



Szanowni Czytelnicy

Jak ktoś chce mnie zdenerwować, to zaczyna mi swoje sny opowiadać... A propos - śniło mi się, że tylko 99 procent instalatorskiej braci uznało „Magazyn Instalatora“ za najlepsze pismo branżowe. Zbudziłem się złany potem i odetchnąłem z ulgą: to był senny koszmar, rzeczywistość nie jest tak straszna, jest dużo, dużo lepiej... Po takim pobudkowym doświadczeniu chce się wstać, chce się żyć, chce się pracować. A nawet - walczyć! Na ring więc...

Jak ring to ring! - napisał w swoim artykule jeden z uczestników. A nasz ring to walka na argumenty. Zobaczymy, z jaką siłą (szczególnie - bo to ring systemów centralnego odkurzenia przecież) będą zadawane ciosy: „Każdy detal ma swoją historię oraz precyzyjne przeznaczenie. Prosta budowa, pozbawiona zbędnych, awaryjnych i trudno wymiennych układow (gadżetów), doświadczenie konstruktorskie oraz ścisła współpraca



z użytkownikami umożliwiającą zwielokrotnienie zgłoszeń reklamacyjnych niemal do zera“. Kolejny uczestnik ringu zaś kontruje: „Firma (...) jako jeden z niewielu producentów, oferuje szeroką gamę odkurzaczy trójfazowych, z turbinami firmy (...), przeznaczonych do jednoczesnej pracy kilku użytkowników“.

Są też i ciosy bez zbędnego hałasu zadawane: „Rury (...) do niskoszumowej kanalizacji wewnętrznej z powodzeniem sprawdzają się również w instalacjach ssących centralnego odkurzenia.

Jednocześnie system ten stwarza niespotykane na polskim rynku właściwości tłumiące, zapewniając komfort akustyczny w budynku. Dodatkowo wewnętrzna gładka ścianka uniemożliwia osadzanie się kurzu w instalacji“.

Rynek instalacyjny to walka o klienta. Dlatego jeden z uczestników napisał: „(...) wprowadziliśmy procedury mające na celu wymuszenie jakości prac wykonywanych przez współpracujące z nami firmy. Eliminowanie tych, które powodują niezadowolenie klienta końcowego, ale także wyjątkowe wsparcie (np. przekazywanie klientów) dla rzetelnych partnerów - te rygorystycznie przestrzegane zasady zwielokrotniają satysfakcję klienta“.

Każdy popełnia błędy - instalacje nie uzyskują swoich najwyższych parametrów pracy, trwałości. Inwestorzy są niezadowoleni, zarządcy nieruchomości zaczynają przeklinać, a firmy handlowe liczą straty i myślą o przejściu na dzierżawstwo lub malowanie pejzaży. Nie dopuścimy do tego - przeczytajmy artykuł pt. „Klarowne reguły gry“ (str. 34), w którym autorzy, mający wieloletnie doświadczenie zawodowe z zakresu technik instalacji miedzianych, pokażą, czym grożą pewne zamieszkania podczas wykonywania montażu.

Kończę - pora na wyznaczenie (senne): „Czas odkryć karty - w głowie mam narty...“. Jeśli kogoś tym (stanem mojego posiadania) rozczarowałem, to przepraszam. Snów się nie wybiera, one same się instalują. Miłego wyczekiwania pięknej zimy życzy

 *redaktor naczelny*
Sławomir Bibulski

Treść numeru



Na okładce: coll. Karol Małgorzewicz.