

Relacje

Informacje
z Remmers Polska

Zmiana identyfikacji wizualnej

„Działamy, tak abyś Ty
osiągnął swój cel!”

→ Strona 4

Wizyta w Epron

Od rodzinnego rzemiosła
do ogólnopolskiej marki

→ Strona 8

PROJEKTY PARTNERSKIE

Willa Świeradówka

Wyjątkowe secesyjne miejsce
w Świeradowie-Zdroju

→ Strona 6

The Remmers logo features a white house icon above the word "remmers" in a white, lowercase, sans-serif font.

remmers

The background of the entire image is a solid blue color. In the center, there is a white silhouette of a house with a gabled roof, a window with four panes, and a door. Two hands are shown in silhouette, one on the left and one on the right, holding the base of the house model. A white line starts from the left edge of the image, goes down, then right, then up, and finally right again, forming a large arrow shape that points towards the text in the bottom left corner.

Remmers to MY.
DziałajMY razem!



Witamy w świecie Remmers,

w którym przedsiębiorczość wykracza poza wskaźniki finansowe, zakorzeniając się głęboko w wartościach definiujących naszą markę.

Te wartości, podkreślone niedawnymi zmianami w naszym wizerunku, są wynikiem dogłębnej analizy. Dążymy do tego, aby nasza identyfikacja wizualna wiernie odzwierciedlała kluczowe wartości: niezawodność, pasję, partnerstwo i postępowość. Są one fundamentami, na których opieramy nasz rozwój i podejście do klientów. Niezawodność buduje zaufanie, pasja napędza do dalszej pracy i szukania innowacji, partnerstwo wzmacnia relacje, a postępowość stawia nas na czele zmian.

Zapraszamy Was do lektury naszego znanego magazynu w nowej odsłonie. Na jego łamach będziemy prezentować naszą działalność, opierając się na wspomnianych wartościach. Zapraszamy do odkrywania, dzielenia się doświadczeniem i wspólnego poszukiwania najlepszych praktyk. Razem chcemy zgłębiać sekrety budowania firm opartych na niezawodności, pasji, partnerstwie i postępowości.

W każdym wydaniu magazynu skupimy się na różnych aspektach tych wartości, prezentując inspirujące studia przypadków i realizacje. Planujemy pokazywać zarówno teoretyczne podejście, jak i praktyczne przykłady firm, które efektywnie wykorzystują nasze systemy i produkty. Czekają na Was inspirujące wywiady z pracownikami, klientami i ekspertami branżowymi. Chcemy dostarczać Wam wiedzę, która pozwoli spojrzeć na markę Remmers z nowej perspektywy i inspirować do działań na rzecz rozwoju Waszego biznesu.

Zapraszamy do wspólnej podróży, w której wartości nie są tylko hasłami, lecz kształtują naszą rzeczywistość i wspólne działania.

Remmers to MY. DziałajMY razem!

Bogumiła Podwójci

Dyrektor Zarządzająca Remmers Polska



Temat wydania

- 4 Nowa identyfikacja wizualna marki Remmers. Wywiad z doktorem Johannesem Vollem.



Projekty partnerskie

- 6 Odślonić secesyjną perłę. Historia i przyszłość Willi Świeradówka.
- 8 Wizyta w Epron – 22 lata działalności.



Remmers to MY

- 10 Systematyczność i determinacja. Jubileusz 20-lecia pracy w Remmers Polska.
- 13 PoznajMY się. Winiłowa pasja.

Planowanie i obróbka

- 12 Wskazówki dla praktyków.

Produkty i systemy

- 14 Zrównoważone budownictwo z Remmers MB 2K [eco].
- 14 Wielozadaniowy Aqua ML-69 skuteczny w zakresie ochrony antykorozyjnej.

Wiadomości firmowe

- 15 Remmers Polska wśród najlepszych na Międzynarodowym Forum Stolarcki.
- 15 Skuteczność wtórnych hydroizolacji poziomych.

„DziałaMY, tak abyś Ty osiągnął swój cel!”

Nowa identyfikacja wizualna marki Remmers.
Wywiad z doktorem Johannesem Vollem.

Dynamiczne i pełne pasji: takie są marka Remmers i jej nowa identyfikacja wizualna. W naszym wywiadzie dr Johannes Voll, szef marketingu w Grupie Remmers, wyjaśnia proces odświeżenia wizerunku marki.

Dlaczego zdecydowaliście się na odświeżenie identyfikacji wizualnej? Voll: Zmiana ta to dla nas coś więcej niż kwestia estetyki. Wprowadzenie nowej identyfikacji wizualnej to strategiczny krok, mający wpłynąć na postrzeganie marki przez wieloletnich klientów i partnerów biznesowych. Chcemy wyraźniej komunikować wartości i działania, które nas definiują i są cenione. To szansa na jeszcze lepsze zrozumienie wartości marki.

Jaka była geneza zmian? Voll: Dla mnie ważne było, aby nie tworzyć nowej marki, lecz podkreślić nasze wartości i to, kim

① dr Johannes Voll,
szef marketingu
w Grupie Remmers.



jesteśmy jako firma. Zdecydowaliśmy się wprowadzić istotne, ale nie fundamentalne zmiany wizerunku. Naszym celem było zachowanie dotychczasowej tożsamości marki, przy jednoczesnym unowocześnieniu i dopasowaniu branding do aktualnych trendów. Zależało nam na tym, żeby wyraźniej pokazać to, co charakteryzuje nas od samego początku.

Dzięki badaniu postrzegania marki* doszliśmy do konkretnych wniosków i zaplanowaliśmy odpowiednie modyfikacje. Następnie wykorzystaliśmy te wyniki do opracowania tożsamości marki tak, by całość odpowiadała temu, jak klienci postrzegają i doświadczają Remmers dzisiaj.

