

Z OKAZJI

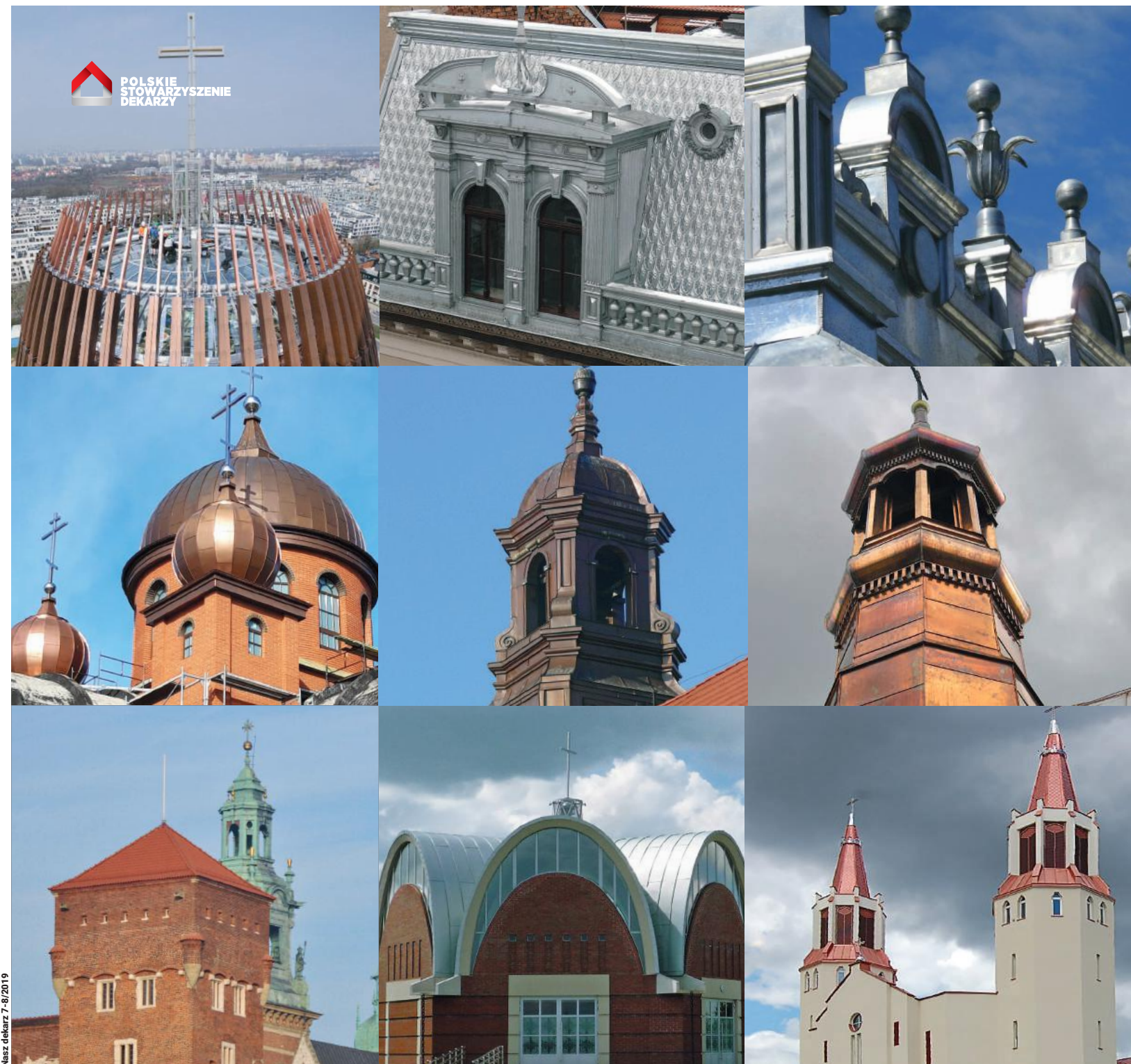
20-LECIA POLSKIEGO STOWARZYSZENIA DEKARZY

SKŁADAMY NAJLEPSZE ŻYCZENIA I GRATULACJE DLA ZARZĄDU,
PRACOWNIKÓW ORAZ CZŁONKÓW.

Podjęte przez Stowarzyszenie działania integrują i rozwijają branżę,
sprawiając, że jakość usług oferowanych przez polskich dekarzy rośnie w siłę.

W imieniu firmy FAKRO dziękujemy za dotychczasową,
owocną współpracę, która stanowi solidny fundament
do realizacji kolejnych, wspólnych projektów.

Gratulujemy wszystkich osiągnięć i życzymy kolejnych sukcesów w realizacji strategicznych
planów Stowarzyszenia, w których mamy nadzieję czynnie uczestniczyć.



JUBILEUSZ 20-LECIA PSD

Z okazji obchodów 20-lecia działalności
życzymy Polskiemu Stowarzyszeniu Dekarzy
oraz całemu dekarzskiemu środowisku,
dalszych sukcesów
w codziennej pracy
oraz
konsekwencji w tak prężnym rozwijaniu Stowarzyszenia.



Dziękujemy
za
dotychczasową współpracę i czekamy na kolejne,
wspólne 20 lat!

Zespół Balex Metal

List od redaktor naczelnej



Iwona Szczepaniak

Drodzy Czytelnicy!

Rok 2019 to niezwykle ważny czas w historii działalności Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. Uplýwa właśnie 20 lat od momentu jego powstania. Ten jubileusz to wyjątkowy czas i okazja do wspomnień oraz podsumowania dwóch dekad działalności organizacji. O trudnych początkach jej tworzenia opowiedział jeden z jego założycieli – Pan Michał Olszewski (str. 24). Na przestrzeni tych lat organizacja założyła 14 Oddziałów w całej Polsce, stworzyła ośrodki umożliwiające kształcenie w zawodzie i zintegrowała tysiące dekarzy. Są wśród nich tacy, których firmy osiągnęły w naszej branży szczególną renomę i uznanie, a ich realizacje mogą służyć jako wzorowy przykład dla wszystkich dekarzy. Wśród budynków, których dachy wykonali fachowcy z PSD znalazły się tak znane obiekty jak Zamek Królewski na Wawelu czy Świątynia Opatrzności Bożej. Część z nich prezentujemy na okładce, a następne będziemy prezentować w ramach nowego cyklu: Wzorowa firma (str. 44). Rozpoczynając symbolicznie kolejną dekadę w historii Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, warto zastanowić się nad jego przyszłością i wyzwaniem, które przed nim stoją. Tylko dekarze mają wpływ na to, czy ich działania będą skutecznie i trwale wywierać wpływ na zmiany w branży i podniesienie prestiżu tego zawodu. Z życzeniami powodzenia na kolejne co najmniej 20 lat

Iwona Szczepaniak

Nasz Dekarz

Nr 47/2019
ISSN 1731-4402

Adres redakcji

ul. Puławska 405
02-801 Warszawa
e-mail: redakcja@dekarz.com.pl

Redaktor naczelna

Iwona Szczepaniak
tel.: +48 570 400 313

Dyrektor handlowy

Anna Deran
tel.: +48 503 123 908

Prenumerata

Agnieszka Mołas
tel.: +48 509 447 587

Skład

Marketing, Publishing
and Fulfilment Sp. z o.o.

