

działaniem wody pod ciśnieniem i wilgoci. Szybko wiążąca, odporna na mróz i działanie promieni UV, a przy tym nieszkodliwa dla środowiska i nie zawierająca rozpuszczalników. Jej zaletą jest możliwość aplikacji także w pomieszczeniach takich jak piwnice – nawet do 5m poniżej wody gruntowej. Tytan Hydro 2K jest nowością w ofercie Seleny – produkt trafił na rynek we wrześniu tego roku i szybko został doceniony przez klientów dzięki najlepszym parametrom wśród wyrobów w swojej klasie, czego dowodzi także przyznane przez „Buildera” wyróżnienie.

Drugą statuetką uhonorowano **Abizol ST**, dyspersyjną masę asfaltowo-kauczukową do przyklejania płyt styropianowych i hydroizolacji. Produkt zapewnia skuteczną ochronę przeciwwodną i przeciwwilgociową, nie zawiera rozpuszczalników i idealnie nadaje się do stosowania na podłożach nawet o skomplikowanych kształtach. Na rynku wyróżnia go zdolność do niwelowania pęknięć podłoża do 5mm, wyjątkowa elastoplastyczność i własności tiksotropowe, dzięki którym podczas aplikacji masa nie spływa nawet z

pionowych powierzchni. Produkt idealnie nadaje się do stosowania w polskich warunkach klimatycznych – tworzy warstwy izolacji odporne nawet na negatywne skutki mrozów i odwilży.

Trzecia nagroda została przyznana Selenie za **Sytem izolacji przeciwwodnej Tytan Professional**, który pozwala wykonać skuteczną hydroizolację, zapewniającą potrójne zabezpieczenie przed przenikaniem wilgoci do podłoża. To trójelementowy zestaw produktów, w skład którego wchodzi: **Płynna folia**, akrylowa emulsja gruntująca **Grunt Głęboko Penetrujący** oraz **elastomerowe taśmy, narożniki i mankiety uszczelniające TU i TPER**. Podstawą systemu jest ekologiczna **Płynna Folia Tytan Professional**, zabezpieczająca powierzchnie przed szkodliwym oddziaływaniem wilgoci i przepływającą beczciśnieniową wodą.

Więcej informacji o produktach i ich producencie – firmie Selenia SA – na stronie www.selena.pl



DEALER ROKU 2010

TYTUŁY DEALER ROKU 2010 I HONOROWY DEALER ROKU 2010 PRYZNANE!

28 stycznia, w samym sercu krakowskiego Rynku, odbyła się uroczysta gala Dealer Roku 2010. W salach legendarnego Pałacu Pod Baranami firma Baltic Wood uhonorowała najskuteczniejszych profesjonalnych partnerów marki. Prestiżowe wyróżnienia wręczono 16 dystrybutorom z całej Polski. Pierwszy raz przyznano także tytuł *Honorowego Dealera Roku 2010*.

Nadawany przez Baltic Wood tytuł Dealer Roku jest uhonorowaniem całorocznej pracy włożonej przez partnerów marki w jej promocję, sprzedaż i rozwój na rynku polskim. Jak podkreśla **Katarzyna Szczep-ska**, Kierownik działu Marketingu i PR firmy **Baltic Wood** to forma podziękowania i dowodu na to, że firma docenia skuteczność systematycznych działań Dystrybutorów. *Zdajemy sobie sprawę z tego, że każdy z naszych Partnerów ma duży wkład w budowę wizerunku i pozycji marki Baltic Wood na rynku poprzez bezpośredni kontakt z Klientem. To dla nas bardzo ważne, dlatego chcieliśmy w szczególny sposób wyróżnić tych, którzy są niezwykle efektywni w sprzedaży i dbają o najwyższą jakość obsługi Klienta.*

W prestiżowym konkursie *Dealer Roku*, którego inauguracja miała miejsce w dziesięciolecie działalności



firmy Baltic Wood, mogą brać udział Autoryzowani Dystrybutorzy marki. Laureaci programu otrzymują, oprócz prawa do posługiwania się nadanym Tytułem, m.in. również możliwość skorzystania z szerokiego wachlarza działań promocyjnych prowadzonych przez Organizatora i specjalnych przywilejów.