Jakie były rezultaty badania? Voll: Byliśmy mile zaskoczeni liczbą uzyskanych odpowiedzi. Wskaźnik responsywności był znacznie wyższy niż zazwyczaj w przypadku takich badań. Według klientów wyróżniają nas przede wszystkim: osobiste i partnerskie podejście oraz szybkie reagowanie na potrzeby. Wykazali oni bardzo dużą chęć polecenia firmy Remmers innym (wskaźnik Net Promotor Score), co bardzo nas cieszy i napawa wdzięcznością oraz, oczywiście, dumą.

Jak chcesz, aby ta nowa tożsamość marki była widoczna dla klientów? Voll: Stawiamy na wartości, takie jak: niezawodność, pasja, partnerstwo i postępowość. Przedstawiliśmy je oraz wyjątkową kulturę Remmers za pomocą nowej identyfikacji graficznej oraz hasła „Remmers to MY. DziałajMY razem!”. Mówimy naszym klientom i partnerom: działajMY tak, aby mógł działać każdy, kto z nami współpracuje, żeby razem z nami mógł osiągnąć to, do czego dąży, a nawet więcej. Takie podejście charakteryzuje

nas od początku istnienia firmy. Pragniemy, by klienci czuli się z nami związani nie tylko przez produkty i usługi, ale również przez wspólne wartości i podejście do pracy. Zależy nam, aby dostrzegli zmianę, a także poczuli ją jako integralną część współpracy z nami.

Jakie elementy wykorzystuje nowa identyfikacja wizualna marki Remmers? Voll: Obejmuje ona wyraźny przekaz, nowoczesne czcionki, pobudzające kolory oraz dynamiczne elementy graficzne.

Jak odzwierciedla się to w komunikacji i przekazie wizualnym? Voll: Nowa kolorystyka oraz część wizualna mają odzwierciedlać wspomniane zmiany. Przyjmujemy nowocześniejszą kolorystykę logo, aby lepiej oddawała charakter firmy. Komunikacja wizualna ma wywoływać skojarzenia z marką rodzinną, opiekuńczą, bliską i podążającą za najnowszymi trendami. Najistotniejszym elementem tożsamości są nasze wartości oraz pasja, jaką wkładamy w naszą pracę, a to pozostaje niezmiennie. Dążymy do tego, aby to właśnie nasi pracownicy byli ambasadorami naszych działań, ponieważ to oni działają na rzecz klientów.

Ostatecznie nowa identyfikacja wizualna marki odzwierciedla nas samych: jest pełna pasji, inspirująca, postępową, a jednocześnie oparta na realiach, niezawodną i zakorzenioną w średniej wielkości firmie rodzinnej. Cała zmiana to nie tylko nowa odsłona graficzna, ale również obietnica świeżego spojrzenia na naszą wspólną przyszłość. Dziękujemy za dotychczasowe zaufanie i z niecierpliwością oczekujemy na wspólne, nowe doświadczenia! DziałajMY razem! Do dzieła. To działa!



② Podstawowy motyw „DziałajMY!” jest obecny w całej komunikacji.

* badanie przeprowadzono wśród klientów i pracowników w różnych krajach, 2021 r.

③ Niezawodny, solidny, partnerski, nowoczesny: nowy wizerunek marki Remmers.



Odślonić secesyjną perłę

Historia i przyszłość Willi Świeradówka

Świeradów-Zdrój to malowniczo położone miasteczko w Karkonoszach. Nazwa Świeradów-Zdrój została nadana w 1946 roku i wywodzi się od imienia słowackiego świętego Świerada. Według innych źródeł ma ona związek z otaczającymi miasto lasami świerkowymi oraz źródłami wód leczniczych.

W latach 30. XX wieku było to niemieckie miasto, które słynęło z wód uzdrowiskowych, czystego powietrza i pięknych widoków. Nie dziwi zatem fakt, że miejsce to upodobały sobie ówczesne elity Berlina.

Secesyjna perła w Górach Izerskich. W uzdrowisku znajduje się prawdziwa perła – Willa Świeradówka, budynek o wyjątkowym charakterze i bogatej historii. Dom powstał na przełomie XIX i XX wieku w okresie intensywnego rozwoju miejscowości, która wówczas nazywała się Bad Flinsberg. Od samego początku budynek był pensjonatem.

Pierwsza nazwa willi brzmiała „Haus Zauberblick”, co w tłumaczeniu oznacza „Dom magicznego widoku”. Budynek był reklamowany jako znajdujący się w miejscu gwarantującym

zawsze bardzo czyste powietrze, gdyż położony jest wysoko ponad Świeradowem, z dala od skupisk domów i z przepięknym widokiem na samo miasto i okoliczne góry. Pensjonat oferował noclegi z wyżywieniem oraz podstawową bazę zabiegów. Willa była własnością A. Effenberger i mieściła się przy dawnej Steinbachstraße 396. Po wojnie obiekt został przejęty przez FWP (Fundusz Wczasów Pracowniczych), a willa otrzymała nazwę „Mimoza V”, a następnie „Czarodziejka”. Jako ośrodek wypoczynkowy i kolonijny służyła do końca lat 80., po czym trafiła w prywatne ręce. Od maja 2020 roku jest własnością wielkich miłośników Gór Izerskich, lokalnych klimatów i secesji. Obecnie to Willa Świeradówka. Choć zmieniono nazwę obiektu, to widoki i wrażenia z pobytu pozostały MAGICZNE!

Wzgórzem do historii. Willa Świeradówka jest usytuowana na zboczu góry. Położona jest nad Świeradowem-Zdrój. Od popularnego Domu Zdrojowego dzieli ją zaledwie ośmiominutowy spacer. Biegnie do niej malownicza, kasztanowa aleja. Zaledwie 100 metrów od budynku płynie potok Świeradówka (choć jak twierdzi właścicielka nazwanie willi w ten sposób było czystym przypadkiem).