Patronat merytoryczny

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy
Orzecznicy techniczni:
Ryszard Stanok (ciesielstwo,
blacharstwo, pozostałe)
Henryk Krakowski (dachy płaskie)
Jacek Karwowski (dachy płaskie)

Druk i dystrybucja:

Marketing, Publishing
and Fulfilment Sp. z o.o.

Copyright

© Nasz dekarz 2019
Wszelkie prawa zastrzeżone

Redakcja nie zwraca niezamówionych materiałów i zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów. Redakcja oraz Polskie Stowarzyszenie Dekarzy nie odpowiada za treść ogłoszeń, zamieszczonych reklam i materiałów promocyjnych. Opinie wyrażone w nadesłanych tekstach są opiniami ich autorów i nie muszą odzwierciedlać stanowiska redakcji i PSD. Redakcja ma prawo odmówić zamieszczenia ogłoszenia i reklamy, jeżeli ich treść i forma są sprzeczne z linią programową bądź charakterem pisma (art. 36 pkt. 4 prawa prasowego).
Printed in Poland



Zdjęcia na okładce:

Świątynia Opatrzności Bożej w Warszawie, realizacja: EURO-DACH JÓZEF KLIMCZUK
Mansarda kamienicy przy ul. Długiej w Bydgoszczy, realizacja: ZAKŁAD PRODUKCJI I USŁUGOWY WIMED STEFAN WILUŚ
Pałac Sobarskich w Guzowie, realizacja: ZAKŁAD PRODUKCJI I USŁUGOWY WIMED STEFAN WILUŚ
Cerkiew w Białymstoku, realizacja: JAN OLIZAROWICZ
Sygnaturka kościoła oo. Franciszkanów w Gnieźnie, realizacja: ZAKŁAD PRODUKCJI I USŁUGOWY WIMED STEFAN WILUŚ
Kościół w Niegardowie, realizacja: MAREK TYNKA, PAWEŁ TYNKA
Baszta Złodziejska Zamku królewskiego na Wawelu, realizacja: JANUSZ KUKLA
Kaplica w Słupsku, realizacja: RYSZARD GOŁĘBIEWSKI
Kościół w Białymstoku, realizacja: JAN GRYCUK

Spis treści 47/2019

AKTUALNOŚCI

06

Wydarzenia firmowe

14

Produkty

Rolety zewnętrzne VELUX, zakończenia gąsiorów GSM-TOP i GSM-FLAT firmy BUDMAT, Gont Blaszany Janosik firmy BLACHOTRAPEZ, półautomatyczna zgrzewarka LEISTER Unidrive 500, markiza Solar do okien dachowych firmy FAKRO, dachówka betonowa TEVIVA firmy BRAAS, dachówka Piemont z nowej linii produkcyjnej firmy RÖBEN, blachodachówka Loara firmy BLACHY PRUSZYŃSKI

24

Michał Olszewski – o początkach PSD

30

Ludzie sukcesu: Krzysztof Pruszyński

34

Kalendarium

36

Dekarze polecają dekarzom

W mediach społecznościowych bardzo często dekarze wymieniają się uwagami o narzędziach wykorzystywanych w pracach na dachu. Oto stosowane przez Pawła Francuza do układania dachówek.

44

Wzorowa firma: Daniel Baliński

66

Gadżety

68

Wydarzenia PSD

74

Współpraca z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy

WARSZTAT PROFESJONALISTY

38

Jakich błędów nie popełniać podczas prac na dachu?

Zwykle przy kryciu dachu najczęściej kłopotów sprawiają trudne miejsca – okap, kosz, komin, kalenica. Ale nie tylko. Oto, jakie błędy są popełniane najczęściej na dachach.



46

Wykonanie okapu z hakami doczołowymi

W poprzednim materiale opisaliśmy funkcje okapu. Kontynuując temat przedstawiamy właściwe wykonanie tej części dachu przy użyciu haków doczołowych.

50

Elementy wspomagające wentylację pokryć dachów pochyłych

Oglądając polskie dachy pochyłe niezbyt często widzi się dachówki wentylacyjne. Dodatkowo ich usytuowanie na połaciach jest bardzo różne i zdarza się, że jest wyraźnie przypadkowe. W innych pokryciach jest podobnie lub gorzej, ponieważ wielu producentów nie ma w ofercie odpowiedników dachówek wentylacyjnych.



54

Technika wykonania szczelnego kosza z blachy

Kosz to miejsce, w którym schodzą się dwie połacie dachu. Ta część dachu jest jednym z najbardziej narażonych na penetrację wody zarówno z deszczu, jak i topniejącego śniegu. Dlatego szczelność kosza powinna być wyjątkowo dopracowana. Przedstawiamy kilka technik, które całkowicie eliminują przenikanie wody.

56

Praktyczne narzędzia: kątownik dekarSKI

58

Narzędziownik: kupujemy wiertarko-wkrętarki akumulatorowe

Znaczną część rynku elektronarzędzi stanowią wiertarko-wkrętarki akumulatorowe. Ogromny dostępny asortyment przyczynia się do zamętu związanego z wyborem odpowiedniego urządzenia. Jakie kryteria wziąć pod uwagę?



FIRMA

60

Czy ekologia ma znaczenie na rynku dekarSKim?

W czasach, gdy dzieci pikietują pod Sejmem przerażone katastrofą ekologiczną, a klimat wariuje, nie da się pominąć tematyki dbałości o środowisko przez szeroko rozumiany biznes. Dekarze, którzy montują elementy pochodzące od wielu producentów, również wywierają wpływ na stan naszej planety. Czy ma dla nich znaczenie, jakie podejście do ekologii prezentuje dana firma? Czy orientują się w działaniach na rzecz środowiska, których podejmują się producenci?

