

KERA TREND

- **KERAMITALIA
ÉS ALFALUX**
KÖZÖS TÖRTÉNETE
- **BŐVÜLT**
A **TUBADZIN**
LOGISZTIKAI
RAKTÁRA
- **ZALAKERAMIA-2021**
"A MAGYAR GYÁRTÓ"
- **VALORE ÚJDONSÁGOK**



2021
02

Kedves Partnerünk!



Örömmel jelentkezünk ismét a Keratrend 2021-02, számában melyben beszállító Partnereink bemutatkozásán túl a fejlesztéseikről az újdonságaikról olvashatnak.

Az elmúlt hónapokban a Covid-19 okozta válság és annak kezelése okozta mindannyiunk számára a legtöbb fejtörést.

Ilyen helyzetre „ember emlékezet óta” nem volt példa, hogy országon belül és kívül egyidőben érint tömegeket és pusztít, szinte feltartóztathatatlanul.

Szerencsére most már elmondhatjuk, hogy a vírus terjedése alábbhagyott és az ország működése remélhetően jó ütemben visszaáll majd a normális állapotra. Az építőipar és azon belül a mi szakmánk a szerencsés szektorok közé tartozott, gyakorlatilag a korábbi nyitvatartási korlátozások érintették a piac szereplőit, de jelentős munkaidő kiesést nem kellett elszenvednie senkinek.

Érdekesen alakult a vírushelyzetben az értékesítés strukturális változása, mely mindenki által ismert jelenség volt az internetes vásárlások jelentős erősödése mellett. A „kontakt” nélküli áru átadást-átvételt a Vásárlók gyorsan elfogadták, mely a „netes” vásárlási szokások további általános erősödését jelenthetik a jövőre nézve is.

A Keramitalia viszonteladói hálózat erőssége abban mutatkozott meg, hogy a burkolat értékesítésre igazán jellemző „offline” platformon nagyon sikeresen helytálltak. A burkolatok színe, felülete és az a különleges anyaghasználat mely a modern burkolatokat jellemzi – valódi kontakt nélkül nem értékesíthető.

Töretlenül hiszünk abban, hogy a színvonalas kiskereskedelmi tevékenység felkészült értékesítővel, modern és korszerű mintázottsággal, könnyen elérhető árukkal lehet csak sikeres mindenki számára.

A kereskedők nap mint nap küzdenek az elégedett Vásárlókért, ehhez a Keramitalia megfelelő háttérrel kíván biztosítani. Többek között a legfrissebb minták kihelyezésével, valamint a fennállása óta eltelt időszak legszélesebb készletválasztékával is. Jelenleg több mint 5000 féle termék érhető el azonnal – készletről.

Az első félév egyik legnagyobb sikere a május hónapban megtartott - mára immár rendhagyóvá vált - akciós értékesítés volt a sziget-szentmiklósi Gastland Hotelben. A 3 nap alatt, több mint 1200 raklapos értékesítési volumen jól mutatja Partnereink elkötelezettségét a piaci aktivitások, valamint a várható keresletnövekedés összes pozitív hatását.

Köszönjük mindenkinek, aki velünk tartott az első félévben és reméljük, hogy az ideai sikertörténet minden nehézség ellenére folytatódni fog tovább.

Biztos vagyok abban, hogy a magunk részéről ehhez a célkitűzéshez mindent megteszünk! Munkatársaim - bármilyen pozícióról is legyen szó - azon dolgoznak, hogy Viszonteladóinkat a legmagasabb színvonalon szolgáljuk ki.

A forgalmi várakozásaim szerinti az erősödő második félévhez további sikeres értékesítői munkát, vírusmentes időszakot és növekvő forgalmat kívánok!

Üdvözlettel:

Papp Zsolt
Ügyvezető

ÚJDONSÁGOK 2021

Az elmúlt hónapokban óriás volumenű háttér munka folyt a Keramitaliában. A tevékenységnek két fő iránya volt:

- az **ÚJDONSÁG** termékek minta paneleinek feldolgozása
- a VALORE katalógus szerkesztése

A Tubadzin, Paradyz és a Stargres összességében több mint 2500 db **ÚJDONSÁG** termékpanelt, közel 100 db nagy bemutató állványt és kb 400 lapozóbölcst küldtek be, melyek összekészítése, csomagolása, ki küldése és beépítése komoly logisztikát igényelt.



