

Najlepsi z najlepszych

*The Best in Poland,
The Best in the World*



innowacje • inspiracje • informacje

Najlepsi są wśród nas!

2026



35 lat
razem
FAKRO®

Okna i rolety - Twoje wnętrze, Twoje chwile

Życie jest mozaiką niezliczonych historii, a w naszej pamięci pozostają chwile przyjemne i wyjątkowe. Na poddaszu stwórz swoją przestrzeń pełną radości i wspólnych opowieści, które towarzyszyć Ci będą każdego dnia.

Nowa generacja okien dachowych **GREENVIEW** dostarcza naturalne światło, poprawiając samopoczucie i jakość życia. Rolety dekorują wnętrze oraz zapewniają kontrolę nad światłem, tworząc idealne warunki do pracy i odpoczynku. Stwórz wnętrze, w którym każda chwila będzie wyjątkowa.



Zeskanuj kod
i odkryj świat rolet



innowacje • inspiracje • informacje

Najlepsi są wśród nas!

Szanowni Państwo,

Nadeszły trudne czasy – i w branży stolarki budowlanej nie budzi to już większych wątpliwości. Rynki eksportowe stają się coraz bardziej wymagające, kierunki sprzedaży kurczą się i zmieniają, a dotychczasowy motor napędowy – Niemcy – wyraźnie traci dynamikę. Do tego dochodzą wysokie koszty pracy, rosnące ceny energii i transportu, globalne zawirowania gospodarcze oraz niepewność w USA i innych kluczowych gospodarkach. Presja inflacyjna odczuwalna jest zarówno po stronie producentów, jak i odbiorców. Konsumenci są dziś znacznie bardziej

powściągliwi w wydatkach, zwłaszcza w obliczu rosnących cen produktów i kosztów usług. W tym wyścigu przetrwają i odniosą sukces firmy, które dysponują jasną wizją, odwagą w działaniu oraz determinacją. Te, które potrafią budować silne zespoły, stawiają na kompetentne zarządzanie, inwestują w innowacje i podejmują trafne decyzje mimo niepewności rynkowej. Rynek dziś nie premiuje ostrożności – sprzyja tym, którzy działają zdecydowanie i odważnie.

Branża znalazła się w momencie, w którym nie wystarczy już „dobrze produkować”. Trzeba myśleć szerzej, szybciej i odważniej niż konkurencja, nie wspominając o innowacji produktowej czy marketingowej.

Już po raz trzynasty oddajemy w Państwa ręce Magazyn VIP – publikację, która od lat towarzyszy jednemu z najważniejszych wydarzeń branży, jakim jest Konwent Stolarki VIP, odbywający się w wyjątkowej scenerii zamku w Gniewie. To nie tylko podsumowanie prestiżowego wydarzenia. To również wyraz uznania dla tych, którzy tworzą przyszłość stolarki budowlanej – liderów, wizjonerów, innowatorów, laureatów wielu programów i uczestników!

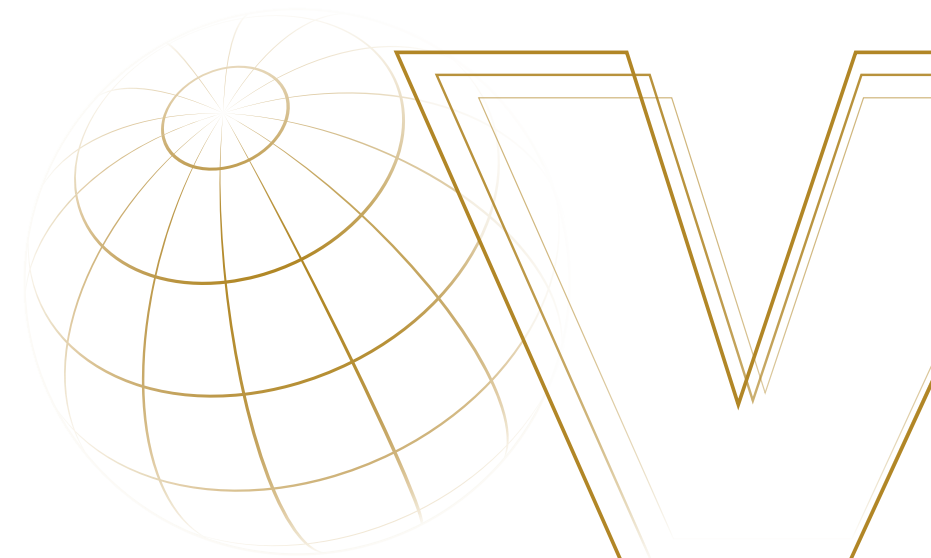
To dla nas ogromna przyjemność, że każdego roku możemy wyróżnić tych, którzy nie tylko tworzą nowoczesne rozwiązania, ale robią to z myślą o środowisku, kliencie, innowacyjności i designie, a także z zachowaniem najwyższych standardów jakości. Ich produkty są nie tylko nowoczesne, ale też zrównoważone i gotowe na wyzwania przyszłości.

Gratulujemy wszystkim wyróżnionym. Wierzymy, że przed branżą kolejne lata pełne przełomów, a stolarka budowlana stanie się nie tylko dumą polskiej gospodarki, lecz także jej wizytówką – rozpoznawalną i cenną na całym świecie. Dzisiejsze zawirowania polityczne i gospodarcze, choć wymagające, mogą stać się jednocześnie szansą na dalszy rozwój i umocnienie pozycji branży.

Z wyrazami szacunku,

Grzegorz Cendrowski

Prezes Stolarka VIP





IBS Innowator
Branży Stolarki
2026

LIDERZY ZMIAN: CI, KTÓRZY NIE CZEKAJĄ NA PRZYSZŁOŚĆ – ONI JĄ PROJEKTUJĄ

Elita branży stolarki budowlanej 2026. Wizjonerzy, którzy przekształcają produkcję, technologie i biznes w nowy standard rynkowy

Dziś nie ma już przestrzeni na zachowawczość. Branża stolarki budowlanej przyspiesza – technologicznie, organizacyjnie i mentalnie. W tym wyścigu zwyciężają ci, którzy potrafią wyjść poza schemat, zakwestionować status quo i odważnie przestawić swoje firmy na nowe tory. To właśnie oni spotkali się podczas 37. Konwentu Stolarki na Zamku w Gniewie na początku lutego, gdzie wręczone zostały statuetki II edycji plebiscytu „Innowator Branży Stolarki 2026”.

To nie jest konkurs dla tych, którzy „dobrze zarządzają”. To wyróżnienie dla liderów zmieniających zasady gry – prezesów, dyrektorów i właścicieli, którzy wprowadzają firmy na nowe rynki, redefiniują procesy, cyfryzują organizacje. Inwestują w ludzi i wdrażają rozwiązania, które jeszcze niedawno wydawały się odległą wizją. Ich działania obejmują szerokie spektrum – od innowacyjnych produktów i modeli biznesowych, przez marketing i dystrybucję, po odpowiedzialność społeczną i zrównoważony rozwój.

Siedmiu finalistów tegorocznej edycji to nazwiska, które coraz wyraźniej zaznaczają swoją obecność na mapie nowoczesnej polskiej stolarki. Łączy ich jedno: nie pytają, czy zmiana jest konieczna – tylko jak przeprowadzić ją szybciej i lepiej niż inni. To menedżerowie, którzy podejmują decyzje w czasie, gdy inni wciąż analizują ryzyko. I właśnie dlatego ich firmy dynamicznie się rozwijają, zdobywają nowe rynki i wyznaczają kierunki dla całej branży.

To właśnie Laureaci „Innowatora Branży Stolarki 2026” budują organizacje odporne na zmiany, a jednocześnie zdolne do ich wyprzedzania. Nie kopiują rozwiązań – tworzą własne. Nie podążają za trendami – bo to oni je wyznaczają.



Piotr Dejnarowicz,
Dyrektor Zakładu,
firma AdamS

AdamS

Inżynier, który zmienia produkcję w realną przewagę konkurencyjną firmy.

Są w branży ludzie, którzy zarządzają procesami. Piotr Dejnarowicz należy do tych, którzy projektują je na nowo. Od ponad trzech dekad konsekwentnie udowadnia, że produkcja może być nie tylko wydajna, lecz przede wszystkim inteligentna.

W firmie AdamS odpowiada za transformację zakładu w nowoczesną, wysoko zoptymalizowaną organizację – od automatyzacji i cyfryzacji procesów, przez rozwój własnych linii technologicznych, aż po budowę segmentu szkła zespolonego. Jego działania wykraczają jednak poza

samą produkcję – obejmują również rozwój innowacyjnych produktów, takich jak system HST Corner View, oraz wdrażanie rozwiązań SMART w stolarce.

To lider, który nie szuka usprawnień. On wyznacza nowe standardy działania.



Tomasz Grela,
Prezes Zarządu,
firma Aluprof

ALUPROF
ARCHITECTURAL SYSTEMS

Strateg, który wyniósł polską stolarkę na światowy poziom.

Nie każdy prezes buduje firmę. Tomasz Grela buduje pozycję całej branży. Od momentu objęcia sterów w Aluprof przekształcił przedsiębiorstwo w globalnego gracza, który nie tylko uczestniczy w rynku, ale aktywnie go definiuje.

Pod jego kierownictwem innowacja stała się systemowym elementem działania, a nie jednorazowym projektem. Zaawansowane technologie, rozwój produktów, silne zaplecze badawczo-rozwojowe oraz konsekwentna ekspansja zagraniczna sprawiły, że Aluprof wyznacza dziś kierunki rozwoju architektury i stolarki na świecie.

To lider, który nie goni trendów. On je wyprzedza.



Maciej Krawczyk,
Prezes Zarządu,
firma Klinar

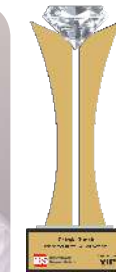
KLINAR

Człowiek, który zmienił sposób montażu okien.

Największe innowacje rodzą się tam, gdzie ktoś dostrzega problem, którego inni nie widzą. Maciej Krawczyk właśnie w ten sposób zbudował swoją przewagę – wychodząc od realnych wyzwań montażowych i przekształcając je w rozwiązania, które zmieniły całą branżę.

„Ciepły parapet” to nie tylko produkt, lecz nowy standard myślenia o energooszczędności i jakości montażu. Dzięki takim rozwiązaniom Klinar stał się jednym z kluczowych graczy w obszarze systemów wspierających nowoczesną stolarkę.

To innowator, który nie ulepsza detali – on zmienia fundamenty.



Patryk Klimek,
Właściciel,
firma PWS
AluSystem

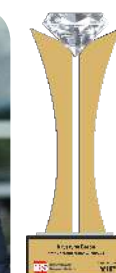
PWS

Zbudował firmę od zera i od początku nadał jej własne zasady działania.

Patryk Klimek nie wszedł do gotowego biznesu – stworzył go od podstaw, bez zaplecza dużej grupy kapitałowej, opierając rozwój na własnym know-how i konsekwentnie budowanym modelu operacyjnym. Od startu w Holandii, po rozwój produkcji w Polsce, postawił na jedno: pełną kontrolę nad procesem – od projektu aż po gotowy produkt.

Dziś PWS AluSystem to firma rozwijająca autorskie systemy aluminiowe – pergole, werandy oraz rozwiązania dla architektury zewnętrznej – łącząca technologię, produkcję i myślenie systemowe w jeden spójny model.

To lider, który nie buduje firmy „jak wszyscy” – buduje ją tak, żeby działała lepiej niż większość.



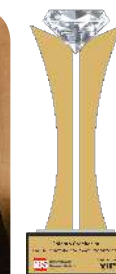
Krystyna Baran,
Prezes Zarządu,
firma WIŚNIEWSKI

WIŚNIEWSKI

25 lat decyzji, które zbudowały markę o międzynarodowej sile.

Krystyna Baran od ćwierć wieku prowadzi firmę WIŚNIEWSKI przez proces konsekwentnej i przemysłowej transformacji – od przedsiębiorstwa produkcyjnego do jednego z najbardziej rozpoznawalnych i nowoczesnie zarządzanych producentów stolarki w Polsce, obecnego na wielu rynkach europejskich. Jej styl przywództwa opiera się nie na gwałtownych rewolucjach, lecz na precyzyjnie realizowanej strategii: inwestycjach w automatyzację, rozwoju zaplecza technologicznego, ekspansji eksportowej oraz systematycznym wzmocnianiu organizacji od wewnątrz – poprzez ludzi, procesy i jakość. Dzięki temu firma rozwija się stabilnie, a jednocześnie nieustannie podnosi poziom technologiczny i organizacyjny.

To liderka, która udowadnia, że prawdziwa siła marki nie wynika z jednego przełomu, lecz z lat trafnie podejmowanych decyzji.



Jolanta Grochocka,
Prokurent, Dyrektor
Finansowy, firma
Wrzeciono

WRZECIONO

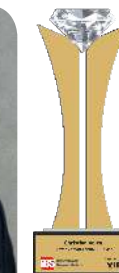
Menedżerka, która zamienia liczby w realną przewagę rynkową.

Największe transformacje często zaczynają się tam, gdzie nie są od razu widoczne – w strukturze finansów, procesach i decyzjach strategicznych. Jolanta Grochocka doskonale wie, jak wykorzystać ten potencjał.

W firmie Wrzeciono odegrała kluczową rolę w rozwoju nowych linii produktowych oraz skalowaniu biznesu, budując solidne fundamenty pod dalszy wzrost. Jej podejście

do zarządzania łączy analitykę, myślenie strategiczne oraz odwagę we wdrażaniu zmian.

To liderka, która pokazuje, że innowacja ma również swoją finansową architekturę.



Christian Voicu,
Prezes Zarządu, firma
Aluplast Polska

aluplast

Lider, który od 30 lat wyznacza kierunek dla rynku PVC.

Są liderzy, którzy rozwijają firmy. I są tacy, którzy rozwijają całe rynki. Christian Voicu należy do tej drugiej grupy. Od ponad trzech dekad konsekwentnie buduje pozycję Aluplast jako jednego z niekwestionowanych liderów systemów PVC.

Jego strategia opiera się na odważnych inwestycjach, rozwoju technologii oraz ciągłym poszerzaniu horyzontów – czego wyrazem jest wejście w segment aluminium i rozwój autorskich rozwiązań.

To wizjoner, który nie zatrzymuje się na osiągniętej pozycji – stale ją redefiniuje.



Wyróżnienie specjalne: **Grzegorz Cendrowski,**
Prezes Stolarka VIP

VIP
STOLARKA

Inicjator, który od lat wyprzedza potrzeby branży i przekłada je na konkretne działania.

Przez długi czas sektor stolarki działał w rozproszeniu – każdy działał osobno, według własnego rytmu.

Grzegorz Cendrowski stworzył przestrzeń, w której branża zaczęła działać wspólnie – szybciej, efektywniej i bardziej świadomie. Konwenty oraz Forum Eksporterów stały się realnym narzędziem wymiany wiedzy i podejmowania decyzji, a nie jedynie wydarzeniami branżowymi.

Jako promotor firm, produktów i ludzi realnie podnoszących poziom sektora, przyczynia się do wdrażania innowacji w praktyce. Efekty jego działań są wyraźnie widoczne: większa integracja branży, szybszy przepływ wiedzy oraz wyższe standardy funkcjonowania. To inicjatywy, które nie tylko opisują rynek – one go realnie wzmacniają.





Branża stolarki mocno stawia na innowacje. W Gniewie wyróżniono najlepsze rozwiązania

Branża stolarki otworowej nie zwalnia tempa i coraz wyraźniej pokazuje, że innowacyjność stała się dziś kluczowym warunkiem utrzymania konkurencyjności na rynkach europejskich i globalnych. Nowoczesne okna i drzwi nie powstają już wyłącznie dzięki wysokiej jakości materiałów, lecz przede wszystkim dzięki zaawansowanym technologiom, automatyzacji procesów produkcyjnych, wysokiej jakości komponentom oraz sprawnie zarządzanej logistyce i sprzedaży.

Podczas Gali VIP, zorganizowanej w ramach **37. Konwentu Stolarski VIP**, który odbył się w Zamku Gniew Hotel & SPA w Gniewie, zgromadzili się liderzy branży oraz przedstawiciele firm wyznaczających kierunki jej rozwoju. W trakcie wydarzenia wręczono nagrody w ramach już 11. edycji programu organizowanego przez Stolarską VIP – „Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarskiej” (IRBS).

W dotychczasowych edycjach programu wyróżniono ponad 130 innowacyjnych rozwiązań, które realnie wpływają na rozwój sektora. Tegoroczna odsłona potwierdziła utrzymujący się trend rosnącego znaczenia technologii, ekologii oraz automatyzacji w procesach produkcyjnych.

Kapituła Programu nagrodziła w tym roku aż 19 rozwiązań – zarówno tych dobrze znanych rynkowo, jak i nowych projektów, które dopiero wchodzą do branży, a już zwracają na siebie uwagę swoją innowacyjnością.

Program IRBS od lat pełni funkcję barometru innowacji w sektorze stolarki otworowej, wskazując rozwiązania wspierające polskich producentów w budowaniu przewagi konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych.

„Innowacja stała się warunkiem przetrwania”

Podczas wydarzenia Grzegorz Cendrowski, Prezes Stolarska VIP, zwrócił uwagę na rosnącą presję, z jaką mierzy się branża, oraz konieczność szybkiej adaptacji do zmian rynkowych:

„Globalna gospodarka nie wybacza dziś stagnacji. Przedsiębiorcy z branży stolarki funkcjonują w warunkach rosnącej presji kosztowej, zmienności łańcuchów dostaw oraz coraz ostrzejszej konkurencji międzynarodowej. Wygrywają nie ci, którzy są najwięksi, ale ci, którzy najszybciej reagują na zmiany. Innowacja nie jest już projektem – stała się codziennym narzędziem przetrwania i rozwoju. Polska stolarka ma ogromny potencjał, ale jego utrzymanie wymaga odwagi w inwestowaniu w technologie, automatyzację i inteligentne systemy produkcji. Wyłącznie w ten sposób możemy nie tylko konkurować, ale także wyznaczać standardy na rynkach globalnych”. ■



Tegoroczna edycja IRBS na zamku w Gniewie potwierdziła, że branża stolarki otworowej przechodzi głęboką transformację technologiczną. Innowacje przestały być dodatkiem – stały się fundamentem rozwoju i realnym wyznacznikiem pozycji rynkowej firm.