62

Obrona ceny. Jak skutecznie negocjować

Do dekarza dzwoni telefon, zgłasza się inwestor. W pierwszych słowach entuzjastycznie informuje, że dostał kontakt z polecenia, od znajomego, który był zadowolony z jakości wykonania jego dachu oraz współpracy z wykonawcą. Dzwoniący klient buduje dom i jest na etapie wyboru wykonawcy dachu swojego pierwszego, wymarzonego domu. Po przekazaniu kilku podstawowych informacji, inwestor i dekarz umawiają się na spotkanie.

64

Ubezpieczenia osobowe – rola i znaczenie dla firmy dekarSKiej, cz. 2

Umowy Ubezpieczenia Kosztów Leczenia oraz Następstw Nieszczęśliwych Wypadków dla firmy dekarSKiej delegującej swoich pracowników w zagraniczne podróże służbowe.



ZAWÓD PRZYSZŁOŚCI DEKARZ

objęty honorowym patronatem Ministra Edukacji Narodowej

Prowadzony przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy projekt edukacyjny skierowany do uczniów i nauczycieli szkół branżowych o kierunku kształcenia w zawodzie dekarz otrzymał wsparcie Ministra Edukacji Narodowej.

12 czerwca 2019 roku Polskie Stowarzyszenie Dekarzy otrzymało odpowiedź na złożony pod koniec kwietnia b.r. wniosek o objęcie projektu Zawód Przyszłości Dekarz honorowym patronatem Ministra. *Założenia przedsięwzięcia wpisują się w działania Ministerstwa Edukacji Narodowej w zakresie promocji szkolnictwa branżowego i technicznego. Szeroki zakres kampanii pozwala na podjęcie różnorodnych inicjatyw w zakresie budowania pozytywnego wizerunku dekarza oraz zachęcania młodych ludzi do podejmowania nauki w tym zawodzie.* – napisał w uzasadnieniu Piotr Gajewski, Dyrektor Departamentu Informacji i Promocji MEN.

Szkolnictwo branżowe z roku na rok traci zainteresowanie młodzieży, która decyduje się przede wszystkim na szkoły dające możliwość zdobycia świadectwa dojrzałości. W roku szkolnym 2017/2018 aż 48% uczniów pobierało naukę w liceach ogólnokształcących, a kolejne 24,4% – w technikach. [źródło: GUS]

Włączenie się do projektu Ministerstwa Edukacji Narodowej jest potwierdzeniem słuszności działań podejmowanych przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy, mających na celu promocję kształcenia w kierunkach budowlanych – dekarz, cieśla i blacharz. – mówi Anna Deran, Dyrektor Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy.

W roku szkolnym 2019/2020 w ramach projektu Zawód Przyszłości Dekarz Polskie Stowarzyszenie Dekarzy będzie wspierać szkoły, w których już istnieją lub mają szansę powstać klasy o kierunku dekarz. Swój udział zadeklarowały już: Zespół Szkół Technicznych w Toruniu, Zespół Szkół Budowlanych w Bydgoszczy, Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego oraz Zespół Szkół Technicznych w Częstochowie, Zasadnicza Szkoła Zawodowa nr 5 w Białymstoku oraz Zespół Szkół Budowlanych i Ogólnokształcących w Biłgoraju. W najbliższych tygodniach odbędą się spotkania przedstawicieli Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy z dyrekcjami kolejnych zainteresowanych szkół branżowych.



FUNDACJE VELUX – VILLUM FONDEN i VELUX FONDEN – powołane do działania w latach 70. i 80. przez inż. Villuma Kanna Rasmussena – założyciela firmy VELUX, przyznają granty w dziedzinie nauki, ochrony środowiska, rozwoju społecznego i kultury zarówno w Danii, jak i poza jej granicami. Od wielu lat wspierają również organizacje społeczne w Polsce, a wartość dotychczas przyznanych w Polsce środków to 107 mln zł. Średnia wysokość przyznanego grantu to 3,5 mln zł. Ostatnio fundacje koncentrowały się głównie na wsparciu projektów związanych z wyrównywaniem szans dzieci i młodzieży zagrożonej lub wykluczonej społecznie. Od 2018 roku szanse na otrzymanie grantu mają również projekty dotyczące rozwoju edukacji zawodowej młodzieży.

CREATON Polska świętuje podwójny jubileusz

Czerwiec 2019 roku był dla firmy CREATON Polska szczególnym miesiącem. Spółka świętowała podwójny jubileusz – 20-lecie otwarcia fabryki dachówek betonowych w Olkusz oraz 10-lecie fabryki w Chojnicach.

23 czerwca 1999 roku jest przełomową datą w historii CREATON Polska. To wtedy w Olkusz miało miejsce uroczyste otwarcie najnowocześniejszego ówczesnie zakładu produkcyjnego w całym koncernie ETEX Group, do którego należy spółka. W pełni zautomatyzowana linia produkcyjna, obsługiwana jedynie przez kilkunastu ludzi, była w stanie wyprodukować do 15 milionów dachówek rocz-

nie, wystarczających do pokrycia około 7500 domów. Renoma dachówek betonowych i ogromne zainteresowanie na rynku sprawiły, że dziesięć lat po otwarciu zakładu powstał kolejny – w Chojnicach, na Kaszubach. Dzięki tej nowoczesnej fabryce firma zyskała dwie linie zdolne wytwarzać nawet 140 dachówek betonowych na minutę.

Z okazji tego podwójnego jubileuszu 7 czerwca 2019 roku w wyjątkowym miejscu – Muzeum Lotnictwa w Krakowie odbyła się uroczysta gala. CREATON Polska wraz z zaproszonymi gośćmi, wśród których znaleźli się najważniejsi partnerzy biznesowi, podsumowali okres 20-letniej działalności. Marek Marchewka, Dyrektor Zarządzający, dziękując wszystkim zaproszonym za wspólną historię i wspólne budowanie sukcesu podkreślił znaczenie tych relacji: *Siłą CREATON Polska są Partnerzy Handlowi. Od początku istnienia naszej firmy przywiązujemy najwyższą wagę do budowania i zacieśniania relacji biznesowych. Dzięki naszym wieloletnim kontrahentom, których grono ciągle się powiększa, mamy możliwość nieustannego rozwoju. Nasze wspólne wysiłki sprawiają, że produkty CREATON są dostępne na terenie całej Polski i możemy zaspakajać rosnące wymagania rynku.*

Atrakcją wieczoru był koncert znakomitego Raya Wilsona, byłego wokalisty zespołu Genesis. Wspaniała oprawa wydarzenia, a przede wszystkim wyjątkowa scenografia rozgwieżdżonego nieba – największego dachu świata stanowiły piękne tło dla tej znakomitej uroczystości.