Corocznym zwieńczeniem programu jest uroczysta gala. W tym roku Tytuły Dealer Roku 2010 wręczono 28 stycznia w luksusowych salach Pałacu Pod Baranami. – Zależy nam na tym, aby gala była swoistą wisienką na torcie całego programu – mówi **Elżbieta Szydłowska, Dyrektor działu Marketingu i PR firmy Baltic Wood.** – *Chcemy, aby przyznanie znamienitych Tytułów Dealer Roku miało właściwą oprawę. W tym roku zaprosiliśmy więc naszych najlepszych Dystrybutorów do miejsca, które przez lata gościło wiele znakomitości i było świadkiem najwyższej rangi wydarzeń. Słuchając opinii naszych Laureatów myślę, że udało się i gala naprawdę była wyjątkowa dla nas wszystkich.*

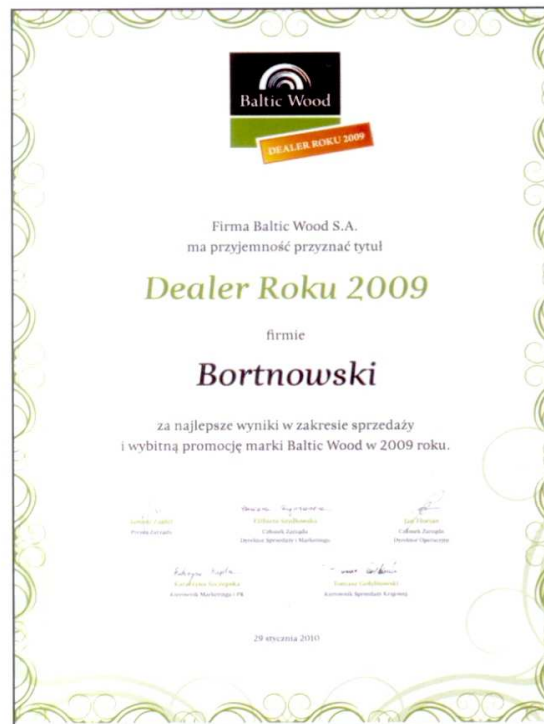
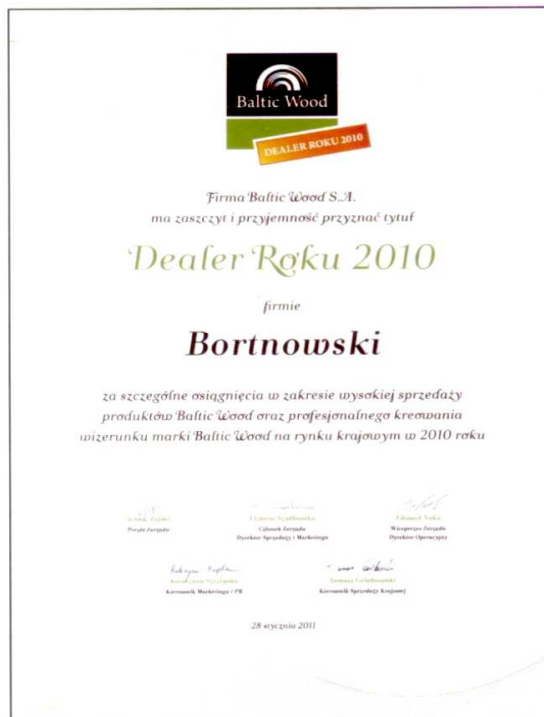
Rzeczywiście, piątkowa uroczystość od samego początku zapowiadała się szczególnie. Zwyczajem możliwych dawnych czasów, do bram słynnego Pałacu zawiozły gości dorożki – każda zaprzęgnięta w dwa konie. Po przekroczeniu progu serca historii polskiego kabaretu, siedziby wielu znakomitych artystów, słynnego centrum jazzu w Polsce, goście poddali się niezwyklej atmosferze miejsca. O pozytywne wibracje zadbał m.in. charyzmatyczny zespół Boogie Boys.

Po uroczystej kolacji w Sali Balowej, nadszedł najważniejszy dla zgromadzonych moment – wręczenie dyplomów *Dealer Roku 2010*. Z rąk Zarządu firmy Baltic Wood kolejno prestiżowe wyróżnienia odbierali przedstawiciele firm:

- ASTPOL
- BORTNOWSKI
- DREXPOL
- EKO-PARKIET
- EMERALD
- GLAZUREX
- GOLISZEK
- JD FLOOR
- MAX-POL
- MULTI-FORM II
- NOWA TECHNOLOGIE OBIEKTOWE
- PREMIUM WOOD
- QUERCUS
- UNIDOM
- VEGA
- VIP PARKIET

Pierwszy raz za wybitne promowanie marki Baltic Wood przyznano również specjalny tytuł **Honorowy Dealer Roku 2010**, który powędrował do rąk przedstawiciela firmy **PARKIETUS**.

