym i technicznym przeszły gdzieś na plan dalszy. Druga związana jest z tym, że w pewnym momencie ktoś, kto wybierał szkołę zawodową (wtedy się jeszcze tak nazywała), zamykał sobie ścieżkę kariery naukowej, bo po jej ukończeniu nie mógł kontynuować nauki. W ostatnich latach to się zmieniło, co zawdzięczamy dwóm reformom szkolnictwa zawodowego, które nazwały szkolnictwo zawodowe szkolnictwem branżowym i wprowadziły dwa jego poziomy. W 2021 r. będziemy mogli tworzyć szkoły branżowe drugiego stopnia i będzie można zakończyć je egzaminem maturalnym, tak jak kiedyś. Największe nadzieje na rozwój szkolnictwa branżowego i technicznego wiążemy jednak z rozwiązaniem problemu uczenia dualnego wzorowanego na tradycji rzemieślniczej – uczeń wiedzę teoretyczną zdobywa w szkole, a praktyki uczy się w zakładzie pracy. W kraju tę nadzieję dopiero odkrywają, my w Lublinie szkolenie dualne prowadzimy od lat. Na przykład Zespół Szkół Budowlanych co roku współpracuje z trzydziestoma firmami, w których młodzi ludzie, głównie chłopcy, tak naprawdę uczą się na budowach. Mało tego – są zatrudniani jako pracownicy młodociani.

DM: Co to znaczy?

MB: To znaczy, że dostają normalnie od firmy wynagrodzenie. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w Zespole Szkół Transportowo-Komunikacyjnych (dawna „kolejówka"). Tam doszło nawet do tego, że kolej – cierpiąca na duże braki kadrowe – proponowała uczniom, którzy chcieliby się z nią związać, comiesięczne stypendium (co roku większe o kilkaset złotych) i gwarancję zatrudnienia. Takich propozycji dla uczniów szkół zawodowych w Lublinie jest wiele, a mimo to w tym roku w mieście funkcjonuje osiem klas zawodowych. A mogłoby kilkadziesiąt. I ponad wszelką wątpliwość nie jest to problem naszej oferty edukacyjnej. Źródłem problemu jest stereotyp kulturowy, przekonanie, że do szkoły zawodowej albo technicznej idą ci, którzy źle się uczą.

DM: Brakuje może kultu pracy fizycznej i szkolnictwa zawodowego, który jest obecny w szkolnictwie niemieckim. Tam to, co nazywa Pan nauczaniem dualnym, wpisane jest w ustawę i realizowane w oparciu o cechy, instytucje rzemieślnicze.

MB: W Polsce nauczanie dualne również jest już bardzo wyraźnie wpisane w ustawę i w szkołach będzie wręcz wymagane. Jest jednak jakiś problem kulturowy, który utrudnia jego rozwój. Musimy naprawdę długo pracować, żeby zmienić postrzeganie kształcenia zawodowego. I to nie nad uczniami, ale nad ich rodzicami.

DM: Problem ten chyba nie dotyczy studiów politechnicznych, ale typowych szkół zawodowych. Tymczasem na rynku pracy, zwłaszcza budowlanym, najbardziej przydaliby się w tej chwili absolwenci tych drugich. Jakie propozycje miasto ma dla uczniów, którzy mogliby ukończyć edukację na poziomie dawnej zawodówki lub technikum?

MB: Od dziesięciu lat promujemy szkolnictwo zawodowe, rozdając uczniom materiały dotyczące szkół technicznych i zawodowych w Lublinie z płytą, na której znajdują się filmy reklamowe poświęcone zawodom nauczanym w poszczególnych szkołach. Ciągle ją

aktualizujemy, bo pojawiają się nowe propozycje. Mamy szkoły świetnie wyposażone technicznie. Trochę środków na ten cel wyłożyliśmy sami, natomiast szkoły realizowały bardzo dużo programów unijnych, po realizacji których zostawał w nich dobry sprzęt. Na przykład dziewczyny, które kończą w Lublinie szkołę fryzjerską, bardzo dobrze wiedzą, że w naszym mieście nie ma zakładu fryzjerskiego, który by miał sprzęt takiej jakości, jaki jest w naszej szkole. Do naszych szkół przychodzą także studenci mechatroniki, żeby zobaczyć i popracować na obrabiarkach CNC, bo na uczelni ich nie ma. Oferta i zaplecze nie stanowią więc problemu. On tkwi gdzieś w stereotypach i postrzeganiu szkolnictwa zawodowego. Pytałem nawet osoby zajmujące się jego promocją, czy do szkoły zawodowej posłali swoje dzieci. Jeszcze takiego przypadku nie spotkałem. Tutaj jest problem.

DM: Zniszczono to, co było kiedyś?
MB: Tak. Trzeba sobie zadać pytanie, czy dzisiaj marzeniem młodego człowieka, który kończy gimnazjum czy szkołę podstawową, jest praca fizyczna na budowie. Otóż nie. Woli skończyć jakiekolwiek studia, często płatne, po ukończeniu których zostaje z niczym. Wiele takich osób spotkać można na KKZ-ach (Kwalifikowanych Kursach Zawodowych). To pozostałość z poprzedniej reformy szkolnictwa zawodowego, dzięki której – w zależności od zawodu i specjalizacji – w ciągu kilku semestrów (najczęściej dwóch) można zdobyć jakiś zawód. Dużą liczbę słuchaczy tych kursów stanowią studenci kierunków humanistycznych, bo zrozumieli, że nie znajdą po nich pracy. Przychodzą więc do nas, bo wiemy, których fachowców aktualnie brakuje. Niedawno na przykład miałem spotkanie z panią zajmującą się klastrem modowym, pewną, że gdyby miała 1000 CV szwaczek, to w ciągu miesiąca znalazłaby im pracę w Lublinie i województwie lubelskim. Z 1000 CV budowlańców byłoby tak samo, a pewnie jeszcze łatwiej, bo brak rąk do pracy jest tu naprawdę duży.

DM: Co w takim razie należy zrobić, żeby zmienić pewne stereotypy i sposób postrzegania szkolnictwa zawodowego?
MB: Po pierwsze, pracować z rodzicami. Po drugie, wprowadzić pewne rozwiązania systemowe, bo sam rynek tych zmian nie spowoduje, a tak wcześniej zakładaliśmy. Gdyby jednak dzisiaj pojawiła się ustawa, zgodnie z którą na studia politechniczne łatwiej dostać się po technikum, to szybko zapełniłyby się one uczniami. Przecież jeśli ktoś ma zamiar studiować na przykład mechatronikę (nasza politechnika ma taki kierunek, bardzo zbieżny z tym, czego uczymy w dwóch szkołach: na ulicy Magnoliowej i Zemborzyckiej), to absolwenci szkół technicznych są dużo lepiej przygotowani do zawodu mechatronika niż absolwenci liceum. To jest poza wszelką dyskusją. Uczciwe wydaje się więc, żeby uczelnie politechniczne mogły dawać dodatkowe punkty za wykształcenie kierunkowe. Uczelnie oferujące studia, powiedzmy chemiczne, przyznawałyby dodatkowe punkty absolwentom techników chemicznych itp. Dzisiaj tego nie ma.

DM: System dualny to system rzemieślniczy. Nie można wejść we współpracę z izbami rzemieślniczymi i cechami?
MB: Z izbami jak najbardziej tak, chociaż trzeba przyznać, że niechętnie wchodzą we współpracę ze szkolnictwem publicznym. Mają własny system

>

REKLAMA

Innowacyjne systemy ogrodzeń POLSWAT

Profesjonalne malowanie proszkowe
elementów o maksymalnym wymiarze do 7 metrów

przęsła ogrodzeniowe ● konstrukcje stalowe ● bramy ● furtki ● kraty

Oferujemy również: automatykę do bram przesuwnych i skrzydłowych • siatki ogrodzeniowe • ogrodzenia panelowe

Wybrane produkty transportujemy i profesjonalnie montujemy zgodnie z życzeniem klientów

OREX
Robert Karwowski

Warsztat i biuro
20-423 Lublin, ul. Piękna 8
tel. 606 973 317

www.orex.biz.pl • www.lakiernia-proszkowa-lublin.pl • e-mail: biuro@orex.biz.pl

kształcenia i tego się trzymają. Zdarza się jednak, że pracodawcy poszukujący rzemieślników określonej specjalności przychodzą do nas z propozycją stworzenia swoich klas – w Technikum Chemicznym i Przemysłu Spożywczego swoją klasę dla cukierników i piekarzy chce na przykład otworzyć Auchan.

DM: A pracodawcy? Najchętniej zatrudniliby pracownika wykształconego i przygotowanego do zawodu, mogliby więc w niego zainwestować.
MB: Takie działania już w Lublinie realizujemy. Podejmujemy w tej chwili współpracę z poszczególnymi pracodawcami (niestety, z każdym z nich trzeba rozmawiać oddzielnie, szczególnie z klastrami). Namawiamy ich, żeby wchodzili do naszych szkół. Teraz w ramach tzw. godzin do dyspozycji dyrektora szkoły będą mogli proponować tematy, które trzeba realizować na poszczególnych lekcjach. Wydaje się, że dla dużych pracodawców, w sytuacji kiedy tak bardzo brakuje pracowników, to rozwiązanie najbardziej korzystne. Zdajemy sobie jednak sprawę, że taki rodzaj współpracy nie dotyczy największych pracodawców. Tych, którzy budują u nas hale magazynowe na kilku hektarach czy otwierają nowe fabryki. Niestety, do ich obsługi potrzeba tylko kilkanaście osób, ponieważ wszystko jest zautomatyzowane. Na temat szkolnictwa zawodowego i technicznego warto rozmawiać z tym biznesem, który nazywa się średnim.

DM: Ale w branży budowlanej ten średni nigdzie nie jest zrzeszony, nie ma organizacji zawodowych, które pozwalałyby prowadzić długofalowe działania.
MB: Tutaj dotykamy problemu, który jest barierą dla rozwoju szkolnictwa dualnego. Łatwo byłoby je organizować z dużymi pracodawcami, z małymi i średnimi jest trudniej. Staramy się „obejść" tę barierę, współpracując na przykład z Lubelską Izbą Gospodarczą i kilkoma instytucjami samorządowymi, w których grupują się mali i średni przedsiębiorcy. Od lat dostarczają nam listę najbardziej potrzebnych dla nich zawodów (aktualnie 90% oferty szkół zawodowych pochodzi od pracodawców). Tylko że potem to wszystko rozbija się o wybory młodych ludzi i ich rodziców, o pytanie: „Co chciałbym robić w życiu?".

DM: Da się to zmienić?
MB: To się zmienia, ale nie da się tego zrobić z dnia na dzień. W szkołach zawodowych i technicznych co roku przybywa nam około 10% uczniów. Trend negatywny został więc odwrócony, ale nie we wszystkich miastach w Polsce. Gdy w Lublinie stosunek osób uczących się w liceach do tych w szkołach zawodowych i technicznych wynosi 50% do 50%, w Warszawie na przykład 70% do 30%. Przyrost liczby uczniów obserwowany jest zwłaszcza w technikach, w dużej mierze to zasługa poziomu nauczania. Kilka naszych szkół technicznych ubiega się o tytuł najlepszej szkoły w Polsce. W rankingu stu najlepszych techników w kraju, sporządzanym przez Perspektywy, w tym roku mamy cztery szkoły: technikum budowlane, hotelarskie, kolejowe i elektroniczne. To ostatnie kilka razy było na podium, a dwa razy stało na jego najwyższym stopniu. Inne szkoły też zaczynają coraz większą wagę przywiązywać do poziomu kształcenia, ale powtarzam – zmiana postrzegania szkolnictwa zawodowego to proces. Przez lata deprecjonowano jego wartość i teraz trzeba lat, żeby ją przywrócić.

DM: Jednak fakt, że zmiany postępują, powinien chyba napawać nas optymizmem?
MB: Oczywiście. Także i to, że rynek pracy – który jest bezwzględny – będzie nam w tym wszystkim pomagał. Potrzeba na nim pracowników bardzo różnych. Nie tylko w branży budowlanej. Mamy obecnie w Lublinie na przykład szkołę, która przymierza się do odbudowania zawodu optyka, bo na rynku jest duże zapotrzebowanie na takich specjalistów.

DM: Cały czas rozmawiamy o kształceniu młodych osób, a przecież na rynku pracy są też dorośli, którzy chcieliby się dokształcić, przekwalifikować. Co miasto może im zaoferować?
MB: Mamy w Lublinie dwa Centra Kształcenia Ustawicznego z całą gamą zawodów, które prowadzą zajęcia w systemie dziennym, wieczorowym i zaocznym. Obecnie kształci się w nich około 500 słuchaczy, to nie mało. Nauka w nich jest bezpłatna.

DM: Są jakieś zachęty dla tych, którzy chcą zmienić zawód, dokształcić się? Może programy unijne?
MB: Nie możemy dopłacać słuchaczom, nawet w ramach projektów unijnych, bo jeżeli chodzi o oświatę, z założenia nie są one komercyjne. Sam brak opłat za dokształcanie jest już jednak dla pracodawcy, który chce dokształcić pracownika, dużym bonusem. Nie musi sam organizować szkolenia ani sam go finansować. Jeżeli ktoś chce z tej oferty skorzystać, wystarczy wejść na stronę Urzędu Miasta, wybrać zakładkę oświata i poszukać szkoły dla siebie.

DM: Pracodawca może do takiej szkoły oddelegować pracownika?
MB: Tak. Również na kursy kwalifikacyjne, są świetne i jest ich wiele. Chyba nie ma branży, dla której nie mielibyśmy jakiejś propozycji. Także w systemie dualnym.

DM: Pracodawca może więc być „mistrzem", na wzór tradycji cechowej?
MB: Dyrektorzy szkół zawodowych i technicznych są otwarci na przedsiębiorców, na ich propozycje i oczekiwania związane z wykształceniem przyszłych pracowników. Rozmawiamy o tym, jak ich przygotować. Jest z tym coraz łatwiej. Nawet kuratoria oświaty coraz częściej zgadzają się na to, żeby zajęcia techniczne, zawodowe (również w szkole) prowadzili fachowcy bez przygotowania pedagogicznego. Gdy się przyglądam strukturze zatrudnienia w naszych szkołach zawodowych, to widzę, że najczęściej osoby uczące zawodu pracują jednocześnie w swojej branży.

DM: A to podnosi powiązania z rynkiem i jakość szkolenia.
MB: Tak, bo jeżeli dzisiaj ktoś zna się trochę na informatyce i pracuje na etacie z wynagrodzeniem 2500 zł, to szuka możliwości dodatkowego zarobkowania w branży. A wtedy sam się dokształca.

DM: Na koniec jeszcze zapytam o cele, które miasto chciałoby zrealizować przez najbliższą kadencję w zakresie szkolnictwa branżowego.
MB: Chcielibyśmy, żeby szkolnictwo branżowe rzeczywiście funkcjonowało przy każdym technikum. Do tej pory mieliśmy tylko kilka klas branżowych, mimo że co roku szkoły taką ofertę przedstawiają. W tym roku największe technika – kształcące po kilkuset uczniów – oferują jedną albo dwie takie klasy, zakładając, że chętnych i tak nie będzie. Większy nacisk chcielibyśmy położyć też na rozwój doradztwa zawodowego. Jego dotychczasowa formuła wydaje się być niewystarczająca, bo uczniom ostatnich klas gimnazjum czy liceum organizuje się dziesięć godzin takiego doradztwa w ciągu roku szkolnego. Powinno być więcej.