FOT: CREATON POLSKA/OLKUSZ BORYS

VELUX Polska po raz drugi partnerem akcji „Z Dachów na Rowery”

26 maja dekarze wraz z rodzinami ponownie zeszli z dachów i wybrali się na wycieczkę rowerową, aby podbić szwedzką Karlskronę w ramach wydarzenia „Z dachów na rowery”. Organizatorem inicjatywy było Polskie Stowarzyszenie Dekarzy oraz firma Dachy Patryk Bianga. Jednym z partnerów wydarzenia została ponownie firma VELUX.

Celem imprezy jest przede wszystkim dobra zabawa i integracja, a także zejście z wysokich dachów na ziemię, chociaż na

dwa dni. W tegorocznej wyprawie towarzyszyło nam aż 170 rowerzystów, w tym dzieci! Uczestnicy wybrali się z Gdyni do Karlskrony promem, a podczas rejsu mieli okazję lepiej się poznać przed czekającymi ich trudami kolejnego dnia.

Po dopłynięciu do szwedzkiego wybrzeża czekała na nich główna atrakcja, a jednocześnie największe wyzwanie – cały dzień przemierzania okolic Karlskrony na rowerze. Do wyboru rowerzyści mieli kilka tras – od 35-kilometrowej przejażdżki

rowerowej, nawet po 125-kilometrową wyprawę.

Z tej okazji jeszcze w Polsce przygotowano dla uczestników strefę powitalną. Do dyspozycji gości były food trucki z jedzeniem, strefa relaksacyjna oraz serwis rowerowy. Dodatkowo, rowerzyści dostali powitalne gadzety VELUX.

Dziękujemy wszystkim śmiałkom, którzy przymierzali z nami Szwecję i jednocześnie mamy nadzieję, że za rok spotkamy się w jeszcze większym gronie!



FOT: (2) VELUX

Zobacz różnice, których nie widać od razu



Doskonała izolacja cieplna w oknach 3-szybowych VELUX



Okna 3-szybowe VELUX drewniane lub drewniano-poliuretanowe, oprócz doskonałego designu i wyboru górnego lub dolnego otwierania, wyróżniają się czymś, czego nie widać – innowacyjną konstrukcją **ThermoTechnology™**.

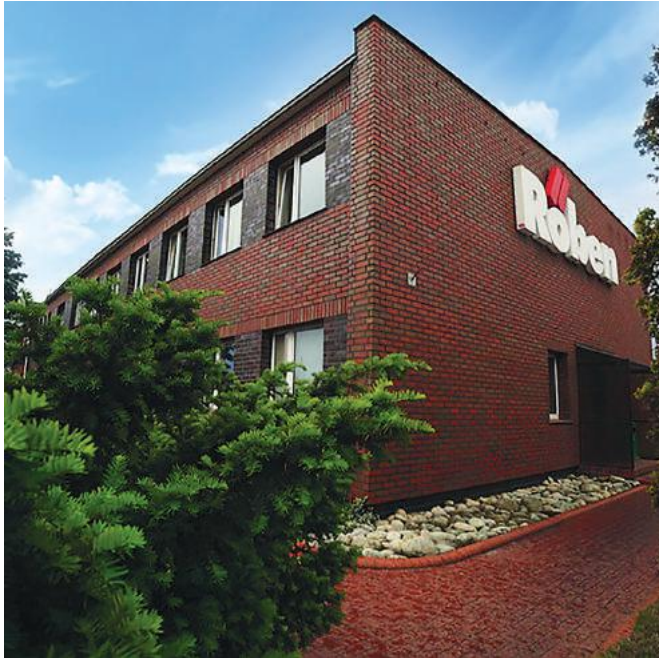
Dzięki temu zapewniają najwyższe parametry izolacyjne Twojego domu. Wybierz energooszczędne 3-szybowe okna VELUX i poczuć komfort na lata.

Dowiedz się więcej na velux.pl/komfortnalata

VELUX®

Komfort na lata

Modernizacja zakładu produkcyjnego Röben



FOT: RÖBEN

Nowoczesność i innowacyjność! Rok 2019 to szczególny czas dla marki Röben, która świętuje jubileusz 25-lecia działalności w Polsce. W tym roku również przeprowadzono modernizację dachówczarni – Zakładu Produkcyjnego nr 2, dzięki której jest on teraz jednym z najbardziej innowacyjnych, nowoczesnych zakładów w Polsce.

Początkowo w zakładach w Środzie Śląskiej produkowano zaledwie cztery kolory cegieł klinkierowych, ale od tego czasu wiele się zmieniło. W kolejnych latach powstały dwie dachówczarnie, a oferta produktowa była rozszerzana wraz ze wzrostem zainteresowania klientów ceramiką budowlaną. Obecnie w zakładach w Środzie Śląskiej produkowane są między innymi: cegły i płytki klinkierowe, dachówki ceramiczne oraz akcesoria do dachówek. W tym roku firma przeprowadziła w Zakładzie Produkcyjnym nr 2 dużą modernizację linii wyrobów podstawowych (połaciowych). Dotychczasowa linia produkcyjna została zmodernizowana i wyposażona w najnowocześniejsze maszyny i urządzenia dostępne obecnie na rynku światowym. Modernizacji podlegała również „FORMOWNIA”. Obecnie w Zakładzie Produkcyjnym nr 2 znajdują się prasy ślimakowe dwuwalowe, sprzężone szeregiem przenośników taśmowych z dwoma najnowszej generacji prasami stemplowymi. Modernizacja objęła również transport półfabrykatów mokrych i suchych oraz sekcję kabin malujących. Wszelkie prace modernizacyjne pozwoliły na unowocześnienie oraz usprawnienie procesu produkcji.

Remont Zakładu Produkcyjnego nr 2 to ogromny krok naprzód i rozwój dla firmy. Innowacyjna technologia i nowoczesne oprogramowanie między innymi z zakresu automatyki, to nie tylko zmiany poprawiające warunki i ergonomię pracy dla samych pracowników. Modernizacja z pewnością polepszy jakość produkowanych przez firmę dachówek ceramicznych, a także pozwoli na znaczne zwiększenie wydajności produkcyjnej.