Firmy łączące automatyzację, efektywność energetyczną i cyfryzację z wysoką jakością produktów już dziś wyznaczają kierunek, w jakim będzie rozwijał się cały sektor w najbliższych latach.

Laureaci Programu IRBS 2026 – innowacja jako nowy standard rynkowy

Tegoroczna edycja programu pokazała branżę w pełnym przekroju – od komponentów, przez inteligentne rozwiązania, aż po technologie szkła, montażu i badania. To spójny obraz rynku, który coraz mocniej stawia na automatyzację, energię i funkcjonalność jako nowy standard.

ALUPROF S.A.	Drzwi przesuwne wąskoprofilowe MB-SKYLINE TYPE S
ISO-Chemie GmbH	Elastyczna i ognioodporna folia łącząca zewnętrzną ISO Connect Flame B
D+H Polska Sp z o.o.	Siłownik okienny z funkcją ACB
INSTYTUT TECHNIKI BUDOWLANEJ Sp z o.o.	Akredytowane Badania ITB na rynek USA i Kanady
DINDECOR Sp. z o.o.	Wypełnienia drzwiowe Retro LINE
PILKINGTON IGP Sp. z o.o.	Nowoczesne przeszklenia zintegrowane z szybami zespolonymi LuxComfort™
DECEUNINCK POLAND Sp. z o.o.	System odstawno-przesuwny Legend Slide Plus
ALUPROF S.A.	System łączący roletę zewnętrzną z osłoną typu screen SkyTwin
GERDA Sp. z o.o.	Rodzina wkładek bębnowych GERDA VELAR
WINKHAUS POLSKA Sp. z o.o.	System okuć przesuwnych Winkhaus primePort AS
RENOLIT POLSKA Sp. z o.o.	Folia do zastosowań poziomych – zewnętrznych RENOLIT GEOFOL FH
TREMCO CPG Poland Sp. z o.o.	Taśma rozprężna do złączy okiennych i fasadowych illbruck TP670 ILLMOD ML-TECH PRO
ALUPROF S.A.	Radiowy sterownik podtynkowy z protokołem Matter AL-RSP03M



IRBS EKO 2026 – odpowiedź na transformację energetyczną

Coraz większe znaczenie w branży mają rozwiązania wpisujące się w transformację energetyczną oraz wymagania ESG. W tej kategorii wyróżniono technologie wspierające ograniczenie emisji CO₂, poprawę izolacyjności oraz integrację z odnawialnymi źródłami energii. Wśród laureatów znalazły się m.in.:

MAAG POLSKA Sp. z o.o. Sp.k.	Ciepła listwa montażowo-transportowa do aluminium MAAGtherm® Profil Alu ONE
METAL UNION Sp. z o.o.	Ramka międzyszybowa LessCO2 z XCarb
ISO-Chemie GmbH	Belka nośna do ciepłego montażu z recyklingu ISO-TOP WINFRAMER “TYP3” BLUE LINE
VEKA POLSKA Sp z o.o.	System okienny PVC VEKA PURE 82
ALURON K. Baran i Wspólnicy S.K.A.	System ASH 80 Hybrid
ALUPROF S.A.	Fasada zintegrowana z instalacją fotowoltaiczną MB-SR5N PV





ALUPROF S.A.

Nagrodzony produkt: Drzwi przesuwne wąskoprofilowe MB-SKYLINE TYPE S



ALUPROF
LET'S BUILD A BETTER PLACE

OKNA I DRZWI I FASADY I OSŁONY PRZECIWSŁONECZNE I PERGOLE

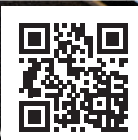


AMBASADOR

Szymon Marciniak

Granice?

Tylko te, które sam wyznaczasz.
To Twój wybór.



Panoramiczne drzwi przesuwne **MB-Skyline Type S**



INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI



D+H Polska Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Siłownik okienny z funkcją ACB



INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2026

NAPĘDY Z INNOWACYJNĄ FUNKCJĄ ACB

OTWORZYM KAŻDE OKNO W TWOIM PROJEKCIE



Nasze napędy wyposażone w technologię ACB są kompatybilne z systemami aluminiowymi, PVC i drewnianymi. Można je stosować w oknach pionowych i dachowych. Ta innowacyjna technologia umożliwia bezpośrednią komunikację siłowników z systemami zarządzania budynkiem BMS.

www.dhpolska.pl

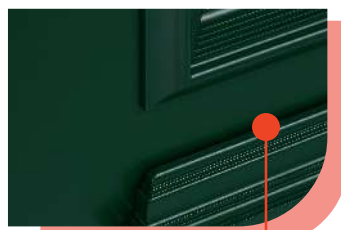
D+H
BUILDING ATMOSPHERE

DINDECOR



DETAL, KTÓRY ROBI RÓŻNICĘ

Każdy element kolekcji został zaprojektowany z myślą o perfekcji. Pracujemy na detalu, to właśnie on decyduje o odbiorze całego produktu i jego wartości w oczach klienta.



ALUMINIUM W NAJLEPSZYM WYDANIU

Cały panel, łącznie z ramkami jest wykonany w 100% z aluminium, co zapewnia trwałość, stabilność i precyzję wykonania. To materiał, który nie tylko wygląda szlachetnie, ale również gwarantuje długowieczność produktu.



PRECYZJA BEZ KOMPROMISÓW

Elementy są lakierowane osobno, aby zachować maksymalną dokładność wykończenia i idealne spasowanie detali. Dzięki temu każdy panel spełnia najwyższe standardy jakościowe.



PRAWDZIWA WARTOŚĆ – RĘCZNA PRACA

Ramki składane są ręcznie, co pozwala na pełną kontrolę nad jakością i estetyką. To rzemiosło, które przekłada się na unikalny charakter każdego produktu.



NAGRODZONY DESIGN

Nasze podejście do wzornictwa i jakości zostało docenione, kolekcja została wyróżniona podczas 37. Konwentu Stolarzy VIP, otrzymując nagrodę w kategorii Innowacyjne rozwiązania branży stolarskiej 2026, co potwierdza jej unikalność i potencjał rynkowy.



INNOWACJA W KLASYCZNEJ FORMIE

**Styl, który przyciąga klientów.
Jakość, która buduje Twoją ofertę.**

Kolekcja Retro od Dindecor to odpowiedź na rosnące zainteresowanie ponadczasowym designem. To produkt, który łączy elegancję dawnych form z możliwościami współczesnej technologii i oczekiwaniami dzisiejszych klientów.

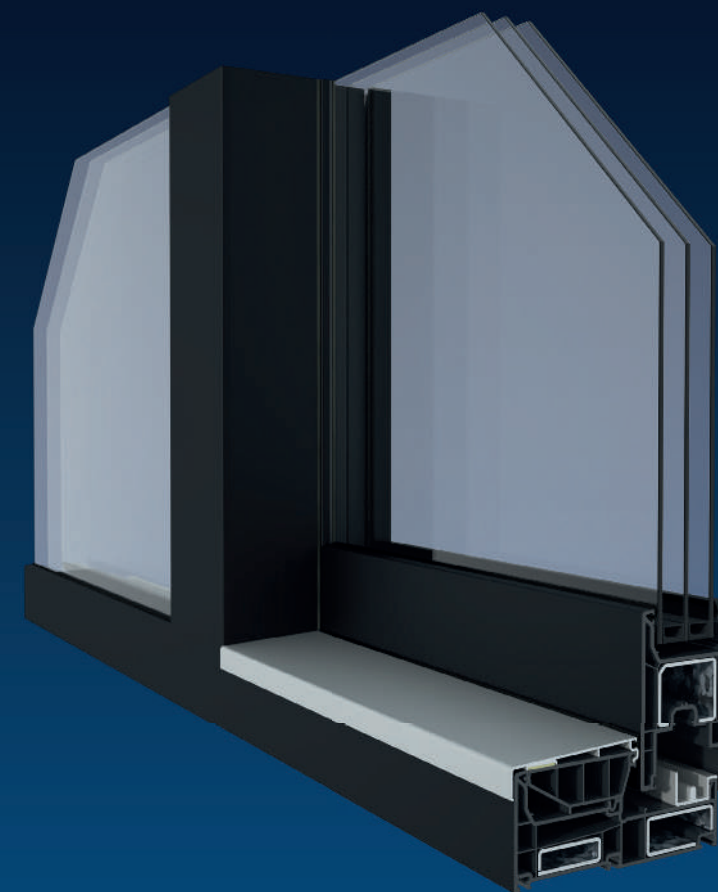
SPRZEDAWAJ RETRO Z NASZYM WSPARCIEM.

Dostarczamy nie tylko produkt, ale również wsparcie marketingowe - materiały, inspiracje i know-how, które pomagają skutecznie komunikować wartość kolekcji i zwiększać sprzedaż.

Chcesz poznać szczegóły?
Napisz na: marketing@dindecor.com

Legend Slide Plus

nowy standard drzwi przesuwnych



DUŻE PRZESZKLENIA. SZYBKI MONTAŻ. ELASTYCZNA PRODUKCJA.

Duże konstrukcje przesuwne nie muszą oznaczać skomplikowanej produkcji. Legend Slide Plus łączy zalety systemów HST i PSK, umożliwiając realizację dużych przeszkleń przy zachowaniu płynnej i stabilnej pracy skrzydeł. To rozwiązanie, które realnie podnosi standardy w segmencie drzwi przesuwnych.

System zaprojektowano z myślą o producentach. Uproszczona konstrukcja ułatwia prefabrykację i montaż, a możliwość stosowania różnych okuć obwiedniowych daje większą swobodę technologicznego wyboru i dopasowania systemu do własnego procesu produkcyjnego.



www.deceuninck.pl

deceuninck

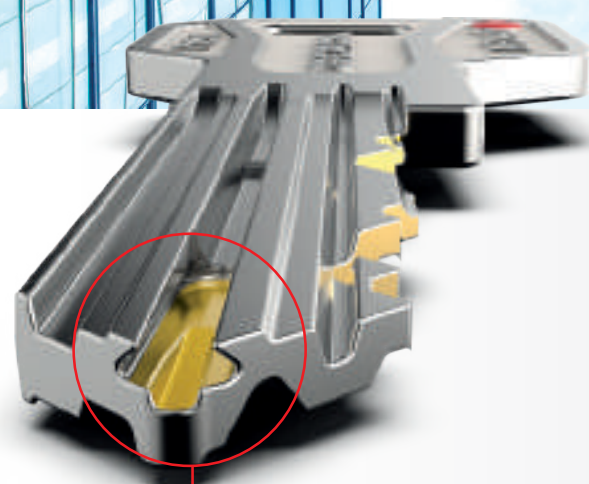
Gerda Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Rodzina wkładek bębnekowych GERDA VELAR



BEZPIECZEŃSTWO NIE DO PODROBIENIA

RODZINA WKŁADEK BĘBENKOWYCH GERDA VELAR



AVG®

- ✓ **Technologia AVG®**
Access Verification Gate – zabezpieczenie przed nieautoryzowanym skopiowaniem klucza.
- ✓ **250 000 kombinacji klucza**
Gwarancja wysokiego poziomu ochrony.
- ✓ **5 mosiężnych kluczy**
Klucze o grubości 2,6 mm.



- ✓ **Klasa 6.D**
Najwyższa klasa zabezpieczenia.
- ✓ **4 poziomy dostępu**
Cztery kompatybilne poziomy zabezpieczeń.
- ✓ **Ochrona antywłamaniowa**
Ochrona przed otwarciem metodą Bypass, manipulacją oraz próbami rozwiercenia.

LAUREAT PROGRAMU

**INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI 2026**

ZA RODZINĘ WKŁADEK BĘBENKOWYCH
GERDA VELAR

Wkładki Velar to również System **Master Key**. Zbuduj własny plan klucza generalnego z produktami dostępnymi w Systemie **Master Key Gerda Velar**. Dowiedz się więcej na: www.gerda.pl/velar

TREMCO CPG Poland Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Taśma rozprężna do złączy okiennych i fasadowych illbruck TP670 ILLMOD ML-TECH PRO



illbruck
making it perfect.

**Szczelność w ekstremalnych
warunkach pogodowych**

OKNA | DRZWI | FASADY

**NOWA
GENERACJA
TAŚM
ROZPRĘŻNYCH**

Skontaktuj się
z nami



www.illbruck.com



**BLOWER DOOR TEST
READY**

**10 lat
gwarancji
w systemie i3**

illbruck NG
on board

TREMCO
Construction Products Group



Instytut Techniki Budowlanej



AKREDYTOWANE BADANIA
WEDŁUG NORM PN, AAMA,
ASTM, EN, WYTICZNYCH
EAD I WŁASNYCH METOD



PRACE BADAWCZE
UKIERUNKOWANE NA ICH
WDROŻENIE I ZASTOSOWANIE
W PRAKTYCE



SZKOLENIA
I WYDAWNICTWA
M.IN. INSTRUKCJE,
WYTICZNE

BADAMY lekkie przegrody budowlane (zewnątrzne i wewnętrzne), ściany osłonowe i działowe, elewacje wentylowane, metalowe i warstwowe okładziny ścian i dachów (w tym płyty warstwowe), **OKNA I DRZWI**, żaluzje i zasłony, bramy, **BALUSTRADY, PERGOLE, ZADASZENIA**, szklaną zabudowę balkonów, **EKRANY AKUSTYCZNE (NA DROGI KOŁOWE I KOLEJOWE)**, szkło budowlane, świetliki i pasma świetlne, przekrycia dachowe, fotowoltaiki, schody strychowe, okucia budowlane, mechanizmy otwierające i zamykające (w tym napędy i drzwi z napędami), techniczne środki bezpieczeństwa użytkowania obiektów i zabezpieczeń mienia w obiektach budowlanych, wyroby do instalacji sanitarnych (w tym wanny, umywalki, brodziki i zlewozmywaki).

Realizujemy badania na rynki USA i Kanady w zakresie właściwości: odporność na przenikanie powietrza, odporność na przecieki wody, odporność na obciążenie wiatrem, siły operacyjne oraz **odporność na uderzenie obiektami przenoszonymi przez huragany (Missile Impact Test)**, ujętych w normach wyrobu: AAMA SFM-1-14, AAMA CWM-19, AAMA/WDMA/CSA 101/I.S.2/A440:22 R2024 dla: okien, drzwi zewnętrznych, ścian osłonowych, świetlików punktowych, witryn. Wyniki przeprowadzonych przez nas badań są uznawane przez Keystone Certification, Inc. oraz NAMI, Inc.



INSTYTUT TECHNIKI BUDOWLANEJ ZAKŁAD INŻYNIERII ELEMENTÓW BUDOWLANYCH

☎ 22 56 64 260, 22 56 64 335
☎ 605 604 467
✉ przegrody@itb.pl
📍 02-656 Warszawa, ul. Ksawerów 21

☎ 61 85 37 629
✉ przegrodypoznan@itb.pl
📍 61-819 Poznań, ul. S. Taczaka 12



HeatComfort

innovated by homecomfort

Innowacyjne
żaluzje
zintegrowane
z szybami



 PILKINGTON



KREATYWNOŚĆ

Tworzymy produkty
z myślą o przyszłości
i z pasją odkrywamy
nowe możliwości.



WYJĄTKOWOŚĆ

Dzięki naszej rozległej
wiedzy na temat szkła
i własnej produkcji, jesteśmy
specjalistami w innowacyjnych
rozwiązaniach szklanych.



MOTYWACJA

Naszym celem jest
zapewnienie każdemu
właścicielowi domu
wyjątkowego poczucia
luksusu i komfortu.

www.homecomfortglass.com/pl/

HomeComfort | Pilkington IGP Sp. z o.o.
ul. Portowa 24 | 27-600 Sandomierz
HomeComfort.Polska@pl.nsg.com

OCHRONA PRZECIWPOŻAROWA

ISO-CONNECT FLAME B

ISO
CHEMIE**NOWOŚĆ**

ISO-CONNECT FLAME B to specjalna folia trudnopalna, niezwykle elastyczna i rozciągliwa. Przeznaczona do hermetycznego i odpornego na deszcz, uszczelnienia spoin elewacyjnych, okien, drzwi i paneli ściennych

- ✓ Reakcja na ogień B-s1, d2 (trudnopalny) zgodny z DIN EN 1350
- ✓ Wysoka rozciągliwość i elastyczne kompensowanie ruchu fugi
- ✓ Szczególnie wysoka odporność na rozciąganie
- ✓ Odporna na przepływ powietrza i wiatroszczelna, otwarta na dyfuzję pary wodnej
- ✓ Odporna na zacinający deszcz i wodoodporna
- ✓ Opcjonalnie dostępna z samoprzylepną warstwą spodnią dla usprawnienia montażu
- ✓ Spełnia wymagania Ustawy o energetyce budowlanej GEG i zasady RAL „Wytyczne do montażu”

IDEALNY DODATEK:
ISO-TOP KLEJ FLEX B

**ALUPROF**
LET'S BUILD A BETTER PLACE

OKNA I DRZWI I FASADY I OSŁONY PRZECIWSŁONECZNE I PERGOLE

AMBASADOR

Szymon Marciniak

Dwa poziomy komfortu.

Zarządzanie światłem na poziomie mistrzowskim.

Roleto-screen **SkyTwin**

Fasada zintegrowana z fotowoltaiką – trend, który wyznacza nowe standardy w budownictwie



Fasada, która nie tylko oszczędza zużycie energii elektrycznej, ale samą ją produkuje, znacząco obniżając koszty eksploatacji i redukując ślad węglowy obiektu? Do niedawna była to wyłącznie śmiała wizja, która dzisiaj staje się rzeczywistością. Innowacyjne rozwiązanie stworzone przez Aluprof we współpracy z ML System, pozwala na integrację paneli fotowoltaicznych z jednym z najpopularniejszych na rynku systemów fasadowych, tworząc jednolitą i estetyczną powłokę budynku.

