

GŁOS PSB

NR 1 (151)
I-II 2026

PORADY BUDOWLANO-REMONTOWE

TEMAT NUMERU

WIELOFUNKCYJNE NARZĘDZIA

I OCHRONA BHP /4



Fot. PRO

ANALIZA RYNKU

Sytuacja na rynku
oraz wyniki Grupy
PSB w 2025 roku /20

TECHNOLOGIE
I PRODUKTY /14

Zasięg serwisów
internetowych i rekordowa
obecność Grupy PSB
w mediach w 2025 roku
/III okładka

Z ŻYCIA DOSTAWCÓW
GRUPY PSB /22
Z ŻYCIA GRUPY PSB /23



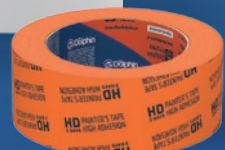
...ponieważ TY zasługujesz na lepsze

5X

SZYBSZE SZCZELNE ZABEZPIECZANIE

DOBRE malowanie zaczyna się od DOBREGO zabezpieczania

PRO-MASKER™



www.BlueDolphin.pl

PRODUKCJA - KIELCE

Profesjonalna Jakość

STALCO
PERFECT



DOWIEDZ
SIĘ WIĘCEJ

**STRETCH
LINE**

NOWOŚĆ

ODZIEŻ ROBOCZA STRETCH LINE

KOMFORT RUCHU

W KAŻDYCH WARUNKACH!



Fot. PRO

SPIIS TREŚCI

4. NIWELATOR ROTACYJNY I DETEKTOR WIĄZKI

– dlaczego ten zestaw stał się standardem pracy w terenie

7. WIELOFUNKCYJNE NARZĘDZIA DO PRAC WYKOŃCZENIOWYCH I POMIAROWYCH

Precyzja i efektywność w nowoczesnych realizacjach

9. BEZPIECZNE I CZYSTE malowanie krok po kroku

11. NOWOCZESNA ODZIEŻ I OBUWIE ROBOCZE

– jak wybrać rozwiązania, które realnie poprawiają komfort i bezpieczeństwo pracy?

ANALIZA RYNKU

20. SYTUACJA NA RYNKU

oraz wyniki Grupy PSB w 2025 roku

III okł. – ZASIĘG SERWISÓW INTERNETOWYCH I REKORDOWA OBECNOŚĆ GRUPY PSB

w mediach w 2025 roku

TECHNOLOGIE I PRODUKTY

14. ROSNĄCY TREND NA BUDOWNICTWO SZKIELETOWE W POLSCE.

Grupa PSB i Woodcore zmieniają doświadczenie klienta na rynku domów prefabrykowanych

16. RYNEK PODŁOŻY ZEWNĘTRZNYCH W POLSCE – zmiana, którą widać na budowach

Z ŻYCIA DOSTAWCÓW GRUPY PSB

22. PRO SP. Z O.O. – 35 LAT KONSEKWENTNEGO BUDOWANIA JAKOŚCI

Z ŻYCIA GRUPY PSB

23. APLIKACJA MOJA MRÓWKA – zakupy, które naprawdę się opłacają

23. ZACISZE S.A. dołącza do Grupy PSB

24. WYJAZD SZKOLENIOWY BIGMAT IBERIA – skala, która robi wrażenie

REKLAMY

II okł. **Blue Dolphin**
IV okł. **Solbet**

1. **Stalco**
19. **Hörmann**



MARZENA MYSIOR-SYCZUK
Redaktor Naczelna Głosu PSB

Podsumowanie 2025 roku

GŁOS PSB

Dwumiesięcznik
Grupy PSB ukazuje
się od 2001 r.
Nakład 24 tys.
egzemplarzy
www.glospsb.pl

WYDAWCA

Grupa PSB Handel S.A.
Wełecz 142
28-100 Busko-Zdrój
tel. 41 378 52 00
www.grupapsb.com.pl
REGON 366438684
NIP 655-197-44-39

REDAKCJA

Redaktor Naczelna
Marzena Mysior-Syczuk
tel. 41 378 52 23
marzena.syczuk@centralapsb.pl

SKŁAD

GRAFIA
Grażyna Kulesza

DRUK

Overlo

Po latach gwałtownych zwrotów akcji rok 2025 przynosi na rynku mieszkaniowym coś wyjątkowo cennego – stabilizację. Dane pokazują, że aktywność inwestycyjna nie załamała się, ale też nie wystrzeliła w sposób trudny do udźwignięcia przez branżę. To właśnie na taką równowagę rynek czekał.

W 2025 roku ogólna liczba pozwoleń na budowę spadła rok do roku o 8,6%, jednak w tej statystyce wyraźnie zaznacza się istotny kontrast – budownictwo indywidualne wykazało się zaskakującą odpornością, notując wzrost na poziomie 8,5%. Obniżki stóp procentowych sprawiły, że od stycznia do listopada 2025 roku udzielono o ponad 11% więcej kredytów niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Zachęcam do zapoznania się z artykułem „Sytuacja na rynku oraz wyniki Grupy PSB w 2025 roku” na str. 20–21.

Współczesne prace budowlane i wykończeniowe coraz częściej opierają się na precyzji, technologii i wielofunkcyjnych narzędziach. Liczy się nie tylko tempo, ale powtarzalność i jakość. Równie ważne staje się przygotowanie stanowiska pracy, ergonomia oraz bezpieczeństwo wykonawcy. W „Temacie numeru” eksperci pokazują jak świadomy dobór narzędzi, technik i odzieży roboczej przekłada się bezpośrednio na efekt końcowy oraz sprawny przebieg całego procesu inwestycyjnego – str. 4–13.

W dziale „Technologie i produkty” przybliżamy temat budownictwa szkieletowego, którego popularność w Polsce dynamicznie rośnie, a także zewnętrzne płyty gresowe, odgrywające coraz większą rolę w aranżacji i wykończeniu przestrzeni wewnętrznych (str. 14–18).

W „Z życia dostawców Grupy PSB” relacjonujemy jubileusz 35-lecia firmy PRO, która od lat konsekwentnie buduje wysoką jakość swoich produktów na rynku krajowym i zagranicznym (str. 22). Natomiast w dziale „Z życia Grupy PSB” informujemy o aplikacji Moja Mrówka, dzięki której zakupy naprawdę się opłacają, o dołączeniu firmy ZACISZE S.A. do Grupy PSB oraz o wyjeździe szkoleniowym do Hiszpanii (str. 23–24).

Zapraszam do lektury „Głosu PSB”.

M. Syczuk



Wszystkie materiały są objęte prawem autorskim. Przedruki i wykorzystywanie materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów i zmiany tytułów nadesłanych materiałów. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam.

Współczesne prace budowlane i wykończeniowe coraz częściej wykorzystują zaawansowane, precyzyjne technologie oraz wielofunkcyjne narzędzia, które pozwalają pracować szybciej, dokładniej i z większą powtarzalnością. Równie istotne jak jakość wykonania jest właściwe przygotowanie stanowiska pracy oraz dbałość o bezpieczeństwo i komfort wykonawcy. Eksperti z firm PRO, EINHELL, XL TAPE i STALCO odpowiadają jak świadomy dobór narzędzi, technik i odzieży roboczej przekłada się bezpośrednio na efekt końcowy oraz sprawny przebieg całego procesu.



Fot. PRO



Manager ds. techniki laserowej PRO

MARIUSZ SAPKO

Niwelatory laserowe na stałe wpisały się w codzienną praktykę budowlaną, ponieważ pozwalają pracować szybciej i z większą powtarzalnością niż tradycyjne metody pomiarowe. Trzeba jednak pamiętać, że przy pracach zewnętrznych sama wiązka laserowa bardzo często staje się niewidoczna lub trudna do jednoznacznego odczytu. W takich warunkach detektor wiązki nie jest dodatkiem, lecz elementem niezbędnym do zachowania precyzji pomiaru. Dopiero praca zestawem laser + detektor zapewnia pełną kontrolę wysokości, eliminuje ryzyko błędów wykonawczych i pozwala prowadzić roboty w sposób pewny, niezależnie od warunków oświetleniowych czy wielkości placu budowy.

NIWELATOR ROTACYJNY I DETEKTOR WIAZKI

– dlaczego ten zestaw stał się standardem pracy w terenie

Na placu budowy nie ma miejsca na domysły. Każdy centymetr wysokości, każdy spadek i każda różnica poziomów mają znaczenie – zwłaszcza

na etapie robót ziemnych i fundamentowych. W ostatnich latach wymagania dotyczące dokładności wykonania znacząco wzrosły,

a tolerancja na błędy systematycznie się kurczy. **To właśnie dlatego pomiary wysokościowe i liniowe stały się jednym z kluczowych ele-**

mentów dobrze prowadzonej inwestycji.

W codziennej praktyce coraz częściej odpowiadają za nie **niwelatory laserowe. Szybkie, wygodne, powtarzalne.** Ale jest jeden haczyk, o którym wciąż zapomina zbyt wielu wykonawców: **sam laser to za mało, szczególnie w pracy na zewnątrz.** Dopiero **zestaw laser + detektor wiązki** daje realną kontrolę nad pomiarem w terenie.

DLACZEGO DOKŁADNOŚĆ POMIARÓW MA KLUCZOWE ZNACZENIE

Błędy wysokościowe rzadko pozostają lokalnym problemem. Niewielkie odchylenia przy niwelacji terenu mogą prowadzić do nieprawidłowych spadków, zastoin wody, nierównej grubości warstw konstrukcyjnych czy trudności montażowych. Korekty wykonywane na późniejszym etapie są czasochłonne i generują dodatkowe koszty. Dlatego pomiary wysokościowe traktuje się jako podstawę prawidłowego przygotowania terenu – zarówno pod fundamenty, jak i pod nawierzchnie, drogi czy elementy małej architektury.

ZASADA DZIAŁANIA NIWELATORA ROTACYJNEGO

Niwelator rotacyjny wyznacza poziomą (a w niektórych zastosowaniach również pionową) **płaszczyznę odniesienia w zakresie 360°.** Obracająca się głowica emituje wiązkę, która tworzy stały poziom dostępny w całym obszarze pracy urządzenia.

Najważniejsze cechy techniczne:

- ❶ **Głowica rotacyjna** – zapewnia pełną płaszczyznę odniesienia wokół urządzenia.
- ❷ **Automatyczna niwelacja** – kompensator samoczynnie ustawia poziom w określonym zakresie; w przypadku poruszenia urządzenia system zabezpieczający przerywa pracę, zapobiegając błędnym wskazaniom.
- ❸ **Dokładność pomiaru** – w praktyce budowlanej typowo rzędu kilku



milimetrów na 10 m (w zależności od klasy urządzenia).

❶ **Zasięg pracy** – w terenie kluczowy jest zasięg uzyskiwany z detektorem, pozwalający prowadzić pomiary na znacznych odległościach. **W porównaniu z niwelatorami optycznymi rozwiązanie laserowe ułatwia kontrolę wielu punktów, przyspiesza odczyty i zwiększa powtarzalność** – szczególnie wtedy, gdy na budowie trzeba szybko zweryfikować poziomy na dużej powierzchni.