DM: Być może ta reforma, czyli powrót do szkół ośmioklasowych, to ułatwi?
MB: Nie. Raczej utrudni, bo uczniowie będą tę decyzję musieli podjąć o rok młodsi, czyli jeszcze mniej świadomi.

DM: Czyli praca z rodzicami?
MB: Zdecydowanie tak. I doradztwo zawodowe.

DM: Dziękuję za rozmowę.

Mocne jastrychy

MAPEI®

weszły do gry!

LUVI

LET'S BUILD TOGETHER

Punkt Sprzedaży
ul. Choiny 57, Lublin
tel: 81 742 05 17
www.luvi.pl

Idealne rozwiązania do wilgotnych pomieszczeń

Niektóre pomieszczenia na poddaszu wymagają okien o szczególnej odporności na wilgoć, na przykład w łazience czy w kuchni. Do takich wnętrz świetnie sprawdzą się okna o ramie wykonanej w konstrukcji drewniano-poliuretanowej, dzięki której nie przepuszczają wilgoci. Ze względu na odporną powierzchnię oraz biały kolor, sprawdzą się również w sypialni czy pokoju dziecka.

Energooszczędność i odporność na wodę

Odpowiedzią na specyficzne, wilgotne warunki w pomieszczeniu jest na przykład okno dachowe VELUX GLU, wyjątkowo komfortowe w użytkowaniu. Rdzeń drewniany, z drewna modyfikowanego termicznie, został pokryty ciśnieniowo wytrzymałym i w pełni odpornym na wodę poliuretanem pomalowanym na biało. Ze względu na te właściwości, okno polecane jest szczególnie do łazienki, gdzie najczęściej gromadzi się para i wilgoć. Inaczej niż w oknach z PCV, poliuretanowa powierzchnia okna jest jednolita; naroża profili są gładkie i bez połączeń, dzięki czemu nie gromadzi się na nich wilgoć, kurz i brud. Okna są więc bardzo łatwe do utrzymania w czystości – nie wymagają konserwacji przez wiele lat użytkowania, wystarczy tylko zwykłe mycie. Białe wykończenie sprawia, że doskonale komponują się z nowoczesnym wystrojem wnętrz.

Okno zostało wyposażone w energooszczędny, dwukomorowy pakiet szybowy, który jeszcze lepiej chroni przed ucieczką ciepła z domu i wpływa na obniżenie rachunków za ogrzewanie. Dzięki tej konstrukcji współczynnik przenikalności cieplnej Uw =1,1 (W/m^{2}K) już teraz spełnia wymagania zawarte w przepisach na 2021 rok. Dodatkowo, w nowym oknie zastosowano specjalną konstrukcję szyby, która sprawia, że ma ono bardzo dobry bilans energetyczny, czyli zdolność pozyskiwania darmowej energii ze słońca – współczynnik przepuszczalności energii całkowitej g równy jest 0,55.

Na energooszczędność ma także wpływ innowacyjna technologia ThermoTechnology™, która polega na zastosowaniu w konstrukcji okna drewna modyfikowanego termicznie. Dodatkowa uszczelka jeszcze lepiej chroni

przed chłodem i stratami ciepła, a także zapewnia wyższą dźwiękochłonność.

Wygodne otwieranie

Okno VELUX GLU otwieramy podłużnym uchwytem w górze skrzydła lub elegancką klamką na dole. Górny system otwierania będzie wygodny, gdy okno umieszczone jest na standardowej wysokości. Uchwyt jest wtedy dostępny na wyciągnięcie ręki. Pod oknem można ustawić meble, gdyż nie utrudnią jego otwierania. Z kolei dolny system otwierania sprawdzi się, gdy okno zamontowane jest wyżej – w takiej sytuacji łatwiej będzie sięgnąć do klamki. Wyposażone jest w wydajny system wentylacji, zintegrowany z uchwytem otwierającym. To bardzo wygodne rozwiązanie, które dostarcza do wnętrza świeże powietrze, nawet gdy okna są zamknięte. Taki system doskonale sprawdza się podczas długich kąpieli. Wentylacja ma także wbudowany łatwy w czyszczeniu i wymienny filtr powietrza, który zapobiega przedostawaniu się do domu kurzu i owadów.

Wyjątkowe uzupełnienie wnętrza

Aby zapewnić sobie możliwie najlepszy klimat wewnątrz pomieszczenia, jednocześnie dbając o jego walory dekoracyjne, warto pomyśleć o roletach i żaluzjach dekoracyjnych. Okna dachowe w łazience i kuchni warto wyposażyć w dodatkowe akcesoria gwarantujące zarówno prywatność, jak i kontrolę światła – tu dobrym rozwiązaniem będą żaluzje VELUX PAL. Są odporne na wilgoć, łatwe do utrzymania w czystości i bardzo wygodne w użytkowaniu – ich pozycję reguluje się za pomocą suwaka. Brak wiszących sznurków sprawia, że wyglądają elegancko i estetycznie. Z kolei w sypialni czy pokoju dziecka świetnie sprawdzą się rolety zaciemniające VELUX DKL. Zapewniają one niemal 100% zaciemnienia, co wpływa na komfort snu i wypoczynku zarówno w nocy, jak i w razie potrzeby w ciągu dnia. Zarówno żaluzje, jak i rolety idealnie pasują do rozmiaru okna i można je samodzielnie zamontować dzięki systemowi Pick&Click®.

VELUX®
VELUX Polska Sp. z o.o.
02-255 Warszawa, ul. Krakowiaków 34
tel. 22 33 77 000, www.velux.pl

Razem na szczyt!

Rozwijaj swoją firmę wspólnie z VELUX

Program Rekomendowany Wykonawca VELUX

Rozwijaj swoją firmę z partnerem, który dba o najwyższą jakość produktów oraz świadczonych usług. Program Rekomendowany Wykonawca VELUX gwarantuje, miedzy innymi:
– wyróżnienie w lokalizatorze Rekomendowanych Wykonawców VELUX
– szkolenia podnoszące kwalifikacje
– stały kontakt z doradcą VELUX
– dla najlepszych: uczestnictwo w gali zamykającej Ranking Eksperci VELUX 2019
Już dziś dołącz do Programu Rekomendowany Wykonawca VELUX!

Więcej informacji na **www.velux.pl/dekarze**

Rekomendowany Wykonawca

VELUX®

Skuteczna izolacja poddasza

Przez nieodpowiednio ocieplony dach może uciec nawet 30% energii przeznaczonej na ogrzewanie domu, dlatego tak ważna jest dobrze zaprojektowana i zamontowana izolacja. Zapewnia ona odpowiednią temperaturę przez cały rok oraz poprawę bezpieczeństwa przeciwpożarowego. Dużą rolę odgrywa tu odpowiedni dobór materiałów oraz poprawne wykonanie izolacji. O czym powinien pamiętać wykonawca?

Wybór odpowiednich materiałów

Dachy skośne to najpopularniejszy sposób w polskim budownictwie na zwieńczenie ostatniej kondygnacji domu. Ze względu na budowę szkieletową oraz występowanie elementów drewnianych, do izolacji poddasza dobrze jest zastosować lekki i sprężysty materiał, jakim jest wełna szklana. Nie obciąży ona konstrukcji, a jednocześnie pozwoli wypełnić całą przestrzeń pomiędzy krokwiami, dzięki czemu unikniemy strat ciepła. Dobrze sprawdzą się tu produkty marki ISOVER na przykład ISOVER Super-Mata (λD = 0,033 W/mK) lub Profit-Mata (λD = 0,035 W/mK), które są niepalne, łatwe w montażu i nie wymagają sznurkowania.

Dwuwarstwowy układ izolacji

Dobrze zamontowany system izolacji musi „otulać" dom – bez żadnych przerw, z dużą dbałością o zachowanie ciągłości izolacji wszystkich przegród. Dla zapewnienia efektywności izolacji ważne jest też zastosowanie dwuwarstwowego układu izolacji. Jak wykazały obliczenia, straty ciepła przy ocieplaniu jednowarstwowym drewnianej konstrukcji dachu są zwiększone o około 20% ze względu na wpływ liniowych mostków termicznych. Aby tego uniknąć, należy po założeniu pierwszej warstwy ocieplenia (pomiędzy krokwiami prostopadle do niej) zaizolować połać drugą warstwą termoizolacji (wełna szklana układana pomiędzy i pod krokwiami).

Montaż paroizolacji

Bardzo ważną rolę w skutecznej izolacji poddasza odgrywa również odpowiedni system paroizolacji, który umożliwia właściwe zarządzanie wilgocią w przegrodzie. Inteligenta paroizolacja w okresie letnim poprzez swoją strukturę ułatwia usunięcie ewentualnej wilgoci z dachu, zaś zimą tworzy szczelną powłokę, czym blokuje przedostawanie się pary wodnej z wnętrza budynku do przegrody.

Taką ochronę gwarantuje system ISOVER Vario® XtraSafe. W jego skład wchodzą: folia paroizolacyjna o właściwościach zmieniających się zależnie od warunków klimatycznych otoczenia oraz odpowiednio dobrane akcesoria klejące i uszczelniające. Wśród nich znajdują się: samoprzylepne rzepy do mocowania folii Vario® XtraPatch, umożliwiające wielokrotną korektę położenia folii ISOVER Vario® XtraSafe, taśma samoprzylepna ISOVER Vario® XtraTape o wysokiej przyczepności do różnych podłoży, a także ISOVER Vario® XtraFit – trwały, elastyczny uszczelniacz w kartuszach do aplikacji za pomocą pistoletu montażowego.

System ISOVER Vario® XtraSafe

Wełna szklana ISOVER do izolacji poddaszy

Montaż paroizolacji z ISOVER Vario®XtraSafe to tylko cztery kroki:

1. Przyklejamy rzepy ISOVER Vario® XtraPatch do profili metalowych w odstępach maks. 40 cm. W przypadku podłoży o chropowatej powierzchni odległość należy zmniejszyć do 15 cm.
2. Przycinamy na wymiar folię ISOVER Vario® XtraSafe, korzystając ze znaczników i przykładamy ją do rzepów ISOVER Vario®XtraPatch. Kolejne odcinki folii aplikujemy z 10-centymetrową nakładką.
3. Sklejamy razem krawędzie folii za pomocą taśmy ISOVER Vario®XtraTape. Taśmę przyklejamy równolegle do krawędzi prowadzącej.
4. Za pomocą uszczelniacza ISOVER Vario®XtraFit przymocowujemy folię ISOVER Vario® XtraSafe do porowatych lub nieprzyczepnych elementów konstrukcyjnych.

ISOVER SAINT-GOBAIN
Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o. o.
44-100 Gliwice, ul. Okrężna 16
tel. 664 949 708, tel. 32 339 63 34, www.isover.pl

MISTRZOWIE IZOLACJI

Program dla firm wykonawczych

Czas trwania 7 edycji 1.10.2018 – 30.09.2019

Wygraj Mercedesa Vito!

Dołącz do najlepszych wykonawców w branży

Zarejestruj się na stronie www.mistrzowieizolacji.pl

Zbieraj etykiety z produktów premiowanych

Zdobywaj punkty
1 etykieta = 1 punkt

Odbieraj nagrody już od 10 punktów

Wygraj Mercedesa
Każde 500 etykiet to jeden los.

Więcej szczegółów na ulotkach, w punktach dystrybucji oraz na stronie **www.mistrzowieizolacji.pl**

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Energooszczędne nowości

Zmiany w przepisach dotyczących termomodernizacji oraz towarzyszący im program rządowy wpływają na zwiększenie świadomości odbiorców w zakresie energooszczędności. Przed właścicielami domów jednorodzinnych i producentami materiałów budowlanych stoi nie lada wyzwanie. Coraz ostrzejsze normy dotyczące wymagań technicznych mogą całkowicie zmienić proces podejmowania decyzji oraz wyboru konkretnych rozwiązań. Jednym z najważniejszych elementów planowania budowy powoli stają się jak najlepsze parametry termoizolacyjne materiałów budowlanych.

Chociaż przepisy zaostrzające wymagania techniczne dla inwestorów indywidualnych wejdą w życie dopiero w 2021 r., warto już teraz pomyśleć o tym, jakie produkty do docieplеń wykorzystać podczas termomodernizacji. Z roku na rok coraz bardziej restrykcyjnie obniżana jest wymagana wartość współczynnika przenikania ciepła przegród. Oznacza to, że ściany budynków muszą mieć coraz lepsze wartości izolacyjne. Ale nie tylko... Ważnymi elementami, o których nie zawsze pamiętają inwestorzy, są dachy i poddasza oraz fundamenty i podłogi. Nowe przepisy wiążą się z jednej strony z oszczędnościami dla mieszkańców domów jednorodzinnych, a z drugiej z koniecznością zmian w ofercie producentów systemów docieplеń. W odpowiedzi na potrzeby rynku, w ofertach materiałów budowlanych pojawiają się nowości. O nowe rozwiązania zapytaliśmy ekspertów firmy STYROPMIN, którzy opracowali innowacyjne produkty dedykowane energooszczędnym docieplenіom. Mogą one mieć znaczący wpływ na wybory potencjalnych klientów.

Grafitowy, czyli... cieplejszy

– Użytkownikom zależy nie tylko na dobrej termoizolacji, wpływającej na oszczędności, ale także na jak najmniejszej grubości ścian. Jest to kwestia istotna na każdej docieplanej płaszczyźnie. Mniejszą grubość przegrody przy zachowaniu wartości izolacyjnej gwarantuje tzw. szara linia pasywnych styropianów – mówi Renata Ciszewska, doradca techniczny i kierownik laboratorium STYROPMIN. Wyróżnikiem takich płyt izolacyjnych jest grafit dodawany na etapie polimeryzacji surowca. Minerał ten oprócz szarej barwy nadaje styropianowi znacznie lepsze walory izolacyjne. Na rynku dostępne są polistyreny pasywne do ocieplania ścian, czego przykładem jest styropian STYROPMIN PASSIVE λ PRO 30 o najniższym deklarowanym współczynniku przenikania ciepła λ ≤ 0,030 W/mK. Dla porównania, najniższa wartość tradycyjnych, białych styropianów fasadowych to λ ≤ 0,038 W/mK. To jednak nie koniec. W tym roku STYROPMIN zaprezentował nowe rozwiązanie – pasywne płyty styropianowe do termoizolacji dachów i podłóg PASSIVE DP CS PRO 80 oraz PASSIVE DP CS PRO 100.