Fasada MB-SR50N PV zintegrowana z fotowoltaiką to odpowiedź na największe wyzwania współczesnego budownictwa – rosnące koszty energii i konieczność dekarbonizacji.

„Połączyliśmy nowoczesną architekturę z zaawansowaną technologią fotowoltaiczną, tworząc rozwiązanie, które nie tylko wygląda zjawiskowo, ale przede wszystkim generuje realne oszczędności i obniża ślad węglowy. Fasada MB-SR50N PV otwiera niemal nieograniczone możliwości projektowe. To odpowiedź na wyzwania naszych czasów: zmiany klimatyczne i rosnące ceny energii. Wierzę, że takie inteligentne systemy, integrujące wiele funkcji, to przyszłość budownictwa”



– mówi **Michał Marcinowski**, dyrektor rozwoju produktu systemów budowlanych w Aluprof.

Technologia, która nadaje nowy kierunek

Fasada MB-SR50N PV została zaprojektowana z myślą o maksymalnej elastyczności i funkcjonalności. Umożliwia łączenie z panelami fotowoltaicznymi, zachowując spójność wizualną i najwyższe parametry techniczne w zakresie szczelności, izolacyjności termicznej, odporności na obciążenie wiatrem, z zachowaniem standardów bezpieczeństwa dla instalacji elektrycznych.

„Wieloletnie doświadczenie w tworzeniu innowacyjnych technologii BIPV – Fotowoltaiki Zintegrowanej z Budownictwem, połączone z nowatorskimi systemami aluminiowymi Aluprof, zaowocowało rozwiązaniem kompletnym – estetycznym, efektywnym i łatwym w montażu. To doskonały przykład synergii polskiej myśli inżynierskiej i dowód na to, że potrafimy tworzyć technologie, które wyznaczają światowe standardy. Wspólnie możemy kształtować przyszłość zrównoważonego budownictwa”

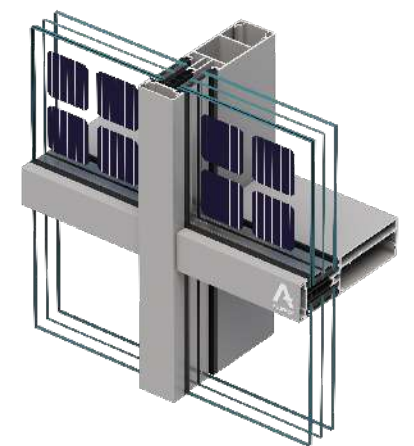
– mówi **Dawid Cycoń**, wiceprezes zarządu ML System.

Fasada MB-SR50N PV to kolejny, po realizacji Dworca Zachodniego w Warszawie, przykład owocnej współpracy Aluprof i ML System. Połączenie profilu aluminiowego MB-SR50N z modulem wykorzystującym innowacyjną technologię częściowo przeziernych modułów fotowoltaicznych z funkcją podświetlenia, pozwoliło na stworzenie specjalnej szyby w technologii szkło-szkło, która została zastosowana w obiekcie.

W ramach inwestycji w stolicy powstał jeden z największych w Europie dachów BIPV (Building Integrated Photovoltaics) o powierzchni 12 000 m², w którym zaawansowane systemy aluminiowe Aluprof posłużyły jako konstrukcja dla paneli fotowoltaicznych. Całość instalacji pokrywa blisko jedną trzecią zapotrzebowania energetycznego dworca, pokazując jak połączenie nowoczesnych technologii może tworzyć spójną, atrakcyjną i wielofunkcyjną warstwę architektoniczną.

Inwestycje bez kompromisów

Fasada MB-SR50N PV stwarza realne korzyści dla inwestorów poprzez niższe koszty eksploatacji i wyższą wartość nieruchomości. Dla architektów – swobodę projektowania bez kompromisów estetycznych, a dla producentów – prosty montaż i łatwą konserwację. To krok milowy w kierunku budownictwa, które jest nie tylko piękne, ale także przyjazne dla środowiska, będący odzwierciedleniem strategii realizowanej w Aluprof i w całej Grupie Kęty. Budynek przestaje być pasywnym konsumentem energii, a staje się aktywnym uczestnikiem transformacji energetycznej – lokalną, zieloną elektrownią.

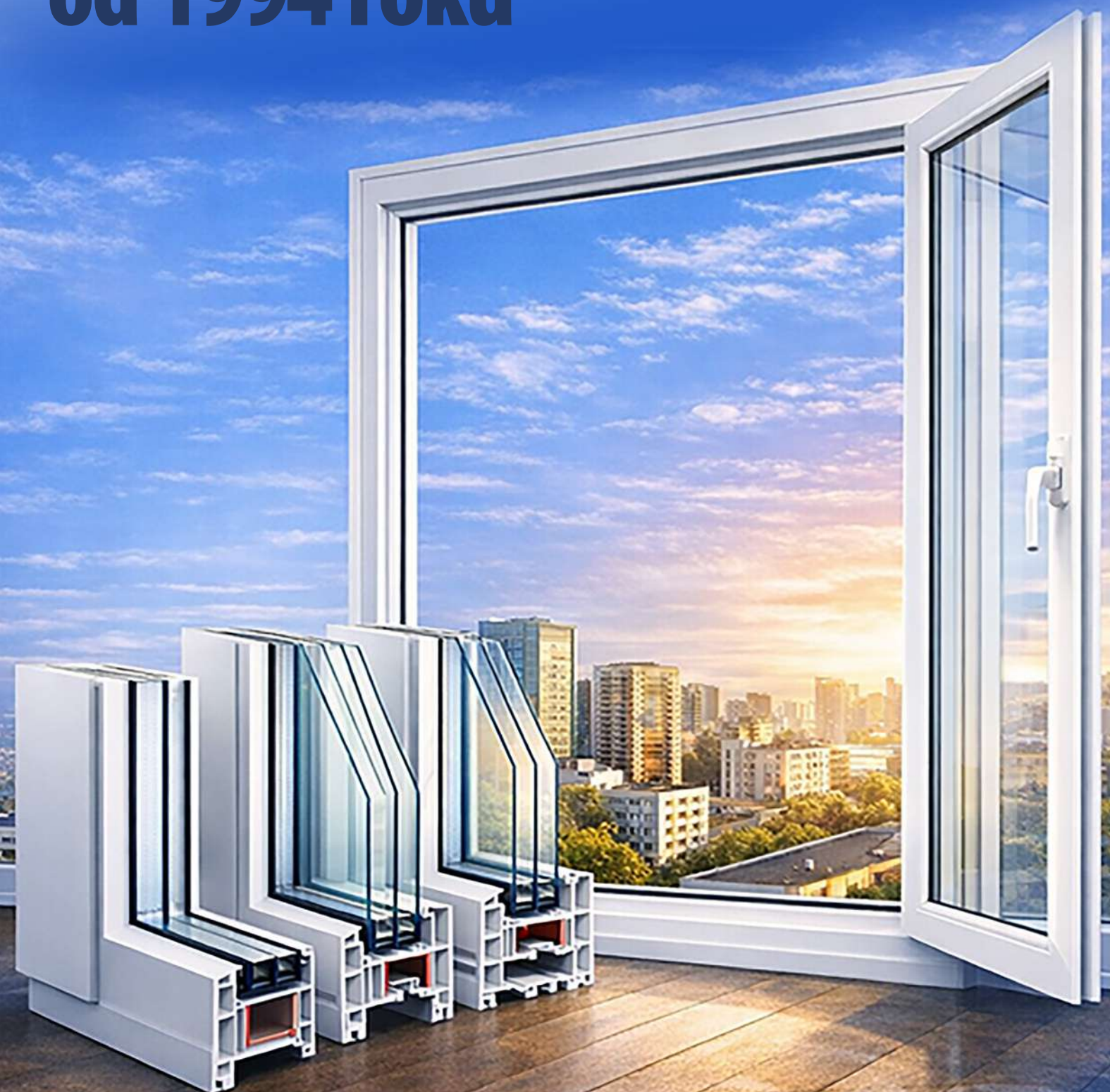


Innowacje dla nowoczesnego budownictwa

Aluprof SA to jeden z głównych producentów systemów do okien, drzwi i fasad aluminiowych oraz nowoczesnych osłon przeciwsłonecznych i pergoli w Europie. Misją firmy jest tworzenie innowacyjnych rozwiązań przeznaczonych dla nowoczesnego budownictwa, które są odpowiedzią na potrzeby inwestorów wymagających najwyższej jakości produktów. Aluprof to marka, dla której równie ważne co innowacyjność, są działania ekologiczne związane ze zrównoważonym rozwojem.

ALUPROF
ARCHITECTURAL SYSTEMS

Twoje OKNO na branżę od 1994 roku



Renolit Polska Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Folia do zastosowań poziomych – zewnętrznych RENOLIT GEOFOL FH



Rely on it.

Połączenie innowacji i designu

RENOLIT GEOFOL FH

Do laminowania zewnętrznych
paneli podłogowych
i desek tarasowych



Wytaczaj nowe szlaki

Z RENOLIT GEOFOL FH wykonasz świetnie wyglądające panele na taras lub podłogi balkonowe. Czy z aluminium, PCV czy innych tworzyw sztucznych, folia nadaje każdej desce naturalny wygląd dzięki gamie wysokiej jakości dekorów. Do czyszczenia wystarczy płyn do mycia naczyń, letnia woda, miękka szczotka lub miękka gąbka. Struktura wysoce zaawansowanej powierzchni RENOLIT GEOFOL FH zapewnia szereg korzyści takich jak antypoślizgowa powierzchnia, która jest także wyjątkowo odporna na ścieranie dzięki warstwie korundu – minerału, od którego twardszy jest tylko diament. Dodatkowo powierzchnia desek tarasowych laminowanych RENOLIT GEOFOL FH jest także odporna na działanie takich substancji jak ketchup, czerwone wino czy też olej do smażenia a także wodę morską czy wodę z basenu.

Skorzystaj z naszego doświadczenia

Dzięki RENOLIT GEOFOL FH otwierasz nowe możliwości w zakresie projektowania paneli podłogowych i desek tarasowych, czerpiąc jednocześnie korzyści z naszego kilkudziesięcioletniego doświadczenia w pracy z foliami do laminowania. RENOLIT GEOFOL FH można stosować bez żadnych problemów używając do tego celu znanych metod i systemów klejących. Nasze piękne dekoracje pozostają niezawodnie stabilne, a nasza technologia SolShield (SST) chroni folię i panel przed nadmiernym nagrzewaniem.

Mocne korzyści pod każdym względem



Solidny dzięki powierzchni odpornej na zarysowanie i ścieranie



Powierzchnia odpowiednia dla bosych stóp ze względu na przyjemną temperaturę i miękkość w dotyku



Powierzchnia odporna na zarysowania



Wysoka odporność na poślizg dzięki powierzchni antypoślizgowej



Odporna na grzyby i glony



SST zmniejsza kumulację ciepła



Powierzchnia odporna na uderzenia



Zabezpiecza przed czynnikami atmosferycznymi i promieniowaniem UV



INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2026





Zeskanuj kod QR
i dowiedz się więcej!



primePort AS

Okucie odstawno-przesuwne

3 powody, dla których warto je stosować:

SZCZELNOŚĆ

System okuć Winkhaus zapewni Twojej stolarce wysoką szczelność i odporność na obciążenie wiatrem. Sprawdzi się w ekstremalnych warunkach pogodowych. Możesz go stosować w wysokich budynkach.

BEZPIECZEŃSTWO

Konstrukcja okucia sprawia, że skrzydło jest bezpiecznie zaryglowane. Okna mogą uzyskać podwyższoną odporność na włamanie do klasy RC2.

ESTETYKA

Okucie ukryte jest w profilu okna, nie pozostawiając widocznych elementów na zewnątrz. Dzięki temu Twoje okna są eleganckie, a dodatkowo łatwe w utrzymaniu w czystości.



INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2026



Regulacja pionowa we wszystkich wariantach wagowych

RC2

Odporność na włamanie do klasy RC2



Szczelność na wodę opadową do klasy A9



Odporność na obciążenie wiatrem C5



Maks. ciężar skrzydła 250 kg



OKNA
DLA WYMAGAJĄCYCH

NOWOŚĆ VEKA PURE 82

- ♦ Wyrazista geometria oparta na prostych liniach
- ♦ Wąskie przyłgi zewnętrzne
- ♦ Zaprojektowany z myślą o minimalnych stratach energii
- ♦ Synergia z innymi systemami od VEKA



INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI

veka.pl

ASH 80 Hybrid

Hybrydowy system okienny

aluron
Multisystemodawca
klasy premium



ClassicView CV

AluView AV

FullView FV

Unikalne połączenie aluminiowych profili z tworzywowym rdzeniem



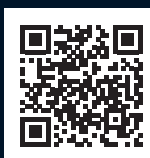
Doskonała izolacyjność termiczna
Uw od 0,73 W/m²K



Aż 32 kolory dostępne w standardzie
w cenie bazowej



Doskonała statyka - maksymalna
wysokość skrzydła 2700 mm



www.aluron.pl

ZRÓWNOWAŻONY

ISO-TOP WINFRAMER „TYP 3” **BLUE LINE**

ISO
CHEMIE

NOWOŚĆ

SYSTEM MONTAŻU NAŚCIANNEGO ISO-TOP WINFRAMER „TYP 3” BLUE LINE składa się z wykonanych z wysokowydajnych, termoizolacyjnych kantówek systemowych 100% pochodzącego z recyklingu, wysoko zagęszczonego EPS-R THERMA-POR i wnosi decydujący wkład w celu oszczędzania zasobów i ograniczenia emisji CO₂.

- ✓ Wykonane w 100% z materiałów pochodzących z recyklingu
- ✓ Kwalifikuje się do dofinansowania zgodnie z QNG i DGNB
- ✓ Optymalna integracja z systemami ociepleń elewacji
- ✓ Optymalizacja wartości Ψ (Psi)
- ✓ Łatwy montaż dzięki połączeniu typu jaskółczy ogon
- ✓ Oszczędność zasobów i redukcja emisji CO₂
- ✓ Idealna podstawa dla uszczelnienia trójwarstwowego
- ✓ również z wielofunkcyjnymi taśmami uszczelniającymi
- ✓ Idealne rozwiązanie dla energooszczędnych budynków w nowych inwestycjach i podczas renowacji
- ✓ Spełnia wymagania dotyczące budynków ustawy o energii GEG oraz zasad z instrukcji montażu RAL
- ✓ Zgodność z dyrektywą UE w sprawie budynków

BLUE LINE



**EFEKTYWNE
WYKORZYSTANIE
ZASOBÓW**



www.iso-chemie.pl

Use the blue technology.

Metal Union Sp. z o.o.

Nagrodzony produkt: Ramka międzyszybowa LessCO2 z XCarb



XCarb®
ArcelorMittal recycled
and renewably produced

Czarna ramka międzyszybowa ocynkowana z stali XCarb® – nowy standard dla szyb zespolonych

Stal XCarb®
recycled and renewably produced

Niskoemisyjna produkcja

Przewaga nad ramkami z tworzywa

Stabilność wymiarowa
Odporność na odkształcenia

Trwałość i szczelność
Wysoka odporność

Lepsze parametry cieplne
Stabilność termiczna

Ekologia i recykling
Niski ślad węglowy

Ekologiczna stal premium od ArcelorMittal

- 75-100% stali z recyklingu
- 100% energia odnawialna
- Ok. 300 kg CO₂e/t
- Pełna recyklingowość



MAAG POLSKA Sp. z o.o. Sp.k.

Nagrodzony produkt: Ciepła listwa montażowo-transportowa do aluminium MAAGtherm® Profil Alu ONE



MAAGtherm® Profil Alu ONE

Pierwsza na rynku listwa

DO MONTAŻU STOLARKI ALUMINIOWEJ



IRBS EKO
INNOWACYJNE
ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI
2026



U = 0,73 W/(m² · K)

MAAG
PROFIL

20 lat
jakości
i innowacji
w ekstruzji

MAAG POLSKA SP. Z O.O. SP.K.
ul. Przemysłowa 8,
41-800 Zabrze
TEL: +48 32 27 68 96
TEL: +48 32 37 50 995
FAX: +48 32 37 50 996
biuro@maag-polska.pl



**WYSOKA
UNIERSALNOŚĆ**



**100%
RECYKLING**



**DOSKONAŁA
SZCZELNOŚĆ**

Produkty z EPS

- jedno rozwiązanie, wiele zastosowań

Od opakowań ochronnych po materiał na podwaliny termoizolacyjne.
Projektowane indywidualnie, produkowane zgodnie ze standardami ISO.



Świadomy wybór
produkty ze styropianu = w 100% do recyklingu

Niewidoczne wsparcie stolarki: ochrona w transporcie i stabilna baza montażowa

Stolarka okienna i drzwiowa jest szczególnie narażona na uszkodzenia na dwóch etapach: podczas transportu oraz montażu. To właśnie wtedy najczęściej dochodzi do uszkodzeń naroży, odkształceń w strefie progowej i błędów skutkujących powstawaniem mostków termicznych. Dla producenta oznacza to nie tylko ryzyko reklamacji, ale też pogorszenie parametrów użytkowych gotowego wyrobu.

Transport: więcej niż samo opakowanie

Zabezpieczenia transportowe nie powinny być traktowane wyłącznie jako uzupełnienie opakowania. Ich zadaniem jest także amortyzacja uderzeń, stabilizacja wyrobu podczas przewozu i ograniczenie przesunięć, które mogą prowadzić do uszkodzeń. W praktyce oznacza to konieczność doboru rozwiązań dopasowanych nie tylko do wymiarów elementu, ale także do jego geometrii, masy i wrażliwych stref.

W tego typu zastosowaniach dobrze sprawdza się polistyren ekspandowany (EPS), ceniony za niską masę, zdolność tłumienia uderzeń oraz dobre właściwości izolacyjne. Odpowiednio zaprojektowane elementy ochronne z EPS skutecznie zabezpieczają stolarkę przed uszkodzeniami mechanicznymi i wpływem zmiennych warunków transportu.