ROLA DETEKTORA WIĄZKI W PRACY NA ZEWNĄTRZ

W warunkach zewnętrznych widoczność wiązki znacząco maleje. Intensywne światło słoneczne, odbicia oraz dystans powodują, że linia przestaje być czytelna dla oka. **Detektor przechwytuje pulsujący sygnał lasera** i informuje użytkownika, czy punkt pomiarowy znajduje się powyżej, poniżej czy dokładnie na poziomie odniesienia. Dzięki temu odczyt nie zależy od oświetlenia.

Przy doborze detektora warto zwrócić uwagę na:

- ❶ wielkość okna odbiorczego (wpływa na szybkość „złapania” sygnału),
- ❷ czytelność sygnalizacji dźwiękowej i wizualnej,
- ❸ możliwość regulacji dokładności (tryb zgrubny i precyzyjny),
- ❹ wyraźnie oznaczony punkt „zero” oraz stabilny uchwyt na łacie.

GDZIE ZESTAW LASER + DETEKTOR JEST NAJBARDZIEJ PRZYDATNY

Zestaw ten sprawdza się wszędzie tam, gdzie **trzeba utrzymać stały poziom na większych odległościach:**

- ❶ niwelacja terenu pod inwestycję,
- ❷ wyznaczanie poziomu ław fundamentowych, płyty i chudziaka, roboty drogowe, korytowanie,
- ❸ podbudowy oraz odwodnienia,
- ❹ wykonywanie spadków pod nawierzchnie brukowe i tarasy,
- ❺ montaż ogrodzeń, murków i elementów zagospodarowania terenu.

W tych pracach liczy się powtarzalność pomiarów i szybka kontrola kolejnych punktów odniesienia – bez „szukania” wiązki w terenie.

PRAWIDŁOWA PROCEDURA POMIARU W TERENIE

1) Stabilne stanowisko

Statyw ustawić na twardym podłożu, z szeroko rozstawionymi nogami. Trzeba unikać miejsc narażonych na drgania (ruch ciężkiego sprzętu, praca zagęszczarki w pobliżu).

2) Start i stabilizacja

Po włączeniu odczekać, aż automatyczna niwelacja zakończy pracę. Sygnały ostrzegawcze (np. przerwanie obrotu lub miganie) oznaczają przekroczenie zakresu poziomowania albo poruszenie urządzenia.

3) Dobór dokładności detektora

Tryb zgrubny stosuje się do szyb-



kiego ustawiania wysokości, a tryb precyzyjny do końcowych odczytów. Większa precyzja to zwykle wolniejsza reakcja wskazań – ale pewniejszy wynik.

4) Odczyt na łącie

Należy przesunąć detektor do sygnału „zero”. Utrzymać łątę idealnie pionowo – odchylenie bezpośrednio wpływa na błąd wysokości.

5) Kontrola powtarzalności

W praktyce warto okresowo wrócić do punktu kontrolnego (np. A–B–A) i potwierdzić, że odczyt się nie zmienił. To prosta metoda weryfikacji stabilności stanowiska i poprawności działania.

LASER A NIWELATOR OPTYCZNY – KIEDY WIDAĆ RÓŻNICĘ

Niwelatory optyczne wciąż są obecne na budowach i w wielu zadaniach zapewniają poprawny wynik, jednak wymagają większej dyscypliny pracy: **zwykle potrzebne są dwie osoby, a tempo pomiarów jest wolniejsze**. W przypadku lasera rotacyjnego punkt odniesienia „jest” cały czas w terenie – **wystarczy przejść z łątą i odczytać wysokość**. To szczególnie istotne przy pracach, w których poziom trzeba sprawdzić

w wielu miejscach w krótkim czasie (np. korytowanie, podbudowy, kontrola spadków i odwodnień).

KOLOR WIĄZKI – CO MA ZNACZENIE W PRAKTYCE

Wiązka zielona bywa lepiej widoczna **wewnątrz pomieszczeń**, zwłaszcza na krótkich dystansach. Na zewnątrz, przy silnym świetle i większych odległościach, różnica widoczności szybko się zaciera – **dlatego w pracach terenowych kluczową rolę i tak przejmuje detektor**. Warto traktować kolor wiązkę jako parametr pomocniczy, a nie element decydujący o skuteczności pomiaru w pełnym słońcu.

DLACZEGO KOMPLET LASER + DETEKTOR JEST STANDARDEM PROFESJONALISTY

Zestaw daje korzyści, które od razu widać w organizacji robót:

- **szybsze tempo pracy** – mniej czasu na „ustawianie się” i więcej na właściwe wykonanie,
- **większa powtarzalność** – odczyt nie zależy od tego, czy wiązka jest akurat widoczna,
- **możliwość pracy w pojedynkę** – szczególnie przy kontrolach i pomiarach bieżących,
- **mniej poprawek** – łatwiej wychwycić odchylenia zanim „znikną” pod kolejną warstwą,
- **lepsza kontrola jakości** – łatwiej utrzymać spadki, wysokości i grubości warstw w wymaganym zakresie.

PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA: SPADEK POD NAWIERZCHNIĘ

Przy wykonywaniu podbudowy pod kostkę brukową problemem nie jest jednorazowy pomiar, lecz konsekwencja na całej długości. Niewielkie odchylenie w jednym miejscu potrafi „zabrać” spadek na kilkunastu metrach, a efekt ujawnia się dopiero po ułożeniu nawierzchni – najczęściej jako zalegająca woda. Zestaw laser + detektor pozwala szybko sprawdzić kolejne punkty, skorygować pracę



NAJCZĘSTSZE BŁĘDY WYKONAWCZE

- **Pomiar w terenie bez detektora** – w słońcu wiązka bywa niewidoczna, a odczyt staje się niepewny.
- **Niestabilny statyw lub miękkie podłoże** – nawet niewielkie przemieszczenia powodują „pływanie” poziomu.
- **Odczyt przy pochylonej łącie** – błąd rośnie wraz z odchyleniem.
- **Brak kontroli po transporcie lub uderzeniu** – po upadku należy wykonać test kontrolny i nie ignorować niepokojących różnic.
- **Zbyt rzadka weryfikacja na dużych odległościach** – w trudnych warunkach atmosferycznych lepiej częściej potwierdzać punkty odniesienia.

na etapie podbudowy i zakończyć temat, zanim powstanie kosztowna poprawka.

PODSUMOWANIE

W pracach zewnętrznych wiarygodny pomiar wysokości wymaga nie tylko odpowiedniego urządzenia, ale też właściwej metody. Zestaw niwelator rotacyjny + detektor wiązkę zapewnia stabilne odniesienie, niezależność od warunków oświetleniowych oraz większą powtarzalność wyników. W efekcie ułatwia organizację robót, ogranicza liczbę poprawek i pomaga utrzymać jakość wykonania na wymaganym poziomie.



Product Trainer marki Einhell

BARTŁOMIEJ BIELECKI



Proste linie, idealne dopasowanie i dopracowane detale to efekt nie tylko doświadczenia wykonawcy, ale także właściwie dobranych narzędzi. Wielofunkcyjne elektronarzędzia i nowoczesne pomiary laserowe stają się dziś podstawą dobrze zaplanowanych prac wykończeniowych.

WIELOFUNKCYJNE NARZĘDZIA DO PRAC WYKOŃCZENIOWYCH I POMIAROWYCH

Precyzja i efektywność w nowoczesnych realizacjach

Współczesne prace wykończeniowe coraz częściej wymagają połączenia wysokiej precyzji, ergonomii oraz sprawnej organizacji pracy. Kluczową rolę odgrywają tu narzędzia wielofunkcyjne oraz nowoczesne urządzenia pomiarowe, które redukują liczbę narzędzi w skrzynce, pozwalają skrócić czas realizacji i zminimalizować ryzyko błędów wykonawczych. Ich zastosowanie staje się standardem zarówno u profesjonalistów, jak i podczas zwykłych prac remontowych.

JEDNO NARZĘDZIE – WIELE ZASTOSOWAŃ

Narzędzia wielofunkcyjne umożliwiają wykonywanie wielu operacji przy użyciu jednego urządzenia i odpowiednio dobranego osprzętu. Cięcie, szlifowanie, skrobienie czy



precyzyjne podcinanie elementów wykończeniowych można wykonać bez konieczności sięgania po kilka różnych narzędzi. Ma to szczególne znaczenie podczas prac w trudno dostępnych miejscach, takich jak

narożniki, ościeżnice, listwy przypodłogowe czy elementy zabudowy. Istotnym aspektem jest **możliwość regulacji prędkości pracy oraz ograniczenie drgań**. Zapewnia to lepszą kontrolę nad narzędziem,



wyższą jakość wykończenia oraz większy komfort pracy, zwłaszcza podczas długotrwałych, precyzyjnych czynności, co w szczególności jest ogromnie ważne dla profesjonalnych wykonawców.

POMIARY JAKO FUNDAMENT JAKOŚCI

Precyzyjne pomiary stanowią podstawę każdej dobrze wykonanej pracy wykończeniowej. Elektroniczne urządzenia pomiarowe, takie jak **dalnierze laserowe, poziomice cyfrowe czy lasery krzyżowe**, pozwalają na szybkie i dokładne wyznaczanie linii, osi oraz poziomów. Dzięki nim możliwe jest znaczące ograniczenie błędów wynikających z tradycyjnych metod pomiarowych.

Rozwiązania laserowe sprawdzają się szczególnie przy montażu zabudów gipsowo-kartonowych, układaniu płytek, instalacji mebli czy elementów stolarki. Umożliwiają samodzielną pracę i zwiększają powta-



rzalność efektu, co ma bezpośrednie przełożenie na estetykę i trwałość wykonania.

ERGONOMIA I MOBILNOŚĆ PRACY

Nowoczesne narzędzia wykończeniowe projektowane są z myślą o ergonomii użytkownika. **Odpowiednie wyważenie, kompaktowe rozmiary oraz antypoślizgowe uchwyty** ułatwiają pracę w pozycji wymuszonej lub nad głową, która jest niewygodna i męcząca. Coraz częściej standardem stają się także **systemy akumulatorowe**, które eliminują konieczność stosowania przedłużaczy i zwiększają swobodę poruszania się na wymagającym stanowisku pracy.



Wspólne platformy zasilania umożliwiają korzystanie z jednego typu akumulatora w wielu urządzeniach, co **upraszcza logistykę, ogranicza liczbę ładowarek i pozwala lepiej zorganizować pracę** na budowie lub podczas remontu.

NAJCZĘSTSZE BŁĘDY WYKONAWCZE

Jednym z najczęściej spotykanych błędów jest:

- ❗ **niedopasowanie narzędzia** lub osprzętu do rodzaju wykonywanej pracy,
- ❗ **zbyt wysokie obroty,**
- ❗ **niewłaściwy osprzęt,**
- ❗ **brak kontroli nad narzędziem** mogą prowadzić do uszkodzeń materiału i wpłynąć negatywnie na jakość wykończenia,
- ❗ **pomijanie dokładnych pomiarów** – nawet niewielkie odchylenia na początku prac często skutkują widocznymi niedokładnościami na etapie finalnym,
- ❗ **niewuwzględnianie pracy w trzech wymiarach.** Skupienie się wyłącznie na jednym poziomie lub pionie, bez kontroli głębokości, osi oraz wzajemnych zależności elementów, prowadzi do problemów przy montażu zabudów, mebli czy elementów wykończeniowych. W takich przypadkach nawet poprawne wykonanie pojedynczego etapu nie gwarantuje prawidłowego efektu końcowego,
- ❗ **niewłaściwe przygotowanie stanowiska pracy,** w tym brak stabilnego podparcia obrabianych elementów oraz praca w pośpiechu bez zachowania prawidłowej kolejności,
- ❗ **niedocenianie ergonomii narzędzi** i długotrwała praca sprzętem o wysokich drganiach zwiększając zmęczenie operatora, co bezpośrednio przekłada się na spadek precyzji i ryzyko pomyłek. W praktyce wiele problemów można wyeliminować poprzez świadomy dobór narzędzi, właściwe ustawienie parametrów pracy oraz regularną kontrolę pomiarów na każdym etapie realizacji.