Nowe izolacje pasywne

Praca rozwojowego działu badawczego firmy STYROPMIN nad nowymi styropianami trwała aż dwa lata. Celem działań laboratorium było stworzenie innowacyjnych produktów izolacyjnych dla energooszczędnego budownictwa. Niektóre z nich wciąż pozostają tajemnicą i jeszcze nie są dostępne na rynku. Już teraz firma wprowadziła do obrotu płyty styropianowe, które uzupełniają linię DP CS PRO o produkty grafitowe. Nowe produkty PASSIVE DP CS PRO 80 oraz PASSIVE DP CS PRO 100 są idealnym rozwiązaniem dla osób dbających o długofalowy efekt termoizolacji. Przy maksymalnym zmniejszeniu współczynnika przenikania ciepła zachowują wysokie wartości naprężenia ściskającego. Co to oznacza w praktyce? Jest to rozwiązanie, dzięki któremu styropian o grubości zaledwie 100–300 mm ma najwyższe właściwości termoizolacyjne na rynku. To idealne rozwiązanie wszędzie tam, gdzie potrzebne są produkty o najlepszych parametrach, a ważna jest jak najmniejsza grubość docieplenia. Płyty PASSIVE DP CS PRO 80 oraz PASSIVE DP CS PRO 100

znajdują zastosowanie w termoizolacji podłóg (również w systemie ogrzewania podłogowego), dachów płaskich i krokwiowych, stropodachów, a także tarasów i balkonów.

Co ciekawe, pasywne płyty podkładowe znajdują zastosowanie nie tylko w przypadku inwestycji indywidualnych. Z grafitowych styropianów z linii DP CS PRO można kształtować system spadków dachowych. Na dachach płaskich, ze względu na ich konstrukcję, może zalegać woda. Spadki dachowe są rozwiązaniem tego problemu. Połączone ze sobą, odpowiednio wycięte i wyprofilowane płyty tworzą kanały odpływu dla opadów.

– Nasze styropiany spełniają wszystkie deklarowane parametry zawarte w kodzie wyrobu, a to niezwykle istotne w przypadku materiałów budowlanych. Należy podkreślić, że wysokiej klasy styropian jest nie tylko ciepły, ale także prawidłowo wbudowany stanowi całkowicie bezpieczny materiał termoizolacyjny – dodaje Renata Ciszewska.

STYROPMIN
05-300 Mińsk Mazowiecki, ul. Gen. K. Sosnkowskiego 71
tel. 25 759 32 23, www.styropmin.pl

*Firma **STYROPMIN** będąca z Państwem nieprzerwanie od 25 lat, oprócz tego, że w swojej ofercie posiada bardzo szeroką gamę produktów styropianowych, zajmuje się także projektowaniem spadków do kształtowania powierzchni dachowych na dachach płaskich oraz ich produkcją. Nazywane są one często: spadkami styropianowymi, klinami ze styropianu, systemem płyt spadkowym itp. Wykonane są one z różnych typów i odmian bloków styropianowych.*

Ich stosowanie daje niemal nieograniczone możliwość, dowolnego kształtowania spadków ze styropianu, których głównym zadaniem jest, (oprócz izolacji termicznej), odprowadzanie wód opadowych z dachów płaskich. Dla jak najlepszego odprowadzenia wody z połaci dachowej niezmiernie ważne jest optymalne i prawidłowe zaprojektowanie takiego systemu spadków. Firma **STYROPMIN** wychodząc naprzeciw swoim klientom oferuje propozycję wykonania takich spadków na połaci całego dachu. Takie rozwiązanie dodatkowo maksymalnie ogranicza ryzyko powstawania mostków termicznych w dachu.

W związku z tym, że Firma **STYROPMIN** dysponuje trzema nowymi i nowoczesnymi fabrykami, o bardzo dużych mocach produkcyjnych, realizacja takich indywidualnych rozwiązań spadków dachowych wraz z dostawą na plac budowy jest naprawdę szybka i sprawna, a jakość gotowego produktu najwyższa.

REKLAMA

SIEDZIBA GŁÓWNA
ul. Gen. K. Sosnkowskiego 71
05-300 Mińsk Mazowiecki
tel. (25) 759 32 23
e-mail: biuro@lshpl.com

ZAKŁADY PRODUKCYJNE

ul. Fabryczna 12
07-130 **Łochów**
tel. (25) 675 12 24
e-mail: biuro@lshpl.com

ul. Chemików 1/A-59
36-600 **Oświęcim**
tel. (33) 444 03 01
e-mail: biuro@lshpl.com

ul. Nowy Kisielin – Rozwojowa 1
66-002 **Zielona Góra**
tel. (68) 419 74 00
e-mail: biuro@lshpl.com

www.styropmin.pl

Jak wybrać dobre narzędzia? Ilu wykonawców, tyle opinii

Dariusz Marciniak, darek.m@ihz.pl

Każdy dobry wykonawca, niezależnie od wykonywanej profesji, korzysta w swojej codziennej pracy z narzędzi. Wiemy, jak ważne są profesjonalne urządzenia mechaniczne, jednak często nie przykładamy się do odpowiedniego doboru tych ręcznych. Oczywiście marek i firm jest na rynku wiele, bo wiele jest grup fachowców, ale ważniejsze jest podejście. Chodzi o to, aby przede wszystkim wybierać linie profesjonalne.

Kiedyś mówiono: „Cena czyni cuda”, ale to powiedzenie tu się nie sprawdza – cena nie jest najważniejsza

Dokonując wyboru, mimo wszystko warto postawić na sprawdzone marki, trwałość oraz jakość wykonania narzędzi, a dopiero potem na cenę. Każdy zazwyczaj dobiera narzędzia do zakresu świadczonych przez siebie usług. Innych potrzebują elektrycy, a innych hydraulicy, czy dekarze. To sprawa dość oczywista, przecież mają one pomagać w pracach i oszczędzać czas oraz siły. Nic bardziej nie frustruje, jak niemożność wykonania konkretnej pracy na budowie czy w warsztacie z powodu braku odpowiednich narzędzi lub kluczy.

Rynek narzędzi jest dziś bardzo bogaty i w pełni profesjonalny. Oferta produktów jest przeogromna, co można było zaobserwować choćby na ostatnich targach BUDMA w Poznaniu czy po prostu w profesjonalnym sklepie bądź Internecie. Ale i na co dzień spotkamy się z różnorodnością narzędziowego asortymentu. W Lublinie także nie brak sklepów, których zaopatrzenie zaspokoi najbardziej wymagających klientów. Regularnie pojawiają się nowości, a każdy producent dba o kompletność swojej oferty.

Profesjonalne, czyli jakie?

Na rynku narzędzi, także tych ręcznych, mamy olbrzymi wybór zarówno firm, jak i samych produktów do różnych zastosowań. Z szerokiej półki cenowej – co nie pozostaje bez wpływu na ich jakość i trwałość – można wybrać już prawie wszystko. Podstawowe pytania brzmią: Co odróżnia profesjonalne narzędzia od nieprofesjonalnych? Jakimi parametrami powinny się one charakteryzować? Czynników warunkujących te kwestie jest wiele, dlatego warto pytać w firmach profesjonalnie zajmujących się sprzedażą.

Dla wielu fachowców profesjonalne narzędzie musi wyróżniać się trwałością. Każdy musi znaleźć dla siebie te cechy, za które chce zapłacić, ale wszystkie one muszą iść w parze z niezawodnością. Podkreślmy raz jeszcze: narzędzia powinny być przede wszystkim dobrane do naszych potrzeb. Muszą więc zapewniać wygodę użytkowania i być niejako „przedłużeniem” ręki.

Na rynku funkcjonuje przeświadczenie, że w użytkowaniu profesjonalnym narzędzi większą wagę przywiązuje się do jakości i ich możliwości oraz marki producenta niż do samej ceny produktu – odwrotnie niż w przypadku klientów, którzy używają narzędzi do prac własnych. Ale trzeba przyznać, że zdarzają się klienci kupujący narzędzia o wysokim stopniu wyspecjalizowania oraz w cenie, która nawet dla wielu profesjonalistów była nie do udźwignięcia. Niestety, są też przypadki odwrotne, czyli zakupu tanich narzędzi amatorskich do ciężkich prac w trudnych warunkach na budowie. Warto pamiętać, że narzędzia profesjonalne potrafią pracować przez 8, a często i więcej godzin w ciągu jednego dnia. W tym tkwi różnica i tu klient powinien sam dokonać właściwego wyboru.

Piotr Sajnaga, Asmet

Grupa narzędzi profesjonalnych stworzona została do stałej pracy pod dużymi obciążeniami, co gwarantuje użytkownikowi wydajną i ciągłą pracę. Wszystkie narzędzia profesjonalne to narzędzia ergonomiczne, przy projektowaniu których pod uwagę brane są: doświadczenie użytkowników, wiedza specjalistów od ergonomii i wzornictwa przemysłowego, wiedza zespołów badawczych, a nawet lekarzy. Niebagatelne znaczenie ma też bezpieczeństwo pracy z użytkowanym narzędziem. Narzędzia markowe to narzędzia bezpieczne, poddane rygorystycznym testom i kontroli. By sprzęt nie stwarzał zagrożenia dla użytkownika podczas pracy, należy wybierać produkty z certyfikatem jakości. Ten dokument potwierdza zgodność ich wykonania z obowiązującymi przepisami.

Podsumowując, narzędzia znanych producentów stworzone są z myślą o wymagających użytkownikach, ceniących wysoką jakość, trwałość i efektywność pracy, jak również oczekujących innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Klienci w naszych autoryzowanych salonach narzędziowych, kupując markowe produkty, mogą liczyć na fachowe i rzetelne doradztwo techniczne oraz pomoc w doborze najlepszych narzędzi spełniających ich oczekiwania.

POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY
Oddział Lubelski

LUBDOM
BUDOWNICTWO ARCHITEKTURA ARANŻACJE OGRÓD

503 123 889
www.dekarz.com.pl
lubelski@dekarz.com.pl

Zaproszenie

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy Oddziału Lubelskiego
zaprasza na swoje stoisko na **Targach LUBDOM**,
które odbędą się w dniach **22–24 marca 2019 r.**

Przeżyjmy to jeszcze raz!
LUBDOM 2018

Szczególnie zachęcamy do wzięcia udziału w **pokazach dekarskich**.

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy to największe zrzeszenie wykonawców dachów. Powstało i działa w celu wspierania swoich członków w prowadzonej przez nich działalności gospodarczej oraz w celu zapewnienia im możliwości integracji i rekreacji w ramach środowiska zawodowego. Działania PSD mają przyczyniać się szerzeniu fachowej wiedzy dekarskiej, blacharskiej i ciesielskiej poprzez kursy i szkolenia zawodowe oraz praktyki zawodowe dla Młodych Dekarzy w najlepiej prosperujących firmach dekarskich.

Dekarz to najbardziej prestiżowy zawód budowlany. Nasi klienci ufają nam w sposób bezgraniczny, ponieważ powierzają nam cały swój dobytek, dbamy o dobro naszych klientów.

PSD to gwarancja Dobrej Firmy Dekarskiej, mająca na celu zapewnienie naszym obecnym i przyszłym klientom możliwość korzystania z usług sprawdzonych i rzetelnych firm, które posiadają doskonale wyposażone warsztaty narzędziowe i najlepiej wyszkolonych pracowników.

PSD to gwarancja współpracy z Dobrą Firmą o wysokiej jakości świadczonych usług i pewność prawidłowej realizacji. „Dobra Firma Dekarska" to firma polecana.

PSD to stowarzyszenie firm przestrzegających Kodeks Etyki Dekarskiej zawierający zbiór zasad moralnych, którymi każdy dekarz z PSD powinien się kierować w swojej pracy.

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy to rekomendacje produktów dekarskich spełniających najwyższe normy jakości i bezpieczeństwa. Produkt opatrzony znakiem rekomendacji Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy jest produktem testowanym pod kątem wytrzymałości i jakości.

NASZĄ PASJĄ SĄ DACHY!

- WYKONUJEMY OPINIE TECHNICZNE
- UDZIELAMY KONSULTACJI DEKARSKICH, ROZWIĄZUJEMY PROBLEMY DEKARSKIE
- PODNOSIMY KWALIFIKACJE ZAWODOWE DEKARZY (egzamin czeladnik / mistrz, szkolenia, kursy zawodowe)
- INTEGRUJEMY ŚRODOWISKO DEKARZY I PRODUCENTÓW

Biuro PSD Oddział Lubelski: **Czerniejów 49A, 23-114 Jabłonna**

Kotły indukcyjne Pereko – szczytowe osiągnięcie wśród urządzeń grzewczych

Kocioł indukcyjny serii π to światowej klasy osiągnięcie inżynieryjne pozwalające w prosty, bezpieczny i bezobsługowy sposób ogrzać cały dom o dowolnym metrażu z dowolną liczbą odbiorów ciepła. Instalacja i podłączenie urządzenia to bardzo proste czynności, tym bardziej że kotłowni, w której zostanie zlokalizowany kocioł, nie trzeba doposażyć w komin, oddzielne miejsce przeznaczone do składowania opału czy na przykład systemy zabezpieczające przed szkodliwym dla życia i zdrowia tlenkiem węgla.

Niskie koszty eksploatacji

Koszty ogrzewania będą niezmienne i zawsze na niskim, stałym poziomie, zaś wydajność kotła będzie wykorzystywana zawsze w 100%. Kocioł indukcyjny serii π to najlepsza alternatywa dla osób budujących swój dom w technologiach: zeroenergetycznej (A++), pasywnej (A+), niskoemisyjnej (A), energooszczędnej (B), jak również średnio energooszczędnej (C). Domy wybudowane w takich technologiach lub w odpowiedni sposób przystosowane do nich poprzez termomodernizację charakteryzują się niewielkim współczynnikiem EU – wskaźnikiem zapotrzebowania energetycznego. W związku z tym ogrzewanie mieszkania indukcyjnym kotłem serii π staje się rewolucyjnym rozwiązaniem w technologii nowoczesnego ogrzewania budynków. Przy zastosowaniu zbiornika buforowego oraz uruchomieniu u swojego dostawcy prądu taryfy G12, koszty ogrzewania CO spadają do bardzo niskich poziomów, czyniąc kocioł poważną konkurencją dla innych, powszechnych sposobów ogrzewania.

Zasada działania

Zadaniem kotła indukcyjnego serii π jest bardzo szybkie podgrzanie wody przepływającej przez wymiennik urządzenia. Jak się okazuje, najlepszym sposobem na ekspresowe ogrzanie wody w instalacji jest wykorzystanie zjawiska indukcji elektromagnetycznej – zasada identyczna jak ta, która stosowana jest chociażby w kuchenkach indukcyjnych. Właśnie ten aspekt zasady działania kotła indukcyjnego jest jego główną zaletą. Kocioł w ciągu doby działa przez bardzo krótki czas, w szybkim tempie ogrzewając wodę w zbiorniku buforowym, a tym samym w całej instalacji. Zbiornik buforowy przechowuje wodę, utrzymując przez długi czas jej wysoką temperaturę. Oczywiście, do kotła można podłączyć nie tylko zbiornik buforowy akumulujący wodę do centralnego ogrzewania (CO), ale również zbiornik dla ciepłej wody użytkowej (CWU). Dzięki zjawisku indukcji elektromagnetycznej, woda znajdująca się w układzie już po kilkukrotnym przejściu w obiegu przez wymiennik zabudowany w transformatorze kotła staje się wolna nie tylko od tzw. kamienia kotłowego, ale również od wszelkich drobnoustrojów znajdujących się w instalacji.

Ekologia w najwyższym rozumieniu

Induktor ciepła π jest wszechstronnie przebadany i spełnia najwyższe wymagania ochrony środowiska i oszczędności energii. Jego praca jest neutralna dla ludzi, zwierząt i roślin. Jest w pełni ekologiczny, nie emituje spalin ani odpadów. Został wykonany z materiałów podlegających recyklingowi. Ponieważ kocioł indukcyjny serii π zasilany jest prądem elektrycznym, czyni to z niego urządzenie nad wyraz przyjazne dla środowiska. Nie emituje tlenków siarki, azotu, dwutlenku węgla, pyłów czy benzopirenów.