Végre elmondhatjuk, hogy mára már nem minden „csak” szürke és bézs, ha lassan is - de megérkeztek a színek. Ebben igazán élen jár a TUBADZIN, mert a kék, zöld, barna és ezeket kiegészítő dekorokon alkalmazott anyaghasználattal gyönyörű termékeket alkottak.

A PARADYZ nagyot lépett előre a lapok formátumában mert a 25x75 és a 29,8x89,8 cm-es méretben sok újdonságot dobott piacra.

A PARADYZ márka menedzsment szempontból 3 fő kategóriába sorolta a termékeket, melyek a jövő szempontjából lesz majd érdekes: Paradyz, My Way, Classica.



Továbbá a Paradyz márkán belül az alábbi termékcsoportokba kerülnek a termékek:

- Home of Light
- Home of Wood
- Home of Store
- Home of Concrete

Tiszta és világos termékcsoportosítást jelent, mely az igényes vásárlók kiszolgálásában ad majd segítséget az Értékesítőknek és a Vásárlóknak egyaránt. Biztosak vagyunk abban, hogy az **ÚJDONSÁGOK** iránti kereslet jelentősen nőni fog majd a közeljövőben. A Keramitalia ebben a készletválasztékkal és naprakész b2b webshoppal és kiváló szállítási készséggel áll rendelkezésre.

Sajnos meg kell említenünk azt a napjainkra egyre jelentősebbé váló problémát, ami az áruhiánnyal vagy készlethiánnyal van összefüggésben.

A Keramitalia fennállása óta a legmagasabb készletválasztékot és készlet mennyiséget nyújtja Ügyfelei számára. Ettől függetlenül sajnos előfordulhat, hogy valamelyik termék kifogy. Beszerző munkatársaink azon dolgoznak, hogy ezeket a problémákat korrigálják, de sajnos jól látjuk a gyári termelési programokon, hogy a hiányok bele vannak kódolva a mindennapokba.



Ezért azt kérjük Partnereinktől, hogy már az értékesítés előkészítő fázisában is készüljenek „B” vagy akár „C” verzióval is azért, mert ha a kiválasztott termék mégsem lenne elérhető a kívánt időpontban, akkor is legyen valamilyen elfogadható megoldás, és ügylet is egyben.

KERAMITALIA és az ALFALUX

Egy barátság története

A két cég együttműködése hosszú-hosszú időre tekint vissza. Az ezredforduló utáni években a Keramitalia volt itthon az Alfalux termékek legnagyobb forgalmazója, évi több tízezer m²-t adott el az akkoriban korszerűnek, divatosnak számító, 30x30-as, rusztikus, terrakotta jellegű padlólapokból.

Ezekből néhány a mai napig megtalálható az Alfalux választékában, természetesen korszerűsített formában.



Azóta eltelt két évtized, a Keramitalia és az Alfalux is nagyot változott, sokat fejlődött és a két cég a megváltozott piaci igények mentén újra egymásra talált.

A kerámia burkolatoknál megfigyelhető legfőbb trend, a méretek növekedése, az Alfaluxnál is nagy változásokat hozott.

Továbbra is nagy választékban gyártja a ma már hagyományosnak számító 30x60, 60x60 és 60x120-as lapokat, emellett egyre nagyobb hangsúlyt kap a 30x90, 45x90 méretrend is.

Ezt egészíti ki és egyre gazdagabbá válik a nagyméretű, csökkentett vastagságú (6 mm) gres lemezek választéka 90x90 és 90x270 cm-es méretben. Ezek között megtalálhatóak a ma népszerű burkolati trendeknek megfelelően a fehér, fekete, szürke márványhatású anyagok.





A legkülönbözőbb matt és lappato felületű mészkövek.



Természetesen a minimál stílusú, beton-cement hatású felületek is megtalálhatók.



Az Alfalux tartogat csemegéket a tervezők és lakberendezők számára is: például tavaly bevezetett egy kivételes szépségű, 8 féle lágy, visszafogott unicolor színből álló különleges termékcsaládot, a Pastelli-t, ami padlón és falon egyaránt alkalmazható fürdőszobában, konyhában, nappaliban egyaránt.



Mivel gres alapra készül, és kiváló a kopásállósága, kereskedelmi létesítményekben, illetve kültéren, vagy homlokzaton is gyönyörű, visszafogottan elegáns hatású.

A méretrendje pedig egyedülálló: az 5x5 cm mozaiktól a 90x270 cm-es, 160x320-as tábláig, 7 féle méretben kapható.