PODSUMOWANIE

Wielofunkcyjne narzędzia do prac wykończeniowych oraz nowoczesne urządzenia pomiarowe stanowią dziś nieodzowny element profesjonalnego warsztatu. Łącząc precyzję, ergonomię i mobilność, pozwalają realizować prace szybciej, dokładniej i z lepszym efektem końcowym. Świadomy dobór narzędzi oraz właściwe wykorzystanie ich możliwości to jeden z kluczowych czynników decydujących o jakości nowoczesnych prac wykończeniowych.

Specjalista ds. Marketingu
XL-TAPE-INTERANTIONAL

BARTŁOMIEJ PAĆ



Malowanie ścian i sufitów może przebiegać szybko, czysto i bezproblemowo, pod warunkiem odpowiedniego przygotowania. Właściwe zabezpieczenie wnętrza oraz dobór odpowiednich akcesoriów malarskich pozwalają uniknąć typowych błędów, zaoszczędzić czas i uzyskać trwały, estetyczny efekt bez konieczności poprawek. Poniżej przedstawiono sprawdzony poradnik krok po kroku, który przeprowadzi przez cały proces malowania w sposób bezpieczny i komfortowy.

BEZPIECZNE I CZYSTE malowanie krok po kroku

Krok 1: Skuteczne zabezpieczenie dużych i małych powierzchni podczas malowania

Odpowiednie zabezpieczenie powierzchni to **podstawa** każdego

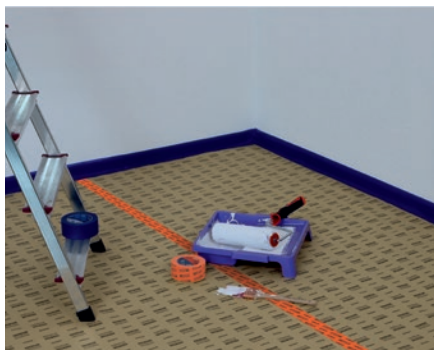
malowania i klucz do **estetycznego efektu**. Taśma malarska zabezpiecza skutecznie powierzchnie przed zabrudzeniem farbą, a po usunięciu **nie pozostawia śladów kleju**. Może

być stosowana zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz pomieszczeń, zachowując swoje właściwości w zakresie temperatur od -10 do 60 stopni Celsjusza. Dzięki temu **ogranicza ryzyko podciekania farby**, zmniejsza liczbę poprawek oraz skraca czas sprzątania po zakończeniu prac.

Podczas malowania szczególnej ochrony wymagają także **podłogi i duże elementy wyposażenia**. **Papier ochronny z warstwą hydrofobową** skutecznie zabezpiecza poziome powierzchnie przed farbą i wilgocią, **nie przemaka, nie ślizga się i dobrze przylega do podłoża**. Jego struktura pozwala częściowo wchłaniać farbę, co zapobiega rozprzestrzenianiu się zabrudzeń. Sprawdza się również na schodach, parapetach i w trudno dostępnych miejscach, umożliwiając **szybkie i bezpieczne przygotowanie wnętrza do malowania**.

Do zabezpieczania **dużych, gładkich pionowych powierzchni**, takich jak okna, meble czy ściany, szczególnie polecane są **pro maskery**, czyli **folie malarskie połączone taśmą**. Dzięki właściwościom elektrostatycznym folia stabilnie przylega do podłoża a cienka, wytrzymała





taśma z barierą ochronną **zapobiega podciekaniu farby** i pozwala uzyskać **równe, estetyczne krawędzie**. Zastosowanie dedykowanego dyspensera dodatkowo usprawnia pracę, umożliwiając szybkie rozwijanie i precyzyjne odcinanie maskera. Takie rozwiązania **skracają czas przygotowania pomieszczenia** i ograniczają późniejsze sprzątanie, poprawiając komfort i efektywność prac malarskich

Krok 2: Precyzyjne odcinanie kolorów

Jeśli zależy nam na idealnych, równych liniach i precyzyjnych odcieniach kolorów, warto sięgnąć po taśmę malarską do odcinania kolorów wykonaną z papieru stworzonego według japońskiej technologii. **Nie chłonie ona wilgoci, dobrze przyle-**



ga do podłoża i – dzięki specjalnej barierze ochronnej – pozwala uzyskać ostre, precyzyjne krawędzie bez podciekania i nierówności. To rozwiązanie szczególnie polecane przy pracach dekoracyjnych i malowaniu wieloma kolorami.

Wskazówka: taśmę najlepiej usuwać, gdy farba jest jeszcze lekko wilgotna – zmniejsza to ryzyko podrywania krawędzi.

Krok 3: Należy postawić na akcesoria malarskie, które robią różnicę

Po odpowiednim zabezpieczeniu wnętrza przychodzi czas na **właściwy etap prac, czyli malowanie**. Wysokiej jakości akcesoria malarskie mają bezpośredni wpływ nie tylko na tempo pracy, ale również na estetykę i trwałość wykończenia. **Ergonomiczny uchwyt o solidnej konstrukcji** zapewnia stabilność i precyzyjne prowadzenie wałka, a **wałek wykonany z nowoczesnych włókien** pozwala uzyskać równomierne krycie, dobrą chłono-



ność farby oraz uniknąć jej chlapania. **Dobrze dobrany zestaw wałka i uchwytu** sprawia, że malowanie przebiega szybciej i dokładniej – niezależnie od tego, czy odświeżane jest jedno pomieszczenie, czy realizowany jest większy remont.

Równie istotne jest **wygodne malowanie sufitów i wyższych partii ścian**, które nie musi wiązać się z ciągłym przestawianiem drabiny. **Lekki i wytrzymały kij teleskopowy** umożliwia bezpieczną oraz komfortową pracę na wysokości. **Piankowy chwyt** dobrze leży w dłoni, **płynna regulacja długości** pozwala szybko dopasować kij do aktualnych potrzeb, a **solidna blokada** zapobiega przypadkowemu zsunięciu się uchwytu podczas pracy.

GOTOWE ROZWIĄZANIE DLA WYGODY I OSZCZĘDNOŚCI CZASU

Osoby, które chcą uniknąć kompletowania akcesoriów osobno, mogą sięgnąć po **gotowe zestawy malarskie**, zaprojektowane z myślą o szybszej i wygodniejszej pracy. W zależności od wariantu zawierają one pojemne **kuwety na farbę o dużej pojemności**, wymienne wkłady uła-



twiające zmianę kolorów oraz ograniczające zużycie wody podczas czyszczenia, a także **solidne uchwyty i wałki pozwalające nawet dwukrotnie przyspieszyć malowanie dużych powierzchni**. W bardziej rozbudowanych zestawach, znajdują się również kije teleskopowe, pędzle do precyzyjnych prac, taśmy malarskie i maskery, dzięki czemu



bezpieczania chroni powierzchnie, papier ochronny – podłogi parapety i schody, a maskery sprawdzają się na meblach. **Wydajne akcesoria malarskie**, takie jak uchwyt i wałek malarski z nowoczesnych włókien, umożliwiają równomierne krycie farby i eliminują chlapanie. **Kij teleskopowy** pozwala wygodnie malować sufity i wyższe partie ścian. Gotowe **zestawy malarskie** zawierają wszystkie niezbędne akcesoria – kuwety, wałki, uchwyty, taśmy, maskery i kije teleskopowe – co znacząco przyspiesza i ułatwia pracę. Takie zestawy pozwalają **malować szybciej, dokładniej i efektywniej**, dając pełną kontrolę nad efektem końcowym. Dzięki odpowiedniemu przygotowaniu i właściwym narzędziom można **odświeżyć wnętrza szybko, czysto i na własnych zasadach**, uzyskując trwałe i estetyczne wykończenie.

wszystko, co niezbędne do przygotowania i wykonania malowania, znajduje się w jednym opakowaniu. To praktyczne rozwiązanie dla osób malujących samodzielnie – **pozwała obniżyć koszty prac, usprawnia organizację, zwiększa komfort**

działania i daje pełną kontrolę nad efektem końcowym.

PODSUMOWANIE

Udane malowanie zaczyna się od **solidnego zabezpieczenia powierzchni** – taśma malarska do za-

Manager ds. BHP i wizerunku marki firmy STALCO

BARTŁOMIEJ ZAJĄC



Współczesne środowiska pracy – zarówno budowlane, przemysłowe, jak i serwisowe – stawiają przed użytkownikami odzieży i obuwia roboczego coraz wyższe wymagania.

Liczy się już nie tylko podstawowa ochrona, ale także komfort noszenia, ergonomia, trwałość oraz estetyka. Odpowiednio zaprojektowane wyposażenie ochronne może realnie wpłynąć na wydajność pracy, zmniejszenie zmęczenia oraz ograniczenie ryzyka urazów.

NOWOCZESNA ODZIEŻ I OBUWIE ROBOCZE

– jak wybrać rozwiązania, które realnie poprawiają komfort i bezpieczeństwo pracy?

ELASTYCZNOŚĆ I ERGONOMIA – NOWY STANDARD W ODDZIEŻY ROBOCZEJ

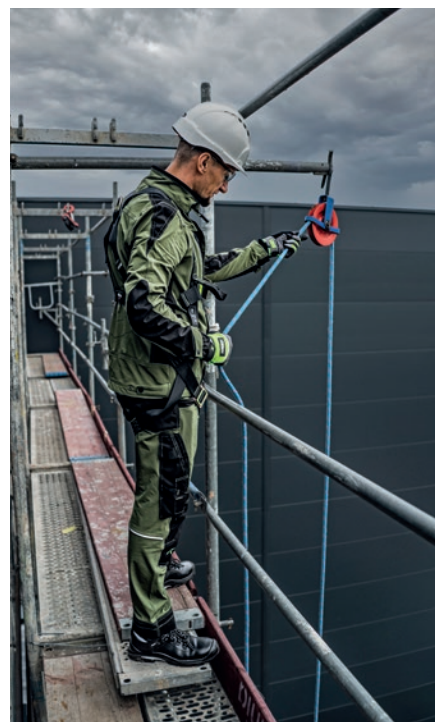
Jednym z kluczowych trendów w projektowaniu nowoczesnej odzieży roboczej jest stosowanie materiałów elastycznych, które pracują razem z ciałem użytkownika. Tkaniny typu stretch, często inspirowane rozwiązaniami outdo-

rowymi, pozwalają na swobodę ruchów nawet podczas pracy w wymuszonych pozycjach. Dzięki dodatkowi włókien elastycznych **odzież nie krępuje ruchów, lepiej dopasowuje się do sylwetki i zachowuje swoje właściwości nawet przy intensywnym użytkowaniu.**

Równie istotna jest konstrukcja – **wzmocnione szwy, ergonomiczne kroje, regulacje w pasie i mankietach czy wydłużone tyły kurtek zwiększają funkcjonalność i trwałość odzieży.** Coraz częściej spotyka się także **systemy wentylacji**, np. pod pachami lub w niewralgicznych strefach spodni, które poprawiają komfort termiczny podczas długiej pracy.