Doprowadził mnie pan do ruiny. Cała willa przeszła generalny remont, by przywrócić jej dawną świetność. Renowacja trwała trzy lata i obejmowała praktycznie cały budynek, czyli: naprawę i wzmocnienie starych tynków oraz nowe elewacje, naprawę stolarki drewnianej i jej malowanie, malowanie szachulców i werand, naprawy gzymsów. Właściciele do tej pory wspominają remont dachu: *To było ogromne wyzwanie. Dach jest trudny, z licznymi załamaniem, małą wieżyczką i dużą wieżą, która ma 20 metrów wysokości! Dachówki kupowane były na raty, gdyż nie było towaru w magazynie. Często padał deszcz*



© MULTIFINANCE



© MULTIFINANCE

① Willa Świeradówka jest usytuowana na zboczu góry.

② Drewniane werandy nadają willi niepowtarzalnego charakteru.

„Remont tego pięknego, starego domu jest dla nas przygodą życia... Uważajcie, bo marzenia się spełniają“

— podsumowuje właścicielka Willi Świeradówka.

(Świeradów-Zdrój to miejscowość o jednych z największych opadów w Polsce), ale po 2 latach remontu przestało nam padać na głowę.

Willa od początku zauroczyła nowych właścicieli swoją architekturą. Szczególnie drewniane werandy nadają jej niepowtarzalnego klimatu. Udało się odtworzyć wszystkie pierwotne kolory, zdrapując warstwy farby na elementach drewnianych. Podczas zrywania płyty objawiającej ściany odkryły się piękne belki, a w trakcie zrywania farby z sufitu ukazały się kolejne malowidła, które właściciele planowali odtworzyć.

Podczas remontu elewacji, stolarki otworowej i schodów wykorzystano produkty marki Remmers, w tym m.in. farbę silnie kryjącą w oryginalnych i niestandardowych kolorach: 01-3 Neapolgelb, NCS S 3030-G50Y, 06-3 Englisch rot, 18-3 Oxidgruen, RAL 9016. Zieleń użyta do renowacji willi to oryginalny kolor, który był zastosowany ponad 100 lat temu. Taki kierunek został obrany, by przywrócić obiekt do stanu jak najbardziej zbliżonego do oryginału.

TABLICA INFORMACYJNA

Obiekt:
Willa Świeradówka,
Dąbrowskiego 4,
59-850 Świeradów-Zdrój

Inwestor:
MULTIFINANCE

Doradztwo produktowe:
Maciej Kurnatowski,
Tomasz Szymański, Marek Świerczyński, Remmers
Polska

Dla każdego coś pięknego. Kameralny pensjonat w Górach Izerskich ma pięć apartamentów. Już na wejściu latem hol ugości wszystkich miłym chłodem, bo – choć nie ma tam klimatyzacji – stuletnie mury potrafią utrzymać przyjemny klimat. W holu zachowana została stara posadzka, a na ścianie zagościło dzieło Wiliama Morrisa oraz lampy z epoki. Wyposażenie wnętrz jest unikatowe: nawiązuje do stylu secesyjnego. Tapety były sprowadzane z Anglii, płytki z Niemiec, a liczne elementy wyposażenia zostały zrobione na zamówienie. Każdy apartament jest wyjątkowy – ma inny układ, metraż i kolorystykę, ale w każdym znajdują się elementy secesji. Proces projektowania był długi, gdyż – jak podkreśla właścicielka – znalezienie secesyjnych płytek nie należy do łatwych zadań. Kiedy już się to udało (w Polsce nie produkuje się takich płytek), okazało się, że czas oczekiwania na dostawę trwał 4 miesiące, niezależnie, czy zamówiono jedną, czy 50 sztuk.

W kuchni na drugim piętrze aż 95% przedmiotów pochodzi z odzysku. Znajduje się tu duża kuchenka oraz ponad stuletnie secesyjne dekory. *Remont tego pięknego, starego domu jest dla nas przygodą życia... Od wielu, wielu lat interesowaliśmy się secesją i starymi domami, ale nie przypuszczaliśmy, że będzie nam dane zająć się tym miejscem... Sam dom i jego lokalizacja ponad miarę, już na szlaku, czyni go wyjątkowym. Uważajcie, bo marzenia się spełniają* – podsumowuje właścicielka.

Niezależnie, czy jesteś miłośnikiem historii, poszukujesz relaksu czy inspiracji architektonicznych, Willa Świeradówka oferuje wyjątkowe doznania. To miejsce, gdzie tradycja spotyka się z nowoczesnością, a orok minionych czasów przenika się z komfortem współczesności.



© MULTIFINANCE

③ Wnętrze willi po renowacji.



Referencje dostępne są na stronie



Epron - 22 lata działalności

Od rodzinnego rzemiosła do ogólnopolskiej marki

Firma Epron od ponad 20 lat zdobywa uznanie na rynku nie tylko dzięki doskonałej jakości swoich usług, ale również dzięki wysokiej kulturze organizacyjnej. To nie jest zwykła firma wykonawcza tylko zespół profesjonalistów, dla których każdy projekt stanowi wyjątkowe wyzwanie i szansę na stworzenie czegoś trwałego.

W rozmowie z Marcinem Zimnowłodzkim, współwłaścicielem i prezesem firmy, dowiadujemy się, że kluczowymi składowymi sukcesu są doświadczenie i przejrzyste zasady współpracy z klientem. *Nasze usługi skierowane są wyłącznie do firm, głównie obiektów przemysłowych, takich jak fabryki czy magazyny. Oferujemy wartość dodaną w postaci przejrzystego i przewidywalnego procesu obsługi klienta – od zapytania, przez ofertowanie, do realizacji. Jeszcze przed rozpoczęciem prac wskazujemy czynniki mogące wpłynąć na ich przebieg, dzięki czemu nasi kotrahenci wiedzą, czego mogą się spodziewać* – mówi Marcin Zimnowłodzki.