A CERAMIKA TUBĄDZIN

kibővítette Logisztikai Közponját

Az elmúlt hónapokban a kerámiaipar is sok nehéz döntésre kényszerült a pandémiával összefüggésben. A Ceramika Tubądzin azonban újabb befektetések mellett döntött: kibővítette a Cedrowice-i Logisztikai Közponját, melyet 2021 márciusára már teljes egészében használatba is vehettek.

A Logisztikai Központ felépítése – amely eredeti formájában a 2008-as gazdasági válság idején történt – jó döntésnek bizonyult.

Kibővített formájában most ismét az ipar és az ország egyik legnagyobb ilyen típusú logisztikai központjává válik. Ez a 80 millió PLN értékű beruházás, amellyel a terület 50 000 m²-rel növekedett, az üzleti partnerek logisztikai szolgáltatási lehetőségeit is megsokszorozta.

A beruházás olyan technológiai megoldásokon alapszik, melyek maximálisan alkalmazkodnak a partnerek igényeihez és a piaci elvárásokhoz. A raktárkezelésért felelős teljes automatizálás és személyre szabott informatikai rendszerek segítségével, a megrendelések alapján lehetővé válik a burkolólapok iránti igények meghatározása is. A legfejlettebb technológiák még magasabb minőséget és kényelmet biztosítanak.



Megduplázzák a cég terjesztési képességeit és lerövidítik a megrendelések teljesítésének idejét, miközben a raktárterületet maximálisan kihasználják.

Az új Logisztikai Központ 50 százalékkal több raklapot, és akár 150 kamiont kezelhet egy nap alatt. A beruházással együtt megnőtt az irodahelyiségek száma is, amely a Tubądzin-csoport fejlődésével már nem volt elegendő.



A kibővített Logisztikai Központ falán a Tubądzin technológiai lehetőségeit is megcsodálhatjuk.

A homlokzat irodai részét Joanna Nowak, a Tubądzin Group tervezőjének grafikája díszíti. A két, egymás felé forduló kéz a kreatív folyamat csúcspontjának metaforája, azaz a technológia folyamatok végén ott a gyönyörű dizájn, mely összekapcsol mindenkit, aki részt vesz ezeknek létrehozásában.

A grafika az építészet új trendjét is prezentálja: a homlokzatburkolat nemcsak védelmi, hanem mű-



vészeti, esztétikai funkcióval is rendelkezik, új jelentést adva a térnek.

A Ceramika Tubądzin tevékenységének ezt az új területét már nagyra értékelik az új, egyedi megoldásokat kereső építészek.

A háromdimenziós installáció 479 elemet használ fel – ezek közül a legnagyobb egy 120x240 cm méretű, a legkisebb pedig egy 52x45x27 cm-es háromszög alakú burkolólap. A dekoráció háromdimenziós elemeit és az egyik homlokzati falat Dorota Koziara: Cielo e Terra kollekciónak készítették.

A Logisztikai Központ bővítésével nem értek véget a cég beruházásai. A közeljövőre tervezik a gyártósorok korszerűsítését és több olyan megoldás megvalósítását, amelyek megerősítik a Tubądzin Group vezető pozícióját nemcsak a tervezés és az anyagok minősége, hanem az alkalmazott technológiák terén is.

MIBEN MÁŠ EGY **RAVAK** KÁD?

Akril kád és akril kád között jelentős különbség van, mely nem csupán a termék árában mutatkozik meg. Az ár magába foglalja a gyártás során alkalmazott alapanyagok minőségét, mennyiségét, alkalmazott technológiai folyamatot és a kád formatervezéséhez kapcsolódó szerzői jogokat.

Gyártástól függetlenül kétfajta akrilt különböztünk meg: az extrudált és az öntött akrilt.

Az extrudált akril használat, vagy gyártás során ha-



marabb elrepedhet. A technológia olcsóbb ugyan, de nehezebben vákuumformázható és csak egy

irányban terhelhető. A vákuumformázás után a kádnak a hátuljára merevítésként, műgyantába kevert üvegszálát fújnak fel. Ennek mennyisége befolyásolja a kádak tartósságát. Tapasztalhatjuk, hogy a gyártók azonos méretű kádjai különböznek.

A RAVAK kádak gyártásához **öntött akrillemezt** használnak, amely hosszú távon megtartja formáját, nem görbül, nem reped. Az akrillemez **könnyen vákuum formázható** – előkészített formába van öntve – két irányban terhelhető, extrémebb formavilág is kialakítható segítségével.