WIDOCZNOŚĆ I TRWAŁOŚĆ – BEZPIECZEŃSTWO W PRAKTYCE

Bezpieczeństwo użytkownika to fundament odzieży roboczej. **Wysokiej jakości elementy odblaskowe**, odporne na ścieranie i wielokrotne pranie, poprawiają widoczność w trudnych warunkach oświetleniowych. Z kolei zastosowanie materiałów wzmacniających, takich jak **tkaniny o podwyższonej odporności na przetarcia**, znacząco wydłuża żywotność ubrań, szczególnie w miej-



scach narażonych na uszkodzenia mechaniczne.

Kolorystyka również nie jest przypadkowa. Klasyczne odcienie czerni i zieleni cieszą się dużą popularnością ze względu na uniwersalność i estetykę, a coraz częściej oferta poszerzana jest o nowe warianty kolorystyczne, odpowiadające aktualnym trendom i preferencjom użytkowników.



NAJCZĘSTSZE BŁĘDY PRZY WYBORZE ODZIEŻY I OBUWIA ROBOCZEGO:

- dobór wyposażenia wyłącznie na podstawie ceny, bez uwzględnienia specyfiki pracy,
- niedopasowany rozmiar,
- brak elastyczności materiału,
- niewystarczająca wentylacja mogą prowadzić do szybszego zmęczenia i obniżenia komfortu pracy.

W przypadku obuwia problemem bywa także ignorowanie norm bezpieczeństwa lub niewłaściwe dopasowanie do warunków, w jakich będzie użytkowane.

OBUWIE ROBOCZE – TECHNOLOGIA, KTÓRA CHRONI I WSPIERA

Równie ważnym elementem wyposażenia ochronnego jest **obuwie robocze**. Nowoczesne modele łączą w sobie **wysoki poziom ochrony z lekkością i komfortem noszenia**. Zastosowanie **kompozytowych podnosków oraz niemetalowych wkładek antyprzebiciowych** pozwala ograniczyć wagę buta, zachowując jednocześnie pełną zgodność z aktualnymi normami bezpieczeństwa.

Na szczególną uwagę zasługują **innovacyjne systemy zapinania**, które umożliwiają szybkie i precyzyjne dopasowanie obuwia do stopy bez konieczności tradycyjnego sznurowania. Takie rozwiązania zwiększają wygodę użytkowania, zwłaszcza w sytuacjach wymagających częstego zdejmowania i za-



kładania butów – również w rękawicach roboczych.

Podeszwy wielowarstwowe, łączące poliuretan z gumą, zapewniają dobrą amortyzację, odporność na oleje oraz wysoką antypoślizgowość na różnych nawierzchniach. Dodatkowe właściwości antystatyczne czy ESD są szczególnie istotne w środowiskach przemysłowych i przy pracy z elektroniką.

AUTORSKI DESIGN I DOCENIENIE PRZEZ UŻYTKOWNIKÓW

Niewiele firm działających na rynku odzieży roboczej decyduje się na projektowanie swoich produktów od podstaw. W większości przypadków są to rozwiązania bazujące na gotowych wzorach, dostosowywanych jedynie pod względem oznaczeń lub kolorystyki. Tym większą wartość stanowi podejście oparte na autorskim designie, stworzonym w odpowiedzi na realne potrzeby użytkowników. Przykładem takiej filozofii jest firma STALCO, która konsekwentnie rozwija własne, **no-**

woczesne projekty odzieży roboczej, łącząc estetykę z funkcjonalnością i ergonomią.

Współpraca projektantów z praktykami pozwala tworzyć rozwiązania dopracowane w każdym detalu – zarówno pod kątem technologicznym, jak i użytkowym. Potwierdzeniem wysokiej jakości oraz trafności takiego podejścia są nagrody przyznawane w plebiscytach branżowych i konsumenckich. **Zdobycie Złotego Medalu SAWO** w kategorii nowoczesnej odzieży roboczej oraz obuwia roboczego stanowi wyraźny sygnał, że połączenie autorskiego designu, zaawansowanych technologii materiałowych oraz komfortu użytkowania ma realne znaczenie dla odbiorców.

PODSUMOWANIE

Nowoczesna odzież i obuwie robocze to dziś zaawansowane technologicznie produkty, które łączą bezpieczeństwo, komfort i estetykę. Wybierając rozwiązania oparte na elastycznych materiałach, przemysłanej konstrukcji i innowacyjnych technologiach, firma inwestuje nie tylko w ochronę, ale także w wygodę i efektywność pracy. Świadomy wybór wyposażenia ochronnego przekłada się bezpośrednio na codzienny komfort użytkownika oraz długoterminową trwałość produktów.



ROSNAĄCY TREND NA BUDOWNICTWO SZKIELETOWE W POLSCE

Grupa PSB i Woodcore zmieniają
doświadczenie klienta na rynku
domów prefabrykowanych



Ekspozycja pokazowa zewnętrzna w punkcie PSB Cyroń Sp. z o.o.

Budownictwo szkieletowe w Polsce wchodzi w fazę dynamicznego wzrostu – do końca 2026 roku jego udział w rynku może sięgnąć 11%, a wartość segmentu do 2030 roku nawet 7 mld zł. W odpowiedzi na rosnące oczekiwania inwestorów, Grupa PSB we współpracy z Woodcore, wprowadza do oferty prefabrykowane konstrukcje szkieletowe – z ekspozycjami pokazowymi dla klientów.

RYNEK PRZYSPIESZA – ZMIANA JEST FAKTEM

Jeszcze w 2020 roku budynki w technologii szkieletowej odpowiadały za mniej niż 1% wszystkich pozwoleń na budowę w Polsce. **W 2024 roku ich udział wzrósł do 6–7%, a prognozy na 2026 rok zakładają osiągnięcie poziomu 11%.** To już nie nisza, lecz jeden z najszybciej rosnących segmentów rynku budownictwa jednorodzinnego.

„Kluczowe pytanie nie brzmi dziś „czy” budownictwo szkieletowe będzie się rozwijać, ale „w jaki sposób”

odpowie na rosnące oczekiwania klientów” – podkreśla **Piotr Góralczyk, Prezes Wood Core House.** „Technologia przestaje budzić obawy, teraz ważne są konkretne korzyści i dobre doświadczenie zakupowe. Konstrukcje Woodcore oferują wysoką jakość, trwałość oraz bezpieczeństwo potwierdzone 5-letnimi badaniami na Politechnice Śląskiej. Dodatkowo realizacje inwestycji w tej technologii cechuje szybkość budowy (3–6 miesięcy) oraz przewidywalność kosztów w czasie”.

NOWA KATEGORIA PRODUKTOWA W GRUPIE PSB

Odpowiedzią na te zmiany jest wprowadzenie przez Grupę PSB nowej kategorii produktowej – **prefabrykowanych konstrukcji szkieletowych budynków w technologii Woodcore.** To istotna modyfikacja modelu sprzedaży: od dystrybucji pojedynczych materiałów do oferowania kompletnej, gotowej konstrukcji budynku wraz z materiałami wykończeniowymi, a nawet kompletną usługą budowlaną.

Dzięki temu partnerzy PSB mogą oferować klientom pełniejszy produkt, co w całości znacząco zwiększa wartość koszyka sprzedażowego. Upraszczając – Woodcore sprzedaje za pośrednictwem PSB konstrukcję domu z zewnętrznym poszyciem, a partnerzy oferują pozostałe materiały: izolacje, płyty g-k, folie, elewacje, stolarkę oraz instalacje.

KLUCZOWE PRZEWAGI TECHNOLOGII WOODCORE

Technologia Woodcore spełnia wszystkie obowiązujące normy prawa budowlanego i parametry wytrzymałościowe porównywalne z budownictwem murem.

Dodatkowo wyróżnia ją:

- wysoka precyzja wykonania dzięki prefabrykacji w kontrolowanych warunkach;
 - szybki montaż konstrukcji budynku (5-7 dni);
 - ograniczona zależność od warunków atmosferycznych;
 - możliwość elastycznej adaptacji projektów do potrzeb inwestora;
 - łatwy transport i magazynowanie elementów modułowych;
 - możliwość uzyskania lepszych parametrów termicznych niż w budynku murowanym, stosowane materiały izolacyjne dostępne są w każdym składzie PSB (styropian i wełna);
 - dobre parametry akustyczne m.in. dzięki stosowaniu wylewek (o grubości 7 cm) na stropach;
 - mniejsze wymagania sprzętowe na placu budowy;
- „Cały proces produkcji jest powtarzalny i objęty pełną kontrolą jakości, co ogranicza reklamacje i buduje zaufanie klientów. Konstrukcje Woodcore to produkt z dużym potencjałem rozwoju i realną wartością dodaną – zarówno dla inwestora, jak i dla nas jako dystrybutora” – podkreśla **Paweł Biegun, właściciel Art. Mark Żywiec.***

JAKIE PRODUKTY SĄ JUŻ DOSTĘPNE W SIECI PSB?

W ofercie Grupy PSB dostępne są obecnie dwa główne segmenty produktowe:

- **konstrukcje szkieletowe budynków jednorodzinnych** – 6 projektów typowych domów w technologii Woodcore, od obiektów rekreacyjnych o powierzchni 34 m² po całoroczne domy parterowe i piętrowe o powierzchni zabudowy powyżej 120 m²,
- **konstrukcje szkieletowe garaże** – projekty jedno- i dwustanowiskowe o powierzchni od 23 do 46 m², z możliwością aranżacji dodatkowej przestrzeni użytkowej. Garaże są produktem do samodzielnego montażu przez klienta końcowego.

Proces sprzedaży oparty jest na dedykowanym katalogu projektów PSB, a prefabrykacja i przygotowanie elementów do transportu realizowane są przez Woodcore. W związku z olbrzymim potencjałem Grupy PSB i synergią naszych produktów, postanowiliśmy w 100% postawić na obsługę klienta indywidualnego i firm wykonawczych poprzez partnerów Grupy PSB. Aby ułatwić sprzedaż naszych rozwiązań wprowadzamy montaż konstrukcji po naszej stronie, jako opcja dla partnerów, gotowe rozwiązania dotyczące płyt fundamentowych oraz będziemy rozbudowywać ofertę o nowe projekty typowe oraz budynki w charakterze DIY.

Pionierem wdrożenia tego modelu w Grupie PSB jest **Polbudrol Starachowice**, który jako pierwszy włączył produkty szkieletowe do swojej oferty handlowej. W lutym 2026 r. będzie uruchomiona nowa ekspozycja wewnętrzna domu pokazowego u partnera **PSB Sufigs Tarnów**.

OD WIZUALIZACJI PO DOŚWIADCZENIA – DOMY POKAZOWE PSB

Jednym z kluczowych elementów współpracy są **ekspozycje pokazowe** – wewnętrzne i zewnętrzne – dostępne w wybranych składach PSB. Klienci mogą nie tylko zobaczyć, ale realnie **wejść do środka, dotknąć materiałów i ocenić jakość wykonania**.