Ojciec założyciel i rozwój firmy. Firma została założona w 2002 roku przez Piotra Zimnowłodzkiego, ojca Marcina, który już wtedy miał bogate doświadczenie w sprzedaży materiałów i chemii budowlanej.

Początkowo firma koncentrowała się na wykonaniu posadzek żywicznych. Piotr zarządzał działalnością jednoosobowo ze wsparciem pracownika biurowego i jedną brygadą wykonawczą. Epron stał się firmą rodzinną blisko dekadę temu, kiedy Marcin rozpoczął pracę u swojego ojca jako posadzkarz. Po dwóch latach zaczął samodzielnie kierować różnymi realizacjami jako brygadzysta, a później jako koordynator i kierownik. Obecnie zarządza całą działalnością. W 2021 roku do firmy dołączył również brat Marcina, odpowiedzialny za część projektów. „Ojciec założyciel” wciąż wspiera synów wiedzą i doświadczeniem.

Dziś Epron świadczy usługi w szeroko rozumianych specjalistycznych pracach posadzkarskich. Oferta firmy obejmuje cztery główne obszary: naprawę posadzek, kompleksowe remonty, powłoki żywiczne oraz pozostałe prace specjalistyczne związane z posadzkami. *Przez kilkanaście lat zbudowaliśmy grono zaufanych klientów, pozyskując zlecenia wyłącznie dzięki marketingowi szeptanemu. Obecnie nasz zespół biurowy liczy 6 osób i skompletowaliśmy dwie nowe brygady wykonawcze. Rocznie realizujemy ponad 100 projektów o różnej skali i stopniu skomplikowania. Specjalizujemy się w trudnych projektach – technologicznie, wykonawczo i organizacyjne. Nie boimy się maksymalnego wysiłku, gdzie sukces osiąga się nieszablonywym działaniem* – tak o działalności Epron mówi prezes i współwłaściciel.



Wyróżniki firmy Epron. Pierwszym wyróżnikiem jest geograficzny model działania: biuro w Częstochowie, magazyn pod Legnicą oraz brygady w trzech miastach: Legnicy, Pile i Katowicach. Firma dysponuje samodzielnie zbudowanym procesem logistycznym, co pozwala na sprawną i ekonomiczną realizację projektów. Kolejnym elementem wyróżniającym firmę Epron jest precyzyjna oferta, zapewniająca klientom nie tylko wysokiej jakości usługi, ale także warunki wykonawcze i gwarancję. Każdorazowo pracownicy realizują określone standardy obejmujące pierwszy kontakt z klientem, diagnozę potrzeb, określenie zakresu prac i warunków realizacji oraz dobór technologii, aż po ofertę, realizację i udzielaną gwarancję.

Współpraca z liderami i osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Znakiem rozpoznawczym firmy jest współpraca z liderami branży oraz wiodącymi dostawcami technologii i materiałów, wśród których znajduje się Remmers.

Marcin Zimnowłodzki, zapytany o systemy Remmers, odpowiada: *Najczęściej stosujemy produkty do powłok epoksydowych i poliuretanowo-cementowych. Na naszych regałach w magazynie stale stoją produkty Epoxy: Color TOP, BS 3000 SG, EP100 i materiały z rodziny Crete: TF60, HF, BL. Systemy Remmers wyróżniają się rozbudowaną i kompletną ofertą, obejmującą różnorodne przemysłowe systemy posadzkowe oraz produkty wspierające, jak zaprawy PCC. Wartością dodaną jest również wsparcie*

handlowo-techniczne oraz kompletna dokumentacja materiałowa, co dla naszego klienta stanowi gwarancję dobrej inwestycji, gdzie oprócz nas – wykonawcy – otrzymuje klarowny produkt, szyty na miarę swoich potrzeb.

Wiedza praktyczna zespołu Epron pozwala oferować klientom najlepsze rozwiązania. Inwestorzy oczekują przede wszystkim jakości i terminowości. Często wymagają organizacji pracy w sztywnych ramach czasowych, np. podczas weekendów, świąt, przestojów produkcyjnych lub pracy na tzw. ruchu. Takie projekty wymagają wysokiej kultury organizacyjnej i przestrzegania zasad BHP narzuconych przez zamawiającego oraz wynikających z charakteru prowadzonych robót.

Zbudowanie profesjonalnej, rozpoznawalnej marki z jasno określonymi standardami świadczonych usług jest głównym celem firmy Epron. Jeżeli szukasz partnera, który zrozumie zarówno specyfikę branży, jak i indywidualne potrzeby, rodzinna firma Epron jest gotowa sprostać wyzwaniom.

✓
Sprawdź naszą ofertę w zakresie systemów posadzkowych

- ① Epron świadczy usługi w szeroko rozumianych specjalistycznych pracach posadzkarskich.
- ② Najczęściej stosuje produkty Remmers do powłok epoksydowych i poliuretanowo-cementowych.
- ③ Firma Epron ma własne zaplecze logistyczne.



„Jeśli szukasz partnera biznesowego, który zrozumie zarówno specyfikę branży, jak i indywidualne potrzeby, rodzinna firma Epron jest gotowa sprostać tym wyzwaniom“

— deklaruje Marcin Zimnowłodzki, współwłaściciel i prezes Epron.