Wykonawcy wybrali FAKRO

Brązowa Budowlana Marka Roku 2019 w kategorii Marka Przyjazna Fachowcom to jedno z najważniejszych wyróżnień, jakie firma FAKRO – światowy producent okien dachowych – otrzymała podczas Gali organizowanej przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku.

To wielkie wyróżnienie dla firmy z Nowego Sącza, którą spontanicznie wskazali wykonawcy jako jedną z najlepszych. Ogólnopolskie badanie wykonane było przez ASM i zostało przeprowadzone wśród sprofilowanych grup wykonawców. Celem ankiety było poznanie ich opinii na temat materiałów budowlanych, których używają w codziennej pracy.

Cieszymy się z tego wyróżnienia. Wykonawcy od zawsze byli dla nas ważnym partnerem, dlatego bardzo dziękujemy im za wybieranie produktów FAKRO. To właśnie oni mają doświadczenie i ogromną wiedzę z zakresu produktów, które na co dzień stosują, dlatego uznanie, jakie nam okazali jest dla nas szczególnie istotne – komentuje Sławomir Gawlik, dyrektor marketingu grupy FAKRO.

Podczas jubileuszowej, już XV gali, która odbyła się 13 czerwca w 2019 w hotelu Windsor w Jachrance pod Warszawą, przyznano FAKRO wyróżnienia także w innych kategoriach:

- Złoty Champion Roku 2019 w kategorii Okna dachowe,
- Złota Budowlana Marka Roku 2019 w kategorii Okna dachowe,
- Wyróżnienie w rankingu Budowlana Marka Roku 2019 w kategorii Rolety/Żaluzje zewnętrzne.



FOT.(2): FAKRO

3x3 mnożymy korzyści



RAL 7022



RAL 7016



RAL 9005



Energooszczędne okno trzyszybowe **FTP-V U5**



3 SZYBY

Trzyszybowe okno dachowe dające realne oszczędności na ogrzewaniu. Współczynnik przenikania ciepła FTP-V U5 z kołnierzem Thermo; $U_w=0,86 \text{ W/m}^2\text{K}$.

3 KOLORY OBLACHOWANIA

Trzy nowoczesne kolory oblachowania do wyboru w standardowej cenie (szarobrązowy RAL 7022, antracyt RAL 7016, czarny RAL 9005).

3 TECHNOLOGIE MALOWANIA DREWNA

Trzy technologie wykończenia drewnianych ram. Drewno malowane bezbarwnym lakierem akrylowym, białym lakierem akrylowym lub białym lakierem poliuretanowym. Okna dostępne w standardowej ofercie.

Więcej korzyści na www.fakro.pl

 **FAKRO**[®]

Budowlana Marka Roku 2019



FOT.(3) ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ

Ranking Budowlana Marka Roku to klasyfikacja materiałów budowlanych produkowanych w Polsce. XV edycja Gali Budowlana Marka Roku odbyła się w hotelu Windsor w Jachrance. Przyznano wyróżnienia i tytuły Złoty, Srebrny i Brązowy Budowlany Marek Roku 2019, jak również tytuły Championów Roku 2019, które honorują marki cenione przez wykonawców w ciągu wielu lat.

Uroczysta Gala jako zwieńczenie projektu zgromadziła licznych gości, wśród których znaleźli się przedstawiciele pro-

ducentów materiałów budowlanych, organizacji zrzeszających wykonawców, stowarzyszeń branżowych i partnerów biznesowych. Laureaci zostali uhonorowani w kilkudziesięciu kategoriach produktowych za sukcesy w kreowaniu silnej marki na rynku materiałów budowlanych w 2019 roku. Tytuł został przyznany na podstawie wyników ogólnopolskiego badania opinii i preferencji firm wykonawczych.

Wśród nagrodzonych znalazły się firmy z branży dekararskiej:

- **B.PRO** (wyróżnienie w kategorii Narzędzia dekararsko-ciesielskie);
- **BLACHOTRAPEZ** (wyróżnienie w kategorii Pokrycia dachowe lekkie);
- **BLACHY PRUSZYŃSKI** (Złoty Champion Roku w kategorii Pokrycia dachowe lekkie, Złota Budowlana Marka Roku w kategorii Blacha modułowa i pokrycia dachowe lekkie, Srebrna Budowlana Marka Roku w kategorii Systemy rynnowe);
- **BRAAS** (Złota Budowlana Marka Roku w kategorii Pokrycia dachowe ciężkie);
- **BUDMAT BOGDAN WIĘCEK** (Brązowa Budowlana Marka Roku w kategorii Pokrycia dachowe lekkie);
- **FAKRO** (Złoty Champion Roku 2019 w kategorii Okna dachowe, Złota Bu-

dowlana Marka Roku 2019 w kategorii Okna dachowe, Marka Przyjazna Fachowcom, wyróżnienie w kategorii Rolety/Żaluzje zewnętrzne);

- **GALECO** (Złota Budowlana Marka Roku w kategorii Systemy rynnowe);
- **GAMRAT** (wyróżnienie w kategorii Systemy rynnowe);
- **ROTO OKNA DACHOWE** (Brązowa Budowlana Marka Roku w kategorii Okna dachowe).

Więcej informacji można znaleźć na stronie: www.rankingmarekbudowlanych.pl.



STOSUJ NAJLEPSZE MARKI 2019*



Najbardziej miarodajna
klasyfikacja w Polsce!

*Wyniki Rankingu Budowlana Marka Roku 2019 zostały sformułowane na podstawie badania zrealizowanego w 2019 r. na reprezentatywnej, ogólnopolskiej próbie firm wykonawczych.

www.rankingmarekbudowlanych.pl

Inauguracja nowego programu BMI RoofPro

7 czerwca tego roku w centrum konferencyjnym MS Mermaid odbyła się inauguracja nowego, unikatowego programu BMI RoofPro, stworzonego z myślą o wspieraniu umiejętności i zaangażowania dekarzy na całym świecie. W wydarzeniu wzięło udział 150 dekarzy z całej Polski.

Podczas spotkania prowadzący wielokrotnie zwracali uwagę na ogromną rolę, jaką odgrywają w BMI dekarze, z którymi firma współpracuje bardzo blisko. Podkreślano, że to dzięki ich zaangażowaniu i profesjonalizmowi BMI jest w stanie zaproponować swoim klientom zarówno produkty, jak i usługi najwyższej jakości. Program BMI RoofPro jest odpowiedzią na chęć rozwijania tej współpracy oraz potrzebę wspierania dekarzy, o czym mówił Grzegorz Barycki, Dyrektor Handlowy BMI Polska.