Bezobsługowość – wygoda, czas, oszczędność!

Kocioł indukcyjny serii π jest kotłem całkowicie bezobsługowym. Na sterowniku ustawia się wyłącznie podtrzymanie zadanej temperatury, jaką urządzenie powinno utrzymać na zbiorniku buforowym oraz godziny załączania się kotła, by dogrzać wodę w zbiorniku. Kocioł załącza się samoczynnie (nie emitując żadnych dźwięków czy wibracji) w godzinach obowiązywania tańszych stawek za kWh w taryfie G12. Po dogrzaniu wody do zadanej temperatury, urządzenie wyłącza się, obliczając czas do kolejnego załączenia. Ma nadzwyczajnie długą żywotność (50 lat) przy niezmiennej sprawności w całym okresie pracy. W tym czasie nie wymaga obsługi przez człowieka, czyszczenia, wymiany czegokolwiek ani uzupełniania paliwa.

ENVO Group
27-200 Starachowice, ul. Radomska 29
tel. 41 389 71 00, www.grupaenvo.pl

PEREKO®
ciepło jest żółte

20 LAT GWARANCJI

Kocioł indukcyjny π

– bezsmogowe ciepło dla pokoleń…

Przy zastosowaniu zbiornika buforowego oraz uruchomieniu u swojego dostawcy prądu taryfy G12 – **koszty ogrzewania spadają do bardzo niskich poziomów**, czyniąc kocioł poważną konkurencją dla innych, powszechnych sposobów ogrzewania.

Jest wszechstronnie przebadany i spełnia najwyższe wymagania ochrony środowiska i oszczędności energii. Jego praca jest neutralna dla ludzi, zwierząt i roślin. **Jest w pełni ekologiczny, nie emituje spalin ani odpadów.** Wykonany z materiałów podlegających recyklingowi.

Żywotność kotła indukcyjnego serii π obliczona jest na około 50 lat. Zastosowane w nim rozwiązania, podzespoły, zakupywane są wyłącznie od sprawdzonych dostawców.

Kocioł indukcyjny serii π **jest kotłem całkowicie bezobsługowym.** Nie ma potrzeby monitorowania pracy kotła, sprawdzania jego parametrów, dokonywania dodatkowych ustawień itp.

Kocioł standardowo dostępny w mocach 10 oraz 21 kW. **Na indywidualne zamówienie wykonujemy zestawy o większej mocy**, dostosowując urządzenia do ogrzewania budynków o dowolnej kubaturze.

PRODUCENT:

ENVO sp. z o.o.
ul. Radomska 76, 27-200 Starachowice
tel. +48 **413897100**
www.pereko.pl

DYSTRYBUTOR:

Unimax S.A. Technika Grzewcza
ul. Turystyczna 9, 20-204 Lublin
tel. +48 **817451855**
www.unimax.com.pl

Dom z widokiem na zdrowie, czyli jak zadbać o przyjazny klimat wnętrz

Nie każdy zdaje sobie sprawę, że podstawą dbania o dobre samopoczucie jest nie tylko zrównoważona dieta i aktywność fizyczna, lecz także przyjazny mikroklimat wnętrz oraz jakość powietrza. Dlaczego jest to tak istotne? Codziennie spożywamy ok. 1 kg żywności w formie stałej i 3 kg w formie płynnej. W ciągu doby wdychamy też 1,5 kg świeżego powietrza i... aż 13,5 kg powietrza znajdującego się pomieszczeniach! Jego jakość jest więc decydująca dla zdrowego mieszkania.

– Czystość, wilgotność oraz temperatura powietrza w dużym stopniu wpływają na samopoczucie. Zbyt wilgotne powietrze zwiększa niebezpieczeństwo pojawienia się zarodników pleśni, a zbyt suche prowadzi do wysychania śluzówek i większej podatności na infekcje. Odpowiednia budowa ścian domu oraz wykończenie ich tynkiem wapiennym doskonale regulują klimat pomieszczeń, w których spędzamy nawet 90% życia – mówi Tomasz Dzierwa, product manager w firmie Baumit.

Właściwości tynku wapiennego potwierdzają naukowcy z parku badawczego Baumit Viva, gdzie przez 2 lata dokonano ponad 5 mln pomiarów istotnych dla budownictwa przyjaznego zdrowiu. Wyniki dostępne są na stronie https://healthyliving.baumit.com/pl/, poświęconej w całości tematyce zdrowego mieszkania.

Liczy się masa

Zadbać o jakość powietrza należy już na etapie wyboru materiałów budowlanych. Należy zwrócić uwagę także na konstrukcję: im bardziej masywna, tym lepiej dla mieszkańców. Budynki murowane mają zdecydowanie większą zdolność do akumulowania energii niż na przykład budynki drewniane. Lepsza jest ich stabilność cieplna. – *Skuteczniej gromadzą energię i wyrównują krótkotrwałe wahania temperatury. Tym samym korzystnie wpływają na mikroklimat wnętrza oraz samopoczucie jego użytkowników niezależnie od pory roku* – wyjaśnia Tomasz Dzierwa.

Ocieplenie przede wszystkim

Aby przegrody mogły kumulować ciepło i oddawać je do wnętrza, muszą być od zewnątrz ocieplone. Dobrze izolowany dom zużywa zaledwie 40% energii w porównaniu do nieocieplonego. Nie możemy jednak zapominać o skutkach ubocznych. – *Szczelne okna, drzwi oraz ściany znacznie ograniczają możliwość cyrkulacji powietrza i zwiększają ryzyko gromadzenia się wilgoci w pomieszczeniach, a zatem rozwoju pleśni i grzybów. Rozwiązaniem są produkty o naturalnych zdolnościach do pochłaniania pary wodnej, pozwalające na wymianę powietrza oraz utrzymanie odpowiedniej wilgotności. Świetnych rezultatów możemy spodziewać się po zastosowaniu systemu ociepleń bazującego na perforowanej płycie styropianowej. Ta charakteryzuje się niskim współczynnikiem oporu dyfuzyjnego, takim samym jak paroprzepuszczalna ściana z cegły ceramicznej.*

Piękno pochodzi z wnętrza

Równie ważne jak ocieplenie jest wykończenie ścian. Choć w tym zakresie mamy dziś naprawdę wiele możliwości, to warto pamiętać, że najlepsze są materiały naturalne. Badania pokazują, że najkorzystniejsze dla zdrowia są produkty bazujące na wapnie. – *Pokryte nimi ściany akumulują ciepło i podnoszą komfort akustyczny, ale przede wszystkim przejmują rolę naturalnej klimatyzacji. Wykorzystują bowiem zwielokrotnioną powierzchnię ścian do wchłaniania nadmiaru wilgoci, tymczasowego jej magazynowania i równomiernego oddawania, gdy jej brakuje. Zagwarantowana w ten sposób stała wilgotność powietrza zapewnia zdrowy klimat pomieszczeń, pH ≥ 12 wyklucza ryzyko rozwoju grzybów i pleśni, zaś wykończone w ten sposób powierzchnie nie ładują się elektrostatycznie. Już 1,5 cm grubości tynku Baumit KlimaWhite wystarczy, by zapewnić komfortowy klimat pomieszczenia* – mówi Tomasz Dzierwa.

Samo stosowanie „przyjaznej" farby nie wystarczy. – *By odpowiednio dbać o jakość powietrza w pomieszczeniach, potrzebne jest podejście systemowe. Dzięki stosowaniu wyrobów naturalnych na każdym etapie prac wykończeniowych: od tynkowania, przez opcjonalne wygładzenie, po malowanie odpowiednią farbą zagwarantujemy wysoką paroprzepuszczalność, np. przy użyciu Baumit KlimaColor* – przestrzega ekspert.

Więcej na temat zdrowego mieszkania na: https://healthyliving.baumit.com/pl.

Baumit
53-012 Wrocław, ul. Wyścigowa 56 G
tel. 71 358 25 00, www.baumit.pl
baumit.com

baumit.com

Ocieplenie przede wszystkim

Zdrowe życie zaczyna się od zdrowego mieszkania

System ociepleń wspiera zdrowie i poprawia komfort życia

Kompletny system ociepleń Baumit StarSystem to nowa jakość życia. Reguluje wilgotność powietrza oraz wpływa na redukcję kosztów ogrzewania. Zaprawa klejowo-szpachlowa Baumit StarContact White dzięki specjalnie dobranemu uziarnieniu zapewnia odpowiednią grubość warstwy zbrojącej, co skutkuje trwałością i wyższą udarnością całego systemu ociepleń. Dodatkowo nie wymaga gruntowania przed aplikacją tynku strukturalnego. Silikonowy tynk Baumit StarTop jest szybkoschnący oraz odporny na zabrudzenia.

Ocieplenie przede wszystkim:

- Przyjemna temperatura w mieszkaniu
- Optymalna wilgotność powietrza
- Ochrona przed pleśnią

Zdrowe *mieszkanie*

Pomysły z przyszłością.

LUBHOTEL – z myślą o biznesie

Otwarty kilka miesięcy temu LUBHOTEL nie jest zwykłym obiektem przeznaczonym dla gości odwiedzających Lublin. To hotel, który powstawał z myślą o potrzebach osób związanych z biznesem – tych, którzy organizują mniej lub bardziej liczne spotkania biznesowe oraz tych, którzy w celach biznesowych podróżują.

Miejsce profesjonalnych spotkań

Projektując sale przeznaczone na organizację spotkań biznesowych, konferencji, narad i szkoleń, zadbaliśmy, aby były to pomieszczenia przestronne, technicznie dostosowane do wymagań, jakie stawiają takie wydarzenia. Dlatego wyposażyliśmy je w klimatyzację, zaciemnienie okien, nagłośnienie i mikrofon stacjonarny oraz szybki dostęp do Internetu i flipchart. Każda z sal ma powierzchnię 70 m^2, a potrzebne stoliki i krzesła można dowolnie zaaranżować. Bez przeszkód w każdej zmieści się 50 osób, a po ich połączeniu (istnieje taka możliwość!) – 100.

Dzięki atrakcyjnej lokalizacji LUBHOTELU po zakończonym spotkaniu jego uczestnicy łatwo dojadą do centrum miasta i innych dzielnic Lublina. Równie szybko dotrą na dworzec kolejowy, autobusowy albo lotnisko w Świdniku.

Wygodna baza biznesowa

Sami podróżujemy w celach biznesowych i wiemy, jak istotna jest komfortowa baza organizacyjna, w której można zarówno odpocząć, jak i przygotować się w ciszy i spokoju do spotkań z kontrahentami i partnerami w interesach. Dla osób służbowo przybywających do Lublina przygotowaliśmy zatem specjalne, klimatyzowane, jednoosobowe pokoje. Wyposażyliśmy je w wygodne, szerokie łóżka, łazienkę z prysznicem oraz miejsce do pracy. Każdy z nich posiada szybki dostęp do Internetu poprzez łącze Wi-Fi, zestaw do parzenia kawy lub herbaty, a nawet suszarkę do włosów i zestaw kosmetyków.

Po dniu wypełnionym pracą

Nasza oferta dla biznesu nie byłaby pełna, gdybyśmy nie zatroszczyli się o możliwość relaksu w komfortowych warunkach. Po dniu wypełnionym pracą nasi goście mogą zatem odprężyć się w jednym z pobliskich kompleksów rekreacyjnych – korzystają z ich atrakcji na preferencyjnych warunkach. Niezapomnianym doświadczeniem może być również spotkanie z wyjątkowymi smakami potraw serwowanych przez szefa kuchni Restauracji 107 i chwile wytchnienia spędzone w bogato zaopatrzonym lobby barze.

Lub HOTEL
LUBHOTEL
20-338 Lublin, ul. Krańcowa 107A
tel. +48 81 477 95 00, www.lubhotel.pl

UDANY POBYT

Wyjątkowe chwile w samym sercu Lublina

Lub HOTEL

ul. Krańcowa 107A
20-338 Lublin, Polska

RECEPCJA
tel. +48 81 477 95 00

RESTAURACJA
tel. +48 81 477 95 09

Restauracja ·107·

ŚNIADANIE	PARKING	CENTRUM	LOTNISKO
W cenie pobytu	Darmowy dla każdego	Blisko centrum Lublina	Blisko Portu Lotniczego

lubhotel.pl **info@lubhotel.pl**

Business talks

Bartłomiej Piech

„Business talks", to znaczy „biznesowe rozmowy", ale również „biznes mówi". Krótko i na temat. Tak jak bezpośredni jest tytuł, takie też są treści nim przedstawione. Jest to seria krótkich tekstów na temat angielskiego dla biznesu. Proszę spodziewać się konkretnych i praktycznych wskazówek, narzędzi i lifehacków. Wszystko w odpowiedzi na najczęściej dręczące nas pytania.

Na pierwszy ogień idzie jakże często wspominana podczas rozmów blokada przed mówieniem. Jedni mówią, że to kwestia nastawienia, przekonań, motywacji... Zimno! Inni uważają, że to kwestia małego zasobu słownictwa, brak doświadczenia... Ciepło! Pozostali praktycznie – „Cudze chwalicie, swego nie znacie", czyli zobacz, co masz... Gorąco!

Wszyscy wiemy, że najbardziej komfortowo handluje się towarem, który jest u nas na magazynie. Jeszcze lepiej jest, jeśli znamy wady, zalety i odpowiednie zastosowanie naszych dóbr. Zgadza się?

A teraz spójrzmy w ten sposób na nasze CONVERSATION SKILLS i mamy pierwszą poradę: PORZĄDKUJ SŁOWNICTWO!

DLACZEGO? Dobrze zebrany, posegregowany i otagowany nawet niewielki zestaw słownictwa generalnie „kładzie na łopatki" opasłe tomy notatek, książek z kursów itp. Serio? Serio!

JAK? Są dwa sposoby – z lasu i do lasu. Pierwszy to starać się szybko rozpracować to, co wpada do głowy w związku z daną sytuacją (najlepiej na małe porcje).

Przykład. Przed tobą ważne spotkanie i rozmowa po angielsku. Czekasz na samolot. W głowie mętlik. Decydujesz się przygotować jakieś fajne openery. Sięgasz po notatnik, smartfon, laptop. Tworzysz notatkę pt. „Otwieracze" i wracasz pamięcią do poprzednich rozmów, które odbyłeś, widziałeś, słyszałeś. Zapisujesz to, co sobie przypomniałeś. Podkreślasz trzy najlepsze. Gotowe.

Drugi sposób to stopniowo i metodycznie dodawać wpisy do zbiorczego magazynu.

Przykład. Jesteś po spotkaniu. Poszło zgodnie z planem. „Otwieracze" zadziałały. Pod ręką (jak zawsze) znajdujesz notatnik, smartfon, laptop z notatką sprzed spotkania. Sięgasz po notatnik indeksowany literowo i wpisujesz swoje specjalne wyrażenia pod odpowiednie litery. Po zakończeniu notowania przeglądasz całość od A do Z. Gotowe.