Montaż: kluczowa rola strefy podparcia

Drugim krytycznym momentem jest montaż, w szczególności prawidłowe wykonanie strefy podparcia. Nawet wysokiej jakości okna i drzwi nie spełnią swojej funkcji, jeśli zostaną osadzone na materiale o niewystarczającej nośności lub zamontowane w sposób obniżający skuteczność izolacji termicznej.

To właśnie w strefie progowej i podokiennej najczęściej ujawniają się skutki błędów wykonawczych: odkształcenia, nieszczelności oraz mostki termiczne. W efekcie obniża się trwałość połączenia, a deklarowane właściwości całego systemu mogą nie zostać utrzymane w eksploatacji.

Dlatego też coraz większe znaczenie mają dziś materiały przeznaczone do wykonywania stabilnych podwalin montażowych. Jednym z nich są płyty EPS o podwyższonej gęstości, które łączą odpowiednią wytrzymałość na ściskanie z korzystnymi parametrami cieplnymi, odpornością na wilgoć i stabilnością wymiarową. Ich dodatkową zaletą jest możliwość precyzyjnego cięcia i frezowania, co pozwala dopasować podwalinę do konkretnego rozwiązania montażowego i modelu stolarki.

Rosnące znaczenie odpowiedzialności materiałowej

Współczesne budownictwo coraz silniej akcentuje nie tylko efektywność energetyczną, ale także racjonalne gospodarowanie materiałami. Rozwiązania ograniczające uszkodzenia i konieczność wymiany wyrobów wpisują się w odpowiedzialne podejście materiałowe i środowiskowe. W tym kontekście EPS zyskuje dodatkowe znaczenie dzięki możliwości recyklingu i ponownego wykorzystania.

Jakość zaczyna się od tego, czego nie widać

Odbiorca końcowy zwraca uwagę przede wszystkim na wygląd produktu, komfort obsługi i deklarowane parametry. Z perspektywy producenta o trwałości i funkcjonalności wyrobu często decyduje to, czego po zakończeniu prac nie widać. Właściwa ochrona podczas transportu oraz stabilna baza montażowa nie są dodatkami, lecz warunkiem prawidłowego działania stolarki. ■



Q&D

WinDoor Quality&Design Award
2026

Quality & Design w oknach, drzwiach i bramach – globalne oczekiwania vs. odpowieź polskiej branży

Współczesna stolarka otworowa przestała być wyłącznie elementem funkcjonalnym architektury. Na rynkach globalnych – od Europy, przez USA, po Bliski Wschód – oczekiwania inwestorów i architektów jednoznacznie przesunęły się w stronę rozwiązań, łączących wyrafinowany design, wysoką efektywność energetyczną oraz integrację z technologiami smart building. Okna, drzwi i bramy nie mają dziś dominować bryły budynku, lecz harmonijnie się w nią wpisywać – często wręcz „znikać” w minimalistycznej estetyce fasady.

Kluczowe kierunki rozwoju wyznaczają wielkoformatowe przeszklenia, ultracienkie i ukryte profile, bezprogowie systemy przejść oraz zaawansowane rozwiązania bioklimatyczne. Równolegle rośnie znaczenie materiałów niskoemisyjnych i nadających się do recyklingu, co sprawia, że design i zrównoważony rozwój stają się dziś nierozdzielalnym duetem w projektowaniu stolarki premium.

Na tym tle polska branża stolarki otworowej od kilku lat konsekwentnie buduje swoją silną pozycję w Europie, a w wielu segmentach również na rynku globalnym. Produkty „Made in Poland” coraz częściej trafiają do najbardziej wymagających realizacji architektonicznych, łącząc precyzję inżynierską, estetykę premium oraz innowacyjność technologiczną. Polski design techniczny staje się rozpoznawalnym znakiem jakości – szczególnie w obszarze PVC, aluminium i drewna, a także systemów fasadowych, bram garażowych, osłon przeciwsłonecznych oraz pergoli bioklimatycznych.

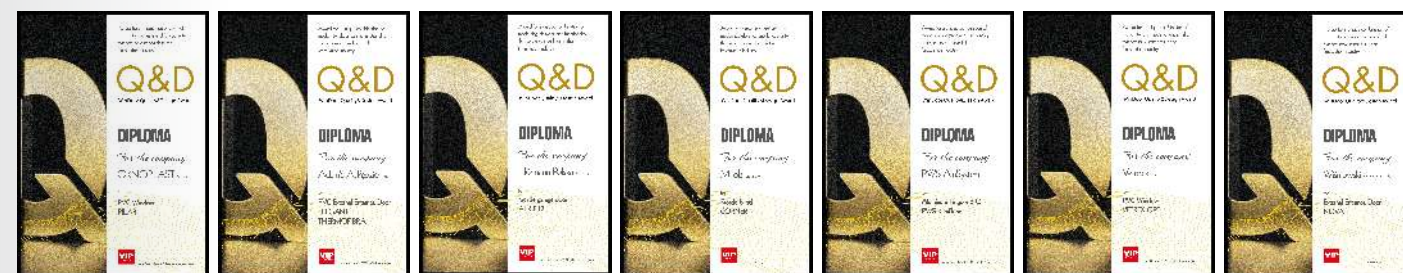
Potwierdzeniem tej pozycji jest program WinDoor Quality & Design Award, organizowany przez Stolarka VIP. Celem inicjatywy jest wyróżnienie producentów, którzy w sposób konsekwentny łączą innowacyjność technologiczną, jakość wykonania z najwyższym poziomem wzornictwa, wyznaczając nowe standardy w branży stolarki otworowej. Finał II edycji, który odbył się w lutym 2026 roku na Zamku w Gniewie podczas 37 Konwentu Stolarki, podkreślił prestiż wydarzenia oraz rosnące znaczenie segmentu „Quality & Design” w Europie Środkowej.

Polska stolarka to nie tylko najwyższa jakość i terminowość dostaw, ale także coraz częściej wyznaczanie standardów oraz spełnianie oczekiwań najbardziej wymagających klientów. Nagrodzone firmy spełniają te najwyższe kryteria i znacząco podnoszą poprzeczkę dla konkurencji.



W gronie wyróżnionych znaleźli się producenci, którzy realnie kształtują kierunki rozwoju rynku:

MIROLA Sp. z o.o.	Żaluzja fasadowa CORNER
OKNOPLAST Sp. z o.o.	Okno PVC PILAR
ADAMS A. Pędzich Sp.k.	Drzwi zewnętrzne PVC ELEGANT THERMOFIBRA
WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.	Drzwi zewnętrzne NOVA
VETREX Sp. z o.o.	Okno PVC VETREX OPTI
PWS ALUSYSTEM	Pergola aluminiowa tarasowa PWS KlimBerio
HÖRMANN Polska Sp. z o.o.	Segmentowa brama fasadowa ALR F42



Prezentowane realizacje jasno pokazują, że przyszłość stolarki otworowej opiera się na pełnej integracji architektury, technologii i designu. Polska branża nie tylko odpowiada na

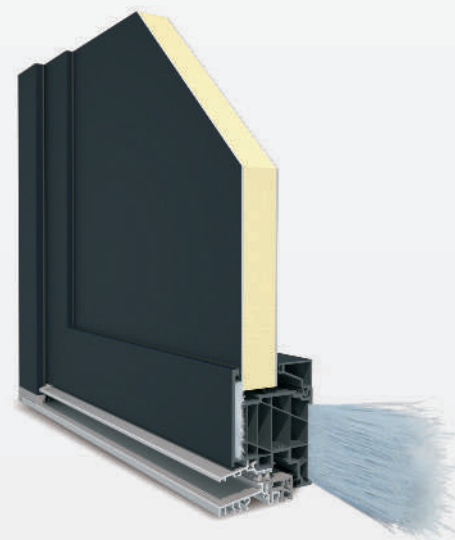
globalne oczekiwania, ale coraz częściej aktywnie je kształtuje, umacniając swoją pozycję w segmencie premium na rynku europejskim.



Drzwi zewnętrzne Elegant Thermofibra

Nowość - Drzwi z Thermofibrą - włóknem szklanym zamiast stali

- ❑ **Doskonała izolacja termiczna**
Brak stali eliminuje mostki cieplne.
- ❑ **Innowacyjna technologia Thermofibra**
Włókno szklane zamiast ciężkiej stali.
- ❑ **Smukły i nowoczesny design**
Rama o szerokości tylko 59 mm.
- ❑ **Większa powierzchnia przeszkleń**
Więcej światła dzięki wąskim profilom.
- ❑ **Szerokie możliwości personalizacji**
Bogaty wybór kolorów i struktur.



dowiedz się więcej na
adams.com.pl



AdamS
OKNA ADAMS - NATURALNY WYBÓR



mirola

balans światła i cienia

**Jakość i design
potwierdzona
nagrodą!**



ŻALUZJA NAROŻNA CORNER



Innowacyjna żaluzja narożna Corner MIROLA dla nowoczesnych rozwiązań tzw. „glass corner”.



Masz w swoim projekcie spektakularne okna narożne typu glass corner? To jedno z najpiękniejszych rozwiązań nowoczesnej architektury, ale... jak je skutecznie osłonić, nie tracąc estetyki narożnika? Mamy na to odpowiedź. Jakość i design docenione przez ekspertów! System żaluzji narożnej Corner, który zdobył prestiżowy tytuł WinDoor Quality & Design Award. Idealny do dużych, otwartych przestrzeni z panoramicznymi narożnymi przeszklzeniami.

Przekonaj się, jak nowoczesny wygląd systemów osłonowych łączy się z ich funkcjonalnością i solidnością. Żaluzje fasadowe MIROLA, chronią wnętrze budynku przed nadmiernym nagrzewaniem się w czasie letnich upałów. Ponadto, dzięki możliwości regulacji nachylenia lamel, uzyskujemy idealną kontrolę nad wpadającym do pomieszczeń światłem, przez co stwarzamy przyjemne warunki pracy i odpoczynku.



Poznaj pełną ofertę produktów!



www.mirola.pl

**Hörmann. Bezpieczeństwo na lata,
pewność każdego dnia.**



- Nowoczesna architektura: brama fasadowa ALR F42 w pełni zintegrowana z elewacją budynku, niemal niewidoczna w bryle obiektu
- Prestiż inwestycji: możliwość indywidualnego wykończenia bramy materiałem zastosowanym na elewacji
- Funkcjonalność ukryta w designie: niezawodna technologia bramy segmentowej połączona z unikatową estetyką



OKNOPLAST

PRZEŁOM w designie i technologii

OKNOPLAST.COM.PL

OKNO PILAR.

STWORZONE DLA RÓWNOWAGI

Połączenie bezpieczeństwa, oszczędności energii i stabilności konstrukcji w maksymalnie smukłej ramie to prawdziwy przełom. PILAR to pierwsze na rynku okno PVC z wąskim, ruchomym słupkiem i klamką centralną wykonane w technologii STV. Poczuj doskonałą równowagę pomiędzy designem a funkcjonalnością.

POZNAJ
OKNO PILAR**vetrex**okna i drzwi
premium

vetrex Opti

Zapewnia komfort

Okno Opti to nowoczesny system dla osób poszukujących w oknach sprawdzonych i ekonomicznych rozwiązań, które spełniają wysokie wymagania szczelności i trwałości. Deklaracją wysokiej energooszczędności jest współczynnik **Uw na poziomie 0,77 W/(m²·K)** oraz możliwość zastosowania pakietu 0,5 W/(m²·K) z ramką Master Therm. W komplecie z potrójnym systemem uszczelek Opti spełnia wymogi najwyższej, **4 klasy przepuszczalności powietrza**.

Vetrex Opti to wybór, który zapewnia poczucie komfortu, ciszy i bezpieczeństwa, pozwalając w pełni cieszyć się spokojem własnego domu – niezależnie od warunków na zewnątrz. **System Opti** wpisuje się w wymagania współczesnego budownictwa i potrzeby klientów. **Łączy efektywność energetyczną z funkcjonalnością i atrakcyjnym wyglądem.** Odnacza się również trwałością i niezawodnością w codziennej eksploatacji. Idealnie sprawdzi się zarówno w nowych, jak i modernizowanych domach oraz mieszkaniach.

www.vetrex.eu

Wiśniowski Sp z o.o. S.K.A.

Nagrodzony produkt: **Drzwi zewnętrzne NOVA**

Q&D ✓

 **WIŚNIEWSKI**

Q&D
WinDoor Quality&Design Award

Ochrona nawet **bez zadaszenia**

Drzwi zewnętrzne WIŚNIEWSKI - zaprojektowane na każdą pogodę.

Łączy to, co najlepsze

PWS ALUSYSTEM

Nagrodzony produkt: **Pergola aluminiowa tarasowa PWS KlimBerio**

Q&D ✓





**PRZESTRZEŃ,
KTÓRĄ POKOCHASZ**



Nowoczesne pergole tworzone z myślą o **designie**,
trwałości i codziennym **komforcie**.



Trwałość
na lata



Nowoczesny
design



Komfort
każdego dnia



Reklamacja potrafi zniszczyć firmę



Dlaczego umowa jest dziś najważniejszym zabezpieczeniem w branży stolarki?

W branży stolarki budowlanej reklamacje stały się codziennością. Klienci są coraz bardziej świadomi swoich praw i coraz częściej dochodzą zwrotów pieniędzy, wymiany produktów czy odszkodowań. Wiele przedsiębiorców nadal jednak działa tak, jakby rynek zatrzymał się dekadę temu – bez odpowiednich procedur, aktualnych umów i skutecznego zabezpieczenia swoich interesów.

Dziś jedna źle poprowadzona reklamacja może kosztować firmę dziesiątki tysięcy złotych, utratę reputacji, a nawet wieloletni proces sądowy. Co istotne, przedsiębiorcy często przegrywają nie dlatego, że faktycznie popełnili błąd, lecz dlatego, że nie są w stanie tego udowodnić. Rzymska zasada *Dura lex, sed lex* – „twarde prawo, ale prawo” – wyjątkowo mocno weryfikuje dziś firmy działające w branży stolarki. W sporze z klientem nie liczy się już to, „jak było naprawdę”. Znaczenie mają dokumenty, podpisy, protokoły i zapisy umowne.

Największy problem polega na tym, że wielu przedsiębiorców nadal traktuje umowę jako zwykłą formalność. Tymczasem to właśnie ona stanowi dziś najważniejsze zabezpieczenie firmy. To umowa określa zakres odpowiedzialności, terminy realizacji, warunki montażu, zasady reklamacji oraz obowiązki obu stron. Jeśli dokument jest źle przygotowany lub od lat nieaktualizowany, przedsiębiorca sam naraża się na poważne ryzyko.

– „Firmy często uświadamiają sobie znaczenie dobrze skonstruowanej umowy dopiero wtedy, gdy trafiają do sądu albo otrzymują poważną reklamację. W praktyce regularnie spotykam dokumenty używane od wielu lat, niedostosowane do aktualnych przepisów i realiów rynku. Później okazuje się, że przedsiębiorca nie ma czym się bronić” – mówi adwokat Tomasz Waszkiewicz, specjalizujący się w obsłudze branży stolarki budowlanej.

Coraz częściej reklamacje nie dotyczą nawet samego produktu, lecz braku precyzyjnych ustaleń. Klient twierdzi, że miał być wykonany „ciepły montaż”, obowiązywał inny termin realizacji albo zamówienie obejmowało dodatkowe elementy, które ostatecznie nie znalazły się w dokumentacji. Handlowiec pamięta rozmowę inaczej, montażyście inaczej, a przedsiębiorca zostaje z problemem sam.

W obecnych realiach rynku brak dokumentacji to prosta droga do kosztownych sporów. Brak podpisanego protokołu odbioru, zdjęć z montażu czy jasnych warunków gwarancji może sprawić, że nawet bezzasadna reklamacja stanie się realnym zagrożeniem finansowym dla firmy.

Wiele przedsiębiorstw posiada wprawdzie własne umowy, jednak często są to dokumenty kopiowane od lat, wielokrotnie przerabiane lub niedostosowane do aktualnych przepisów konsumenckich. Rynek się zmienił, przepisy się zmieniły, klienci się zmienili – lecz dokumentacja w wielu firmach pozostała taka sama.

W odpowiedzi na rosnące problemy branży Stolarka VIP wspólnie z mec. Tomaszem Waszkiewiczem przygotowała gotowe wzory umów oraz dokumentów reklamacyjnych dedykowanych branży stolarki budowlanej. Dokumentacja została opracowana na podstawie rzeczywistych sporów i problemów przedsiębiorców działających zarówno w relacjach B2B, jak i B2C. Obecnie wzory są na bieżąco aktualizowane zgodnie ze zmianami prawa i praktyką rynku.

Dziś dobra umowa nie jest dodatkiem do sprzedaży. To narzędzie zabezpieczające funkcjonowanie firmy. W czasach rosnącej liczby reklamacji przedsiębiorca pozbawiony odpowiedniego zabezpieczenia prawnego staje się łatwym celem.



Koniec darmowego ofertowania. Branża stolarki sama wychowała sobie problem

W branży okien, drzwi, fasad i ogrodów zimowych od lat funkcjonuje wyjątkowo kosztowny zwyczaj – darmowe kosztorysowanie wszystkiego dla wszystkich. Wystarczy wysłać kilka rzutów z projektu, napisać „proszę o wycenę” i rusza festiwal darmowej pracy handlowców, kosztorysantów, technologów, a czasem nawet właścicieli firm. Coraz częściej cały ten wysiłek kończy się jednak dokładnie tak samo – ciszą po wysłaniu oferty, podczas gdy koszty po stronie salonów stale rosną.

Nie oszukujmy się – większość klientów nie ma dziś pojęcia, ile naprawdę kosztuje nowoczesna stolarka. Okna i drzwi do domu o powierzchni około 200 m² potrafią dziś kosztować 70 tys. zł i więcej, i to bez montażu. Pergole, HS-y, mini fasady czy ogrody zimowe to już poziom wydatków, którego wielu inwestorów kompletnie się nie spodziewa. Mimo to nadal funkcjonuje przekonanie, że wycena takiej inwestycji powinna być szybka, darmowa i najlepiej przygotowana w kilku wariantach. Dotyczy to zarówno rynku polskiego, jak i sprzedaży zagranicznej.