BMI RoofPro to międzynarodowy program, który ma na celu zgromadzenie



FOT.: BMI POLSKA

w jednym miejscu najlepszych fachowców pokryć dachowych, dzięki czemu inwestorzy będą mogli wybierać wykonawców z absolutną pewnością i gwarancją sukcesu.

Informacje dotyczące możliwości przystąpienia do programu, warunków udziału i korzyści wynikających z udziału w programie będą dostępne na stronie internetowej www.braas.pl.

Blachy Pruszyński w rankingu Budowlana Marka Roku 2019

ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku w czerwcu ogłosiło wyniki Rankingu Budowlana Marka Roku 2019, który klasyfikuje materiały budowlane produkowane w Polsce. Firma Blachy Pruszyński otrzymała aż 3 nagrody: Złoty Champion Roku w kategorii Lekkie Pokrycia Dachowe, Złota Budowlana Marka Roku za blachę modułową i lekkie pokrycia dachowe. Ten projekt badawczy to doskonały wyznacznik jakości dla producenta, ponieważ opiera się on na opiniach wykonawców. To ich zdanie o marce liczy się najbardziej – gdy fachowiec jest zadowolony z produktu, z chęcią poleci go swojemu klientowi. To już kolejny raz, kiedy tak ważne wyróżnienie trafiło do firmy Blachy Pruszyński. Dziękujemy za okazane nam zaufanie!





FOT.: BLACHY PRUSZYŃSKI




FOT.(2): ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ




 Prosty i szybki montaż

 Polski produkt

 do 30 lat
pełnej
gwarancji

 Bogata kolorystyka

 Precyzyjne wykonanie

 Wysoka jakość

Blachodachówka Płaska IRYD
została wyróżniona **Złotym Medalem MTP Budma 2019**

www.pruszynski.com.pl

✉ pruszynski@pruszynski.com.pl ☎ (48 22) 738 60 00

www.dachtwoichmarzen.pl

Rolety zewnętrzne **VELUX**



to to najlepszy czas na zamontowanie w oknach dachowych przesłon zewnętrznych, takich jak rolety. Mają one wiele funkcji, które pozwolą każdemu poczuć się bezpiecznie i komfortowo na poddaszu latem, a także zaoszczędzić na ogrzewaniu zimą. Wyposażając okno w roletę zewnętrzną można uzyskać wiele korzyści, między innymi całkowite zaciemnienie w słoneczne dni. Roleta zmniejsza ogrzewanie słoneczne nawet o 94%. Ponadto, redukuje hałas powodowany przez deszcz i grad, latem wpływa na obniżenie temperatury wnętrza, a zimą poprawia izolacyjność nawet o 17%.

Rolety zewnętrzne mogą być obsługiwane manualnie (SHL) lub za pomocą pilota. Zdalna obsługa możliwa jest w roletach zasilanych elektrycznie (SML) oraz energią słoneczną (SSL). Można je zamontować na każdym etapie użytkowania domu. Wielokrotnie nagradzana konstrukcja wykonana jest z wytrzymałego aluminium, wypełniona materiałem izolacyjnym, dzięki czemu jest odporna na zmienne warunki atmosferyczne. Poza tym, rolety nie ograniczają żadnej z funkcji okna – na przykład, gdy roleta jest podniesiona, skrzydło może być obracane tak, aby umyć szybę. Okno można uchylać przy całkowicie lub częściowo zasuniętej roletce.

VELUX®

VELUX Polska Sp. z o.o.
ul. Krakowiaków 34, 02-255 Warszawa
tel.: +48 22 33 77 000
kontakt@velux.pl, www.velux.pl

Zakończenia gąsiorów **GSM-TOP i GSM-FLAT**

Elementy mocowane do gąsiorów na krańcach kalenicy zapewniają estetyczne i funkcjonalne zabezpieczenie dachu, zachowując jednorodność materiału. Cechy i wyróżniki:

- idealne fabryczne **zakończenia gąsiorów GSM-TOP i GSM-FLAT**;
- dwa typy zakończeń służą do zamknięcia bocznego lub skośnego kalenicy;
- kształty dopasowane do gąsiorów GSM-TOP i GSM-FLAT eliminują konieczność własnoręcznego wykonywania elementów na placu budowy;
- szybki i łatwy montaż elementów za pomocą wkrętów farmerkich 4,8x19 lub nitów powlekanych;
- wykonane z jednego elementu w procesie głębokiego tłoczenia;
- idealne wyprofilowanie i ozdobny kształt;
- wysoka jakość materiału i precyzja wykonania produktu gwarantuje idealne, trwałe i wyjątkowo estetyczne wykończenie dachu;
- gwarancja kompatybilności i spójności kolorystycznej z gąsiorami GSM-TOP i GSM-FLAT;
- elementy stanowią integralną część pozostałych obróbek blacharskich dachu.



Budmat.

Budmat Bogdan Więcek
ul. Otolińska 25, 09-407 Płock
tel.: +48 502 197 197
www.budmat.com



Budmat.

Dachy Modułowe

Partner Strategiczny
Jubileuszu 20-lecia



**POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY**

Do zobaczenia w Białymstoku!



Gąsior **GS-LUX**

Venecja
Bella Sara
Rialto
Ferrara

Długość całkowita
1145 mm

Długość krycia
920 mm

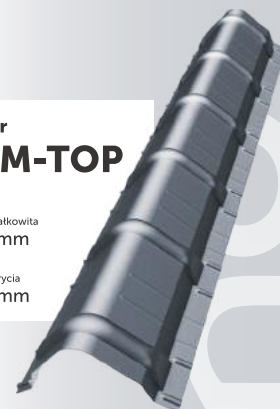


Gąsior **GSM-TOP**

Murano

Długość całkowita
1950 mm

Długość krycia
1820 mm



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
GSM-TOP



Wiatrownica modułowa **Venecja**

Lewa
Prawa



Gąsior **GSM-FLAT**

Murano

Długość całkowita
2000 mm

Długość krycia
1950 mm



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
GSM-FLAT



REWOLUCJA NA DACHU

System modułowych obróbek blacharskich



budmat.com

Blachotrapez **Gont Blaszany Janosik**

Zastrzeżony, niepowtarzalny na europejskim rynku wzór, dzięki innowacyjnej powłoce PLADUR Relief WOOD z 45-letnią gwarancją, wiernie odtwarza strukturę drewna. Kształt i kompozycja blachodachówki – uzyskane w rabczańskim zakładzie produkcyjnym – odwzorowują drobne deski podhalańskiego gontu drewnianego. Janosik może być stosowany w obiektach objętych ochroną konserwatorską. Blaszany gont nie wymaga konserwacji i impregnowania, takich jak gont drewniany. Jest także trwalszy niż wersje z posypką. Można układać go między innymi na dachach o pochyleniu nie mniejszym niż 14° w dowolnych konfiguracjach. Niski profil zapewnia szeroką powierzchnię krycia. Lekki i łatwy w transporcie, nie obciąża konstrukcji. Materiał wsadowy dostarczany jest przez thyssenkrupp, niemiecką hutę, z którą Blachotrapez łączy 20-letnie partnerstwo. Aby korzystać z surowców PLADUR, producent Gontu Janosik stale inwestuje w produkcję, utrzymując najwyższe standardy i spełniając wymagane normy. **Gont blaszany Janosik** jest dostępny w kolorze czarnym wraz z akcesoriami: śniegołapem oraz wiatrownicą Maryną.