GLOSARIUSZ:
- B is for Business – B jak Biznes
- lifehack – trik
- conversation skills – umiejętności konwersacyjne
- tag – etykieta
- opener – fraza otwierająca rozmowę

CO? CZYM? GDZIE? Propozycje konkretnych gadżetów.
- aplikacja Google Keep – notatnik, zsynchronizowany z chmurą, integralny z kalendarzem Google,
- czyste karty typu fiszki/wizytówki – pasują do portfela, nie zwracają uwagi,
- skorowidz telefoniczny – elegancki wygląd, gotowy indeks alfabetyczny, łatwo dostępny.

Bartłomiej Piech – tutor i wyznawca zasady „Zrób to sam". Absolwent filologii angielskiej oraz akademii coachingu. Autor metody nauki języka angielskiego stosującej narzędzia z zakresu psychologii biznesu. Od 5 lat prowadzi lekcje prywatne oraz grupowe, gdzie oferuje spersonalizowane programy uczenia się. Budując samodzielność uczniów, minimalizuje stres, maksymalizuje zaangażowanie, zwiększa efekty. Inspirację odnajduje w kolarstwie, a dyscyplinę, upór i dbałość o szczegóły z sukcesem przekłada na działalność edukacyjną.

tipmediaConsulting
szkolenia i doradztwo

Dedykowane szkolenia i usługi doradcze dla Twojej firmy.

Realizujemy usługi szkoleniowe i doradcze na terenie całego kraju.

Skontaktuj się z nami i skorzystaj z dofinansowania nawet do 80%.

Wybierz szkolenie dla Twojej firmy!
- szkolenia sprzedaż
- szkolenia marketing
- szkolenia zarządzanie biznesem
- szkolenie obsługa klienta

Wybierz szkolenia dla Twojej branży!
- szkolenia branża IT
- szkolenia media lokalne
- szkolenia branża HO-RE-CA
- szkolenia branże medycyna komercyjna

Oferujemy Twojej firmie kompleksowe wsparcie, które częściowo możesz sfinansować z funduszy unijnych przeznaczonych na działania rozwojowe Twojej firmy.

Kompleksowe doradztwo biznesowe, marketingowe oraz strategiczne, jakie oferujemy firmom, może być finansowane częściowo z funduszy unijnych! To nie tylko ogromna szansa na rozwój czy restrukturyzację firmy dla przedsiębiorstw z różnych branż, ale także na spore oszczędności, które można przeznaczyć na inne działania: zakup urządzeń, inwestycje lokalowe czy zatrudnienie dodatkowych pracowników.

Oferujemy:
- doradztwo RODO
- doradztwo sukcesja
- doradztwo marketing
- doradztwo sprzedaż
- doradztwo pracownik

Zapraszamy na stronę – **www.tipmediaconsulting.pl**

Szef autokrata czy demokrata
Jakim chcesz być szefem?

Małgorzata Bogdanowicz

Wybór często jest dość przypadkowy. W tym artykule chciałabym pokazać, że takie decyzje podejmujemy nie tylko pod wpływem chwili i sytuacji, w jakiej się znajdujemy, ale również bardzo intuicyjnie. Zapraszam więc do świadomego wyboru stylu zarządzania.

Jest wiele koncepcji kierowania ludźmi. Przedstawię dwie z nich i rozwinę je pod względem bycia autokratą czy demokratą.

Czytając tytuł, pomyślałeś, że najlepiej być po środku, czyli tzw. złoty środek, ale pewnie twoje doświadczenie mówi „nie da się" i masz rację – bycie cały czas idealnym szefem nie jest możliwe. Dlatego zwykle jesteśmy bardziej autokratyczni lub bardziej demokratyczni i dobrze, jeśli dostosowujemy to świadomie do sytuacji, jaka się pojawia, gorzej jeśli robimy to pod wpływem aktualnego samopoczucia.

Cechy, jakie posiadają najlepsi liderzy, wyróżnił Adair. Wyjaśnię je oraz postawię parę pytań, abyś mógł sobie uświadomić, czy posiadasz te cechy i umiesz z nich korzystać. Szczerze odpowiedz na te pytania, przecież nikt z zewnątrz nie będzie cię sprawdzał. Sam jesteś najlepszym obserwatorem siebie.

Entuzjazm – jesteś zainteresowany ludźmi, zadaniami i cały zespołem. Potrafisz „zarazić" innych swoją wizją. To cecha, którą częściej możemy zobaczyć u demokraty, choć autokraci również ją mają, tylko może nie zawsze potrafią ją wyrazić.

Co wiesz o swoich ludziach? Czy znasz zainteresowania każdego z nich? Czy znasz ich słabe i mocne strony? Jak przedstawiasz ludziom zadania? Czy jesteś przekonany do istotności ich wykonania?

Uczciwość – wyznaczone zasady pracy dla wszystkich, mówienie prawdy, jakby ona nie była trudna.

Stanowczość – twoja konsekwencja w każdym zadaniu i wobec wprowadzanych zadań. Dążenie do realizacji celów przy pomocy całego zespołu.

Sprawiedliwość – spójne zasady pracy. To bardzo istotne dla całego zespołu.

Jak sobie radzisz z nagradzaniem osób, których nie lubisz? Jak sobie radzisz z karaniem ludzi, których bardzo lubisz lub są twoimi dobrymi znajomymi poza pracą?

Serdeczność – twoja ludzka strona. Potrafisz zarówno pogratulować szczerze narodzin dziecka, jak i zdobycia

nowego klienta. Chodzi tu również o przekazywanie złych informacji, ale ze zrozumieniem dla pracownika.

Gdzie przekazujesz złe informacje – w swoim gabinecie czy na forum całej grupy? Jak okazujesz zrozumienie dla pracowników np. ich sytuacji rodzinnej?

Pokora – umiesz uczyć się na błędach i wyciągasz wnioski, a twoi ludzie to widzą.

Jak twoi pracownicy dowiadują się o twoich błędach i wnioskach, jakie z nich wyciągnąłeś?

Pewność siebie – znam siebie, wiem do czego dążę, wiem, gdzie jestem i gdzie chcę się znaleźć.

Jak mówisz swoim pracownikom o swojej wizji? Czy oni znają twoją wizję, przekonania lub cele?

Covey, autor książki *7 nawyków skutecznego działania*, również stworzył swoją koncepcję przywództwa. Składa się ona z czterech elementów, nad którymi warto się zastanowić w roli szefa.

Wizja – to pierwszy z elementów skutecznego przywództwa. Jak pisze Covey: *Wizja to dostrzeganie oczyma duszy możliwości tkwiących w ludziach, projektach, sprawach i przedsięwzięciach*. Można to interpretować, jak kto chce, ale ogólnie chodzi o to, żeby wiedzieć, po co robi się to wszystko, wstając codziennie do pracy, rozmawiając z ludźmi, czasem ich naciskając, czasem będąc zbyt pobłażliwym. Jeszcze jedna mała podpowiedź – jeśli twoja firma nie ma stworzonej wizji, sam ją określ, co do swojej pracy i zespołu, odpowiadając na pytania:

- Jaką masz wizję dla swojego zespołu?
- Jakim zespołem chcecie być za 3 i 5 lat?
- Jakim chcesz być szefem?
- Co chcecie razem osiągnąć?
- Od czego chcecie zacząć?

Po co to robić, powód jest prosty. Ludzie chcą wiedzieć, że ich praca ma sens, wiedzieć po co robią różne rzeczy.

W tym elemencie znajdziesz zarówno autokratę, który narzuca swoją wizję, jak i demokratę, który na przykład, aby wprowadzić dobrą atmosferę, konsultuje ze swoim zespołem, jak osiągnąć zakładane przez niego cele.

Dyscyplina – oznacza wyłonienie ze swojej wizji celów długoterminowych i krótkoterminowych, stworzenie warunków, w których te cele można realizować. Dalej wprowadzenie kontroli, która pozwoli monitorować etapy i efekty realizacji zadań.

Dyscyplina jest zdecydowanie domeną autokraty, ale bardzo potrzebną, gdyż to ona pokazuje lidera jako konsekwentnego i zarazem godnego zaufania.

Pasja – według Covey'a to ogień, pragnienie, moc przekonania i zapał, który podtrzymuje dyscyplinę w realizacji wizji. Czy wiesz po co, to wszystko? Czy ty również masz w realizacji celu zapał, którym możesz i chcesz podzielić się ze swoim zespołem? Ludzie potrzebują zaufania, współpracy, autonomii i poczucia sensu. To buduje ich zaangażowanie, tylko pamiętaj, że o to trzeba dbać cały czas. Jednorazowe wzmocnienie działa na chwilę i przy sytuacji stresowej czy kryzysowej szybko maleje.

Sumienie – to ostatni wyróżniony przez Covey'a czynnik. Według autora to zmysł moralny, który mówi nam, co jest dobre, a co złe, dążenie ku znaczeniu i wnoszeniu wkładu, czyli to, co zostało wcześniej określone jako sprawiedliwość czy uczciwość. Krótko mówiąc, masz dawać dobry przykład zgodnie z zasadą „ryba psuje się od głowy". Twoim zadaniem jest dać ludziom swoim zachowaniem powody, dzięki którym będziesz dla nich autorytetem. I nie masz po co się przed tym wzbraniać, twoi ludzie nie tylko mają cię słuchać, bo jesteś ich szefem formalnie, ale również dlatego, że wierzą, iż wiesz co robić, dotrzymujesz obietnic, mówisz prawdę i trzymasz się zasad, jakie im przekazujesz.

Małgorzata Bogdanowicz

– psycholog, trener biznesu, terapeuta. Od 10 lat tworzy i rozwija zespoły sprzedażowe z pasją przekazując swoje doświadczenia z branży reklamowej, wydawniczej, radiowej, motoryzacyjnej, budowlanej i meblarskiej. Pracuje również przy projektach związanych z rozwojem pracowników w zakresie Work Life Balance, zarządzania wiekiem. Praktyk w prowadzeniu szkoleń z zakresu negocjacji i obsługi klienta w handlu, komunikacji interpersonalnej, umiejętności menadżerskich. Zawodowo specjalizuje się w zarządzaniu zasobami ludzkimi, tworzeniu programów szkoleniowych.

Literatura

S.R. Covey, *8. nawyk. Od efektywności do wielkości i odkrycia własnego głosu*, Poznań 2015.

REKLAMA

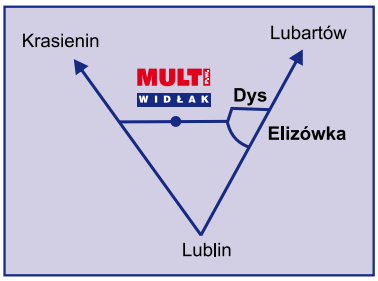
MULTI P.W. WIDŁAK

DYS k.Lublina
tel./fax 81 501 28 44,
501 28 43
tel. kom. 605 310 826,
605 310 100

WÓZKI WIDŁOWE

URZĄDZENIA TRANSPORTU WEWNĘTRZNEGO
(wszystkie typy)

• sprzedaż • serwis • wynajem • części



e-mail: multiwidlak@interia.pl • www.multiwidlak.pl

PROMOCJA!

cena 49000 zł netto

WÓZEK WIDŁOWY NISSAN

cena 1800 zł netto

ZAWIESIE DO PALET

cena 1870 zł netto

SZUFLA HYDRAULICZNA

Proces negocjacji (cz. II)

Sławomir Wyspiański, www.wyspianski.net

W tym odcinku naszego cyklu zajmiemy się kolejnym etapem procesu negocjacji, czyli planowaniem rozgrywki negocjacyjnej.

Strategia szachowa

Ciekawym wariantem dobrego planowania procesu negocjacyjnego jest strategia szachowa. Polega ona na tym, iż przy hierarchizacji stopnia ważności kwestii negocjacyjnych możemy zmodyfikować powyższą metodę, a wspomniane kwestie podzielić na trzy grupy:

- A – sprawa zasadnicza – wysoki stopień ważności;
- B – temat do dyskusji – średni stopień ważności;
- C – duży margines manewru – niższy stopień ważności.

Wtedy hierarchia interesów (nasza i partnera) będzie wyglądała tak, jak to zostało pokazane w tabeli nr 1.

Po skorelowaniu ze sobą interesów (kwestii negocjacyjnych i ich ważności) obydwu stron, mamy do dyspozycji następującą macierz, przypominającą szachownicę, w oparciu o którą możemy zaplanować logikę naszej rozgrywki negocjacyjnej.

Tabela nr 1

Lp.	Kwestia negocjacyjna	Stopień ważności NASZ	Stopień ważności PARTNERA
1.	Cena	B	A
2.	Termin dostawy	A	A
3.	Termin wdrożenia systemu	A	B
4.	Długość gwarancji	C	C
5.	Czas reakcji serwisu	A	B
6.	Warunki i termin zapłaty	B	A
7.	Szkolenie pracowników	B	B

Na końcu tego artykułu zaprezentuję twórcze rozwinięcie powyższej szachownicy jako narzędzia do planowania rozgrywki negocjacyjnej.

Planowanie rozgrywki negocjacyjnej

Tak więc, mając przed sobą 9-polową szachownicę, która powstała w wyniku hierarchizacji kwestii negocjacyjnych naszych i partnera w podziale na: A – sprawa zasadnicza, B – temat do dyskusji, C – duży margines manewru – naszą rozgrywkę negocjacyjną możemy poprowadzić według logiki zaprezentowanej w tabeli nr 2.

Spraw, aby partner ustąpił jako pierwszy

W praktyce oznacza to rozpoczęcie negocjacji od łatwych kwestii (o wyższym stopniu ważności dla nas, a niższym dla partnera), aby uzyskać szybkie ustępstwo.

Przewiduj (planuj) naprzemienne ustępstwa

Nie planuj zbyt wielu ustępstw naraz, a raczej wymieniaj się nawet drobnymi ustępstwami. Jeśli partner ustąpił jako pierwszy, to zgodnie z zasadą wzajemności będzie oczekiwał twojego ustępstwa, co powinieneś zaplanować.

Stopniowo zwiększaj stopień trudności

W praktyce oznacza to rozpoczęcie negocjacji od łatwiejszych kwestii dla obydwu stron i stopniowe przechodzenie do tych o wyższym stopniu ważności. Rozpoczęcie od ważnych kwestii może doprowadzić do impasu na samym początku negocjacji. Po zbudowaniu kapitału wzajemnych ustępstw i zaufania w pierwszej fazie negocjacji, strony będą bardziej skłonne do poszukiwania konstruktywnych rozwiązań nawet w kwestiach trudniejszych w obawie przed utratą tego, co już wywalczyły.

Konsekwencją powyższej logiki będzie następujący plan taktyczny (tabela nr 3).