Skąd ten chaos? Z internetu. Ale również z tego, że jako branża sami przestaliśmy szanować własny czas i wiedzę. Gotowe projekty domów za „tysiąc plus VAT”, Allegro, markety budowlane, internetowe konfiguratory i sąsiad, który „trzy lata temu kupił taniej”, stworzyły iluzję, że stolarkę można wyceniać jak telewizor czy pralkę. Klient zbiera te wszystkie przypadkowe informacje i dochodzi do prostego wniosku: trzeba wysłać zapytanie do 20 salonów i zrobić konkurs cenowy.

Najgorsze jest jednak to, że branża sama bierze udział w tym wyścigu. Zaczyna się produkcja ofert: PVC, aluminium, drewno, rolety, ukryte zawiasy, szyby P4, montaż ciepły, zimny, hybrydowy – wszystko dla każdego, czyli w praktyce dla nikogo. Dziesiątki konfiguracji, dziesiątki godzin pracy i ogromne koszty po stronie salonów. A wszystko bez odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy ten klient rzeczywiście zamierza kupić?

To nie jest sprzedaż. To kosztowny chaos.

W innych branżach dawno zrozumiano, że wiedza i czas specjalisty mają swoją wartość. Salony kuchenne pobierają opłaty za projekt. Studia łazienkowe liczą za wizualizacje. Nawet Castorama czy Leroy Merlin pobierają kaucję za projekt, którą później odliczają od zakupu. I nikt nie traktuje tego jak skandalu. Tylko branża stolarki nadal zachowuje się tak, jakby przygotowanie profesjonalnej wyceny było działalnością charytatywną.

Czas to zmienić. I to zdecydowanie.

Profesjonalna oferta powinna zaczynać się od profesjonalnego wywiadu z klientem: imię, telefon, adres budowy, etap inwestycji, budżet, oczekiwania. Najważniejsza jest jednak odpowiedź na jedno pytanie – czy mamy do czynienia z realnym inwestorem, czy jedynie kolekcjonerem ofert. Branża musi przestać bać się selekcji klientów i zacząć szanować własny czas. Dziś wielu handlowców tonie w mailach, poprawkach i dziesiątkach darmowych wycen, podczas gdy prawdziwi klienci oczekują profesjonalnego doradztwa i konkretnej oferty zakupowej. Najwyższy czas przestać rozdawać wiedzę i pracę za darmo. Klient, który naprawdę chce kupić, zrozumie wartość profesjonalnej usługi. Reszta i tak wyśle jeszcze pięć e-maili „dla porównania”.



Spółeczna odpowiedzialność biznesu w praktyce – liderzy branży stolarki wyznaczają nowe standardy podczas Gali Stolarka VIP 2026

CSR wchodzi na nowy poziom w branży stolarki budowlanej. W programie „CSR – najlepsze projekty o charakterze społecznym” nagrodzono inicjatywy, które jednoznacznie pokazują, że odpowiedzialność społeczna staje się realnym narzędziem wpływu oraz budowania przewagi konkurencyjnej. Finał IV edycji programu organizowanego przez Stolarka VIP odbył się w lutym 2026 roku w wyjątkowej scenerii zamku w Gniewie. Wydarzenie zgromadziło kluczowych przedstawicieli sektora, a wysoki poziom zgłoszonych projektów potwierdził rosnącą dojrzałość branży w podejściu do CSR.

Nowa generacja CSR – od działań wizerunkowych do strategii wpływu

Wyróżnione inicjatywy stanowią przykład fundamentalnej zmiany w podejściu do społecznej odpowiedzialności biznesu. Nie są to działania okazjonalne ani klasyczne projekty sponsoringowe, lecz przemyślane, wielowymiarowe koncepcje prospołeczne, które integrują strategię marki z jej rzeczywistym oddziaływaniem społecznym.

Ich siła polega na konsekwentnym wykraczaniu poza dotychczasowe schematy oraz przenoszeniu CSR na poziom działań systemowych. W wielu przypadkach mamy do czynienia z projektami o charakterze pionierskim – rozwiązaniami, które nie tylko wpisują się w aktualne trendy, ale je wyprzedzają, a wręcz redefiniują kierunki rozwoju odpowiedzialności społecznej w biznesie.

Za tymi inicjatywami stoją przedsiębiorstwa o kluczowym znaczeniu dla rynku. Firmy DRUTEX oraz WIŚNIEWSKI należą do ścisłej elity branży – od lat wyznaczają standardy w zakresie technologii, produkcji, sprzedaży krajowej oraz eksportu stolarki otworowej. Obecnie coraz wyraźniej współtworzą również standardy odpowiedzialności społecznej. Ich działania mają charakter referencyjny – są nie tylko obserwowane, ale także analizowane i naśladowane przez inne podmioty rynku. W tym sensie pełnią funkcję katalizatora zmian w całym sektorze.

Magia świąt, która buduje relacje

Jednym z wyróżnionych projektów jest inicjatywa firmy DRUTEX – „Magiczne Świąta z DRUTEX’em”, która pokazuje, jak odpowiedzialność społeczna może przyjmować formę angażującego, wielowymiarowego doświadczenia społecznego.

Projekt ten przekształca bytowski rynek w przestrzeń integracji, kultury i wspólnoty. Co roku miasto staje się areną



wydarzenia, przyciągającego mieszkańców i turystów, tworząc unikalną atmosferę opartą na emocjach, tradycji i wspólnym przeżywaniu.

Rozbudowana infrastruktura atrakcji – od jarmarku, przez instalacje rozrywkowe, aż po program artystyczny – tworzy spójną koncepcję wydarzenia, w której każdy element ma znaczenie. Szczególną rolę odgrywają działania skierowane do rodzin i dzieci, budujące trwałe skojarzenia i wzmacniające relacje społeczne.

Efektom jest nie tylko wydarzenie sezonowe, ale również trwały element tożsamości lokalnej oraz przykład tego, jak marka może budować długofalowy kapitał relacyjny. ■



Technologia i kreatywność w służbie przyszłości

Równie istotny, choć oparty na zupełnie innym modelu, jest projekt „FabLab powered by WIŚNIEWSKI”, realizowany przez firmę WIŚNIEWSKI.



To inicjatywa, która redefiniuje rolę przedsiębiorstwa jako uczestnika procesu edukacyjnego i technologicznego. FabLab w Wielogłowach (woj. małopolskie) to przestrzeń, w której przemysł spotyka się z edukacją, a technologia staje się narzędziem rozwoju kompetencji przyszłości.

Wyjątkowość projektu wynika z jego silnego zakorzenienia w środowisku produkcyjnym – w bezpośrednim otoczeniu zakładów przemysłowych. Powstaje w ten sposób rzadko spotykany model synergii biznesu i edukacji, w którym wiedza teoretyczna natychmiast znajduje odzwierciedlenie w praktycznym działaniu.

Dostęp do nowoczesnych narzędzi – takich jak druk 3D, systemy prototypowania czy zaawansowane urządzenia obróbkowe – umożliwia uczestnikom nie tylko rozwój kompetencji technicznych, lecz także wzmacnia kreatywność, myślenie projektowe oraz zdolność pracy zespołowej.

To przykład CSR o charakterze strategicznym – stanowi świadomą inwestycję w kapitał ludzki, który w perspektywie długoterminowej przekłada się na wzrost innowacyjności całego sektora gospodarki. ■



WIŚNIEWSKI

BRAMY | OKNA | DRZWI | OGRODZENIA

CSR jako realna przewaga konkurencyjna

Podczas gali na zamku w Gniewie Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP, podkreślił:

„To projekty, które redefiniują CSR. Są innowacyjne, skalowalne i przede wszystkim mają realny wpływ na naszą branżę oraz jej otoczenie”.

Wnioski płynące z tegorocznej edycji są jednoznaczne: odpowiedzialność społeczna przestaje być dodatkiem do działalności biznesowej. Coraz wyraźniej staje się jednym z kluczowych czynników budowania przewagi konkurencyjnej oraz istotnym wyznacznikiem kierunków rozwoju całej branży. ■



GOTOWE WZORY UMÓW DLA BRANŻY STOLARKI BUDOWLANEJ



KATALOG DOBREGO SPRZEDAWCY – jest to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, osłon, pergoli do klienta indywidualnego w Polsce. Polecamy go w szczególności producentom i punktom sprzedaży. Oprócz gotowego wzoru znajdują Państwo również wiele interpretacji prawnych dotyczących rękojmi, gwarancji, kwestii podatkowych etc. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. KDS jest typowym dokumentem prawnym B2C.



UMOWA PODWYKONAWCZA MONTAŻU – jest to gotowy wzór umowy, który służy regulowaniu stosunków pomiędzy sprzedawcą a zewnętrzną grupą montażową w zakresie wykonania konkretnego montażu stolarki budowlanej. Tego typu umowa zabezpiecza nasze prawa w przypadku sporu w sądzie. Co do tego, że zawsze warto spisać umowę, nie trzeba chyba nikogo przekonywać. Bez tego trudno będzie udowodnić, za co odpowiada ekipa montażowa. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. Dokument jest przeznaczony dla branży, czyli B2B.



KATALOG DOBREGO BIZNESU – jest to gotowy wzór umowy sprzedaży okien, drzwi, bram, osłon, pergoli przedsiębiorcy, czyli np. salon samochodowy, zakład fryzjerski, spółdzielnia, developer etc. Dodatkowo w katalogu znajdują Państwo wiele interpretacji prawnych. dotyczących wykluczenia rękojmi i ograniczenia gwarancji, a także przykład z omówieniem niekorzystnych zapisów w umowie deweloperskiej. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach. Ten dokument jest przydatny dla całej branży B2B.



KATALOG UMOWY HANDLOWEJ B2B – są to gotowe wzory umów zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami np. na linii Producent – Salon Stolarki. Ten zbiór dokumentów, konkretny i szczegółowy, może być pomocny w przypadku weryfikacji już istniejących umów i chęci negocjacji nowych zasad. Warto wiedzieć, co możemy negocjować i jakie mamy prawa. Co z opóźnieniami i karami za zwłokę w dostawie stolarki przez producenta. Kiedy możemy wykluczyć rękojmię oraz co z reklamacjami. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW NIEMIECKICH B2B – są to dwa rodzaje gotowych wzorów umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon na rynek niemiecki do przedsiębiorcy prowadzącego działalność na terenie Niemiec. Pierwszą z nich jest sprzedaż stolarki z montażem, a drugą – umowa sprzedaży stolarki bez montażu. Wzory umów są dostępne w języku niemieckim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze i opinie prawne przygotowane przez renomowaną niemiecko-polską kancelarię prawną. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



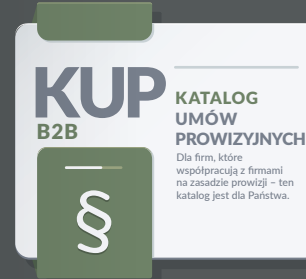
KATALOG UMÓW NIEMIECKICH B2C – są to dwa rodzaje gotowych wzorów umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon na rynek niemiecki dla klienta mieszkającego na terenie Niemiec. Pierwszą z nich jest sprzedaż stolarki z montażem, a drugą – umowa sprzedaży stolarki bez montażu. Wzory umów sprzedaży stolarki są dostępne w języku niemieckim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze, opinie prawne przygotowane przez renomowaną niemiecko-polską kancelarię prawną. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW FRANCUSKICH B2C i B2B – są to cztery gotowe wzory umów na sprzedaż okien, drzwi, bram, osłon z montażem lub bez montażu do ostatecznego klienta lub przedsiębiorcy zamieszkałego we Francji, Belgii czy Szwajcarii. Wzory umów sprzedaży stolarki są dostępne w języku francuskim oraz w języku polskim (umowy dwujęzyczne), zawierają komentarze i opinie prawne przygotowane przez renomowaną kancelarię prawną, specjalizującą się w prawie francuskim. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



KATALOG UMÓW SERWISOWYCH – są to trzy gotowe wzory umów dla wszystkich podmiotów, które zajmują się serwisem okien, drzwi, bram, osłon lub chcą poszerzyć swoją ofertę o taką usługę. Jeżeli chcesz podpisać umowę serwisową ze swoim klientem (osobą prywatną), z firmą np. deweloperem, hotelem, spółdzielnią albo z producentem na serwis jego okien, drzwi, bram, osłon, ten katalog jest dla Ciebie. Dokumenty są edytowalne, gotowe do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



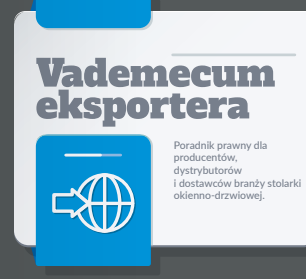
KATALOG UMÓW PROWIZYJNYCH – kto powinien zainteresować się tego rodzaju umową? Jeśli współpracujecie Państwo z architektem, firmą budowlaną, inspektorem budowlanym etc., warto podpisać umowę, która będzie regulowała kwestie związane z wysokością prowizji, rozliczenia, płatności czy kwestie przekazania informacji o kliencie. Wiemy, że konsumenci chętniej kupują towary czy usługi rekomendowane przez osoby godne zaufania. Dlatego warto podpisać umowę za poleceniem klientów. Umowa jest w formie edytowalnej, gotowa do zastosowania w Państwa przedsiębiorstwach.



POCHRONA TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA – warto pamiętać, że podstawowym narzędziem ochrony know-how oraz tajemnicy handlowej są odpowiednie klauzule i umowy o zachowaniu poufności oraz umowy o zakazie konkurencji. W przygotowanym kompendium znajdują Państwo przykładowe wzory umów, które mogą być wykorzystywane jako niezależna umowa lub też jako załącznik do umowy już zawartej. Zawarcie stosownych umów z pracownikami lub kontrahentami ma na celu zabezpieczenie wrażliwych informacji na temat przedsiębiorstwa np. dane obrazujące wielkość produkcji, sprzedaży, kontrahentów, rynków etc. Chroni swoje przedsiębiorstwo.



PORADNIK RODO – jest to prawny poradnik, który zawiera 40 stron ważnych i konkretnych zaleceń, wzorów i stanowi zestawienie najważniejszych informacji dot. przepisów o ochronie danych osobowych na terenie krajów UE (tzw. RODO). Poradnik RODO skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w zakresie produkcji, sprzedaży i montażu stolarki okiennej, drzwiowej oraz bram i rolet. W Poradniku znajdują Państwo kompleksowy pakiet wzorów dokumentów, które pozwolą samodzielnie przystosować swoją działalność do wymogów RODO.



VADEMECUM EKSPORTERA – to poradnik prawny dedykowany polskim firmom sprzedającym okna, drzwi, bramy, rolety za granicą, a także zawierających umowy z zagranicznymi kontrahentami. Vademecum Eksportera zawiera aż 44 strony porad i sugestii. Został opracowany przez międzynarodową kancelarię prawną. Przygotowane kompendium dotyczy w dużej mierze rynku niemieckiego, jest oparte o wiedzę praktyczną i znajomość różnych rynków zagranicznych.



MINI PORADNIK KOSZTORYSANTA – dokument ten został przygotowany przez Stolarka VIP we współpracy z praktykami z naszej branży i ekspertami od obsługi klienta. Poradnik pomoże Twoim pracownikom sprzedawać efektywniej, skuteczniej i drożej. Wracając do tego poradnika i czytając te zalecenia, pytania, za każdym razem będziesz zapewne przytakiwać głową, że faktycznie znajduje się tutaj wiele konkretnych i praktycznych rozwiązań, które mogą zostać od razu zastosowane przez Ciebie i Twoich pracowników w kontaktach z klientem.

Znajdź potrzebną Ci umowę i zamów gotowe wzory umów z objaśnieniem:
marketing@stolarkavip.pl, tel. 531-561-202

AUTOMATYZACJA MAGAZYNÓW I LOGISTYKI PRODUKCJI DŁUŻYC

"...oszczędziliśmy
6000m² powierzchni..."

dyrektor Działu Parapetów w firmie Medos,
wiodącego producenta z branży stolarki otworowej

PRĘTY



PARAPETY



PROFILE PCV



Logi
Tower

logitower.eu

info@isl.pl

UL. SKRAJNA 3B, 31-331 KRAKÓW

+48 12 29 28 100

isl.pl

isl

Automatyzacja składowania materiałów
długich w produkcji stolarki otworowej –
wdrożenie systemu **LogiComb**
dla firmy Medos w Chełmnie

Zarządzanie materiałami długimi, takimi jak pręty, rury czy profile aluminiowe i PVC, jest wyzwaniem ze względu na ich gabaryty, masę i wysoką rotację. Wdrożenie systemu LogiComb usprawnia te procesy, zapewniając szybki dostęp do materiałów, eliminację rozproszonego składowania i lepszą organizację pracy.

LogiComb jako główny element intralogistyki

LogiComb to automatyczny magazyn typu „honeycomb” (na wzór „plastra miodu”), który odpowiada nie tylko za składowanie, ale także za transport wewnętrzny, kompletację, wstępną obróbkę oraz bezpośrednie zasilanie produkcji.

Rozwiązanie jest częścią rodziny systemów LogiTower, produkowanych w Polsce, które koncentrują się na automatyzacji składowania materiałów wielkogabarytowych. To odejście od klasycznego magazynu na rzecz zintegrowanego bufora produkcyjnego, który reaguje na bieżące zapotrzebowanie linii technologicznych.



Automatyczne okno załadunkowe LogiComb

Skala wdrożenia i efekty

W firmie Medos - jednym z wiodących polskich producentów akcesoriów do stolarki otworowej, obsługującym rynki krajowe i europejskie - wdrożono system o imponujących parametrach: **12 m wysokości i 75 m długości**, oferujący blisko **1500 lokalizacji składowania**.

„Zredukowaliśmy powierzchnię magazynu parapetów oraz materiałów długich i tym sposobem zaoszczędziliśmy **6000 m²** miejsca.” - podkreśla Paweł Kłos, dyrektor Działu Parapetów w firmie Medos.

Oznacza to **85% oszczędności powierzchni**, a dodatkowo skrócenie dróg transportowych i eliminację operacji pośrednich. Wdrożenie znacząco przyspieszyło kompletację i wydawanie materiałów, poprawiło ergonomię pracy oraz ograniczyło ryzyko uszkodzeń, co bezpośrednio przekłada

się na wyższą jakość i niższe koszty produkcji oraz wzrost przewagi konkurencyjnej.