*„Budowa domu to emocje, wątpliwości i ogromna odpowiedzialność. Kiedy klient może wejść do środka i zobaczyć konstrukcję, rozmowa wygląda zupełnie inaczej” – mówi **Piotr Górski, Dyrektor K-Fox Kalisz.***



Ekspozycja pokazowa zewnętrzna w punkcie PSB Art. Mark Żywiec

*„Zamiast przekonywać, po prostu pokazujemy. To buduje zaufanie i relację, która często zostaje z klientem na lata” – dodaje **Paweł Cyroń, właściciel Cyroń Sp. z o.o.***

Ekspozycje zmieniają punkt sprzedaży w centrum doradcze i inspiracyjne, skracając proces decyzyjny i eliminując obawy inwestorów.

Przykładem praktycznego zastosowania technologii Woodcore również przy innych obiektach budowlanych jest **realizowana hala sprzedażowa** u partnera **PSB Dębos Nysa**, w całości oparta na naszej konstrukcji szkieletowej. Inwestycja ta potwierdza skalowalność i uniwersalność systemu Woodcore – planowany termin jej realizacji to marzec 2026 roku.

KORZYŚCI EKOSYSTEMOWE I PARTNERSTWA

Model Woodcore to również szeroki ekosystem partnerów PSB, którzy zyskują dostęp do preferencyjnych warunków zakupu m.in. stolarki (Pol-Skone), izolacji (Ursa), wyposażenia łazienek i kuchni (Deante), a także zintegrowanych systemów budowlanych we współpracy z firmami Termo Organika i Siniat.

INFORMACJE O FIRMIE

Wood Core House to producent prefabrykowanych konstrukcji szkieletowych, specjalizujący się w standaryzowanych systemach budownictwa drewnianego dla budynków mieszkalnych i użytkowych.

RYNEK PODŁOŻY ZEWNĘTRZNYCH W POLSCE

– zmiana, którą widać na budowach

Jeszcze kilkanaście lat temu wybór materiału na taras, podjazd czy ścieżkę wokół domu był oczywisty. Kostka betonowa dominowała na placach budowy, w ofertach składów i w świadomości inwestorów. Była łatwo dostępna, dobrze znana wykonawcom i przez długi czas traktowana jako jedyna możliwa opcja. Dziś ten obraz wyraźnie się zmienia i znajduje to odzwierciedlenie zarówno w katalogach, jak i w gotowych realizacjach.

Rynek podłóży zewnętrznych w Polsce dojrzeva w szybkim tempie. **Inwestorzy coraz częściej postrzegają przestrzeń przy domu jako przedłużenie wnętrza.** Ma ona być funkcjonalna, trwała i estetyczna przez wiele lat, a jednocześnie spójna z tym, co dzieje się pod dachem. To podejście w naturalny sposób wpłynęło na dobór wykorzystywanych materiałów.

W nowoczesnych projektach nie ma już miejsca na zapadający się beton, pełen wykwitów i trudnych do usunięcia plam. Klienci nie chcą być ograniczani przez niewielkie „kostkowe” formaty ani przez mało atrakcyjne opcje kolorystyczne, które z czasem tracą swój pierwotny wygląd. Oczekiwania wobec nawierzchni zewnętrznych pod względem wyglądu, jak i trwałości są dziś znacznie wyższe. I dobrze!

Odpowiedzią na te potrzeby okazał się postęp technologiczny, a w szczególności rozwój **płyt gresowych o zwiększonej grubości.** Marka Stargres jako pierwsza w Polsce wprowadziła płyty o grubości 2 cm (Star 2.0), a następnie 3 cm (Star 3.0), co było pierwszym tego typu rozwiązaniem w kraju i drugim na świecie. Zmieniło to sposób projektowania i myślenia o przestrzeniach zewnętrznych oraz stało się momentem przełomowym dla całej branży.

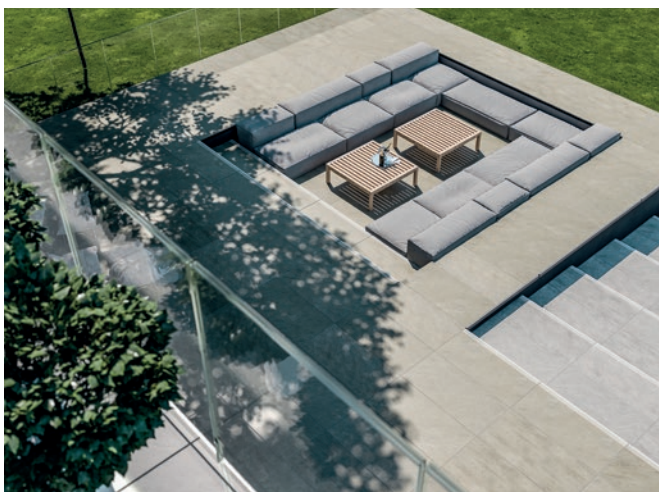
OD ALTERNATYWY DO RYNKOWEGO STANDARDU

Materiał, który jeszcze niedawno kojarzony był głównie z wnętrzami lub, w najlepszym wypadku, z balkonami,



jest dziś pełnoprawnym zastępstwem dla niedoskonałych nawierzchni betonowych. **Gres zewnętrzny** przestał być wyborem „na próbę” czy ciekawostką. Zamiast tego stał się standardem wszędzie tam, gdzie liczą się **odporność na warunki atmosferyczne, bezpieczeństwo i nowoczesny wygląd.**

Zmiana ta zachodzi dynamicznie. Napędzają ją rosnące oczekiwania inwestorów, ale również coraz większe doświadczenie wykonawców w pracy z gresem zewnętrznym.





nym oraz systematyczny wzrost firm realizujących zlecenia w oparciu o płyty 2.0 i 3.0.

Ogromne znaczenie ma tu spójność – **możliwość płynnego przejścia z salonu na taras, z wnętrza domu do ogrodu**, bez wizualnego „odcięcia” przestrzeni. Dziś ten sam wzór płyty może pojawić się zarówno na opasce kuchennej, jak i na tarasie czy podjeździe przed budynkiem. To otwiera szersze możliwości aranżacyjne i pozwala myśleć o przestrzeni w sposób całościowy, a nie fragmentaryczny.

W tym procesie **kluczową rolę odgrywają wykonawcy oraz składy budowlane, takie jak PSB**. To oni są pierwszym źródłem wiedzy i realnego doradztwa dla klientów końcowych. Od ich doświadczenia, argumentów i znajomości nowoczesnych rozwiązań zależy, czy inwestor zdecyduje się na materiał kolejnej generacji, czy pozostanie przy metodach znanych od lat.

TECHNOLOGIA, KTÓRA ZMIENIŁA REGUŁY GRY

Płyty zewnętrzne uwalniają ograniczenia projektowe, ale ich największą przewagą jest **wysoka jakość użytkowa podłoża**. Wynika ona z parametrów technicznych, które nie mają odpowiednika w betonie. Kluczowym z nich jest **minimalna nasiąkliwość**.



Gres zewnętrzny Star 2.0 i 3.0 charakteryzuje się **nasiąkliwością na poziomie $\leq 0,5\%$** . W praktyce wartości te są jeszcze niższe i najczęściej mieszczą się w przedziale 0,1-0,3%. Oznacza to, że **płyta nie chłonie wody**, a tym samym **pozostaje odporna na cykle zamarzania i rozmrażania**, które są główną przyczyną degradacji nawierzchni zewnętrznych. **Powierzchnia nie ulega odspajaniu, nie pojawiają się wykwyty, a kolor i struktura pozostają stabilne przez lata**, niezależnie od warunków atmosferycznych i intensywności użytkowania.

Dla porównania – wskaźnik dla kostki betonowej znajduje się na poziomie 3-6%, a w wielu przypadkach jeszcze wyżej. Wnikająca w strukturę i zamarzająca woda prowadzi do mikropęknięć, wykruszeń i powstawania narośli.

Co istotne z punktu widzenia inwestora, **materiał nie wymaga impregnacji ani dodatkowych zabiegów ochronnych**, co obniża koszty eksploatacji i upraszcza pielęgnację nawierzchni.

CIEŃSZA NIŻ BETON, ALE 5× MOCNIEJSZA

Jedną z najczęściej pojawiających się obaw związanych z płytkami zewnętrznymi jest ich grubość. Choć Star 2.0 i 3.0 mają większy wymiar w przekroju pionowym niż gres stosowany we wnętrzach, wciąż pozostają cieńsze od tradycyjnej kostki brukowej. Ten fakt sprawia, że część inwestorów i wykonawców intuicyjnie zakłada niższą wytrzymałość tego produktu. To błąd.

O odporności nawierzchni nie decyduje wyłącznie jej grubość, lecz przede wszystkim struktura i proces produkcji. Różnice w sile łamiącej pokazują to bardzo wyraźnie. Kostka brukowa osiąga siłę łamiącą na poziomie około 611 kg. Dla porównania **płytką gresową 2 cm wytrzymałe obciążenie rzędu 1125 kg, natomiast płyta 3 cm – aż 3214 kg!**

Materiał nie ulega pęknięciom pod obciążeniem, lepiej radzi sobie z naciskiem punktowym i zachowuje stabilność nawet w wymagających strefach użytkowych. To właśnie dlatego płyty gresowe coraz częściej stosowane są nie tylko na tarasach i balkonach, ale także na podjazdach, w strefach wejściowych czy na parkingach - tam, gdzie dotychczas dominował beton.

DACHY, TARASY, PARKINGI – ZAMONTUJESZ, GDZIE CHCESZ I JAK CHCESZ

Tak szerokie spektrum zastosowań nie byłoby możliwe bez odpowiednio dobranych systemów montażu. **Gres zewnętrzny może być układany na podsypce, na żwirze, w systemie klejonym, jednak szczególne znaczenie w nowoczesnych realizacjach ma montaż na wspornikach**. To rozwiązanie, które daje dużą swobodę. Sprawdza się zwłaszcza na tarasach, balkonach oraz dachach płaskich, gdzie kluczowe znaczenie ma precyzyjne wypoziomowanie nawierzchni i skuteczne odprowadzanie wody.



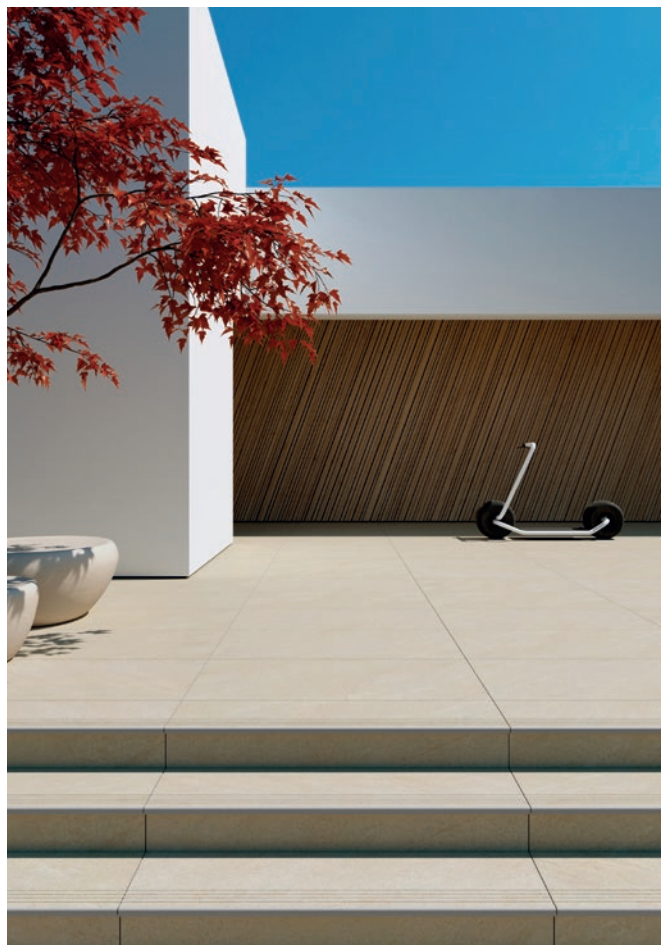
Przestrzeń pod płytami pozostaje w pełni dostępna, co umożliwia łatwe poprowadzenie instalacji: oświetlenia, okablowania czy systemów nawadniania – bez ingerencji w samą nawierzchnię. **W razie potrzeby pojedyncze płyty można szybko zdemontować i ponownie ułożyć**, co eliminuje konieczność kosztownego i czasochłonnego rozbierania całości.