Sekwencja kolejnych ruchów w rozgrywce negocjacyjnej może być następująca:

1 – negocjacje zaczynamy od łatwego ustępstwa partnera (ale od kwestii zasadniczej dla nas),
2 – w imię zasady wzajemności symetrycznie ustępujemy w kwestii zasadniczej dla partnera, ale o dużym marginesie manewru dla nas,
3 – w ramach wymiany ustępstw oczekujemy łatwego (duży margines manewru) ustępstwa partnera w kwestii negocjacyjnej o średnim stopniu ważności dla nas (temat do dyskusji),
4 – w imię zasady wzajemności ustępujemy symetrycznie: kwestia o dużym marginesie manewru dla nas i o średnim stopniu ważności dla partnera (temat do dyskusji),
5 – po zbudowaniu kapitału wzajemnych ustępstw i zaufania stron w kolejnym ruchu zwiększamy stopień trudności i oczekujemy ustępstwa partnera (jego temat do dyskusji) w kwestii dla nas zasadniczej,
6 – w imię zasady wzajemności ustępujemy symetrycznie: kwestia średnio ważna dla nas (temat do dyskusji) i zasadnicza dla partnera.
Kolejne kroki przygotowują strony do zaatakowania punktu blokady. Ponieważ w toku negocjacji powstał już spory kapitał korzyści wynikających ze wzajemnych ustępstw, ryzyko impasu jest zminimalizowane. Można tutaj rozważyć różne scenariusze. Oto jeden z możliwych scenariuszy rozegrania końcówki negocjacji:

Tabela nr 2

My / Oni	A Sprawa zasadnicza	B Temat do dyskusji	C Duży margines manewru
A Sprawa zasadnicza	Punkt blokady	Negocjacje wykonalne	Negocjacje łatwe
B Temat do dyskusji	Negocjacje wykonalne	Strefa wymiany wzajemnej	Negocjacje wykonalne
C Duży margines manewru	Negocjacje łatwe	Negocjacje wykonalne	Joker

Tabela nr 3

My / Oni	A Sprawa zasadnicza	B Temat do dyskusji	C Duży margines manewru
A Sprawa zasadnicza	9 Punkt blokady	6 Negocjacje wykonalne	2 Negocjacje łatwe
B Temat do dyskusji	5 Negocjacje wykonalne	8 Strefa wymiany wzajemnej	4 Negocjacje wykonalne
C Duży margines manewru	1 Negocjacje łatwe	3 Negocjacje wykonalne	7 Joker

7 – uruchamiamy jokera – uzyskujemy łatwe ustępstwo ze strony partnera w kwestii mniej istotnej dla nas (duży margines manewru),
8 – odwdzięczamy się ustępstwem na rzecz partnera w kwestii o średnim znaczeniu dla stron (strefa wzajemnej wymiany),
9 – atakujemy punkt blokady: w imię zasady wzajemności oczekujemy ustępstwa ze strony partnera w kwestii ważnej dla obydwu stron, argumentując, że przed chwilą ustąpiliśmy w kwestii ważnej (temat do dyskusji), a partner poprzednio w kwestii mniej istotnej (duży margines manewru).

Podsumowanie

Pamiętajmy, że negocjacje to dynamiczny proces, w którym uczestniczą przynajmniej dwie strony. W związku z tym w toku przygotowań i planowania powinniśmy rozważać różne scenariusze wielowariantowe w zależności od reakcji drugiej strony negocjacji.

W powyższym modelu możemy dostrzec daleko idące podobieństwa do rozgrywki szachowej i z powodzeniem je wykorzystać jako skuteczne narzędzie planowania i prowadzenia gry negocjacyjnej według naszych reguł.

Sławomir Wyspiański

Autor prowadzi wykłady i praktyczne warsztaty z negocjacji biznesowych na Uczelni Łazarskiego w Warszawie w ramach studiów podyplomowych „Negocjacje i mediacje". Prowadzi również firmę doradczą, specjalizującą się w negocjacjach oraz komunikacji marketingowej (www.wyspianski.net). Jego pasje to fotografia, filmowanie i żeglarstwo.

Znaczenie upływu czasu dla rozliczeń finansowych

adw. dr Rafał Choroszyński

W ramach przybliżania zagadnień prawniczych, w związku ze zmianami w polskim prawie, jakie zaistniały od lipca 2018 r., zostaną omówione poniżej zagadnienia związane z upływem czasu i wpływem tego zjawiska na dochodzenie i egzekwowanie roszczeń pieniężnych.

Prawo przyjmuje, iż tzw. terminy przedawnienia i terminy zawite wpływają na możliwość dochodzenia roszczeń lub nawet na ich istnienie.

Terminy zawite, uregulowane w prawie cywilnym, powodują, iż po ich upływie dane roszczenie wygasa, przestaje istnieć, a niepodjęcie w odpowiednim momencie określonej czynności przez uprawniony podmiot powoduje definitywne wygaśnięcie przysługującego mu prawa do dokonania tej czynności. Upływ takiego terminu jest zawsze brany przez sąd pod rozwagę z urzędu.

Przykładem może być tu art. 563 § 1 k.c., określający termin na dokonanie zawiadomienia reklamacyjnego, po upływie którego nie można dochodzić tzw. reklamacji.

Innym przykładem jest art. 344 § 2 k.c., regulujący zagadnienie dochodzenia roszczenia o ochronę posiadania, czy art. 63 kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, określający czas na wytoczenie powództwa o zaprzeczenie ojcostwa.

Terminów zawitych jest niewiele i należy od nich – w ramach instytucji dawności – odróżnić terminy przedawnienia, czyli takie, które wyznaczają granice czasowe, w ramach których można dochodzić realizacji roszczeń, a po upływie których będzie to nieskuteczne, chociaż roszczenie pozostanie (nie wygaśnie). Innymi słowy, po upływie terminu przedawnienia dłużnik bez żadnych konsekwencji może uchylić się od dokonania zapłaty lub od wykonania innego zobowiązania. Będzie to możliwe przez podniesienie zarzutu przedawnienia, w stosunku do zgłoszonego roszczenia.

W tym zakresie w prawie polskim zaistniały daleko idące zmiany.

Do lipca 2018 r. ogólny termin przedawnienia wynosił 10 lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe (np. płatność abonamentu, czynszu) oraz związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynosił 3 lata.

Ustawa z 13 kwietnia 2018 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (poz. 1104) skróciła te terminy przedawnienia

i wprowadziła zupełnie nowe zasady dochodzenia roszczeń przeciwko konsumentom, w relacjach określanych B2C (business to consumer). Zmiany te obowiązują od 9 lipca 2018 r.

Podstawowym *novum* jest skrócenie ogólnego terminu przedawnienia roszczeń majątkowych z 10 do 6 lat. Ten nowy, 6-letni termin przedawnienia, będzie stosowany do roszczeń majątkowych, w przypadku których do tej pory obowiązywał termin 10-letni (jeżeli przepis szczególny nie stanowił inaczej). Tak więc większość roszczeń majątkowych, np. z tytułu umowy pożyczki, z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia, będzie mogło być dochodzonych tylko przed upływem tego 6-letniego terminu.

Taki sam termin, czyli już tylko 6 lat zamiast 10 lat, obowiązuje dla egzekwowania roszczeń stwierdzonych m.in. prawomocnym wyrokiem sądu lub sądu polubownego czy też roszczeń stwierdzonych ugodą.

Bez zmian natomiast pozostały terminy przedawnienia dla świadczeń okresowych oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 3 lata. Nie zmieniły się również tzw. szczególne terminy przedawnienia, jak np. 2-letni termin przy umowie sprzedaży czy umowie o dzieło albo 3-letni termin przy umowie ubezpieczenia.

Warto nadmienić, że okres przedawnienia obliczany jest od dnia następnego po tym, w którym minął termin zapłaty (czyli tzw. termin wymagalności). Oznacza to, że jeżeli faktura miała termin płatności wyznaczony na 1 czerwca, to okres przedawnienia rozpoczyna swój bieg 2 czerwca. Obecnie po zmianach, przy kierowaniu powództwa do sądu, nowelizacja wprowadza obowiązek podawania w pozwie o zasądzenie roszczenia daty jego wymagalności. Pominięcie tej informacji spowoduje wezwanie do uzupełnienia braków formalnych pozwu, czyli przedłużenie postępowania.

Istotną zmianę odnotowujemy również przy ustalaniu końca okresu przedawnienia. Zgodnie z nowym brzmieniem art. 118 k.c. zd. 2: „Koniec terminu przedawnienia przypada na ostatni dzień roku kalendarzowego, chyba że termin przedawnienia jest krótszy niż 2 lata" (dotychczas koniec okresu przedawnienia przypadał równo po upływie odpowiednio np. 2, 3 lub 10 lat). Po tej zmianie okres przedawnienia będzie nie tylko krótszy (6 lat), ale także będzie kończył się 31 grudnia, a nie równo po 10 latach. Celem tej zmiany – jak wyjaśnia ustawodawca – jest uproszczenie liczenia terminów przedawnienia.

Obrazując znaczenie tej zmiany: jeżeli roszczenie stało się wymagalne dnia 1 sierpnia 2018 r., to koniec terminu przedawnienia przypadnie na dzień 31 grudnia 2024 r. Natomiast w przypadku roszczenia o usunięcie wady lub wymianę rzeczy sprzedanej na wolną od wad, które stało się wymagalne dnia 1 sierpnia 2018 r., koniec terminu przedawnienia przypadnie na dzień 2 sierpnia 2019 r., gdyż roszczenie takie przedawnia się z upływem roku, czyli okres przedawnienia jest krótszy niż 2 lata.

Z punktu widzenia konsumentów istotną zmianą jest wprowadzenie §2[1] do

art. 117 k.c., zgodnie z którym po upływie terminu przedawnienia nie można domagać się zaspokojenia roszczenia przysługującego przeciwko konsumentowi. Oznacza to, że sąd, rozpoznając sprawę przeciwko konsumentowi, powinien z urzędu badać czy roszczenie nie uległo przedawnieniu, zaś w przypadku stwierdzenia takiej okoliczności, oddalić powództwo niezależnie od tego, czy strona podniosła zarzut przedawnienia. Do tej pory sąd zajmował się bowiem kwestią przedawnienia wyłącznie na zarzut podniesiony w procesie, a gdy nie było takiego zarzutu, sąd mógł wydać wyrok zasądzający, pomimo że roszczenie było w rzeczywistości przedawnione.

Zagadnienie to jest o tyle istotne, że w obrocie bardzo często kancelarie komornicze czy firmy windykacyjne dochodzą przedawnionych długów. Komornik bowiem nie bada tej okoliczności z urzędu i jeśli tylko wierzyciel złoży wniosek egzekucyjny wraz z tytułem wykonawczym, to organ komorniczy zostaje zobligowany do wszczęcia egzekucji. Dzieje się tak, dlatego że komornicy nie są upoważniani do analizy zasadności czy wymagalności obowiązku, jeśli ten został objęty tytułem wykonawczym, a badają jedynie czy wniosek egzekucyjny spełnia wymogi formalne.

W takiej sytuacji – celem obrony przed egzekwowaniem przedawnionego roszczenia – jest wniesienie do sądu powództwa przeciwegezekucyjnego. Jego treścią można się domagać pozbawienia wykonalności tytułu wykonawczego właśnie z racji przedawnienia należności głównej czy odsetek.

Ważne w tym miejscu jest, aby przypomnieć, że szereg roszczeń ma krótkie terminy przedawnienia – rzeczone odsetki 3 lata, a np. roszczenie z debetu na koncie 2 lata. Wynika to z treści art. 731 k.c., który stanowi, iż roszczenie, które wynika z umowy rachunku bankowego, przedawnia się wraz z upływem 2 lat, a debet na koncie zalicza się do roszczeń, których źródłem jest umowa rachunku bankowego. Istotne jest, jaka jest wymagalność tzw. debetu – jest nim data, na którą przypada powinność spłacenia debetu, nie zaś sama data jego powstania. W tym zakresie trzeba analizować treść umowy z bankiem.

Zauważyć należy przy tym, że zasada ta nie odnosi się do kwestii limitu kredytowego na karcie kredytowej, bowiem zazwyczaj jest ona przyznawana w ramach umowy o kredyt, a nie o debet w rachunku.

Jak więc widać, w przypadku każdego z rodzaju roszczenia przepisy ustalają konkretne terminy przedawnienia, często związanych jest z tym szereg niuansów, przez co zagadnienie przedawnienia nie jest jednoznaczne.

Wartym podkreślenia jest to, że skrócenie okresu przedawnienia nie dotyczy terminów m.in. przedawnienia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej czynem niedozwolonym, który nadal będzie wynosił 10 lat. Nie ulega także skróceniu 20-letni okres przedawnienia roszczeń o naprawienie szkód wynikłych z występku lub zbrodni.

Oczywiście bieg terminu przedawnienia nie musi być ciągły i może ulegać przerwie, po której rozpoczyna swój bieg na nowo. Taki skutek powoduje m.in.:

- wytoczenie powództwa przed sądem;
- wszczęcie egzekucji;
- uznanie długu.

Może się pojawić pytanie, jakie terminy będą właściwe do roszczeń powstałych przed wejściem w życie nowych przepisów. Ustawodawca ustalił, że krótszy termin ma pierwszeństwo. Z dniem wejścia w życie ustawy, tj. od 9 lipca 2018 r., okres przedawnienia wszystkich roszczeń powstałych przed tym dniem wynosi 6 lat i w tym dniu zaczyna swój bieg od nowa. Generalnie można zauważyć, że najdłuższe przedawnienie zakończy się zazwyczaj 31 grudnia 2024 r.

Reasumując:

- skrócenie okresów przedawnienia spowoduje sytuację, że będzie mniej czasu na dochodzenie należności;
- skrócenie okresów przedawnienia zmusi do szybszej reakcji na opóźnienia w płatnościach i przyspieszy decyzje o kierowaniu spraw do sądów;
- skrócenie okresów przedawnienia będzie miało wpływ na rynek sprzedaży wierzytelności, bowiem istotnie spadnie wartość wierzytelności starszych.

dr Rafał Choroszyński

– ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej oraz na Wydziale Filozofii i Socjologii UMCS.

W latach 1996–1998 odbywał aplikację sądową w Sądzie Okręgowym w Lublinie, a w latach 1998–2001 aplikację adwokacką w Okręgowej Radzie Adwokackiej w Lublinie (patron adw. Jerzy A. Sieklucki). Od 2001 r. prowadzi Indywidualną Kancelarię Adwokacką.

W latach 2004–2006 był Zastępcą Sekretarza Okręgowej Rady Adwokackiej w Lublinie.

Członek Komisji Szkolenia Okręgowej Rady Adwokackiej w Lublinie, wykładowca i egzaminator, patron 15 aplikantów adwokackich, prowadzących obecnie własne Kancelarie Adwokackie. Specjalizuje się w prawie cywilnym, gospodarczym, karnym.

Nurkowanie – fascynujące hobby!

Jazda na rowerze, bieganie, łyżworolki – to modne i ciekawe hobby. Jednak rozwój cywilizacyjny niesie ze sobą coraz bardziej fascynujące możliwości. Teraz już nikt nie wątpi, że niebawem będzie można lecieć na księżyc w celach turystycznych, a odkrywanie podmorskich tajemnic stanie się bardzo modne.

Oglądanie flory podwodnej w Egipcie, Chorwacji czy innych krajach to tylko namiastka wodnych przyjemności, jakimi obdarowała nas matka natura.

Tak samo jak fascynujące jest zdobywanie nieba, coraz większą popularnością cieszy się odkrywanie podwodnych tajemnic. Nie trzeba tłumaczyć dlaczego – aura tajemniczości, adrenalina, piękne widoki, świat oglądany dotąd tylko na Discovery to wystarczająca zachęta do zdobywania głębin.