- Szerokość całkowita: ~1222 mm.
- Szerokość krycia rzeczywistego: 1180 mm.
- Grubość wyrobu gotowego (stal): 0,5 mm.
- Wysokość przetłoczenia uskoku dachówki: 35 mm.
- Wysokość profilu: 6 mm.
- Długość modułu dachówki: 380 mm.
- Liczba modułów na metr kwadratowy: 2,247.



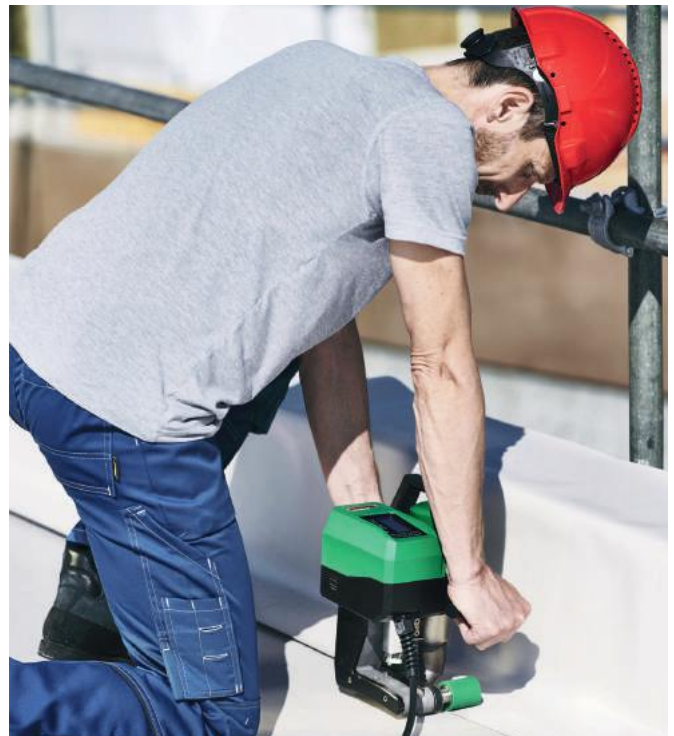
BLACHOTRAPEZ Sp. z o.o.
ul. Kilińskiego 49a, 34-700 Rabka-Zdrój
tel.: +48 18 26 85 200
biuro@blachotrapez.eu, www.blachotrapez.eu

Półautomatyczna zgrzewarka Leister Unidrive 500

Leister Unidrive 500 to nowa, półautomatyczna zgrzewarka do zgrzewania na zakładkę folii, stosowanych między innymi do izolacji dachów, basenów, oczek wodnych, tuneli i fundamentów. Unidrive zapewnia:

- co najmniej dwukrotnie szybsze zgrzewanie w porównaniu do zgrzewania ręcznego;
- maksymalną prędkość zgrzewania nawet do 4,5 m/min.;
- wyeliminowanie niedogranych sekcji, na przykład spowodowanych zmęczeniem pracownika;
- cyfrowy wyświetlacz;
- precyzyjną regulację parametrów zgrzewania;
- obrotową dyszę do zgrzewania w obu kierunkach;
- możliwość zgrzewania folii o grubości 0,5-3,0 mm.

Dzięki zastosowaniu dwukierunkowego układu napędowego i możliwości obrócenia dyszy o 180° zgrzewarką Unidrive można zgrzewać w każdej płaszczyźnie zarówno na krótkich, jak i na długich odcinkach. Bezszotkowe silniki napędu i dmuchawy gwarantują bezproblemową eksploatację i długą żywotność urządzenia. Unidrive to wydajne, lekkie i ergonomiczne rozwiązanie dla profesjonalnych wykonawców. Unidrive 500 to półautomat dla każdego profesjonalisty, umożliwia także zgrzewanie attyk w pionie, obróbkę świetlików, pasów nadrynnowych, koryt systemowych, okapów, parapetów. Możliwość zgrzewania w obu kierunkach ułatwia zgrzewanie w miejscach trudno dostępnych. Trzykrotnie szybszy od zgrzewania ręcznego, z jakością zgrzewarki automatycznej. Dostępna dysza zdrapująca dla folii TPO.



Heisslufttechnik Flocke Sp. z o.o.
ul. ks. W. Siwka 13, 40-306 Katowice
info@heisslufttechnik.pl
www.heisslufttechnik.pl



GERMAN

simetric

GERMAN 30/40

Zobacz
szczegóły



DOSTĘPNY Z NOWYM
PRZETŁOCZENIEM
40 MM

 BLACHOTRAPEZ

Markiza Solar do okien dachowych



Markiza Solar stanowi optymalne rozwiązanie jako ochrona przed nadmiernym ciepłem słonecznym, pozwalając jednocześnie na kontakt wzrokowy z otoczeniem. Markiza absorbuje promieniowanie słoneczne już przed szybą i emituje ciepło na zewnątrz, dzięki czemu w słoneczne dni bardzo dobrze chroni poddasze przed uciążliwym upałem. Zapewnia również naszym oczom wizualny komfort, chroniąc je przed szkodliwym oddziaływaniem refleksów, co jest szczególnie ważne podczas pracy z komputerem.

Markiza wykonana jest z wytrzymałej, odpornej na czynniki atmosferyczne siatki. Jest ona zrolowana na wałku ze sprężyną i włożona w kaseton aluminiowy montowany nad oknem dachowym. Taka konstrukcja umożliwia łatwą obsługę markizy, a także pozwala na zastosowanie szerszego materiału, co skuteczniej zaciemnia wnętrze.