Systematyczność i determinacja

Jubielusz 20-lecia pracy w Remmers Polska

Podróż przez dwie dekady zawodowej drogi może wydawać się jak migawka czasu, gdzie 20 lat upłynęło niczym mrugnięcie. Dziś pragniemy spojrzeć na jubielusz pracy oczami samego jubilata - Leszka Sudoła. Leszek jest doradcą techniczno-handlowym w województwie podkarpackim i prowadzi magazyn regionalny w Rzeszowie przy ulicy Okulickiego 18. W wywiadzie poznamy jego historię, doświadczenia i refleksje. To tekst o wytrwałości i pasji.

Gratulacje z okazji 20-lecia współpracy z firmą Remmers!

Jakie są Twoje pierwsze refleksje na ten temat? Leszek:

Cieszę się, że jestem w firmie już od 20 lat. Decyzja o rozpoczęciu pracy w Remmers była doskonałym wyborem. To dla mnie czas pełen sukcesów, cennego doświadczenia oraz satysfakcji zawodowej.

① Leszek Sudoł jest doradcą techniczno-handlowym w województwie podkarpackim i prowadzi magazyn w Rzeszowie.

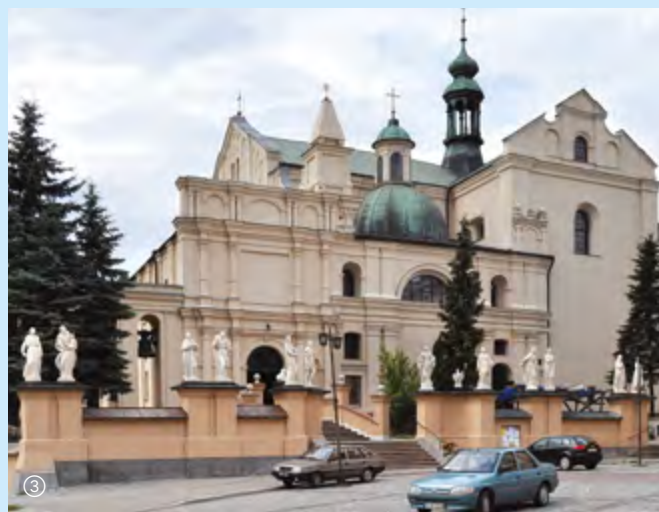
Jak zaczęła się Twoja współpraca z naszą firmą? Jakie były początkowe wyzwania i cele? Leszek:

Moja współpraca zaczęła się od przeczytania ogłoszenia o zatrudnieniu na stanowisko doradcy techniczno-handlowego w firmie Remmers, opublikowanego w lokalnej prasie. Po złożeniu podania i kilku rozmowach oraz spotkaniach z ówczesnym dyrektorem zostałem przyjęty. To był rok 2003. Moim pierwszym osobistym celem było znalezienie się wśród najlepszych sprzedawców w kraju. Już po pierwszym roku byłem trzecim najlepszym doradcą, więc cel został osiągnięty. Natomiast największym wyzwaniem okazało się dokładne poznanie portfolio produktów, by swobodnie poruszać się w nim podczas spotkań z klientami.

Jakie były najważniejsze momenty w trakcie tych 20 lat współpracy? Leszek:

Wśród najważniejszych momentów mogę wymienić liczne wyróżnienia dla odrestaurowanych zabytków (w tym kościołów, dworców, zamków, pałaców i kamienic), które zostały odnowione przy wykorzystaniu materiałów firmy Remmers.





Innym, niewątpliwie ważnym w mojej karierze, momentem było osiągnięcie najwyższej sprzedaży w kraju jako przedstawiciel (i region) przez dwa lata z rzędu.

Jakie są kluczowe cechy, które sprawiają, że przedstawicielstwo handlowe odnosi sukcesy w długoterminowej perspektywie? Leszek: Determinacja oraz nieprzerwana i systematycznie realizowana strategia przekładają się na wyniki sprzedaży. Na początku nie było łatwo przekonać wykonawców i hurtownie do zakupu materiałów Remmers. Obiecałem sobie jednak, że się nie poddam i będę próbować, aż osiągnę zamierzony efekt. Kolejnymi, kluczowymi elementem są: elastyczność, dbanie o partnerskie relacje z klientami, otwartość na innych ludzi, pozytywne nastawienie do tego, z czym się spotykamy, oraz traktowanie trudności jako wyzwania.

W jaki sposób firma Remmers dostosowuje się do zmian w branży, a jak Ty osobiście wspierasz ten proces?

Leszek: Remmers, wprowadzając nowe materiały i technologie, dostarcza wykonawcom narzędzia do realizacji różnych, nieraz bardzo specjalistycznych, prac. Wszystkie nowości są przekazywane moim klientom poprzez szkolenia, broszury oraz technologie potrzebne do realizacji danego obiektu.

Jakie jest twoje podejście do budowania i utrzymywania długoterminowych relacji z klientami? Leszek: Najbardziej cenię sobie bezpośredni kontakt, często o przyjacielskim charakterze, jak spotkania na żywo przy realizowanych obiektach, osobiste dostawy materiałów oraz częste rozmowy telefoniczne. Każdego klienta traktuję z szacunkiem, pozostając otwartym na jego potrzeby, pytania i wątpliwości. Chcę, aby klienci czuli moje wsparcie jako doradcy w sprawie materiałów budowlanych.

Jakie rady miałbyś dla innych przedsiębiorców lub pracowników, którzy rozważają długoterminową współpracę z partnerami biznesowymi? Leszek: Nie poddawać się i konsekwentnie realizować założone cele. Utrzymywanie długoterminowej współpracy biznesowej jest żmudnym i trudnym (szczególnie na początku) procesem. Kluczowe jest zrozumienie potrzeb klientów i rynku, a także

dostosowanie się do zmian. Korzyści i sukces, jakie się z tego wyłaniają, są warte wytrwałości.