Konstrukcja i możliwości systemu

Kasety pozwalają na składowanie zarówno długich profili, jak i krótszych końcówek serii. Całkowita ładowność systemu sięga blisko **3 000 000 kg**. Dodatkowo system odzyskuje energię podczas pracy, zwiększając efektywność energetyczną.

Systemy uzupełniające

Uzupełnieniem LogiComb są systemy Rotomat oraz Lean-Lift, przeznaczone do mniejszych komponentów i akcesoriów okiennych, takich jak m.in. zaślepki i łączniki do parapetów.

Rotomat (pionowa karuzela) zapewnia szybki dostęp do komponentów o wysokiej rotacji. Z kolei system Lean-Lift, dla towarów średnio ciężkich, działając na wzór windy, dynamicznie i automatycznie zagęszcza i dopasowuje



3 x pionowy system magazynowania Lean-Lift

rozmieszczenie półek do wysokości towarów, co znacznie oszczędza powierzchnię, bez strat na puste przestrzenie. Przy prędkości podajnika (windy) do 2,3m/s jest idealnym rozwiązaniem do szybkiej kompletacji małych i średnich towarów.

Wdrożenie systemów LogiComb na dłużyce oraz Lean-Lift i Rotomat na akcesoria pozwoliło osiągnąć ogromne korzyści. Rozwiązania te usprawniają intralogistykę firmy Medos w Chełmnie, pomagając obniżyć koszty i zwiększyć przewagę konkurencyjną. ■

Architektura, która wychodzi poza schemat – okna i drzwi jako kluczowy element

Współczesna architektura coraz rzadziej opiera się na kompromisach. Dziś liczy się konsekwencja w designie, precyzja technologiczna oraz odwaga w sięganiu po niestandardowe rozwiązania. Stolarka otworowa przestała pełnić rolę tła dla projektu – stała się jego integralnym elementem, który kształtuje estetykę, funkcjonalność i charakter całego budynku.

W realizacjach prezentowanych w tym zestawieniu widać wyraźną zmianę podejścia do projektowania: od standardowych rozwiązań do indywidualnie dopracowanych systemów, w których każdy detal ma znaczenie. To efekt ścisłej współpracy architektów, inwestorów, producentów, salonów sprzedaży oraz firm montażowych, gdzie finalny rezultat stanowi sumę wiedzy, doświadczenia i precyzji wykonania.

Nagrody przyznawane przez Stolarka VIP w ramach programu „Projekt Roku 2026” potwierdzają, że stolarka jest dziś narzędziem architektury najwyższej klasy – kształtującym nie tylko funkcję, ale również emocje projektu. O poziomie realizacji decydują odwaga projektowa oraz bezkompromisowa jakość wykonania.

Uroczysta gala podczas 37. Konwentu na Zamku w Gniewie nadała wydarzeniu wyjątkowo prestiżowy charakter. W historycznych wnętrzach wyróżniono realizacje i firmy, które nie tylko podniosły poprzeczkę w branży, lecz także realnie wyznaczyły nowe standardy nowoczesnej architektury i stolarki otworowej.

BEMARES Nowoczesne Okna i Drzwi zrealizowało projekt „Mazuria House” autorstwa pracowni MEEKO Architekci, obejmujący kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



Projekt harmonijnie łączy istniejącą część murowaną z nową bryłą w technologii drewnianej HBE, tworząc spójną architektonicznie i konstrukcyjnie całość. Realizacja prowadzona wyłącznie w oparciu o dokumentację wykonawczą wymagała najwyższej precyzji wymiarowej oraz ścisłej



współpracy architekta, kierownika budowy i wykonawcy konstrukcji drewnianej. Na szczególne uznanie zasługuje montaż wielkoformatowych świetlików dachowych w systemie fasadowym na dachu o nachyleniu 45°, w tym imponującej konstrukcji o wymiarach 275 × 335 cm w systemie ALUPROF MB-MT50N.

Projekt wyróżnia się kompleksowością i konsekwencją zastosowanych rozwiązań – od stolarki MULTIKO w systemach CORTIZO, przez osłony SELT by Aluprof z automatyką ELERO, aż po indywidualnie projektowane drzwi drewniane CAL. Całość uzupełniają dopracowane detale montażowe, takie jak elementy z Purenitu firmy WINDOORMATIC oraz system montażu illbruck, które zapewniły najwyższą jakość, trwałość i estetykę realizacji.

MAJSTEREK odpowiadał za realizację projektu sali gimnastycznej w Żywcu autorstwa pracowni architektonicznej M.P. Studio, obejmującego kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



Projekt zakładał rozbudowę istniejącego budynku szkoły o nową salę sportową oraz łącznika nad przejściem, łącząc nowoczesną estetykę z funkcjonalnością i bezpieczeństwem. Zastosowano konstrukcje aluminiowe przeciwpożarowe, całoszkłane fasady wzmocnione stalą, okna wpinane w fasadę z elektrycznym otwieraniem oraz drzwi antypaniczne. Wszystkie połączenia dopasowano do istniejącej elewacji.

Realizacja wymagała wykonania precyzyjnych wzmocnień spawanych w konstrukcji drewnianego dachu, skomplikowanych prac montażowych prowadzonych w warunkach jesienno-zimowych oraz innowacyjnych rozwiązań technologicznych, co pozwoliło uzyskać najwyższą jakość, trwałość i spójny efekt wizualny. Stolarka aluminiowa została wyprodukowana przez firmę AluKB, a kompleksowe podejście do montażu oraz detali konstrukcyjnych zapewniło wysoką jakość, trwałość i spójny efekt wizualny całego obiektu.



STOBERG zrealizował projekt willi w stylu Bauhaus według koncepcji biura architektonicznego SHLTR Architekci obejmującego kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



Projekt wyróżnia się nowoczesnym i opływowym charakterem bryły budynku, podkreślonym zastosowaniem wąskich okien połączonych w łuku w dolnej części budynku. Rozwiązanie to wprowadza do wnętrza dużo naturalnego światła, tworząc przestrzeń jasną i przyjazną dla mieszkańców.



Montaż okien drewnianych Sokółka Okna i Drzwi w profilu Elite 92 mm, wykonanych z sosnowego drewna w eleganckim, ponadczasowym białym kolorze, wymagał zastosowania specjalnych łączników produkowanych na indywidualne zamówienie. Precyzyjne wykonanie oraz solidność materiału zapewniły nie tylko doskonałe parametry izolacyjne i funkcjonalne, ale również wyjątkową estetykę całości, czyniąc projekt spójnym, eleganckim i nowatorskim.

BEVARD odpowiadał za realizację projektu domu jednorodzinnego „Dom Światła” w Lipsku (Niemcy), obejmującego kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



Projekt zachwyca spektakularnym zastosowaniem konstrukcji aluminiowych w domu położonym na malowniczych wzgórzach w Lipsku. Zamontowano okna aluminiowe, drzwi z nasświetlami oraz dwa systemy przesuwne HST połączone narożnie o łącznej długości 15,5 metra – jeden z największych systemów HST wykonanych w Polsce, a prawdopodobnie także w Europie. Podział systemu obejmował pięć części, z czego trzy są ruchome i w pełni funkcjonalne. Całość uzupełniono trzema imponującymi narożnymi przeszklzeniami typu Glass Corner.



Montaż stolarki wyprodukowanej przez Eko-Okna przeprowadzono w warstwie ocieplenia przy użyciu systemu Winframer firmy ISO-Chemie, z dodatkowymi membranami uszczelniającymi po obwodzie, co zapewniło maksymalną szczelność, trwałość i estetyczną spójność realizacji.

CK STOLARKA odpowiadała za realizację projektu „Villa Orłowska Skarpa” autorstwa pracowni Kwadrat z Gdańska, obejmującego kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



odpowiadała za realizację projektu „Villa Orłowska Skarpa” autorstwa pracowni Kwadrat z Gdańska, obejmującego kompleksowe doradztwo, sprzedaż oraz montaż stolarki budowlanej.



Willa jednorodzinna o powierzchni około 700 m² została zaprojektowana jako nowoczesna, kaskadowa bryła, harmonijnie wpisana w leśną skarpe Orłowa. Około 300 m² wielkoformatowych przeszkleń ze szkła selektywnego otwiera wnętrza na krajobraz lasu, zapewniając komfort energetyczny oraz kontrolę nasłonecznienia.

Stolarka aluminiowa, fasady, świetlik dachowy oraz 9 systemów przesuwnych HST zostały wykonane przez CK Stolarka w oparciu o systemy Aluprof. W połączeniu z montażem w systemie illbruck i3 oraz podwalinami z Purenitu firmy WINDOORMATIC zapewnia to wysoką szczelność, trwałość i spójną estetykę całego obiektu. Ze względu na lokalizację i gabaryty przeszkleń, montaż wymagał użycia specjalistycznego żurawia.



Program „Projekt Roku” pokazuje, jak kluczowa w nowoczesnym budownictwie jest synergia architektury, technologii i precyzyjnego wykonawstwa. Każdy z laureatów udowadnia, że stolarka budowlana to nie tylko element techniczny, ale fundamentalny komponent estetyki, funkcjonalności i trwałości współczesnych obiektów.

„Dzisiejsza stolarka otworowa nie jest już dodatkiem do architektury – jest jej językiem. To ona buduje rytm fasady, definiuje światło we wnętrzu i domyka ideę projektu w najdrobniejszym detalu. ‘Projekt Roku’ pokazuje realizacje, w których design, technologia i wykonawstwo tworzą spójną całość bez kompromisów. To właśnie takie projekty wyznaczają standardy nowoczesnej architektury i pokazują, w jakim kierunku zmierza branża” – podkreśla Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP.



Liderzy zmian w branży stolarki otworowej

Kim są zdobywcy wyróżnień Salon Roku 2026? Statuetki i dyplomy trafiły do najbardziej innowacyjnych firm oraz ich właścicieli, którzy w nieszablony i nowoczesny sposób podchodzą do biznesu, wyznaczając nowe trendy w sprzedaży stolarki otworowej.

Podczas Gali VIP na Zamku w Gniewie, która odbyła się w ramach 37. Konwentu Stolarki w Zamku Gniew, poznaliśmy laureatów VI edycji programu „Salon Roku”, organizowanego przez Stolarka VIP. Spośród przedsiębiorców działających pod szyldem Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi Kapituła wyróżniła w tym roku sześć salonów z różnych części Polski. Wyróżnione salony charakteryzują się innowacyjnym podejściem do biznesu, szeroką i kompleksową ofertą produktową, profesjonalnym personelem oraz wysokim standardem świadczonych usług.

Laureaci, którzy redefiniują rynek

Firma	Adres	Województwo
Grupa CEZAB	ul. Wrocławska 69, 63-400 Ostrów Wielkopolski	Wielkopolskie
Majsterk	ul. Wesoła 80, 34-300 Żywiec	Śląskie
AWILUX	ul. Budowlanych 9, 64-100 Leszno	Wielkopolskie
SAMPRE	ul. Fordońska 135, 85-739 Bydgoszcz	Kujawsko-pomorskie
SOKÓŁKA Okna i Drzwi	ul. Warszawska 163, 05-520 Konstancin-Jeziorna	Mazowieckie
STOLLAR Smart Home	ul. Wojska Polskiego 62, 16-400	Suwałki

Rozwój oparty na technologii i kompleksowości



Grupa CEZAB od ponad dwóch dekad buduje swoją pozycję w segmencie nowoczesnej stolarki i automatyki budynkowej. Firma konsekwentnie rozwija model kompleksowej obsługi inwestycji, łącząc dostawy, montaż oraz serwis systemów takich jak okna, drzwi, bramy, rolety czy pergole.

Jej historia to ewolucja od rozwiązań z zakresu zabezpieczeń mechanicznych i elektronicznych do zaawansowanych systemów automatyki i stolarki premium. Obecnie CEZAB rozwija się w kierunku jeszcze większej integracji technologii oraz rozbudowy zaplecza ekspozycyjnego i doradczego, umacniając swoją pozycję jako marka regionalna o silnym zapleczu technicznym.

Majsterk Inżynierska precyzja i własna marka aluminium



Majsterk z Żywca to przykład firmy, która zbudowała swoją tożsamość na konsekwentnym przejściu od wykonawstwa do produkcji. Początkowo koncentrowała się na montażu stolarki otworowej, dziś funkcjonuje jako wyspecjalizowany producent systemów aluminiowych.

Kluczowym momentem w rozwoju firmy było stworzenie marki AluKB, która otworzyła jej drogę do realizacji zaawansowanych i niestandardowych projektów architektonicznych. Obecnie Majsterk działa jako firma inżynierjno-realizacyjna, łącząca projektowanie, produkcję oraz montaż w jednym, spójnym procesie.

Takie podejście zapewnia nie tylko większą elastyczność, ale przede wszystkim pełną kontrolę nad jakością i precyzją realizacji.

awilux Showroom jako przestrzeń dialogu i projektowania



AWILUX z Leszna rozwija model współpracy oparty na partnerstwie z architektami i inwestorami w kraju i za granicą. W centrum tej filozofii znajduje się showroom przy fabryce – przestrzeń, która od początku nie była projektowana jako klasyczna ekspozycja, lecz jako miejsce wspólnego tworzenia rozwiązań.

To tutaj rozmowa o detalu technicznym, funkcji i estetyce zastępuje standardową prezentację produktu. Proces projektowy rozpoczyna się nie od wyboru katalogu, lecz od dialogu z klientem.

W efekcie AWILUX staje się nie tylko producentem, ale również partnerem w procesie projektowym, rozwijając podejście oparte na jakości, bezpieczeństwie i energooszczędności, z uwzględnieniem realnych potrzeb użytkowników – od komfortu codziennego po wymagania dostępności.

SAMPRE Precyzja, doświadczenie i skala premium



SAMPRE z Bydgoszczy od lat konsekwentnie umacnia swoją pozycję w segmencie stolarki premium. Salon, prowadzony przez Sebastiana Gburczyka, opiera swoją działalność na indywidualnym podejściu do inwestycji i wysokiej kulturze doradztwa.

Każdy projekt traktowany jest jako osobny proces – od analizy potrzeb, przez dobór rozwiązań, aż po realizację i nadzór. Współpraca z renomowanymi producentami stolarki pozwala łączyć estetykę, technologię i trwałość w spójne systemy dopasowane do konkretnych inwestycji.

Dorobek firmy obejmuje kilka tysięcy realizacji oraz szeroką bazę klientów, co przekłada się na powtarzalność standardów i stabilność jakości.

SOKÓŁKA Tradycja, która definiuje jakość



Sokołka Okna i Drzwi to marka z ponad 50-letnim doświadczeniem, która należy do grona najbardziej rozpoznawalnych producentów stolarki drewnianej w Polsce. Firma łączy rzemieślnicze podejście z nowoczesnymi technologiami produkcji, oferując rozwiązania oparte na wysokiej jakości surowcu – od sosny i modrzewia po meranti i dąb.

Kluczową wartością marki pozostaje indywidualizacja – każdy projekt traktowany jest jako realizacja „szyta na miarę”, dopasowana do charakteru architektury i oczekiwań inwestora.

Salon fabryczny w Konstancinie-Jeziornie pełni funkcję miejsca spotkania z produktem, ale przede wszystkim z doradztwem opartym na wieloletnim doświadczeniu.

stollar Architektura przyszłości w praktyce



Stollar Smart Home w Suwałkach to największy w Polsce showroom inteligentnych systemów stolarki otworowej, w którym technologia staje się realnym doświadczeniem użytkownika.

Na ponad 300 m² prezentowane są rozwiązania integrujące okna, drzwi, rolety i bramy w jeden system zarządzania budynkiem. Kluczowym elementem oferty jest możliwość sterowania domem z poziomu urządzeń mobilnych oraz pełna automatyzacja procesów związanych z komfortem i bezpieczeństwem.

Showroom pełni również funkcję edukacyjną – pozwala nie tylko zobaczyć technologie, ale przede wszystkim zrozumieć ich działanie w codziennym użytkowaniu. To przestrzeń, w której idea smart home przestaje być hasłem, a staje się realnym doświadczeniem.



„Wyróżnienia te są uhonorowaniem firm i osób, które poprzez realizację ciekawych i często odważnych działań osiągnęły istotną dynamikę wzrostu, a także dzięki nowatorskim koncepcjom i skutecznej pracy umacniają swoje biznesy. O przyznanych nagrodach decyduje kilkunastoposobowa Kapituła. Zwycięzcy są wybierani spośród salonów należących do prestiżowej grupy Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi w Polsce. Te coroczne nagrody dają nam możliwość poznania dealerów, którzy są inspiracją dla branży. Ten rok nie jest wyjątkiem” – mówi Grzegorz Cendrowski, prezes Stolarka VIP. ■

Emblematy z Twoim logo

polinal®

Producent oznakowań

Emblematy chromowane METALIC™



IRBS INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI

Emblematy chromowane są wizualnym potwierdzeniem wysokiej jakości, wartości produktów i synonimem **pełnej odpowiedzialności** marki za produkt.

Stosowane są fabrycznie przez światowych liderów wielu branż.

Nikiel pokryty chromem zapewnia emblematom **trwałość i odporność** na trudne warunki zewnętrzne.

Łośna klejowa marki **3M** sprawia, że logo będzie dobrze połączone z produktem.



Zobacz przykłady wdrożeń w **Twojej** branży:

www.Emblematy.pl/stolarka

Odbierz pakiet **bezpłatnych próbek**.

Znakowanie w branży stolarki budowlanej jako narzędzie sprzedaży i budowania marki

W branży stolarki otworowej coraz trudniej budować przewagę wyłącznie na parametrach technicznych. Produkty są do siebie zbliżone, technologie powszechnie dostępne, a decyzje zakupowe klientów coraz częściej opierają się nie tylko na tym „co”, ale również „jak” jest prezentowane. Drzwi, okna czy systemy osłonowe przestały być pojedynczym produktem – stały się częścią doświadczenia, które zaczyna się w salonie sprzedaży, a kończy w codziennym użytkowaniu.