RYNEK JUŻ TO SPRAWDZIŁ

Dynamiczny wzrost popytu na gres zewnętrzny o grubości 2 i 3 cm wyraźnie widać w strukturze sprzedaży, powtarzalności realizacji i decyzjach podejmowanych na placach budowy. Rynek jasno pokazuje, co najlepiej sprawdza się w pracy i do czego inwestorzy oraz wykonawcy wracają najczęściej.

W ofercie Stargres do takich produktów należą przede wszystkim **kolekcje Hektor i Rocky w formacie 60×60 cm**. To modele o klasycznej, ponadczasowej estetyce, które bardzo dobrze odnajdują się zarówno w nowoczesnych, jak i bardziej tradycyjnych realizacjach przydomowych oraz komercyjnych.

Kolejną kolekcją, która od lat utrzymuje silną pozycję sprzedażową, jest **Pietra Serena**, wyróżniająca się m.in. dostępnością dużego formatu. **Rozmiar 60×120 cm** daje olbrzymie pole do aranżacji i spektakularny efekt wizualny przy mniejszej liczbie fug.



ZMIANA ZAKORZENIONA W PRAKTYCE

Wzrost popularności gresu zewnętrznego 2.0 i 3.0 nie jest chwilowym zrywem ani odpowiedzią na sezonową modę. To efekt innego sposobu myślenia o przestrzeni wokół domu, rosnących oczekiwań inwestorów oraz doświadczeń wykonawców, którzy coraz częściej wybierają rozwiązania ograniczające reklamacje, przyspieszające pracę i zwiększające wartość realizacji.

Stargres, jako największy producent gresu w Polsce, aktywnie uczestniczy w tym procesie. Znacząca część produkcji trafia na rynki zagraniczne, a jednocześnie oferta pozostaje szeroko dostępna w składach budowlanych i salonach sprzedaży w całym kraju. Taka skala działania pozwala zachować to, co w tej branży najważniejsze: pewność dostaw, powtarzalną jakość i dostępność zarówno dla dużych inwestycji, jak i realizacji prywatnych.

To właśnie na budowach, w rozmowach z wykonawcami i w decyzjach podejmowanych przez inwestorów widać dziś, że gres jest standardem, który łączy trwałość, technologię i estetykę w jednym materiale. I to w tym kierunku zmierza rynek nawierzchni zewnętrznych – w stronę technologii, które funkcjonują bez zarzutu przez dziesięciolecia.

Hörmann. Bezpieczeństwo na lata, pewność każdego dnia.

Promocja

Brama garażowa
z napędem

od **2920 zł***

cena bez VAT

od 3592 zł (z 23% VAT)

od 3154 zł (z 8% VAT)

Promocja

Drzwi zewnętrzne
bez nasświetla bocznego

od **4990 zł***

cena bez VAT

od 6138 zł (z 23% VAT)

od 5389 zł (z 8% VAT)

Wszystkie produkty do budownictwa mieszkaniowego, jak bramy garażowe, drzwi zewnętrzne i drzwi pokojowe są neutralne pod względem emisji CO₂



Dowiedz się więcej o naszej strategii
zrównoważonego rozwoju na stronie
www.hoermann.com/sustainability



www.hoermann.pl • 801 500 100

Opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora

* Sugerowane ceny producenta dotyczą produktów i wymiarów objętych promocją (brama RenoMatic 2500 × 2125 mm z napędem ProLift 500-2, drzwi Thermo65 bez nasświetla bocznego, wzór 010); nie obejmują montażu. Cena z 8% VAT dotyczy tylko przypadków, gdzie możliwe jest zastosowanie 8% VAT, w pozostałych obowiązuje 23% VAT. Szczegółowe informacje o warunkach promocji, w tym pełna informacja o cenach są dostępne na stronie www.hoermann.pl lub u partnerów handlowych w Polsce. Oferta ważna do 31.12.2026 r. Powyższe nie stanowi oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego, tylko zaproszenie do zawarcia umowy. Najniższa cena produktów, jaka obowiązywała w okresie 30 dni przed wprowadzeniem oferty promocyjnej była następująca: brama RenoMatic z napędem od 3443 zł, drzwi Thermo65, wzór 010 od 5966 zł (ceny z 23% VAT).

HÖRMANN
Bramy • Drzwi • Napędy

Sytuacja na rynku

oraz wyniki Grupy PSB w 2025 roku

Początek nowego roku to dobry moment na podsumowanie sytuacji w sektorze budowlanym i mieszkaniowym. Analiza dostępnych danych za 2025 rok pokazuje obraz rynku, który – mimo licznych wyzwań – stopniowo się stabilizuje. Poniżej przedstawiamy kluczowe tendencje oraz czynniki kształtujące kondycję branży, ze szczególnym uwzględnieniem budownictwa mieszkaniowego i inwestycji realizowanych przez klientów indywidualnych.

Patrząc na dostępne dane z rynku mieszkaniowego, wiadać, że w 2025 roku nie doszło ani do gwałtownego odbicia, ani do załamania aktywności. Obserwujemy raczej proces stopniowego porządkowania rynku, co jest pozytywnym sygnałem dla branży.

W 2025 r. ogólna liczba wydanych pozwoleń na budowę spadła o 8,6% rok do roku, to segment budownictwa indywidualnego odnotował wzrost o 8,5%. Sytuację tę wspierało ożywienie na rynku kredytowym, gdzie dzięki spadkowi stóp procentowych w okresie od stycznia do listopada udzielono o ponad 11% więcej kredytów niż w poprzednim roku, co sprzyja powrotowi do planów budowy domów.

WIELKOŚĆ SIECI I PRZYCHODY GRUPY PSB W 2025 ROKU

Grupa PSB działa na polskim rynku od 28 lat i jest jednym z wiodących dystrybutorów materiałów budowlanych oraz artykułów do domu i ogrodu w Polsce. Zarządza multibrandowymi sieciami placówek dla profesjonalistów – PSB Profi i składy PSB oraz marketami DIY – PSB Mrówka. Działalność Grupy koncentruje się głównie poza dużymi aglomeracjami miejskimi.

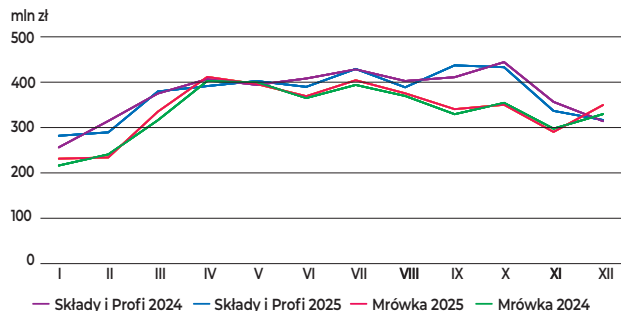
Placówki PSB oferują od kilku do kilkudziesięciu tys. pozycji asortymentowych, pochodzących od ponad 500 dostawców – liderów w swoich branżach.

Na koniec 2025 r. Grupa PSB zrzeszała ponad 400 małych i średnich, rodzinnych firm z terenu całej Polski, prowadzących łącznie 755 placówek, w tym: 274 składy budowlane i 81 placówek PSB Profi oraz 400 sklepów PSB Mrówka. Obecność w około 90% powiatów sprawia, że Grupa PSB dociera niemal do każdego mieszkańca kraju. Według badań zrealizowanych w 2025 roku, blisko 80% respondentów rozpoznaje przynajmniej jedną markę należącą do Grupy PSB.

Przełożyło się to na konkretne wyniki finansowe, gdyż w 2025 r. łączne przychody partnerów Grupy wyniosły 9,3 mld zł, co oznacza wzrost o 1,9% w porównaniu z rokiem poprzednim, przy uwzględnieniu rozwoju organizacyjnego sieci.

W 2025 r. wartość rynku DIY, uwzględniając sieć PSB Mrówek na tle konkurentów sieciowych, osiągnęła po-

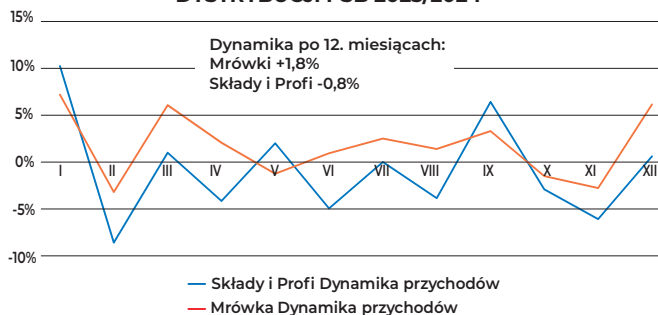
Wykres 1. PRZYCHODY PARTNERÓW PSB W PODZIALE NA KANAŁY DYSTRYBUCJI W LATACH 2024–2025



ziom 24,2 mld zł, co oznacza wzrost o 0,5% rok do roku. W tym okresie przychód PSB Mrówek wyniósł 4,3 mld zł, notując wzrost o 4,2%. Pozwoliło to naszej sieci osiągnąć 17,8% udziału w tym segmencie oraz znacząco przewyższyć dynamikę całej konkurencji sieciowej.

Istotną część zaopatrzenia placówki Grupy PSB realizują za pośrednictwem Centrali PSB, której przychody wzrosły o 4,3%, osiągając poziom ponad 4,4 mld zł.

Wykres 2. DYNAMIKI PRZYCHODÓW W KANAŁACH DYSTRYBUCJI PSB 2025/2024



Analizując kanały dystrybucji placówek Grupy PSB, które utrzymywały ciągłą działalność minimum od początku roku 2024, lepszą dynamikę odnotowano w kanale nowoczesnym (sklepy PSB Mrówka), gdzie sprzedaż wzrosła o +1,8%, podczas gdy w kanale tradycyjnym (składy budowlane i placówki PSB Profi) zanotowano spadek o -0,8%. Największy wzrost sprzedaży w obu kanałach miał miejsce w styczniu: w sprzedaży hurtowej +10,2%, a w detalicznej +7,2%. W sprzedaży detalicznej dodatnią dynamikę odnotowano w ośmiu miesiącach, natomiast w sprzedaży hurtowej w sześciu miesiącach. Z kolei największy spadek sprzedaży w obu segmentach wystąpił w lutym i w listopadzie (wykres 1 i 2).

DYNAMIKA SPRZEDAŻY I ZMIANY CEN W GRUPACH PRODUKTOWYCH

Grupa PSB Handel S.A. od lat analizuje trendy sprzedaży i zmian cen materiałów budowlano-remontowych.

Wykres nr 3 ilustruje te trendy (zmiany) na przestrzeni ostatnich lat, przedstawiając dynamiki rok do roku w układzie miesięcznym.