Kádgyártásnál egy forradalmi technológiát használnak, ez a vákuum hőprésen végzett **függőleges ponthevítés**, amelynek köszönhetően az akrillemezt tökéletes formára tudják húzni.



FEDEZZEN FEL ÚJ FÜRDŐSZOBÁKAT

Formázás után, a kád hátuljára, az átlag gyártókhoz képest, dupla mennyiségű, azaz **14 kg műgyantába kevert üvegszál** hordanak fel, így extrémebb terhelésnek is ellenáll.



A RAVAK kádak **könnyen formázható akrilból készülnek**, így minden esetben olyan termékek kerülnek ki a gyárból, amelyek minden testalkatnak maximális kényelmet biztosítanak, harmóniában vannak a felhasználói igényekkel és **stílusos megjelenésükkel a legújabb trendnek is megfelelnek**. Formatervezőink (Storz, Nosal) ezen trendeket követik. Több kádforma Red Dot, iF Design, Elle Deco, Good Design díjakat nyert.

Összegezve: egy extrudált akrillapból készült kád, mely egyszerű hevítés során kerül formázásra és a merevítéshez a szabványnak nem megfelelő, minimális mennyiségű műgyanta-üvegszál kerül

felhasználásra, valamint mindez egy nem eredeti tervezésű (másolt vagy vásárolt) kádformát eredményez – akár 100%-os árkülönbséget is mutathat. A leírt tények értelmében, „ugyanaz csak olcsóbb” állítás, kádak esetében sem lehet igaz!

A RAVAK gyárban a gyártósorokon a minőségi követelmények betartása közvetlen irányítás és ellenőrzés alatt történik, ezért a RAVAK bátran felvállalja az élettartam garanciát kádjaihoz.

Akril vagy acél?

A hosszú fürdőzést kedvelői lesznek csak igazán hálásak az akrilnak: a telítetlen karbonsavból polimerizálódó műanyag alapanyag sajátos tulajdonsága, hogy nem hideg a tapintása és **a víz lassabban hűl ki benne**. A kád beszerelését végző szakembernek is kedvez az akril a könnyű súlya miatt, amely egyszerű mozgatóást eredményez.





Zalakerámia

70 éve a burkolatok gyártója

Az idén 70 éves múltú visszatekintő Zalakerámia Zrt. mára az egyetlen hazai burkolólap gyártó. 2004 óta a Lasselsberger cégcsoport tagja. Fő tevékenysége fal- és padlóburkoló lapok, gres lapok, dekor lapok gyártása, kül- és belföldi forgalmazása, valamint a saját tulajdonában lévő bányák üzemeltetése. Kevés olyan magyar márka van a hazai piacon, amelyről elmondható, hogy generációk ismerik és kategóriájában fennállása óta piacvezető.



A vállalat évről - évre a fejlesztésekben élén járva, folyamatosan bővítette portfólióját. Az elmúlt években a nagy formátumú termékekre is egyre nagyobb igény mutatkozik a hazai piacon, de ezidáig csak a külföldi gyártók tudták idehaza kielégíteni a keresletet.



Az elkövetkező 5 évben tervezett több, mint 22 milliárd forint összértékű beruházás nyújtotta technológiai modernizáció lehetőséget ad felzárkózni a neves olasz, spanyol, távol keleti gyártókhoz. Lehetővé teszi a Zalakerámia márka újra pozícionálását a piacon, ami egyrészt a piaci részesedés tovább növelését is jelenti, másrészt lehetőség nyílik egy eddig „ismeretlen” piaci szegmens meghódítására, az úgynevezett luxuskategóriás, magas minőségű termékek gyártásával. Magyarországon a magyar terméknek nagy ereje van. Egyedüli hazai gyártóként a cég kötelességének érzi, hogy mindenki, aki burkolólapot keres, megtalálhassa a Zalakerámia kínálatában az igényeinek megfelelő magyar gyártású terméket.



A vállalat fejlődési tervének részeként célul tűzte ki a kiszolgálási rendszer reformját. Ehhez a jelenlegi teljes raktározási és kiszolgálási struktúra átalakítása szükséges. Egy új Logisztikai Központ létrehozásával emelhető a kiszolgálás színvonala. A beruházás megvalósulását követően a hazai piac mellett természetesen fókuszálni kell az export piacokra is.