W tym właśnie miejscu pojawia się znakowanie – nie jako dodatek, lecz jako cichy, konsekwentny nośnik komunikacji. To ono porządkuje ofertę, prowadzi klienta i buduje relację z marką, często bez udziału sprzedawcy. Doskonałym przykładem takiego podejścia jest ERKADO, które wykorzystuje oznakowanie jako realne narzędzie sprzedażowe, a nie wyłącznie element identyfikacji wizualnej.

Jednym z najciekawszych aspektów tego podejścia jest sposób, w jaki marka „pozostaje” z klientem po zakupie. Chromowane emblematy METALIC™ produkcji POLINAL, umieszczane bezpośrednio na skrzydłach drzwiowych, pełnią rolę subtelnego, ale trwałego podpisu producenta. Nie są nachalne ani dominujące wizualnie, lecz konsekwentnie przypominają o marce w codziennym użytkowaniu. Dzięki wysokiej jakości wykonania i odporności na eksploatację stają się integralną częścią produktu – elementem, który nie znika, nie odkleja się i nie traci estetyki wraz z upływem czasu.

To pozornie niewielki detal, który ma jednak bardzo konkretne znaczenie biznesowe. W branży, gdzie ogromną rolę odgrywają rekomendacje, obecność marki w domu klienta bezpośrednio przekłada się na jej rozpoznawalność i zapamiętywalność. Produkt przestaje być anonimowy – zaczyna „pracować” na kolejne decyzje zakupowe.

Równie istotna okazuje się przestrzeń salonu sprzedaży, czyli miejsce, w którym zapadają decyzje. To właśnie tam klient mierzy się z różnorodnością oferty i często po raz pierwszy próbuje ją zrozumieć. Jeśli komunikacja jest nieczytelna, nawet najlepszy produkt może zostać pominięty.



W odpowiedzi na to wyzwanie ERKADO wdrożyło spójny system oznakowania ekspozycji. Szczególną rolę odgrywają tu naklejki wypukłe 3D, tzw. doming, dostarczane przez POLINAL. Dzięki technologii pokrycia grafiki warstwą żywicy oznaczenia zyskują głębię i lepszą widoczność, co sprawia, że klient intuicyjnie odnajduje potrzebne informacje. Nie musi pytać – wystarczy, że patrzy.

Uzupełnieniem systemu są etykiety na wzornikach, które porządkują szeroki wachlarz dostępnych wariantów. W praktyce oznacza to mniej chaosu, mniej wątpliwości i większy komfort podejmowania decyzji. Klient porusza się po ofercie w sposób naturalny, niemal niezauważalnie prowadzony przez system informacji wizualnej.

Całość spaja konsekwencja – ten sam język wizualny obecny na produkcie, ekspozycji i materiałach pomocniczych. To właśnie ona buduje poczucie porządku i profesjonalizmu, które bezpośrednio przekłada się na zaufanie. Dodatkowe wprowadzenie kodowania kolorystycznego dla poszczególnych linii produktowych sprawia, że nawet rozbudowana oferta staje się łatwa do zrozumienia.

W efekcie znakowanie przestaje pełnić wyłącznie funkcję techniczną. Staje się elementem doświadczenia klienta – takim, który realnie wpływa na przebieg procesu zakupowego. Dobrze zaprojektowany system nie tylko informuje, ale również prowadzi, upraszcza wybór i skraca czas potrzebny na podjęcie decyzji. Co więcej, odciąża sprzedawcę, pozwalając mu skupić się na doradztwie zamiast na tłumaczeniu podstawowych kwestii.

Doświadczenie współpracy ERKADO z POLINAL wyraźnie pokazuje, że w dzisiejszych realiach rynkowych to właśnie takie „niewidoczne” elementy często decydują o przewadze konkurencyjnej. Gdy produkty są do siebie podobne, wygrywa ten, kto potrafi lepiej poprowadzić klienta przez proces wyboru.



Znakowanie, odpowiednio zaprojektowane i wdrożone, przestaje być kosztem, a zaczyna pełnić rolę aktywnego narzędzia sprzedaży. To ono sprawia, że oferta staje się czytelna, decyzje łatwiejsze, a marka bardziej obecna – nie tylko w momencie zakupu, lecz także w codziennym użytkowaniu produktu.

Dla wielu firm to właśnie tutaj kryje się niewykorzystany potencjał. Bo czasem to nie produkt wymaga zmiany, lecz sposób, w jaki jest prezentowany i zapamiętywany. ■

polinal®

Producent oznakowań

www.polinal.pl

polinal®

Producent oznakowań

www.polinal.pl



Rynek stolarki otworowej w Polsce: od produktu do weryfikowalnej jakości

Rynek stolarki otworowej w Polsce wszedł w etap, w którym sam produkt przestał być kluczowym wyróżnikiem. Dziś niemal każda firma deklaruje „wysoką jakość”, „profesjonalny montaż” czy „kompleksową obsługę”. O realnej przewadze rynkowej coraz rzadziej decydują jednak marketingowe hasła, a coraz częściej zdolność do konsekwentnego realizowania tych obietnic w codziennej pracy z klientem i inwestorem.

Właśnie w tym obszarze coraz większą rolę odgrywa program „Rekomendowane Salony Okien i Drzwi” – inicjatywa oparta nie na deklaracjach, lecz na rzeczywistej, wieloetapowej weryfikacji standardów funkcjonowania firm. Dla branży staje się on dziś czytelnym symbolem jakości, profesjonalizmu i wiarygodności.

Program nie ma jedynie charakteru wizerunkowego. Uzyskanie rekomendacji wymaga przejścia rozbudowanego procesu oceny obejmującego m.in. standardy sprzedaży, kompetencje doradców, organizację obsługi klienta oraz jakość realizacji inwestycji. Weryfikacja prowadzona jest również z wykorzystaniem formuły „tajemniczego klienta”, dzięki czemu ocenie podlega rzeczywiste doświadczenie klienta, a nie jedynie deklaracje firmy.

W efekcie w programie pozostają przedsiębiorstwa, które potrafią utrzymać wysoki poziom organizacyjny, jakościowy i obsługowy w długiej perspektywie.

Rosnące znaczenie programu – nowe firmy w gronie rekomendowanych

Jednym z najbardziej wymiernych dowodów rosnącej rangi programu jest systematycznie zwiększająca się liczba firm poddających się certyfikacji. Do grona **Rekomendowanych Salonów Okien i Drzwi** dołączyły ostatnio kolejne przedsiębiorstwa, które pomyślnie przeszły wymagający proces oceny.



Do programu dołączyła firma **TERRUM z Torunia** – przedsiębiorstwo od blisko dwóch dekad konsekwentnie

budujące swoją pozycję w oparciu o jakość, kompetencje technologiczne oraz kompleksową obsługę inwestycji.

TERRUM to nie tylko salon sprzedaży stolarki, ale również nowoczesne centrum rozwiązań dla budownictwa mieszkaniowego i przemysłowego. Firma realizuje zarówno inwestycje prywatne, jak i zaawansowane projekty dla obiektów logistycznych oraz przemysłowych na terenie całej Polski.

Jako autoryzowany partner marek **Hörmann** i **OKNOPLAST**, TERRUM od lat rozwija swoją pozycję dzięki wysokiej jakości produktów, standardowi montażu oraz systematycznemu podnoszeniu kompetencji zespołu. Uzyskanie certyfikatu potwierdza, że firma należy dziś do grona podmiotów wyznaczających najwyższe standardy obsługi w branży.



CK Stolarka z Rekowa Górnego to przykład firmy, która w stosunkowo krótkim czasie przeszła drogę od lokalnego salonu do jednego z najbardziej rozpoznawalnych punktów sprzedaży w swoim regionie.

Przedsiębiorstwo konsekwentnie rozwijało swoją strukturę, czego efektem było uruchomienie nowoczesnego showroomu o powierzchni 300 m² oraz rozpoczęcie produkcji ślusarki aluminiowej.

To organizacja oparta na ambitnym zespole, aktywnie inwestującym w nowe technologie, rozwój kompetencji i rozbudowę oferty. Dołączenie CK Stolarka do programu potwierdza, że standaryzacja jakości staje się dziś jednym

z kluczowych kierunków rozwoju również dla dynamicznie rosnących firm.

Obecność nowych salonów w programie zwiększa jego znaczenie rynkowe, jednocześnie wpływając na wzrost konkurencyjności całej branży. Certyfikowane firmy podnoszą standardy w zakresie obsługi klienta, transparentności oferty oraz jakości realizacji inwestycji.

Utrzymanie standardu – najtrudniejszy etap certyfikacji

W programie równie istotne jak samo uzyskanie rekomendacji jest jej utrzymanie. Przedłużenie certyfikatu oznacza, że firma nie tylko spełniła wymagania w momencie oceny, ale potrafi utrzymywać je również w dłuższej perspektywie – mimo zmieniających się warunków rynkowych, presji kosztowej i rosnących oczekiwań klientów.

Podczas wieczornej Gali VIP na Zamku w Gniewie certyfikaty jakości na kolejne dwa lata odebrały firmy, które po raz kolejny potwierdziły najwyższy poziom organizacyjny i jakościowy.



Bevard to marka zbudowana na doświadczeniu, które w branży stolarki ma dziś największą wartość – doświadczeniu zdobywanym podczas wymagających realizacji w Polsce i za granicą, gdzie liczy się nie obietnica jakości, lecz jej bezbłędne wykonanie. Firma buduje swoją pozycję nie reklamą, ale precyzją, odpowiedzialnością i dopracowaniem

waniem każdego etapu inwestycji – od pierwszego pomiaru po finalny montaż. Przedłużenie certyfikatu stanowi potwierdzenie, że jakość nie jest tu dodatkiem do oferty, lecz fundamentem całego modelu działania.



Architon Okna to marka oparta na ambitnych realizacjach, nowoczesnym podejściu oraz zespole, który nie boi się wymagających projektów.

Firma działa tam, gdzie stolarka przestaje być wyłącznie produktem, a staje się integralnym elementem konstrukcji budynku. To zespół łączący inżynierskie podejście z praktyką montażową, realizujący inwestycje w całej Polsce i przejmujący pełną odpowiedzialność za efekt końcowy. Dlatego certyfikat jakości nie pełni tutaj wyłącznie funkcji wizerunkowej – stanowi potwierdzenie działania na poziomie, gdzie standard jest punktem wyjścia, a nie celem.

Certyfikacja jako realne narzędzie przewagi rynkowej

Program „Rekomendowane Salony Okien i Drzwi” staje się dziś realnym narzędziem budowania przewagi konkurencyjnej w branży stolarki otworowej.

Z perspektywy rynku oznacza to stopniowe, ale systemowe podnoszenie standardów. Firmy posiadające certyfikat wyróżniają się nie tylko ofertą produktową, ale przede wszystkim jakością obsługi, kompetencjami zespołów oraz dojrzałością w prowadzeniu procesów sprzedażowych i inwestycyjnych.

Dla klientów to czytelny sygnał, że mają do czynienia z partnerami zweryfikowanymi, przewidywalnymi i działającymi według jasno określonych standardów jakości.



Zgłoś swój salon



Szczegóły:
Aleksandra Kanderska,
tel.: 531561202
www.facebook.com/salonystolarki/
www.salonystolarki.pl

 **inteligentny
budynek**

Mecenasi programu:



Rely on it.

Organizator



 **FAKRO®**

DOSTAWA OKIEN/ DRZWI Z MONTAŻEM – CZY MOŻNA MANIPULOWAĆ STAWKĄ VAT?

W praktyce stosowania przepisów o VAT zasadnicze znaczenie dla określenia właściwej stawki VAT ma prawidłowa klasyfikacja czynności dokonywanej przez podatnika. W przypadku dostawy m.in. okien, drzwi wejściowych, czy mebli istotnego znaczenia nabiera m.in. to, czy:

- zabudowa ma charakter trwały (meble),
- towar zamawiany jest razem z montażem (usługa),
- mamy do czynienia z tzw. świadczeniem złożonym (kompleksowym), gdzie wszystkie jego elementy (np. towar i usługa) objęte są jednakowymi zasadami opodatkowania VAT (stawka, obowiązek podatkowy, fakturowanie) właściwymi dla świadczenia dominującego.

Dla preferencyjnego opodatkowania 8% stawką VAT istotne jest, czy świadczenie mieści się w zakresie czynności wymienionych w art. 41 ust. 12 ustawy o VAT, w tym czy dotyczy budownictwa objętego społecznym programem mieszkaniowym.

Świadczenie złożone obejmuje „świadczenie dwóch lub więcej czynności, tak ściśle ze sobą powiązanych, że obiektywnie tworzą w aspekcie gospodarczym jedną całość, której rozdzielenie miałoby sztuczny charakter”¹. Oznacza to konieczność identyfikacji dominujących składników danego świadczenia. To właśnie określenie, co jest przedmiotem sprzedaży, czy podatnik dostarcza towar, czy świadczy usługę, czy czynność wykonywana przez podatnika mieści się w zakresie czynności wymienionych w art. 41 ust. 12 ustawy, oraz czy budynek zaliczony jest do budownictwa objętego społecznym programem mieszkaniowym ma decydujące znaczenie przy ustaleniu właściwej stawki podatku VAT².

I choć kwestia stawek VAT pozostaje w gestii państw członkowskich UE, to jednak pewne zasady ustalania stawek VAT wynikają z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Zasadą jest odrębne opodatkowanie wszystkich świadczeń VAT (towary, usługi), a stosowanie koncepcji świadczeń złożonych stanowi wyjątek od reguły. Aby dane świadczenie można było uznać za złożone należy ustalić, że świadczenia poboczne nie mają sensu ekonomicznego bez świadczenia głównego. Dodatkowymi przesłankami branymi w praktyce pod uwagę jest to,

czy świadczenie jest realizowane przez jeden i ten sam podmiot, a także jak traktowany jest tego rodzaju produkt przez przeciętnego konsumenta, czy statystycznie oczekuje on nabycia go „w pakiecie”, czy osobno.

W interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 26.03.2018 r., sygn. 0113-KDIP1-1.4012.70.2018.2.ŻR, wskazano, że „w przypadku świadczenia usługi dostawy okien i drzwi balkonowych wraz z montażem w budynkach lub lokalach objętych społecznym programem mieszkaniowym, wykonywanych w ramach czynności, o których mowa w art. 41 ust. 12 ustawy, zastosowanie znajdzie preferencyjna 8% stawka podatku od towarów i usług, zgodnie z art. 41 ust. 2 w zw. z art. 146a pkt 2 ustawy, z uwzględnieniem ograniczeń wskazanych w art. 41 ust. 12b ustawy. [...]”

Niemniej organy podatkowe podkreślają, że każda sprawa będąca przedmiotem rozpatrywania pod kątem skutków prawnopodatkowych w VAT jest rozpatrywana indywidualnie, z uwzględnieniem wszystkich okoliczności mogących mieć wpływ na tę ocenę³.

Jeśli masz wątpliwości, jak rozstrzygnąć problem podatkowy u Ciebie w firmie, skontaktuj się z nami.



Dr Jacek Matarewicz – adwokat,
doradca podatkowy, partner
zarządzający w Kancelarii
Zimny Matarewicz



Weronika Kalisz – aplikantka
adwokacka, associate w Kancelarii
Zimny Matarewicz

Kontakt do nas:

Adw. dr **JACEK MATAREWICZ**

Partner | Adwokat | Doradca podatkowy

M: 512 256 481 | **E:** jacek.matarewicz@matarewiczpodatki.pl

ZIMNY | MATAREWICZ

ZIMNY MATAREWICZ Doradcy Podatkowi

Plac Małachowski 2

00-066 Warszawa

www.matarewiczpodatki.pl

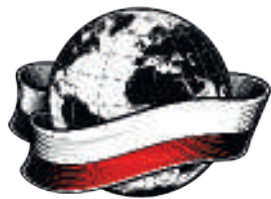
www.zimny.eu

REKOMENDUJĄ NAS I WYRÓŻNIAJĄ: LEGAL 500, FORBES, DZIENNIK GAZETA PRAWNA, RZECZPOSPOLITA

¹ Interpretacja indywidualna Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 24.10.2019 r., sygn. 0112-KDIL1-2.4012.418.2019.3.PM

² Ibidem

³ Interpretacja indywidualna Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 16.04.2020 r., sygn. 0114-KDIP1-1.4012.5.2020.2.JO



Branża stolarki wybrała. Bez kampanii, bez jury, anonimowo i bez kompromisów

★ THE BEST IN POLAND ★
THE BEST IN THE WORLD

W branży stolarki budowlanej od lat powraca pytanie: kto naprawdę wyznacza standardy rynku? Najczęściej odpowiedzi szukano w wynikach sprzedaży, sile marki czy skali działań marketingowych. Tym razem postawiono jednak na zupełnie inne kryterium.

Plebiscyt „The Best in Poland – Best in The World”, zainicjowany przez Stolarka VIP, oddał głos praktykom: producentom, dystrybutorom, monterom i partnerom handlowym. To właśnie oni, bazując na codziennych doświadczeniach i realnej współpracy, wskazali firmy cieszące się największym uznaniem w środowisku.

W anonimowym głosowaniu oddano **1390 głosów**, co znacząco zwiększa wiarygodność uzyskanych wyników. Na niezależnej platformie internetowej każdy głosujący mógł wskazać od dwóch do trzech firm w każdej kategorii. Co istotne, nawet przy wyborze własnej marki konieczne było równoczesne wskazanie konkurencji. Taki mechanizm ograniczył jednostronność ocen i podniósł obiektywność całego procesu.

Powstały w ten sposób ranking nie jest wyłącznie zestawieniem popularnych marek. To przede wszystkim obraz

rzeczywistej reputacji firm funkcjonujących na rynku. W czasach rosnącej konkurencji oraz coraz większych oczekiwań klientów właśnie reputacja staje się jednym z najcenniejszych aktywów biznesowych.

Uroczyste ogłoszenie wyników oraz wręczenie okolicznościowych dyplomów odbyło się podczas **37. Konwentu Stolarki VIP** na Zamku w Gniewie – wydarzenia od lat integrującego środowisko branżowe i stanowiącego przestrzeń wymiany doświadczeń. W każdej kategorii wyróżniono trzy firmy, a w przypadkach identycznej liczby głosów przyznano również miejsca ex aequo.