Do końca lat 80. podwodny sport był mało dostępny – tylko prawdziwi pasjonaci posiadali niezbędny sprzęt oraz mieli dostęp do nielicznych kursów nurkowania. Na szczęście sytuacja uległa zmianie – wzorem zachodnich sąsiadów Polacy coraz bardziej zaczęli interesować się nurkowaniem. Zaczęło przybywać możliwości kursów i sprzętu, dodatkowo zmieniła się mentalność. Nurkowanie przestało być sportem dla niezwykle wysportowanych i silnych młodych osób, ponieważ okazało się, że jest ono bezpieczne dla wszystkich i fascynujące. Ostatnie lata to prawdziwy boom na sklepy ze sprzętem nurkowym i kursy nurkowe – problemu nie stanowi już zdobycie odpowiednich umiejętności i uprawnień.

Na kurs może zapisać się każdy, kto chce spędzać aktywnie urlop – niezależnie od tego, czy ma 12, 30 czy 60 lat. Coraz modniejsze stają się wakacje dla całych nurkujących rodzin. Kurs wymaga udziału w kilku zajęciach basenowych, kilku wykładach i wyjeździe na dwa weekendy, podczas których uczestnicy nurkują w naturalnych warunkach.

Certyfikat uprawniający do nurkowania na całym świecie dostaje się od ręki, a nam pozostaje już tylko zastanowić się, gdzie zanurkować. Podstawowy kurs uprawnia do nurkowania do 18 m głębokości.

Warto nurkować nie tylko dlatego, że to niesamowite przeżycie, lecz również ze względu na aktywność fizyczną. Jest to jeden z niewielu, a może nawet jedyny sport, podczas uprawiania którego nie odczuwa się zmęczenia. Samo dźwiganie, zakładanie, zdejmowanie sprzętu i delikatne machanie nogami i rękami pod wodą to spalanie ogromnej ilości kalorii – trzygodzinne nurkowanie to równowartość siedmiokilometrowego joggingu, ale w przypadku pływania nie odczuwa się zbyt dużego zmęczenia. No i woda – jak wiadomo – to najlepiej rzeźbiący nasze ciało czynnik na ziemi. Nurkowanie daje nam odskocznię od codzienności, dzięki czemu zapominamy o codziennych problemach, a także pozwala na niesamowity relaks i podziwianie podwodnego świata.

Po co uczyć się nurkować w Polsce, skoro nie ma u nas raf koralowych? Nic bardziej mylnego. Oczywiście nurkować możemy nie tylko w naszym morzu, ale i jeziorach czy kamieniołomach. Jedynym minusem w porównaniu z krajami egzotycznymi jest fakt, że wody w Polsce są zimne. Nurkując w Polsce, należy zaopatrzyć się w skafander o wiele cieplejszy niż na wyjazd do ciepłych krajów. W polskich wodach znaleźć można wiele atrakcji, choćby dużą ilość różnorodnych wraków i to nie tylko zatopionych statków, ale i – o dziwo – wraków sprzętów rolniczych, koparek czy samochodów. Spotkać je można w Morzu Bałtyckim i wielu jeziorach, w których dodatkowo można obejrzeć gamę przeróżnych form roślinnych i licznych gatunków zwierząt.

Jednym z najpopularniejszych jezior wśród nurków jest Jezioro Piaseczno na Pojezierzu Łęczyńsko-Włodawskim, dlatego że jest to nasze najgłębsze jezioro na Lubelszczyźnie – ma 39 m głębokości oraz posiada bardzo bogatą florę i faunę, stanowi ono także gratkę dla lubiących odkrywać tajemnice głębin. Natomiast jeśli chodzi o zagraniczne zbiorniki wodne – tu nurków ogranicza już tylko ich wyobraźnia.

Wszelkiego rodzaju kursy i szkolenia nurkowe oraz zakupy sprzętu nurkowego i pływackiego można zrobić w Centrum Nurkowym Extreme Divers.

Extreme Divers
20-504 Lublin, ul. Orkana 19a
tel. 667 341 349, www.extremedivers.pl

W trosce o zdrowie

Elżbieta Amborska

Pakiety medyczne dla firm funkcjonują na rynku od wielu lat i mają się coraz lepiej. Początkowo oferowano je dużym firmom i korporacjom, teraz skorzystać z nich mogą także małe firmy oraz właściciele jednoosobowej działalności gospodarczej.

Abonamenty medyczne i polisy zdrowotne to przede wszystkim komfort i wygoda dla pracodawcy oraz pracownika. To także jeden z ważniejszych czynników świadczących o atrakcyjności miejsca pracy i dobry sposób na związanie pracownika z firmą. Szybko doceniły je duże firmy i korporacje, przyciągając i zatrzymując nimi do siebie specjalistów i menedżerów. Do „wielkich" też początkowo skierowana była oferta prywatnych firm medycznych i niektórych ubezpieczycieli. Małe firmy oraz osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą przez wiele były poza kręgiem ich zainteresowań. Dzisiaj zapewnienie prywatnej opieki zdrowotnej wszystkim pracownikom w wielu miejscach pracy to standard, chociaż niekoniecznie na takim samym poziomie we wszystkich firmach czy dla pracowników zatrudnionych na różnych stanowiskach. Firmy medyczne i ubezpieczeniowe przygotowały zaś pakiety przeznaczone dla firm zatrudniających nawet tylko dwóch pracowników oraz dla właścicieli jednoosobowej działalności gospodarczej (można uwzględnić je w kosztach!).

Atrakcyjność prywatnej opieki zdrowotnej zapewnianej pracownikom przez pracodawcę zależy nie tyle od rodzaju pakietu (abonament albo polisa – różnice między nimi coraz bardziej się zacierają), co od jej zakresu. W wersji podstawowej może to być dostęp tylko do internisty i ginekologa oraz wykonanie podstawowych badań medycznych dwa, trzy razy do roku bez skierowania od lekarza pierwszego kontaktu albo tylko dostęp do sieci szpitali. Coraz więcej przedsiębiorców jednak, chcąc zatrzymać u siebie pracownika, funduje mu pełną prywatną opiekę zdrowotną, bo – jak się okazuje – to najatrakcyjniejszy dodatek do pensji. Zwłaszcza wtedy, gdy takim abonamentem lub polisą można objąć także rodzinę: żonę (szczególnie w ciąży) lub męża oraz dzieci (również te malutkie). Istotny jest także dostęp do szerokiej gamy specjalistów, kompleksowej sieci medycznej w całej Polsce, czas oczekiwania na wizytę oraz liczba i rodzaj badań możliwych do wykonania w danej placówce. Nie bez znaczenia jest również możliwość zamawiania wizyt domowych czy też odbierania wyników badań, konsultacji i recept online.

REKLAMA

Katalog dobrych ofert
Buduj w Lublinie
Wydanie specjalne: LUBDOM, marzec 2019
Docieramy na 4000 budów Lubelszczyzny

Specjalna oferta
dla firm wykonawczych

Zgłoszenia wpisów na adres: informator@ihz.pl
lub telefonicznie: 81 535 09 50

Przykładowy wpis 180 × 40 mm

200 zł
150 zł

SPIEKI KWARCOWE
NA ŚCIANY, PODŁOGI, KOMINKI, BLATY, ELEWACJE
NAJWIĘKSZA EKSPOZYCJA NA LUBELSZCZYŹNIE – GALERIA GALA II PIĘTRO
NAJLEPSZE CENY | NAJSZYBSZA REALIZACJA

ihz.pl kdo.ihz.pl

„Mały ZUS” – nowa ulga w opłacaniu składek

Masz firmę i nie osiągasz wysokich przychodów? Od tego roku tacy przedsiębiorcy mogą korzystać z nowej ulgi w opłacaniu składek na ubezpieczenia społeczne, tzw. małego ZUS-u, uzależnionego od przychodów.

„Mały ZUS” – dla kogo i na jakich warunkach?

Na „małym ZUS-ie” przedsiębiorca opłaca składki na ubezpieczenia społeczne uzależnione od swoich przychodów z poprzedniego roku. Ulga nie dotyczy składki zdrowotnej.

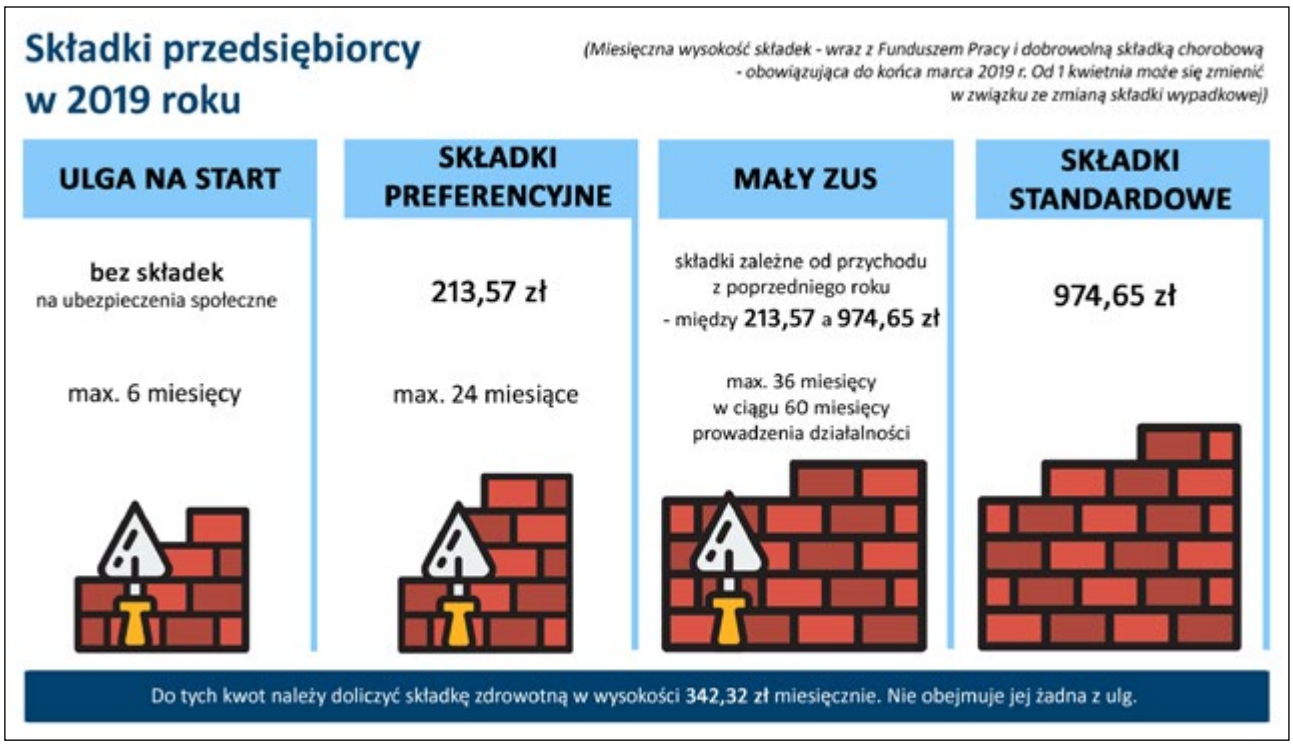
Jeśli twoje przychody z poprzedniego roku nie przekraczały trzydziestokrotności minimalnego wynagrodzenia z roku poprzedniego, to spełniasz pierwszy warunek do skorzystania z „małego ZUS-u”. Na przykład w 2018 r. minimalne wynagrodzenie wynosiło 2100 zł, a trzydziestokrotność tej kwoty to 63 000 zł. Przedsiębiorca, który prowadził działalność przez cały rok 2018 i w tym czasie osiągnął przychody niższe niż 63 000 zł, może więc skorzystać w 2019 r. z „małego ZUS-u”. Jeśli prowadził firmę krócej niż rok, to limit przychodów należy wyliczyć proporcjonalnie do czasu prowadzonej działalności. Ważne, żeby okres prowadzenia firmy w poprzednim roku wynosił co najmniej 60 dni. Żeby ułatwić policzenie nowej podstawy wymiaru składek, uzależnionej od przychodów (kwoty, od której

oblicza się składki), Zakład Ubezpieczeń Społecznych udostępnił na swojej stronie internetowej specjalny kalkulator.

Przedsiębiorca nie może skorzystać z „małego ZUS-u” w okresie, gdy ma jeszcze prawo do innych korzyści w opłacaniu składek, czyli „ulgi na start” lub składek preferencyjnych. Dopiero, gdy skończą mu się preferencyjne składki, będzie mógł przejść na „mały ZUS”.

Nie skorzysta z „małego ZUS-u” także, jeśli w poprzednim roku:

- rozliczał się w formie karty podatkowej i jednocześnie korzystał ze zwolnienia sprzedaży od podatku VAT,
- podlegał ubezpieczeniom również z innej pozarolniczej działalności (np. jako wspólnik spółki jawnej, osoba wykonująca wolny zawód),



- wykonuje dla byłego lub obecnego pracodawcy to, co robił dla niego jako pracownik w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym.

Niższe składki na ubezpieczenia społeczne można opłacać maksymalnie przez 36 miesięcy w ciągu 60 miesięcy prowadzenia działalności gospodarczej. To znaczy, że po wykorzystaniu tego okresu można wrócić do „małego ZUS-u" dopiero po przerwie, w której opłaca się składki na standardowych zasadach.

Zgłoszenia do „małego ZUS-u"

Podstawę wymiaru składek ustalasz raz na dany rok kalendarzowy – w styczniu lub w pierwszym miesiącu, gdy rozpoczynasz lub wznawiasz prowadzenie działalności gospodarczej w danym roku. Na złożenie dokumentów zgłoszeniowych do ZUS jest 7 dni. W praktyce oznacza to, że:

- aktywny przedsiębiorca miał czas na zgłoszenie się do „małego ZUS-u" do 8 stycznia 2019 r. Jeśli nie zdążył, to w tym roku już z niego nie skorzysta, ale będzie mieć kolejną szansę na zgłoszenie na początku 2020 r., o ile zechce opłacać „mały ZUS" w 2020 r.,
- osoba, która korzysta jeszcze z preferencyjnych składek (czyli innej ulgi), może zgłosić się do „małego ZUS-u" bezpośrednio po zakończeniu okresu preferencyjnych składek,
- jeśli ktoś założy firmę lub wznowi działalność w trakcie roku, to będzie mógł zgłosić się do „małego ZUS-u" w ciągu 7 dni od rozpoczęcia działalności (pod warunkiem, że wcześniej w 2019 r. nie prowadził działalności).

Szczegółowe informacje o zasadach „małego ZUS-u" i formalnościach znajdują się na stronie **www.zus.p**l.

Inne ulgi składkowe

Do tej pory przedsiębiorcy mogli korzystać z dwóch ulg w opłacaniu składek na ubezpieczenia społeczne. Obowiązują one nadal. Obie nie dotyczą składki zdrowotnej.

1. **„Ulga na start"** – to półroczne zwolnienie ze składek na ubezpieczenia społeczne. Dotyczy osób, które zakładają pierwszą w życiu firmę. Skorzystają z niej też osoby, które rozpoczynają kolejną działalność gospodarczą, ale tylko jeśli poprzednią firmę zamknęły lub zawiesiły co najmniej 60 miesięcy kalendarzowych wcześniej. Ważne jest też, aby nie świadczyć działalności na rzecz swojego byłego pracodawcy (a konkretniej – zadań, które pokrywają się z wcześniejszymi obowiązkami na etacie).
2. **Składki preferencyjne** – pozwalają płacić obniżone składki na ubezpieczenia społeczne liczone od kwoty 30% minimalnego wynagrodzenia krajowego. Można z nich korzystać przez pierwsze 24 miesiące kalendarzowe działalności. Warunki do opłacania składek preferencyjnych są takie, jak przy „uldze na start".