Jak przyznawali Organizatorzy i sami Laureaci, zdobycie szczytnego Tytułu łączy się nie tylko z



poszerzeniem kolekcji o kolejny dyplom, który można powiesić na ścianie czy schować do szuflady. **Maciej Wojtkiewicz z firmy GLAZUREX** zaznaczył, że tytuł

Dealera Roku 2010 jest dużym wyróżnieniem dla firmy i będzie mobilizował wszystkich do jeszcze lepszej pracy w bieżącym roku.

Po części oficjalnej wieczoru przyszedł czas na karnewałowe szaleństwo przy dźwiękach największych przebojów z lat 70. i 80. wykonanych przez znanych artystów. Ozdobione stylowymi ornamentami, odnowione i odrestaurowane sale Pałacu pod Baranami tętniły życiem aż białego rana.

Zdaniem uczestników gala była, podobnie jak w roku ubiegłym, idealnym zwieńczeniem prestiżowego programu. - *Baltic Wood po raz kolejny potwierdził swoje zaangażowanie w budowanie wizerunku firmy i dobre kontakty z partnerami handlowymi. Zorganizowana gala stała na bardzo wysokim poziomie. Na każdym etapie widać było dbałość o detale – podkreślał Zbigniew Architekt z firmy DREXPOL, która po raz drugi została nagrodzona tytułem Dealer Roku.*

Bardzo się cieszę, że mogłem spotkać się z osobami, z którymi ściśle współpracuję. Atmosfera niezwy-

kła, podobnie jak i część artystyczna. Żywię nadzieję, że podobnych spotkań będzie więcej – podsumował galę Rafał Chojnacki z firmy BORTNOWSKI, która również jest drugi raz Laureatem konkursu.

W sobotni poranek **Dealerzy Roku 2010** po szaleństwie piątkowej nocy zeszli 4 metry pod ziemię... Przechadzając się korytarzami Muzeum Historycznego Miasta Krakowa, nagrodzeni poznawali bowiem ponad 800-letnią tradycję handlu i rzemiosła zaprezentowaną z zastosowaniem najnowocześniejszych technologii. Po półtoragodzinnym spotkaniu z historią tegoroczne spotkanie najlepszych Partnerów marki Baltic Wood dobiegło końca.

Firma Baltic Wood pragnie jeszcze raz bardzo serdecznie pogratulować Laureatom, a wszystkim Partnerom życzyć dalszych sukcesów w skutecznym reprezentowaniu marki. Gala **Dealer Roku 2011** już za niecałe dwanaście miesięcy!

www.balticwood.pl

JAKI BĘDZIE RYNEK BUDOWLANY W 2011 ROKU – PROGNOZA FIRMY SKŁADY VOX

Rok 2010 był trudnym rokiem dla branży budowlanej. Najwięcej pracy miały firmy budujące drogi, realizujące projekty dofinansowane ze środków UE oraz wykonujące inwestycje związane z Euro 2012. Powoli podnosił się z recesji rynek mieszkaniowy.

Warunki inwestycji budowlanych spowodowały ogromną walkę konkurencyjną, walkę o każdy niemal przetarg. W konsekwencji inwestorzy mogli sporo zaoszczędzić w przeciwieństwie do firm wykonawczych, którym trudno było zakończyć inwestycję bez straty. Nie bez znaczenia był fakt używania najtańszych, często gorszych jakościowo materiałów budowlanych.

W nadchodzącym roku sytuacja firm wykonawczych nie poprawi się. Firmy te znacząco dotknie wzrost szeroko rozumianych kosztów budowy. Regularne wzrosty kar za nieterminowo realizowane umowy, wydłużające się terminy gwarancji nawet do 6 lat przy braku wsparcia ze strony producentów, spowodują działania konkurencyjne wykonawców oparte nie tylko o zaniżaniu cen, ale co niepokojące na braku bezpieczeństwa realizacji kontraktu. Tak postrzegana

konkurencyjność doprowadzić może do połączenia braku rentowności i płynności finansowej, a w efekcie do upadku wielu firm wykonawczych. Z problemem tym zetkną się szczególnie średnie i małe firmy realizujące projekty na prawach podwykonawców.

Natomiast producenci materiałów budowlanych chcą zarabiać i będą robić wszystko w kierunku, aby tak się stało. Moim zdaniem – mówi Konrad Sękowski - Pełnomocnik ds. Inwestycji Składy Vox - będą szukać sposobów na zwiększenie sprzedaży towarów dobrych jakościowo z tzw. średniej i wyższej półki a zatem droższych. Będzie drożej, ale lepiej, bezpieczniej i ostatecznie z korzyścią dla wszystkich, szczególnie dla ostatecznych użytkowników. Natomiast klienci poszukujący tylko ceny zawsze znajdą coś dla siebie w licznych promocjach i wyprzedażach.