Jakie zmiany technologiczne miały największy wpływ na pracę przedstawiciela handlowego w ciągu twojej kariery? Leszek: Pojawienie się nowych materiałów, jak np. MB 2K, który zrewolucjonizował rynek materiałów hydroizolacyjnych. Firma Remmers była pierwszym producentem, który wprowadził do sprzedaży tego typu materiał.

Jakie zmiany zauważyłeś w firmie i w swojej roli od czasu, kiedy dołączyłeś, do teraz? Leszek: Zmianą, którą zauważyłem, jest postępująca informatyzacja działań firmy. Początkowo dokumenty przesyłane były faksem lub pocztą, a obecnie korzystamy z komunikacji internetowej. Zmieniły się również nazwy niektórych materiałów z niemieckiego na angielski, co ułatwiło klientom składanie zamówień.

Możesz opowiedzieć o najbardziej satysfakcjonującym projekcie czy wyzwaniu, z jakim się zmierzyłeś w ciągu tych 20 lat? Leszek: Do najbardziej satysfakcjonujących projektów należała renowacja renesansowej Kolegiaty w Jarosławiu, przeprowadzona przez firmę Remontowo-Budowlaną Zbigniewa Cebulaka. Projekt ten był szeroko omawiany w prasie, w tym również w „Remmers News” nr 9 z października 2010 roku. Innym wyjątkowym przedsięwzięciem była renowacja XIX-wiecznego dworca PKP w Przemyślu, który otrzymał wyróżnienie za renowację roku na Podkarpaciu.

Jakie umiejętności lub doświadczenia zdobyte podczas pracy w tej firmie uważasz za najważniejsze w swojej karierze? Leszek: Dzięki pracy w Remmers poznałem bardzo wiele osób z różnych środowisk, jak biskupi, prezydenci miast, politycy, architekci czy lokalni biznesmeni. Doświadczenie nauczyło mnie, jak skutecznie przekazywać wiedzę z zakresu renowacji i hydroizolacji budynków.

Czego możemy Ci życzyć na kolejne lata współpracy? Leszek: Zawodowo życzyłbym sobie dalszych sukcesów i wzrostu sprzedaży, a prywatnie dalszej pogody z wnuków.

② XIX-wieczny dworzec kolejowy w Przemyślu.

③ Kolegiata w Jarosławiu.

Wskazówki dla praktyków

Lepsza termoizolacja dzięki technologii lamelowej w systemie iQ-Therm 2.0

System iQ-Therm 2.0 to następca zaprezentowanej w 2009 roku aktywnej kapilarnie, wewnętrznej izolacji termicznej iQ-Therm. System płyt punktowo kapilarnie aktywnych zmodyfikowany został do systemu liniowo kapilarnego (aktywnych kapilarnie spoin). Zasada działania pozostaje taka sama.

System cechuje się wysoką izolacyjnością termiczną oraz wytrzymałością podczas montażu i eksploatacji, znacząco poprawia jakość życia, a także gwarantuje odporność na pleśń. iQ-Therm 2.0 jest teraz jeszcze bezpieczniejszy w użytku. A wszystko to jest bardzo proste:

- 1. Przygotowanie:** Stare okładziny ściennie, takie jak tapety, należy wcześniej usunąć. Podłoże musi być suche, czyste, chłonne i stabilne. Następnie można przystąpić do pracy.
- 2. Montaż:** Na podłożu, wzdłuż ściany i, w razie potrzeby, wzdłuż bocznych ścian wewnętrznych, układana jest taśma rozdzielająca, która zapewnia odseparowanie akustyczne i połączenie bez szczelin. W obszarze połączenia z sufitem, w celu dekompresji, zaleca się zastosowanie wstępnie sprasowanej taśmy PU wszytej w folię PP. Na pas taśmy izolacyjnej za pomocą kielni lub pędzla nakłada się pędzlem pierwszą warstwę aktywnej kapilarnie zaprawy iQ M universal o grubości ok. 1 mm. Zaprawa ta ma konsystencję szlamu. Następnie tę samą zaprawę nanosi się za pomocą

① Podłoże należy oczyścić oraz wyrównać odpowiednią zaprawą.

② iQ M universal nakłada się pionowo na całą powierzchnię za pomocą odpowiedniej pacy zębatej tak, aby utworzyć warstwę kleju o grubości około 3 mm.



Więcej informacji o produkcie:



„Lamele izolacyjne iQ-Therm 2.0 są przyklejane do ściany oraz między sobą za pomocą uniwersalnej zaprawy klejowej iQ M o wysokiej aktywności kapilarnej. W ten sposób powstaje materiał kompozytowy o wysokich właściwościach izolacyjnych“

Jens Engel, Kierownik Działu Zarządzania Produktami do Ochrony Budowli, Grupa Remmers.



© Stephan Falk



© Stephan Falk

pacy zębatej na całą powierzchnię ściany w taki sposób, by powstało łożo klejowe o grubości około 3 mm. Warstwa kleju musi być wolna od pustych przestrzeni. Następnie na warstwę zaprawy nakłada się pierwszy rząd lameli izolacyjnych iQ-Therm 2.0. Nie należy nanosić zaprawy na pionowe krawędzie lameli. Warstwa bazowa lameli iQ-Therm 2.0 powinna być ułożona dokładnie poziomo. Aplikację iQ-Therm 2.0 należy kontynuować warstwa po warstwie, przy czym spoiny są wykonywane za pomocą iQ M universal o konsystencji szlamu, warstwą o grubości 1 mm. Po zamontowaniu płyt termoizolacyjnych nakłada się w dwóch warstwach tynk regulujący wilgoć iQ-Top lub tynk szpachlowy iQ M universal, z wtopieniem w nie tkaniny zbrojącej. Jest to konieczne, aby zapobiec powstawaniu rys, a w dłuższej perspektywie pojawianiu się łączeń płyt na powierzchni docieplanych ścian. Obydwa tynki wierzchnie regulują wilgotność i zauważalnie poprawiają klimat w pomieszczeniach.