Az új berendezések hatékonyságának maximális kihasználásával komoly eredmények érhetők el a környező országok piacain, mivel az ott jelen lévő gyártók csupán a piac nem egészen 1/3-át képesek kapacitásukkal kiszolgálni.



A Zalakerámia Zrt., ezzel együtt a magyarországi kerámia ipar fennmaradását és folyamatos fejlődését segíti elő a beruházás. A vállalat fejlődni szeretne, hogy a későbbi generációk számára is ugyanúgy elismert burkolólapokat biztosíthasson, ahogy tette azt fennállása óta az elmúlt évtizedek során.



Megérkezett!



Zalakerámia termékkatalógus
a 2021-es év újdonságaival.

A termékportfólió az elmúlt évek folyamán is már jelentősen bővült. Az üzletekben való megjelenésre a termékek mintázására évek óta jelentős hangsúlyt fektet a Zalakerámia. Az értékesítési pontokon folyamatosan bővítésre és aktualizálásra kerülnek a bemutatóeszközök álványok boxburkolások, melyek jelentősen hozzájárulnak a sikeres és hatékony értékesítéshez. Ezekhez kapcsolódóan a fontos és elengedhetetlen marketing eszközként a Zalakerámia 2021-es új termékkatalógusa is már elkészült.

ÓRIÁSI SIKERREL ÉRT VÉGET a Szigetszentmiklóson és Hódmezővásárhelyen szervezett "AKCIÓS NAPOK"!

A program szervezője, Czékmán Attila és Papp Norbert értékesítési vezető avat be a részletekbe.

Hosszú évek óta általában a kora tavaszi és nyári, valamint az őszi szezonban kerül megszervezésre az AKCIÓS NAPOK, ahol a hétköznapokon ismert választéktól eltérően más kínálattal jelentkezünk.

Itt jellemzően egyedi beszerzésű termékek, valódi „alkalmi vételek” és MS minőségű termékek adják a kínálat gerincét. A piaci kereslet átalakulása és a gyártói kínálat megváltozása is jól mutatja, hogy ez most nem csak egy „BÖRZE” volt, hanem az eddigi legsikeresebb aktivitásunk.

Ennek a sikernek természetesen a Kereskedő Partnereink adják az alapját, melyhez a Keramitalia is minden erőforrást biztosít a legjobb eredmény elérése érdekében. Több éves hagyománya van már az „AKCIÓS NAPOK”-ra keresztelt vásárnak, melyet idén Nyíregyházán, Szigetszentmiklóson és Hódmezővásárhelyen tartottunk meg ezidáig.

Kifejezett célunk volt, hogy nagy választékot biztosítsunk első osztályú és MS. minőségű, valamint alkalmi árazású burkolatokból. Idén nagyon sok energiát felémésztő előkészületek és a jól összeállított kínálatunk, úgy tűnik nagyon összeillett a kereskedői igényekkel. Ezt támasztja alá legjobban a rekordszámban ellátogatott partnerek száma és az értékesített raklapok mennyisége is.

A termékek bemutatásánál nagy hangsúlyt fektettünk a jól átlátható bemutatásra és a gyors, hatékony, vevőbarát lebonyolításra.

Partnereinkkel örömmel állapítottuk meg, hogy ez a kínálat már jelentősen eltér a korábbi években meg-



szokottól és jól mutatja a jövőbeli változásokat a tömegesen értékesíthető termékek piacán. Örömmel alapítottuk meg, hogy érdemben tudott nőni a „BÖRZE” értékesítési átlagár, ami további lehetőséget biztosít a következő időszak hasonló eseményeinek megrendezésére!

Végre a pandémia okozta bezártság után, aki elfogadta a meghívást az egy kicsit élvezhette a személyes kapcsolatokban rejlő valódi lehetőségeket és nem utolsósorban találkozhatott a régi ismerősökkel is. Területi képviselő kollégáimmal együtt nagy örömünkre szolgált, hogy egy jó kávé mellett találkozhattunk ismét Partnereinkkel és könnyed hangulatban beszélhettünk üzleti témákról – összegezte Papp Norbert.

Azon Partnereink, akik még nem jártak nálunk, vagy nem próbálták ki a „napok” lehetőségeit – a következőre mindenképpen látogassanak majd el!



**AKCIÓS
NAPOK**


Keramitalia

**TERVEZETT IDŐPONT:
2021. SZEPTEMBER
KÖZEPE**