Niższe składki = niższe świadczenia

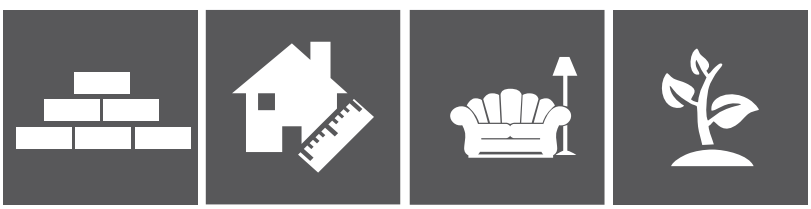
Wysokość kwoty, od której opłacasz składki, ma wpływ na wysokość przysługujących ci świadczeń z ubezpieczeń społecznych, w tym na zasiłek chorobowy, opiekuńczy czy macierzyński, przyszłą emeryturę lub rentę. Dlatego warto świadomie podejmować decyzję o korzystaniu z ulg w składkach.

REKLAMA

NAJWAŻNIEJSZE SPOTKANIE BRANŻY BUDOWLANEJ W POLSCE WSCHODNIEJ!

LUBDOM®

BUDOWNICTWO ARCHITEKTURA ARANŻACJE OGRÓD



22–24 marca 2019

TARGI LUBLIN ul. Dworcowa 11 Lublin | www.lubdom.targi.lublin.pl

Ubezpieczenia firmy budowlanej

Prowadzenie biznesu to sztuka rozpoznania i zaspokojenia potrzeb klienta w taki sposób, aby osiągnąć przy tym określony zysk. To jednak tylko jedna strona medalu. Druga polega na tym, by skutecznie chronić własny majątek i interesy oraz likwidować lub choćby minimalizować straty mogące być konsekwencją negatywnych zdarzeń bądź okoliczności. Tu z pomocą przychodzi ubezpieczenie firmy.

Warto pamiętać, że ubezpieczenia firmy są dobrowolne – trzeba kierować się rozsądkiem, by swoją firmę chronić w ten sposób. Taka ochrona jest w wielu sytuacjach skuteczna i ratuje byt firmy.

Jakie ubezpieczenie wybrać?

W zasadzie można ubezpieczyć wszystko, bo firma to całkiem spory „kawałek" i suma wielu różnorodnych elementów. To oczywiście majątek np. nieruchomości (lokale, magazyny), samochody, fachowe narzędzia, komputery, ale także ludzie, kontrakty, terminy, operacje biznesowe (czyli to, co i jak robimy) oraz w dużej mierze odpowiedzialność. Jest tego naprawdę dużo. Każdy z wymienionych elementów może współtworzyć zysk, ale może też być narażony na zagrożenia. Dlatego towarzystwa ubezpieczeniowe już dawno wprowadziły do oferty ubezpieczenia dla firm.

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej

Każdy fachowiec budowlany powinien wiedzieć, co powinien zrobić i czego zrobić nie powinien. Powinien również działać zgodnie z regułami sztuki budowlanej. To piękne, ale świat wygląda czasami zupełnie inaczej. Mówiąc wprost – każdy, nawet najlepszy fachowiec lub pracownik jego ekipy może coś „źle zrobić" i wtedy pojawia się kwestia odpowiedzialności za błędy w pracach budowlanych, a co za tym idzie – straty i szkody wynikające z tego dla innych. Tu z pomocą przychodzi ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC). Bez względu na to, czy straty są duże, czy małe, nie można uniknąć odpowiedzialności, ale z polisą OC łatwiej będzie temu zaradzić, ponieważ może ona pokryć wyrządzone szkody.

Nie tylko ZUS – ważne ubezpieczenia pracowników

Właściciel firmy budowlanej zatrudniający ludzi może, a nawet powinien, wykupić polisę OC pracodawcy za wypadki w pracy. Budowy to miejsca o podwyższonym ryzyku wypadkowym (prace na wysokościach i wykopach przodują w tych „czarnych" statystykach, niestety, również na teoretycznie mniej niebezpiecznej budowie może coś się przydarzyć). Kwota z polisy OC pracodawcy gwarantuje wypłatę pieniędzy dla poszkodowanego pracownika.

Oferta dostosowana do potrzeb

Na koniec jeszcze jedna ważna sprawa – komunikacja i współpraca przedsiębiorcy budowlanego i agenta ubezpieczeniowego. Klient musi jasno mówić o swoich potrzebach, dzięki temu będzie możliwe przygotowanie odpowiedniej oferty dostosowanej do jego wymagań. Analizując oferty ubezpieczeniowe, należy patrzeć nie tylko na zawarty w nich zakres ochrony, ale także wyłączenia, pamiętając, że w tych sytuacjach ochrony ubezpieczeniowej mieć nie będziemy. Trudno wymienić wszystkie wyłączenia przy wszystkich zdarzeniach, ale szkody umyślne, szkody powstałe w wyniku używania środków odurzających (alkohol, narkotyki itp.), szkody powstałe w wyniku używania pojazdu/sprzętu, na którego używanie nie mamy uprawnień, szkody w sytuacji, kiedy dany sprzęt, czy urządzenie nie ma aktualnych przeglądów technicznych/serwisu, to oczywiste wyłączenia, z którymi należy się liczyć.

Podsumowując, doświadczenia własne i innych ludzi z branży, wyobraźnia, a także rozmowa z agentem ubezpieczeniowym pozwolą wybrać optymalny zakres ubezpieczeń oraz polisę, a składka, za którą będzie można ją kupić, z pewnością okaże się wówczas naprawdę sensownym wydatkiem.

Ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe i dla firm

Patrycja Czajczyk-Banach
Agent PZU
20-301 Lublin, ul. Fabryczna 2

Galeria Gala (I piętro)
tel. kom. 503 966 286
paczajczyk@agentpzu.pl

PZU Doradca Kompleksowe ubezpieczenie firm

Prowadzisz firmę? **Ubezpiecz jej majątek** do 40 % taniej*

PZU Doradca

Nawet w trudniejszych czasach Twoja firma może zyskać… spokój. Poznaj nowość w ofercie – **PZU Doradca z ubezpieczeniem od utraty dochodu**** – teraz możesz je mieć **taniej do 40%***.

Na wszystko znajdzie się rada

Niezależnie od tego, jaką działalność prowadzisz, zapewnimy Ci ubezpieczenie, jakiego potrzebujesz.
PZU Doradca to ubezpieczenie pakietowe:

- **ochrona majątku** firmy od różnych ryzyk,
- ubezpieczenie **odpowiedzialności cywilnej**,
- mienia **w traksporcie krajowym** (cargo),
- usługi **assistance.**

Dodatkowa zniżka!

Jeden pakiet, wiele możliwości

Pakiet PZU Doradca składa się z 7 ubezpieczeń:

- ubezpieczenie mienia **od ognia i innych żywiołów**,
- ubezpieczenie mienia **od kradzieży z włamaniem i rabunku**,
- ubezpieczenie **sprzętu elektronicznego**,
- ubezpieczenie **szyb**,
- ubezpieczenie **odpowiedzialności cywilnej**,
- ubezpieczenie **mienia w transporcie – cargo**,
- **assistance**.

Aby korzystać z PZU Doradca, wystarczy **wykupić ubezpieczenie mienia od ognia i innych żywiołów** oraz dodatkowo **co najmniej jedno z wyżej wymienionych ubezpieczeń** (poza ubezpieczeniem assistance).

* O szczegóły zniżki zapytaj agenta. Zniżka obowiązuje do odwołania.
** Za ubezpieczenie od utraty dochodu w rozumieniu niniejszego materiału reklamowego rozumiemy wykupienie przez ubezpieczającego Klauzuli stałych i dodatkowych kosztów działalności gospodarczej oraz utraty dochodu do ogólnych warunków kompleksowego ubezpieczenia PZU Doradca.

Artykuły BHP i ppoż. IR-POŻ Ireneusz Łoboda

IR-POŻ

W swojej ofercie posiadamy:

- gaśnice proszkowe, śniegowe i pianowe oraz agregaty gaśnicze IR-POŻ, artykuły BHP i ppoż.;
- węże tłoczne i armaturę przeciwpożarową;
- sprzęt chroniący przed upadkiem z wysokości;
- hydranty przeciwpożarowe wewnętrzne fi 25, 52 i 33;
- tablice budowlane, instrukcje, znaki ewakuacyjne, ochrony przeciwpożarowej, ostrzegawcze;
- apteczki i zestawy apteczne;
- sprzęt ochrony osobistej twarzy, oczu, słuchu;
- obuwie i odzież roboczą i ochronną;
- rękawice robocze i ochronne;
- oraz wiele innych.

IR-POŻ dzięki wysokiej jakości produktów pozyskuje Klientów

Nasza odzież zapewnia ochronę, wygodę i bezpieczeństwo

Proponujemy intratne rabaty dla hurtowników i detalistów

Nasze produkty są innowacyjne, funkcjonalne i dobrze wyglądają

Zamojska 24, 20-105 Lublin, **tel.** 507 872 404, **tel./fax** 81 503 25 96, **e-mail**: info@irpoz.pl, **www.irpoz.pl**

Letnia odzież robocza

Magdalena Cichocka

Do lata pozostało jeszcze co prawda kilka miesięcy, ale już teraz warto przygotować się na gorące dni w pracy. O czym należy pamiętać, wybierając letnią odzież roboczą? Poniżej kilka czynników, na które należy zwrócić szczególną uwagę.

Gwarancja chłodu

Letnie ubrania robocze zdecydowanie różnią się od tych przeznaczonych na sezon zimowy, ale spełniają tę samą funkcję – zastępują prywatną odzież pracownika. Są wykorzystywane w pracy, w której może łatwo dojść do ich zabrudzenia lub zniszczenia.

Zimą, kiedy temperatura spada poniżej 0°C, niezwykle ważne jest wyposażenie pracownika w taką odzież, która – bez względu na miejsce wykonywanej pracy – zapewni mu ochronę przed zimnem, a często także przed śniegiem. Z kolei latem ubrania mają za zadanie chronić przed wysokimi temperaturami i gorącymi promieniami słońca, dlatego muszą zapewniać znakomitą wentylację. Wyjątkowo dobrze sprawdza się tutaj bawełna, która gwarantuje, że upały nie będą przeszkadzać w pracy. Ubrania uszyte z dobrej jakościowo bawełny będą służyć pracownikowi przez długi czas. Jest ona łatwa w utrzymaniu w czystości, dobrze poddaje się prasowaniu, jest przyjemna w dotyku i przewiewna, a ponadto dobrze wchłania pot. W tym miejscu warto również wspomnieć o mieszankach bawełny z włóknami poliestrowymi lub poliamidowymi. Są to tzw. materiały nowej generacji, które charakteryzują się podwyższoną wytrzymałością na zabrudzenia i zniszczenia, ale jednocześnie zachowują właściwą dla bawełny przewiewność.

Oprócz rodzaju materiału, z którego wykonywane są ubrania robocze, ważna jest także jego gramatura. Na odzież używaną w okresie wiosenno-letnim można wybierać materiały o niższej gramaturze, czyli 120–150 g/m^2.

Trzeba również pamiętać o barwie odzieży. Nie może ona występować w ciemnych kolorach, ponieważ pochłaniają one światło słoneczne. Bardzo dobrym rozwiązaniem jest zastosowanie bieli w połączeniu z innymi, jasnymi barwami (najlepiej sprawdza się szarość).

Chroń głowę

Każdy, kto jest narażony na działanie promieni słonecznych, musi pamiętać o ochronie głowy. Brak odpowiedniej ochrony, a co za tym idzie – bezpośrednie i długotrwałe nasłonecznienie tej części ciała może doprowadzić nawet do udaru słonecznego. Latem, kiedy mamy do czynienia nawet z 30-stopniowymi upałami, trzeba na to zwracać szczególną uwagę. Optymalnym rozwiązaniem jest czapka z daszkiem, która ochroni także oczy przed dokuczliwym kurzem.

Jakość i wygoda

Kolejną bardzo istotną kwestią, która warunkuje dobór odpowiedniej odzieży, jest wygoda użytkowania. Ubrania nie mogą być ani za luźne, ani za ciasne (nie mogą krępować ruchów).

Wraz ze zmianą pory roku zmienia się także oferta przygotowywana przez firmy produkujące odzież roboczą. Proponują one np. luźne szorty z dużymi kieszeniami, koszulki z krótkim lub długim rękawem, spodnie typu ogrodniczki (zapewniają one maksymalną swobodę ruchów dzięki regulacji długości za pomocą szelek) bądź kurtki w wersji na cieplejsze dni (dzięki swoim licznym zaletom można je użytkować przez cały rok np. w ogrzewanych halach). Większość ubrań jest wyposażona w liczne kieszenie, które umożliwiają przechowywanie niezbędnych w pracy drobiazgów.

Nie tylko upały

Ciepłym dniom towarzyszą również burze i ulewny deszcz. Temperatura wówczas spada i robi się chłodniej. Bywają też dni, kiedy przez wiele godzin z nieba nieustannie leją się litry wody. Taka gwałtowna zmiana pogody wymaga zastosowania innego ubioru, zwłaszcza założenia warstwy zewnętrznej np. lekkiej kurtki. Ulewa podczas pracy może być szczególnie uciążliwa dla pracowników budowlanych, którzy większość swoich obowiązków wykonują na świeżym powietrzu. Oczywiście wybór poziomu ochrony zależy od warunków, dlatego warto zastanowić się, czy dany pracownik będzie narażony na opady deszczu przez kilka minut czy raczej godzin. Dłuższy czas pracy stawia większe wymagania odzieży roboczej. Kluczową kwestią jest tutaj oddychalność, która jest określana przez dwa czynniki – właściwości samego materiału oraz inne sposoby wentylowania np. suwaki lub powierzchnie siateczkowe.

Ubrania chroniące przed deszczem zapewniają różne poziomy ochrony – mogą być wodoszczelne lub wodoodporne.

Podsumowanie

Każdego roku w miejscach pracy dochodzi do wielu groźnych wypadków spowodowanych właśnie brakiem odpowiedniej odzieży roboczej. Dostosowanie jej do obowiązujących standardów pozwoli tego uniknąć. Nie bez znaczenia jest tu pora roku, bowiem każda ma swoje wymagania dotyczące zapewnienia odpowiedniej ochrony pracownikowi.

Toyota Proace do zadań specjalnych

Teraz Gwarancja PRO

1 000 000 km lub 36 miesięcy

Zapytaj o ofertę specjalną dla firm:

Dariusz Brodzik
Doradca ds. Kluczowych Klientów

Tel.: +48 532 950 681
E-mail: dariusz.brodzik@toyota-lublin.pl

AUTO PARK Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Kalinówka 18, 21-040 Kalinówka /k Lublina
tel.: +48 81 534 14 00
www.toyota-lublin.pl

* Oferta **Gwarancja PRO** obowiązuje do 31.12.2019.

Leier®
Budowanie w dobrym stylu...
www.leier.pl