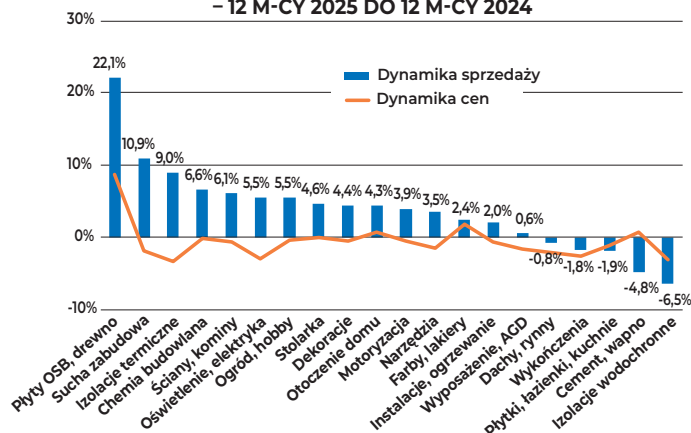
Najbardziej drastyczne podwyżki cen miały miejsce od sierpnia 2021 r. do maja 2022 r., osiągając rekordowy poziom 34%. Od tego momentu dynamika wzrostu cen zaczęła spadać, a we wrześniu 2023 r. odnotowano ujemną dynamikę cen, która utrzymywała się przez kolejne lata. W grudniu 2025 r. ceny były niższe o -0,2% w porównaniu do grudnia 2024 r., natomiast średnioroczna dynamika cen za okres styczeń-grudzień 2025 wyniosła -0,7%.

W 2025 r. sprzedaż materiałów budowlano-remontowych wzrosła o ponad 4% w porównaniu do 2024 r. Szczególne ożywienie zaobserwowano w styczniu, kiedy wzrost wyniósł prawie 17%. Jedynie w listopadzie odnotowano spadek sprzedaży, sięgający -3,5%.

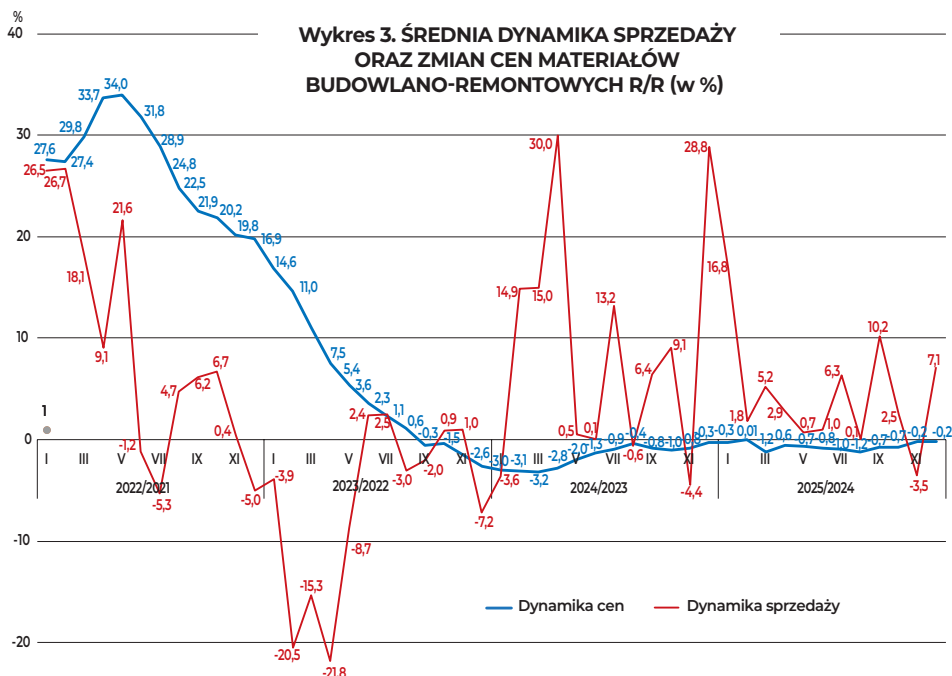
Wykres nr 4 przedstawia dynamikę sprzedaży oraz zmian cen w poszczególnych grupach produktowych za okres 12 miesięcy 2025 względem 12 miesięcy 2024 roku. Wzrost sprzedaży odnotowano w 15 z 20 analizowanych kategoriach, natomiast ceny wzrosły jedynie w 4 grupach.

Największy wzrost sprzedaży zanotowano w grupie „płyty OSB, drewno” (+22%), przy wzroście cen +9%. Na drugim miejscu uplasowała się kategoria „sucha zabudowa” z 11% wzrostem sprzedaży przy jednoczesnym spadku cen -2%. Kolejne grupy to „izolacje termiczne” (+9%, ceny spadły o -3%), „chemia budowlana” (+7%, ceny -0,2%). Jedenaście kolejnych grup odnotowało wzrosty w przedziale od 1% do 6%. Spadek sprzedaży wystąpił w 5 grupach: dachy, rynny (-1%), płytki, łazienki, kuchnie (-2%) oraz cement, wapno (-5%). Największy spadek odnotowały izolacje wodochronne (-7%), przy spadku cen -3%.

Wykres 4. DYNAMIKA SPRZEDAŻY I CEN GRUPY PSB (CENTRALI) W GRUPACH ASORTYMENTOWYCH – 12 M-CY 2025 DO 12 M-CY 2024



Wykres 3. ŚREDNIA DYNAMIKA SPRZEDAŻY ORAZ ZMIAN CEN MATERIAŁÓW BUDOWLANO-REMONTOWYCH R/R (w %)



Pod względem cen, wzrost odnotowano jedynie w czterech grupach towarowych. Największe podwyżki dotyczyły kategorii płyty OSB, drewna (+9%). Dalej w kolejności uplasowały się grupy: farby, lakiery (+2%) oraz otoczenie domu i cement, wapno (po +1%). Nie zmieniły się ceny w trzech grupach. Jednocześnie ceny spadły w 13 grupach. Największe spadki dotyczyły kategorii: wykończenia, oświetlenia, elektryka, izolacje wodochronne oraz izolacje termiczne (po -3%).

W 2025 r. średnia cena produktów hurtowych spadła o -0,6%, a w sektorze detalicznym (dom i ogród) o -0,8%.

RYNEK MIESZKANIOWY

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2025 r. wydano łącznie 266 tys. pozwoleń na budowę mieszkań, co oznacza spadek o 25 tys. w porównaniu z analogicznym okresem sezonu wcześniejszego – spadek o -8,6%. Jednocześnie w segmencie budownictwa indywidualnego wydano 86 tys. pozwoleń, co stanowi wzrost o 8,5% rok do roku.

Liczba rozpoczętych budów wyniosła 212 tys., co oznacza spadek o -9,2% w ujęciu rocznym, w tym budownictwo indywidualne stanowiło 79 tys. rozpoczętych inwestycji – notując wzrost o 2,6%.

W 2025 średnia wartość wnioskowanego kredytu kształtowała się na poziomie 440–470 tys. zł i była wyższa w porównaniu z 2024 rokiem. Na moment sporządzania niniejszego opracowania nie są jeszcze dostępne pełne dane za 2025 r. publikowane przez Biuro Informacji Kredytowej.

Produkcja sprzedana budownictwa za trzy kwartały 2025 r. spadła o -0,4%, przy jednoczesnym ogólnym wskaźniku inflacji (CPI) na poziomie 2,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

W opinii wykonawców do głównych barier ograniczających rozwój branży należały wysokie koszty pracy, obciążenia podatkowe, rosnące ceny materiałów budowlanych oraz utrzymująca się niepewność gospodarcza.

PRO SP. Z O.O. – 35 LAT

konsekwentnego budowania jakości

PRO Sp. z o.o. z Bielska-Białej obchodzi 35-lecie działalności. Przez ten czas firma konsekwentnie rozwijała produkcję narzędzi pomiarowych i budowała swoją pozycję w Polsce oraz na rynkach zagranicznych, łącząc podejście inżynierskie z bardzo dobrą znajomością realiów pracy wykonawców.

Trzy i pół dekady obecności na rynku narzędziowym to nie efekt jednego przełomowego momentu, lecz wynik konsekwentnych decyzji podejmowanych rok po roku. Dziś narzędzia firmy PRO trafiają do profesjonalistów w Polsce i na wielu rynkach zagranicznych, a sama firma należy do ścisłej czołówki europejskich producentów w swojej kategorii.

JAKOŚĆ JAKO PUNKT WYJŚCIA

Od początku działalności PRO koncentrowało się na tworzeniu narzędzi, które mają konkretne zastosowanie w codziennej pracy fachowców. Nie chodziło o szybkie wejście na rynek, lecz o zbudowanie oferty opartej na trwałości, powtarzalności parametrów i funkcjonalności. Z czasem proste rozwiązania ewoluowały w dopracowane systemy produktowe, a firma rozwijała własne zaplecze technologiczne i produkcyjne.

Drogę PRO można policzyć w metrach. Gdyby ustawić jedna za drugą wszystkie poziomnice, które wyszły w świat z bielskiej fabryki, dotarłyby do Sydney, lub w drugą stronę do Buenos Aires.

To obrazowy dowód, jak konsekwentnie firma budowała swoją pozycję – nie skokowo, lecz systematycznie.

ROZWÓJ OPARTY NA DOŚWIADCZENIU I DECYZJACH

Historia PRO to również historia odważnych, ale przemyślanych decyzji biznesowych: **przejścia z prostych form produkcji do aluminium, budowy własnej sieci sprzedaży, stopniowego rozszerzania oferty oraz inwestycji w wzornictwo i rozwój produktu.** Z czasem firma przekształciła się z lokalnego producenta w organizację łączącą produkcję, dystrybucję i rozwój własnych marek narzędziowych.

Na przestrzeni lat efekty tej strategii były potwierdzane nie tylko przez rynek, lecz także przez branżowe wyróżnienia i nagrody wzornicze, przyznawane za konkretne rozwiązania produktowe.

LUDZIE JAKO REALNY FUNDAMENT FIRMY

Za każdą liczbą i każdą inwestycją stoją ludzie. PRO buduje zespół w oparciu o stabilne zatrudnienie, długofalową współpracę i odpowiedzialność za wspólny efekt. W firmie pracują osoby związane z nią od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat – a taka ciągłość nie jest w branży narzędziowej oczywistością.

Dziś równie istotna jest ciągłość w zarządzaniu: wraz z Prezesem Zbigniewem Mrozem firmę współprowadzi drugie pokolenie – jego synowie, stopniowo przejmujący kluczowe obszary odpowiedzialności.

To dzięki temu PRO zachowuje spójność decyzji, utrzymuje standard jakości i rozwija się w sposób kontrolowany, bez gwałtownych zwrotów.

35 LAT JAKO PUNKT ODNIESIENIA

Jubileusz 35-lecia nie jest dla PRO momentem zamknięcia etapu, lecz okazją do podsumowania drogi i wyznaczenia kolejnych kierunków.