- 3. Czyszczenie narzędzi:** mieszalnik, kielnia, paca do wygładzania, paca zębata i paca gąbkowa powinny być umyte czystą wodą natychmiast po zakończeniu pracy.

Przy okazji: gdy zmiany konstrukcyjne elewacji nie są dozwolone, budżet jest niewystarczający lub ściany zewnętrzne nie są łatwo dostępne, najlepszym rozwiązaniem jest właśnie termoizolacja wewnętrzna.

PoznajMY się!

Winylowa pasja

Czy w dobie cyfrowej technologii istnieje jeszcze miejsce dla autentycznego dźwięku? Dla pasjonatów płyt winylowych odpowiedź jest jednoznaczna: tak. Kolekcjonerzy longplayów przenoszą nas w fascynującą podróż przez historię muzyki...

Jednym z nich jest nasz kolega Lucjan Jakubik. Jego kolekcja to nie tylko zbiór płyt, ale także podróż w czasie i rytuał zanurzenia się w atmosferę muzycznych arcydzieł.

365 płyt w 365 dni. Lucjan na łamach naszego magazynu dzieli się swoją pasją do winyli. Wszystko zaczęło się, gdy jego bratanek przyniósł stary gramofon z piwnicy i podłączył go do wzmacniacza. Dźwięk „Telegraph Road” Dire Straits z albumu „Love Over Gold” sprawił, że Lucjan postanowił kupić własny gramofon. Obecnie jego kolekcja liczy 365 płyt.

#Pasja. Pasją Lucjana jest muzyka, słuchanie i kolekcjonowanie płyt winylowych. Często chodzi na koncerty, przeważnie jazzowe. W Gliwicach, w których mieszka od urodzenia, latem organizowanych jest kilka festiwali jazzowych, a co miesiąc odbywają się „Dobry wieczór z płytą winylową” oraz giełda płyt winylowych – zainicjowane przez pasjonata i wykładowcę uniwersyteckiego – Bogusia Ziębowicza. W całej aglomeracji śląskiej ma miejsce sporo eventów związanych z kulturą winylową, jak VinylFest czy spotkania i wspólne słuchanie muzyki w Galerii Sztuki Muzycznej i Obrazu w Chorzowie.

#Partnerstwo. Od 2021 roku Lucjan pracuje w Remmers Polska. W pracy najbardziej ceni kontakt z drugim człowiekiem oraz satysfakcję, jaką daje mu dzielenie się wiedzą, która może komuś pomóc. Rocznie pokonuje około 40 000 km, wspierając doradców

① Kolekcja płyt winylowych Lucjana jest imponująca i liczy 365 krążków.

② Ulubionym albumem Lucjana jest „Kind of Blue” Milesa Davisa z 1959 roku.



techniczno-handlowych i klientów na terenie całego kraju. Podróże dają mu również unikalną okazję do uczestnictwa w różnych wydarzeniach muzycznych, takich jak koncert Matthewa Halsalla w Poznaniu czy występ EABS w Łódzkiej Wytwórni. Gdy Lucjan jest w domu, jego ulubioną formą spędzania czasu jest słuchanie płyt winylowych, zwłaszcza wieczorami. Podkreśla, że winyle, w przeciwieństwie do cyfrowych nośników dźwięku, zmuszają do słuchania całych albumów, a nie tylko pojedynczych hitów. Czas odtwarzania jednej strony płyty wynosi średnio 22,5 minuty, co daje mu 45 minut na cały album.

#Perleki. Lucjan uważa za najcenniejsze te płyty, które mają szczególną wartość muzyczną, w tym specjalne wydania lub te otrzymane w prezencie. Szczególnie ceni sobie muzykę jazzową z lat 50. i 60., takich artystów jak Miles Davis i John Coltrane. Jego ulubionym albumem jest „Kind of Blue” Milesa Davisa z 1959 roku, który jest uznawany za numer jeden na liście stu najlepszych albumów jazzowych.

#Przyszłość. Lucjan wspomina, że według jego żony ma już wystarczająco dużo krążków, ponieważ i tak nie ma czasu ich wszystkich słuchać. Jednak sam uważa, że jest jeszcze wiele płyt, które chciałby kupić i dodać do swojej kolekcji. Jego pasja do kolekcjonowania winyli to coś więcej niż zbieranie dźwięków. To podróż w czasie, poszukiwanie historii i tworzenie unikalnej atmosfery.

Lucjan pracuje na stanowisku technika ds. stolarki budowlanej.

Jego rola obejmuje wsparcie doradców techniczno-handlowych w doborze odpowiednich produktów do pielęgnacji i ochrony drewna, pomoc w doradztwie dla nowych klientów oraz techniczną obsługę firm współpracujących z Remmers.



Produkty i systemy



MB 2K [ECO]

Zrównoważone budownictwo z Remmers

MB 2K [eco] to pierwszy ekologicznie zoptymalizowany produkt do hydroizolacji budynków. Dzięki połączeniu dyspersji akrylowej wykonanej z surowców odnawialnych oraz naturalnego kauczuku, ślad węglowy MB 2K [eco] został radykalnie zmniejszony w porównaniu z konwencjonalnymi hydroizolacjami reaktywnymi. Zastosowanie naturalnego kauczuku pozwoliło przy tym poprawić zarówno właściwości materiału wpływające na jego aplikację, jak i parametry w pełni związanego materiału - w szczególności mostkowanie rys oraz przyczepność do podłoża.