Liderzy wyłonieni przez branżę w głosowaniu internetowym

Lista laureatów nie jest dziełem przypadku. To efekt konsekwencji, jakości oraz relacji budowanych przez lata. W tegorocznej edycji plebiscytu „Best in Poland – Best in The World” wyróżniono firmy, które zdobyły uznanie branży i otrzymały Złote, Srebrne oraz Brązowe Dyplomy Uznania, w zależności od zajętego miejsca w poszczególnych kategoriach.

Laureaci



Kategoria: Okna PVC

- 1 OKNOPLAST
- 2 DRUTEX
- 3 ADAMS

Kategoria: Okna drewniane i drewniano-aluminiowe

- 1 SOKÓŁKA OKNA i DRZWI
- 2 FAKRO
- 3 BERTRAND / URZĘDOWSKI by ALL WINDOWS GROUP (ex aequo)

Kategoria: Stolarka aluminiowa (okna, witryny, fasady)

- 1 ALUHAUS Grupa Oknoplast
- 2 KAEMDE / OPAL (ex aequo)
- 3 VISTA POLAND

Kategoria: Drzwi zewnętrzne drewniane

- 1 BARAŃSKI DRZWI
- 2 ERKADO
- 3 ZAKŁAD STOLARKI BUDOWLANEJ CAL

Kategoria: Drzwi stalowe, kompozytowe, aluminiowe i hybrydowe

- 1 WIŚNIEWSKI
- 2 HÖRMANN
- 3 WIKĘD

Kategoria: Drzwi wewnętrzne

- 1 DRE
- 2 PORTA
- 3 POL-SKONE / ERKADO (ex aequo)

Kategoria: Bramy garażowe

- 1 HÖRMANN
- 2 WIŚNIEWSKI
- 3 KRISPOL

Kategoria: Rolety, żaluzje, osłony

- 1 SELT by ALUPROF
- 2 PORTOS
- 3 ANWIS / ALUPLAST (ex aequo)

Kategoria: Pergole i carporty

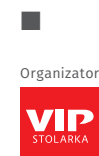
- 1 SELT by ALUPROF
- 2 TARASOLA
- 3 SUN WINNER

Kategoria: Ogrody zimowe

- 1 ALMONT SYSTEM
- 2 ZAŁANOWSKI OGRODY ZIMOWE
- 3 ALPINA OGRODY ZIMOWE

Kategoria: Okna dachowe

- 1 FAKRO
- 2 VELUX
- 3 ROTO OKNA DACHOWE



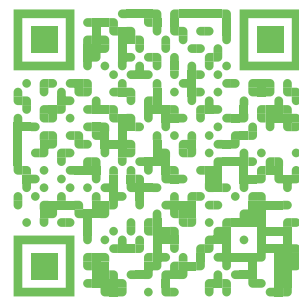
Co zmienia ten plebiscyt?

Przed wszystkim wyznacza nowy punkt odniesienia dla branży. Pokazuje, że środowisko stolarki budowlanej potrafi samo definiować swoje standardy i nagradzać tych, którzy je spełniają. To nie tylko lista laureatów. To wyraźny sygnał dla rynku, że marka, jakość, wiarygodność i relacje mają dziś większe znaczenie niż kiedykolwiek wcześniej.

Zostań Franczyzobiorcą Sokółka Okna i Drzwi

Szukasz solidnego partnera do rozwoju swojego biznesu w branży stolarki okiennej? A może szukasz nowego pomysłu na dochodowy biznes?

Oferujemy Ci niepowtarzalną okazję współpracy z Sokółka Okna i Drzwi!



Skontaktuj się z nami
www.sokolka.com.pl/wspolpraca



★ THE BEST IN POLAND ★
 — THE BEST IN THE WORLD —

Sokółka Okna i Drzwi, laureat Plebiscytu Branżowego „The Best in Poland, The Best in the World”, organizowanego przez VIP Stolarka, w kategorii "Okna drewniane i drewniano-aluminiowe" zaprasza do wspólnej podróży po sukces!

TWORZYMYP PRZESTRZENIE, KTÓRE PODNOSZĄ KOMFORT ŻYCIA

Projektujemy i realizujemy nowoczesne ogrody zimowe oraz konstrukcje aluminiowo - szklane dla najbardziej wymagających klientów w Polsce i Europie.



OGRODY ZIMOWE
KLASY PREMIUM



WIELKOFORMATOWE
PRZESZKLENIA



INDYWIDUALNE
PROJEKTY



SYSTEMY ALUMINIOWE
RENOMOWANYCH MAREK



KOMPLEKSOWA
REALIZACJA

PARTNER DLA ARCHITEKTÓW I WYMAGAJĄCYCH INWESTORÓW

- Wsparcie techniczne na etapie projektu
- Możliwość realizacji niestandardowych konstrukcji
- Precyzja wykonania i montażu
- Nowoczesne technologie i detale
- Doświadczenie od 1996 roku



★ THE BEST IN POLAND ★
 — THE BEST IN THE WORLD —

1 MIEJSCE W PLEBISCYCIE BRANŻOWYM
W KATEGORII OGRODY ZIMOWE

POLSKA | EUROPA | ŚWIAT

www.almont-system.pl

Organizator



Dwa dni w Gniewie, które robią więcej niż miesiące spotkań

Co tak naprawdę dzieje się w Gniewie podczas Konwentów Stolarki VIP? Zamek Gniew i dwa dni, które zmieniają puls branży.

Są wydarzenia, które wpisuje się do kalendarza. Są też takie, o których pamięta się długo – nawet jeśli kalendarz zawiedzie. Konwenty Stolarki VIP zdecydowanie należą do tej drugiej kategorii. Od wielu lat, na początku lutego, Zamek Gniew Hotel & SPA staje się miejscem, w którym branża stolarki przestaje mówić „co będzie”, a zaczyna decydować: „co robimy dalej”.

To nie jest konferencja, którą się po prostu „zalicza”. To wydarzenie, w którym naprawdę się uczestniczy. Bez dystansu, bez przypadkowości, bez rozmów prowadzonych „na przeczekanie”. W Gniewie nie ma przestrzeni na bycie obserwatorem. Każdy jest częścią tej układanki. Każdy ma głos.

Idea była prosta, choć w realizacji wcale nieoczywista – stworzyć spotkanie, które nie stanie się kolejnym punktem programu, ale realnym punktem zwrotnym. Jak wspomina pomysłodawca wydarzenia, Grzegorz Cendrowski: „Chcieliśmy zbudować coś, co będzie miało sens także po zakończeniu. Nie wydarzenie, które kończy się wraz z ostatnią prezentacją, ale takie, które zaczyna pracować dla uczestników dopiero po powrocie do firm”.

I właśnie to się wydarzyło.

Konwent w Gniewie nie kończy się na agendzie. Owszem, są prezentacje, dyskusje, analizy rynku i technologii, ale pełnią one raczej rolę zapalnika. Prawdziwa dynamika zaczyna się

chwilę później – w rozmowach, które formalnie nie należą już do programu, a mimo to stają się jego najważniejszą częścią.

Sam zamek robi swoje. To przestrzeń, która nie pozwala się „rozproszyć”. Zamknięcie uczestników w jednym miejscu – dosłownie i w przenośni – tworzy wyjątkową intensywność. Relacje budują się szybciej, rozmowy stają się bardziej konkretne, a decyzje zapadają bez zbędnych rund wstępnych.

W ciągu dnia wydarzenie przypomina skrzyżowanie think tanku z targami idei. Technologie mieszają się tu ze strategiami, sprzedaż z produkcją, a lokalne wyzwania z globalnymi ambicjami. Każdy przywozi własne doświadczenia i... wyjeżdża z nimi już trochę odmieniony.

Wieczorem wszystko zmienia ton, ale nie znaczenie. Gala VIP to moment, w którym branża patrzy na siebie uważnie. Nagrody, w tym IRBS – Innowacyjne Rozwiązania Branży Stolarki – nie są tu jedynie wyróżnieniem. Są jasnym komunikatem: „to działa”, „to ma sens”, „w tę stronę warto iść”.

Z biegiem lat Gniew przestał być jedynie miejscem spotkania. Stał się pewnym stanem branżowej świadomości. Bycie tutaj nie jest kwestią samej obecności – to sygnał, że gra się w tej samej lidze, co ci, którzy wyznaczają kierunek.

I choć w branży zmienia się już niemal wszystko – technologie, rynki, modele sprzedaży – jedno pozostaje zaskaku-

jąco stałe. Najważniejsze rozmowy nadal wymagają czasu, uwagi i fizycznej obecności.

Konwenty Stolarki VIP przypominają o tym bez zbędnych deklaracji. Po prostu tworzą warunki, w których biznes dzieje się naturalnie.

A reszta? Reszta jest już konsekwencją tych dwóch dni w Gniewie.

„Już dziś warto zarezerwować w kalendarzu początek 2027 roku – kolejny Konwent Stolarki VIP ponownie zgromadzi branżę na zamku w Gniewie. Jeśli ktoś jeszcze nie miał okazji uczestniczyć w tym wydarzeniu, to najlepszy moment, by przekonać się, dlaczego tak mocno zostaje ono w pamięci. A ci, którzy bywają tu regularnie, wiedzą, że to zaproszenie nie wymaga dodatkowych słów” – dodaje Grzegorz Cendrowski.



**38 Konwent
Stolarki VIP**
luty 2027 Zamek Gniew
Już dziś zapraszamy!



Forum Eksporterów – miejsce, gdzie rodzą się kierunki ekspansji zagranicznej

Polska stolarka budowlana od lat udowadnia swoją siłę na rynkach zagranicznych. Dziś jednak sam dobry produkt już nie wystarcza. Eksport wymaga znajomości rynku, odwagi w podejmowaniu decyzji, właściwych kontaktów oraz dostępu do wiedzy, której nie znajdziemy w katalogach czy raportach. Właśnie

jedne firmy odnoszą sukces w Skandynawii, a inne dynamicznie rozwijają sprzedaż w Niemczech, USA, krajach Bliskiego Wschodu czy Europie Południowej. To także przestrzeń, w której eksperci z zakresu prawa, ekonomii, badań rynku i handlu międzynarodowego pokazują, jak skutecznie budować eksport w wymagających realiach gospodarczych.

Forum Eksporterów to coś więcej niż konferencja. To energia ludzi, którzy odważnie myślą o rozwoju swoich firm. To rozmowy kularowe, które często okazują się równie wartościowe jak wystąpienia na scenie. To możliwość spotkania producentów, właścicieli salonów sprzedaży, dyrektorów eksportu oraz dostawców komponentów, którzy każdego dnia mierzą się z podobnymi wyzwaniami i poszukują nowych kierunków rozwoju.



z tej potrzeby narodziło się Forum Eksporterów – wydarzenie stworzone przez branżę i dla branży.

Pomysłodawcą oraz organizatorem konferencji jest Stolarka VIP, która kilka lat temu postawiła sobie ambitny cel: stworzyć przestrzeń, gdzie producenci stolarki, salony sprzedaży oraz dostawcy komponentów będą mogli rozmawiać o eksporcie w sposób praktyczny, konkretny i inspirujący. Dziś Forum Eksporterów to jedyna tak wyspecjalizowana konferencja w Polsce poświęcona wyłącznie zagadnieniom eksportowym w branży stolarki budowlanej.

Dlatego już na początku września 2026 roku oczy branży ponownie skierują się na Warszawę, gdzie odbędzie się 3. edycja Forum Eksporterów.

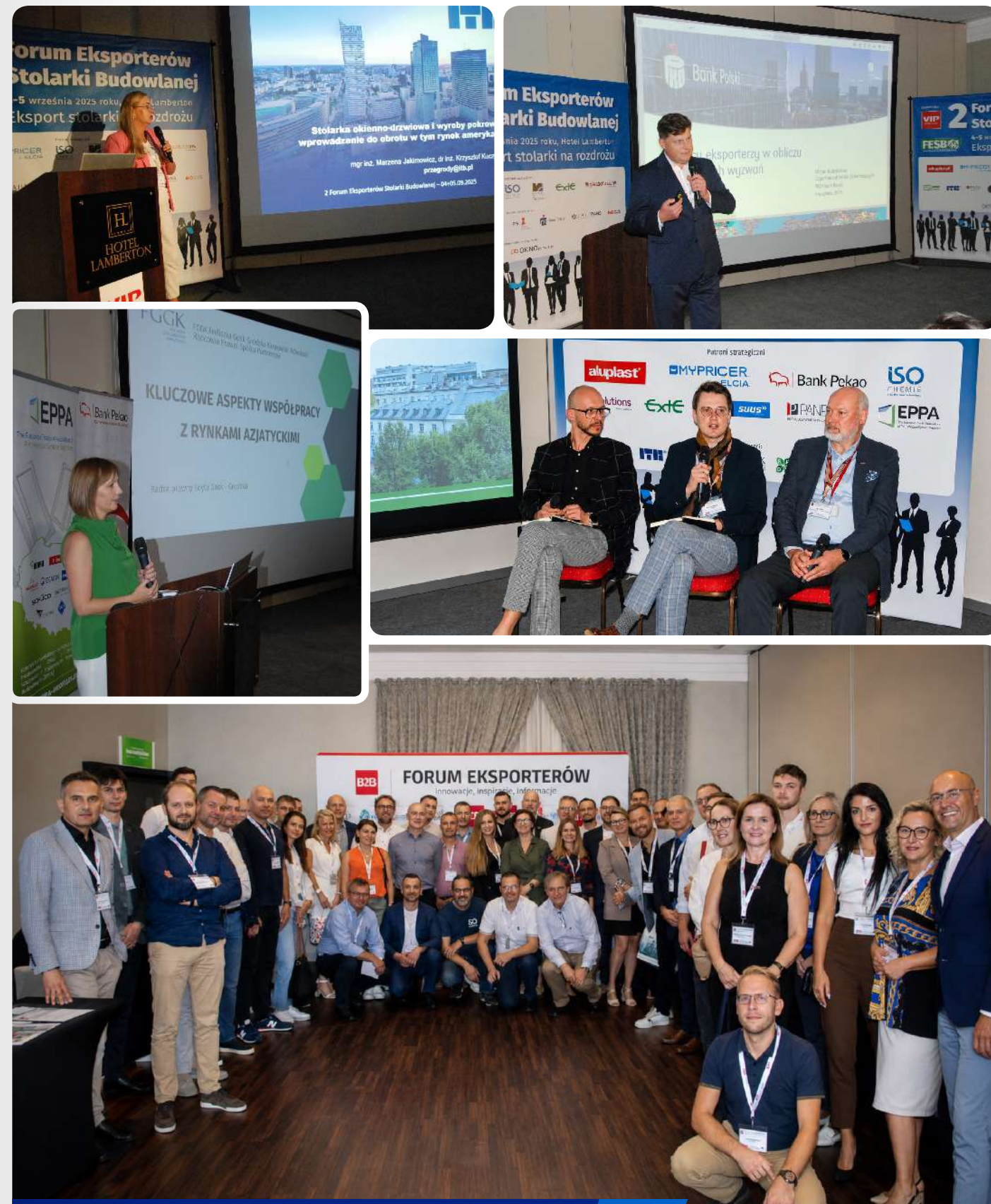
To nie jest wydarzenie pełne pustych prezentacji i marketingowych sloganów powtarzanych od lat. Forum Eksporterów to miejsce, w którym praktycy dzielą się doświadczeniami zdobywanymi na konkretnych rynkach. To tutaj można usłyszeć, dlaczego

Nieprzypadkowo wielu uczestników wraca na Forum każdego roku. Bo tutaj nie przyjeżdża się wyłącznie po wiedzę. Przyjeżdża się po inspirację, relacje biznesowe i nowe spojrzenie na możliwości własnej firmy.

W świecie, w którym konkurencja na rynkach zagranicznych staje się coraz bardziej wymagająca, przewagę zdobywają ci, którzy wiedzą więcej, reagują szybciej i potrafią dostrzegać szanse wcześniej niż inni. Forum Eksporterów daje właśnie tę przewagę.

Dlatego jeśli ktoś jeszcze nie był na tym wydarzeniu, tegoroczna edycja będzie najlepszym momentem, aby to zmienić. Początek września w Warszawie zapowiada się jako jedno z najważniejszych spotkań branży stolarki budowlanej w 2026 roku.

Bo eksport zaczyna się od wiedzy. A najbardziej konkretne rozmowy o eksporcie zaczynają się właśnie tutaj. ■



**3 Forum Eksporterów
Stolarki Budowlanej**
3 września 2026, Warszawa
Już dziś zapraszamy!



3 Forum Eksporterów Stolarki Budowlanej

3 września 2026 r.
Warsaw Plaza Hotel
w Warszawie.



Eksport stolarki – nowe wyzwania

Najważniejsze spotkanie branży stolarki budowlanej poświęcone eksportowi i aktualnym wyzwaniom rynkowym

- Realistyczne prognozy dla branży stolarki budowlanej na najbliższe miesiące i lata
- Eksport bez chaosu: jak zorganizować zespół?
- Jak utrzymać rentowność i rozwijać sprzedaż eksportową w warunkach rosnącej presji kosztowej
- Nowy model eksportu w branży stolarki – co się sprawdza dziś?
- Nowoczesne narzędzia marketingowe i sprzedażowe, które już dziś wspierają skutecznych eksporterów
- Głos ekspertów, praktyków i liderów rynku na temat przyszłości eksportu w niestabilnym otoczeniu gospodarczym
- Networking oraz wymiana doświadczeń pomiędzy producentami, eksporterami i specjalistami z branży
- Połączenia online z przedstawicielami rynku stolarki z Europy i innych części świata – praktyczne spojrzenie z różnych rynków

To przestrzeń do rozmowy o realnych wyzwaniach, sprawdzonych rozwiązaniach i przyszłości eksportu w branży stolarki budowlanej

Rejestracja już OTWARTA:
Tel: 531 561 202
E-mail: forum@stolarkavip.pl



innowacje • inspiracje • informacje

Najlepsi są wśród nas!