Jak podkreśla Prezes firmy PRO, Zbigniew Mróz, trwałość organizacji nie wynika z jednorazowych sukcesów, lecz z umiejętności budowania stabilnych fundamentów – opartych na jakości, ludziach i konsekwencji. To one pozwoliły PRO przejść przez zmiany rynkowe, kryzysy i kolejne etapy rozwoju, zachowując tożsamość i wiarygodność.



www.firma-pro.com



APLIKACJA MOJA MRÓWKA

– zakupy, które naprawdę się opłacają

Grupa PSB od lat stawia na rozwiązania, które realnie ułatwiają klientom codzienne zakupy. Jednym z nich jest aplikacja **Moja Mrówka** – nowoczesne narzędzie, które łączy wygodę, oszczędność i szybki dostęp do ofert sklepów PSB Mrówka w całej Polsce.

Aplikacja cieszy się rosnącą popularnością – korzysta z niej już **około 60 tysięcy użytkowników**, a od początku jej funkcjonowania zrealizowano **ponad 30 tysięcy transakcji** na łączną kwotę **4 140 000 zł**. To najlepszy dowód na to, że klienci doceniają prostotę i realne korzyści, jakie daje Moja Mrówka. Obecnie aplikacja działa w **245 sklepach PSB Mrówka**, a jej zasięg systematycznie się zwiększa.



DLACZEGO WARTO MIEĆ APLIKACJĘ MOJA MRÓWKA?

Zawsze aktualne promocje – wszystkie oferty swojego sklepu w jednym miejscu, bez szukania i bez papierowych gazetek.

E-bony na kolejne zakupy – kupujesz, zbierasz korzyści i oszczędzasz przy następnym wizycie w sklepie.

Historia zakupów w aplikacji – pełna kontrola nad wydatkami, bez przechowywania paragonów.

Szybki i wygodny dostęp – wystarczy telefon, by mieć Mrówkę zawsze pod ręką.

Moja Mrówka to rozwiązanie stworzone z myślą o klientach, którzy cenią **wygodę, przejrzystość i realne oszczędności**. Pobierz aplikację, zeskanuj **kod QR** prowadzący bezpośrednio do **App Store i Google Play** i korzystaj z niej podczas zakupów w sklepach PSB Mrówka.

ZACISZE S.A. dołącza do Grupy PSB

Grupa PSB Handel S.A. dynamicznie powiększa swoją sieć. Do Grupy PSB dołączyła firma Zacisze S.A. – doświadczony operator handlowy z niemal **40-letnią historią**. Pierwsza placówka po rebrandingu została otwarta w Brodnicy, potwierdzając, że PSB konsekwentnie realizuje strategię rozwoju opartą na **partnerstwie, lokalności i długofalowym myśleniu o biznesie**.

Pierwszy punkt w Brodnicy rozpoczął cały proces przekształcania placówek Zacisza S.A. w sklepy PSB Mrówka. Grupa PSB Handel S.A. od lat buduje model współpracy zgoła inny niż w przypadku międzynarodowych sieci. Fundamentem nie jest centralizacja, lecz zaufanie, niezależność partnerów i wspólny rozwój. Dołączenie Zacisze S.A. idealnie wpisuje się w tę filozofię – to firma, która od 1986 roku rozwija się organicznie, blisko rynku i realnych potrzeb klientów.

Zacisze S.A., założone przez Mariusza Stępkowskiego, posiada wieloletnie doświadczenie w handlu hurtowym i detalicznym oraz rozwinięte zaplecze logistyczne. **Spółka prowadzi 12 nowoczesnych sklepów o powierzchni od 500 do 2800 m².**

Proces integracji z PSB już się rozpoczął. **Pierwsza placówka po rebrandingu została otwarta w grudniu 2025 r. w Brodnicy**, przy ul. Kolejowej. Obiekt oferuje



1600 m² powierzchni handlowej oraz 500 m² strefy ogrodowej. W otwarciu uczestniczyli – Piotr Kozina Dyrektor Zarządu Grupy PSB Handel S.A. oraz Hubert Olszewski – Dyrektor Operacyjny Grupy PSB Handel S.A.

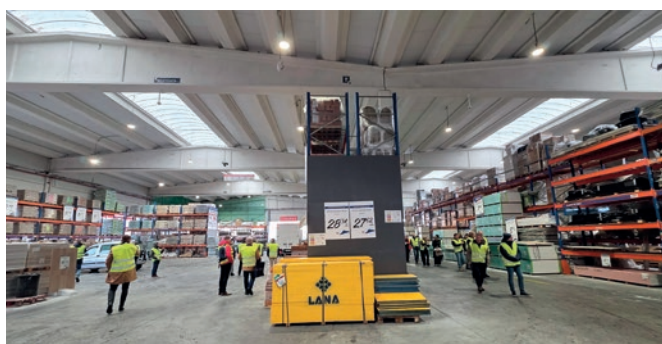
Zgodnie z planem, do końca czerwca 2026 roku wszystkie 12 placówek będzie funkcjonować pod marką PSB. Dołączenie Zacisze S.A. pokazuje, że model PSB pozostaje atrakcyjny dla firm szukających stabilnej, rozpoznawalnej marki i partnerskich zasad współpracy.



WYJAZD SZKOLENIOWY BIGMAT IBERIA

– skala, która robi wrażenie

Po raz kolejny Partnerzy Grupy PSB mieli okazję uczestniczyć w wyjeździe do firmy zrzeszonej w europejskiej federacji grup zakupowo-sprzedażowych Euro-Mat. Tym razem odbył się wyjazd szkoleniowy do Hiszpanii, w dniach 27–29.01.2026 r., z udziałem 35 Partnerów Grupy PSB oraz przedstawicieli Centrali Grupy, który okazał się niezwykle wartościowym i inspirującym doświadczeniem biznesowym



Wizyta w **BigMat Iberia** pozwoliła lepiej przyjrzeć się modelowi współpracy opartemu na silnej pozycji lokalnych, niezależnych firm, które – **podobnie jak w przypadku Grupy PSB na rynku polskim** – zachowują własną tożsamość i autonomię, jednocześnie korzystając z siły wspólnej organizacji. W obu przypadkach kluczową rolę odgrywają wspólne działania zakupowe, marketingowe i operacyjne, pozwalające budować przewagę konkurencyjną, efektywnie odpowiadać na zmieniające się warunki rynkowe oraz konsekwentnie rozwijać biznes w oparciu o partnerskie relacje. **To podobieństwo modeli stanowiło szczególnie wartościowy punkt odniesienia i źródło wzajemnych inspiracji.**

BigMat funkcjonuje dziś w ośmiu krajach Unii Europejskiej, co daje sieci realny dostęp do całego łańcucha dostaw oraz możliwość współpracy z globalnymi dostawcami. Hiszpania i Portugalia były jednymi z pierwszych rynków rozwoju – już w 1998 roku powstała BigMat Iberia, która do dziś odpowiada za ekspansję grupy na Półwyspie Iberyjskim. Szczególne wrażenie robi skala sieci. Łącznie w Hiszpanii i Portugalii działa **około 1000 placówek**, rozmieszczonych nie tylko na kontynencie, ale również na Wyspach Kanaryjskich i Balearach.

Z perspektywy uczestnika wyjazdu szczególnie mocno wybrzmiewają liczby, które pokazują pozycję BigMat na rynku. **Na hiszpańskim rynku materiałów budowlanych działa 48 grup zakupowych, a BigMat jest największą z nich (z 17% udziałem w rynku).** Placówki różnią się wielkością i asortymentem oraz działają pod 4 markami: BIGMAT, MASOBRA, DIVENDI, C&B.

Istotnym elementem wizyty była również rozmowa o cyfryzacji. BigMat powołał do życia własną spółkę technologiczną BIGTECH, której zadaniem jest cyfryzacja całej grupy. Spółka dostarcza już rozwiązania ERP dla spółek BigMat, a obecnie prowadzi wdrożenie systemu CRM, który ma wzmocnić zarządzanie relacjami z klientami i lepiej wspierać sprzedaż w rozproszonej sieci placówek.

Wyjazd do Hiszpanii pozwolił uczestnikom zobaczyć BigMat nie tylko jako dużą sieć składów budowlanych, ale jako dojrzałą organizację, która łączy skalę, silną logistykę i coraz większy nacisk na doświadczenie klienta. To model, który obserwowany z bliska, daje wiele inspiracji do dalszych działań i kierunków rozwoju również w polskich realiach.



Zasięg serwisów internetowych i rekordowa obecność Grupy PSB w mediach w 2025 roku

SERWISY INTERNETOWE SIECI PSB

W 2025 roku liczba sesji w serwisach Grupy PSB wyniosła 13,4 mln dla strony www.mrowka.com.pl oraz 1,9 mln dla www.grupapsb.com.pl. Liczba użytkowników odwiedzających te strony osiągnęła odpowiednio 8,3 miliona oraz 1,4 miliona. Liczba zakupów na marketplace wzrosła – o prawie 2%.

Na serwisie **Mrówka** większość użytkowników koncentrowała się na przeglądaniu działów z produktami (30,5%) i kategorii (27,6%), a także korzystała z wyszukiwarki (13,2%). Kolejne najczęściej odwiedzane sekcje to: strona główna (5,9%), podstrony placówek Mrówka (5,5%) oraz gazetki (3,5%).

W przypadku serwisu **Grupy PSB** w 2025 roku najczęściej przeglądane były: podstrony produktów (21,1%), kategorie (17,4%), porady (17%), wyszukiwarka (10,5%), podstrony składów PSB (7,3%), landingi dostawców (4,6%) oraz podstrony placówek Mrówka (3,9%).

PUBLIKACJE O GRUPIE PSB

W 2025 roku Grupa PSB już drugi rok z rzędu odnotowała rekordową obecność w mediach. W ciągu roku **ukazało się łącznie 45,9 tys. publikacji** poświęconych markom PSB, co oznacza **wzrost o 56%** w porównaniu z 2024 rokiem oraz aż o 141% względem 2023 roku. Przekłada się to na średnio 126 informacji dziennie pojawiających się w mediach ogólnopolskich, branżowych, lokalnych i w social mediach.

Zakres tematyczny publikacji był bardzo szeroki i obejmował m.in. wyniki finansowe Grupy PSB, sytuację rynkową, trendy cenowe materiałów budowlanych, rozwój sieci PSB, realizację strategicznych projektów, ofertę produktową, działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu oraz eksperckie komentarze przedstawicieli Grupy PSB. Dzięki tak intensywnej i merytorycznej obecności medialnej Grupa PSB umacnia swoją pozycję jako jedna z najbardziej opiniotwórczych firm w branży budowlanej.

Monitoring mediów – obejmujący prasę, Internet oraz media społecznościowe – dostarcza szczegółowych i kompleksowych danych na temat aktywności Grupy PSB w przestrzeni medialnej.

(mms)

GŁÓWNI DOSTAWCY HANDLOWI GRUPY PSB



PARTNERAMI LOTERII SĄ:

budujemydom.

MAGAZYN BUDOWLANY
DOM

murator

WIELKA LOTERIA SOLBET

Buduj z
SOLBET *em*
To się płaca



1. **Kup**

materiały budowlane Solbet
za min. 5000 zł brutto

2. **Zarejestruj**

zgłoszenie na stronie
www.loteriasolbet.pl

3. **Graj o**

150 000 zł



Okres sprzedaży promocyjnej/rejestracji zgłoszeń trwa od 15.01.2026 r. do 30.09.2026 r.
Więcej szczegółów w regulaminie loterii na stronie www.loteriasolbet.pl.
Lista punktów sprzedaży biorących udział w loterii dostępna
na stronie www.solbet.pl/gdzie-kupisz-solbet/

Organizator loterii
G3 Group Sp. z o.o.