MB 2K [eco] znajduje zastosowania jako hydroizolacja przyziemia w przypadku:

- uszczelniania nowych budynków, również przeciw wodzie pod ciśnieniem,
- hydroizolacji istniejących budynków od zewnątrz,
- hydroizolacji poziomej w ścianach i pod nimi,
- uszczelniania cokołu i tynku.

MB 2K [eco] może być również stosowany do wykonywania wtórnych hydroizolacji budynków zgodnie z instrukcją WTA 4-6.



Więcej informacji o produkcie:



Więcej informacji o produkcie:



AQUA ML-69

Wielozadaniowy Aqua ML-69 skuteczny w zakresie ochrony antykorozyjnej

Aqua ML-69 jest wodną farbą przeznaczoną do stosowania na drewnie, tworzywach sztucznych oraz metalach. Charakteryzuje się potwierdzoną skutecznością w ochronie antykorozyjnej oraz izolacji przed garbnikami zawartymi w drewnie. Produkt pomyślnie przeszedł testy zgodnie z normą ISO 12944, osiągając wyższą klasę odporności w porównaniu do dotychczasowych standardów.

Norma ISO 12944 jest międzynarodowym standardem w zakresie ochrony antykorozyjnej konstrukcji stalowych za pomocą systemów powłokowych. Wcześniej klasa materiału C3 wskazywała na odporność antykorozyjną na poziomie powyżej 15 lat w warunkach atmosfery miejskiej i przemysłowej z umiarkowanym zanieczyszczeniem dwutlenkiem siarki lub w umiarkowanym klimacie. Obecnie klasa ta została podniesiona do poziomu C4, co rozszerza zastosowanie produktu, zarówno wewnątrz (np. w zakładach spożywczych, browarach, mleczarniach, zakładach chemicznych, stoczniach remontowych), jak i na zewnątrz – w obszarach przemysłowych, w tym przybrzeżnych o średnim stopniu zasolenia.

Dodatkowo, dzięki zastosowaniu dodatku Aqua VA-092, po 15 minutach uzyskano poprawę lepkości końcowej. Pozwala to na nakładanie grubych warstw farby w jednym procesie, co jest szczególnie przydatne np. w przypadku hal blaszanych, gdzie możliwe jest nałożenie pionowo mokrej warstwy o grubości powyżej 300 µm w jednym kroku.

Remmers Polska wśród najlepszych na Międzynarodowym Forum Stolarki

W plebiscycie „Złota 15”, zorganizowanym przez Stolarkę VIP, użytkowników Internetu oraz branżowi eksperci wybrali najlepszych zagranicznych dostawców w branży stolarki. Wśród zwycięzców znalazła się firma Remmers Polska, triumfując w kategorii „Farby, proszki, lakiery”.



Stolarka VIP, po raz pierwszy w historii branży, zorganizowała plebiscyt, który miał miejsce pod koniec 2023 roku. W tym wyjątkowym wydarzeniu, użytkownicy Internetu oraz przedstawiciele branży mieli okazję wybrać „Złotą 15” najlepszych zagranicznych dostawców maszyn, urządzeń, systemów, komponentów, technologii informatycznych i akcesoriów. Łącznie 86 firm-kandydatów zostało podzielonych na 15 kategorii, z których wyłoniono zwycięzców na podstawie liczby uzyskanych głosów.

Remmers Polska – zwycięzca w prestiżowej kategorii. W kategorii „Farby, proszki, lakiery” zwycięstwo odniosła firma Remmers Polska.

Polecamy książkę!

Skuteczność wtórnych hydroizolacji poziomych wykonywanych metodą iniekcji chemicznej w murach ceglanych, dr inż. Bartłomiej Monczyński.

Zawilgocenie ścian przyziemia występuje często zarówno w zabytkowych budynkach, jak również w tych stosunkowo nowych. Problem jest konsekwencją kapilarnego podciągania wód gruntowych spowodowanego brakiem, uszkodzeniem lub technicznym zużyciem izolacji poziomej muru. W książce autor analizuje dotychczas stosowane w kraju i na świecie metody oceny ogólnej skuteczności wtórnych izolacji poziomych wykonanych za pomocą technologii iniekcji chemicznej.



Uroczyste ogłoszenie wyników miało miejsce podczas VIII Międzynarodowego Forum Stolarki, które odbyło się w dniach 20-21 września 2023 roku. Dyplom oraz statuetkę odebrał Jacek Antczak, dyrektor handlowy działu Induline-Systemy Przemysłowe.

Polska stolarka na światowych rynkach. Polska branża stolarki jest liderem eksportu dzięki wysokiej jakości produkcji, w której około 80% składników, takich jak maszyny, systemy, szyby itd. pochodzi z zagranicznych źródeł. To właśnie dzięki tym komponentom polscy producenci odnoszą imponujące sukcesy, a jakość polskiej stolarki jest uznawana za najlepszą na świecie.

E-NEWSLETTER!

Wiedza, która buduje.
Zapisz się już dziś i skorzystaj z naszego know-how.
Formularz rejestracyjny dostępny na stronie www.remmers.pl.

„REMMERS RELACJE” ZASOPIŚMO DLA KLIENTÓW

Wydawca:

Remmers Polska sp. z o.o.,
ul. Sowia 8,
62-080 Tarnowo Podgórne,
tel.: +48 61 816 81 00
info@remmers.pl,
www.remmers.pl

Redakcja:

Dział Marketingu,
Sylwia Tylińska
e-mail: marketing@remmers.pl

Zdjęcia:

Grupa Remmers,
Stolarka VIP, Lucjan Jakubik,
MULTIFINANCE, Epron,
Wikimedia Commons

Cykl wydawniczy:

2/rok, numer 2 (12) 2023/2024

Nakład: 1400 egz.

Język: polski

Skład:

Foreg / Kalwala Studio Sp z o.o.