Markiza Solar działa automatycznie. Przy dużym nasłonecznieniu markiza samoczynnie rozwija się, chroniąc poddasze przed nagrzewaniem. Podczas pochmurnej pogody natomiast następuje automatyczne zwinięcie markizy, dzięki czemu zwiększamy dopływ naturalnego światła do pomieszczenia.

Materiał markizy do okien dachowych dostępny jest w różnych kolorach (4 kolory z materiałem z 10% prześwitem oraz 2 kolory z materiałem z 1% prześwitem).

FAKRO®

FAKRO Sp. z o.o.
ul. Węgierska 144a, 33-300 Nowy Sącz
tel.: +48 18 444 0 444, infolinia: 800 100 052,
fakro@fakro.pl, www.fakro.pl

Dachówka betonowa TEVIVA

Betonowa dachówka Teviva marki Braas charakteryzuje się prostą formą i czystą linią. Model ten doskonale komponuje się z nowoczesnymi konstrukcjami oraz przełamuje klastyczny styl, dzięki czemu nadaje się także jako pokrycie budynków remontowanych. Oferowane kolory pasują do szerokiej gamy kolorystycznej aktualnie stosowanej na elewacjach budynków.

Walorem dachówki Teviva jest zastosowanie w produkcji technologii Cisar, której innowacja polega na zastosowaniu trzech warstw – nośnej, wygładzającej i uszlachetniającej. Pierwsza zapewnia dachówce maksymalną wytrzymałość i trwałość, druga chroni dachówkę przed mrozem, wilgocią i zabrudzeniami, a trzecia nadaje jej ostateczny wygląd, doskonały połysk i intensywny kolor. Nowoczesny kształt, zaawansowana technologia oraz elegancka paleta barw, wzbogacona o dwa nowe kolory, czyni model Teviva Cisar jednym z najatrakcyjniejszych na rynku pokryć dachowych.

Dachówki Braas mają 30 letnią gwarancję producenta.

Szczegółowe informacje na temat dachówki Teviva Cisar oraz komplementarnych akcesoriów znajdują się na stronie internetowej www.monier.pl.



BMI BRAAS

MONIER BRAAS Sp. z o.o.
ul. Wschodnia 26, 45-449 Opole
infolinia: 801 900 555, 22 481 39 86
info-braas.pl@bmigroup.com, www.braas.pl



Warstwa wstępnego krycia Braas z gwarancją funkcjonalności

**15 LAT
GWARANCJI**

WYSOKOPAROPRZEPUSZCZALNE MEMBRANY DACHOWE BRAAS DIVOROLL

Seria wysokiej jakości membran o zróżnicowanych parametrach dostosowanych do potrzeb konkretnego rozwiązania dachowego.

Najważniejsze cechy:

- doskonale parametry techniczne: wytrzymałość, paroprzepuszczalność, hydroizolacyjność
- budowa czterowarstwowa wraz z siatką wzmacniającą¹⁾
- wyjątkowo wysoka wytrzymałość na rozerwanie
- zintegrowane pasy klejące zapewniające szczelne połączenie zakładów membran
- nadrukowane linie cięcia membrany ułatwiające montaż
- gwarancja nawet do 15 lat²⁾

1) Membrany czterowarstwowe: Divoroll Maximum+ 25, Divoroll Top RU, Divoroll Universal+ 25, membrana trzywarstwowa: Divoroll Kompakt 25
2) 15 lat gwarancji dla membran Divoroll Maximum+ 25 oraz Divoroll Top RU, 10 lat gwarancji dla membran Divoroll Universal+ oraz Divoroll Kompakt 25

**20 LAT
GWARANCJI**

PAPA BITUMICZNA BRAAS-BIT PREMIUM SBS

Papa o bardzo wysokich parametrach technicznych dedykowana do wykonania warstwy wstępnego krycia pod pokrycia dachowe na dachach spadzistych.

Najważniejsze cechy:

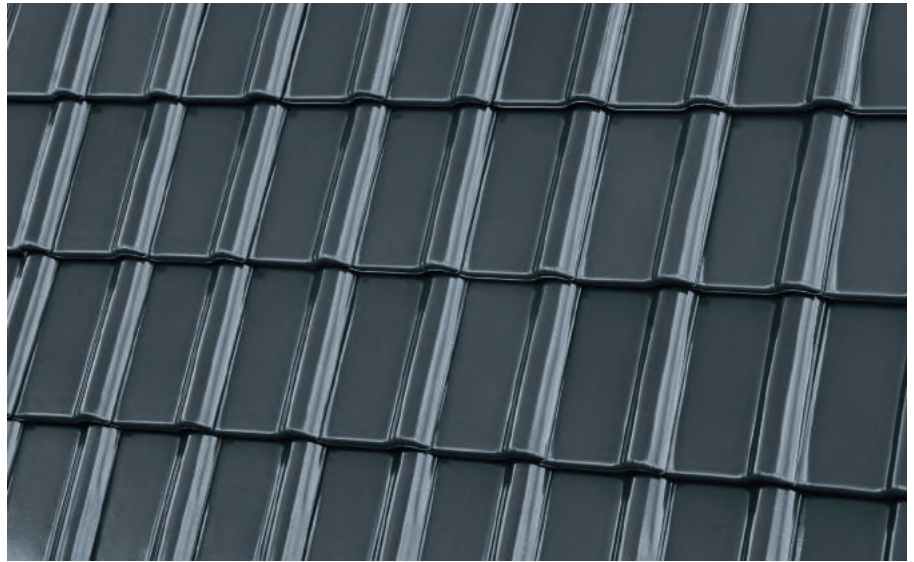
- bardzo wysokie parametry wytrzymałościowe przy zachowaniu niskiej wagi produktu (rolka 30kg)
- wysoka odporność na spływanie (105°C)
- wysoka giętkość w niskiej temperaturze (-20°C)
- zintegrowane pasy klejące umożliwiające bezpieczne i trwałe łączenie kolejnych brytów bez użycia ognia
- posypka gruboziarnista zabezpieczająca produkt przed promieniowaniem UV i warunkami atmosferycznymi
- 20 lat gwarancji (w tym 2 lata gwarancji na papę ułożoną bez właściwego przykrycia dachówką/blachodachówką)

Dachówka PIEMONT z nowej linii produkcyjnej

W firmie Röben została zakończona modernizacja Zakładu Produkcyjnego nr 2, która pozwoliła na unowocześnienie i usprawnienie procesu produkcji. Obecnie ZKP2 to jeden z najnowocześniejszych, najbardziej innowacyjnych i wydajnych zakładów w Polsce.

Z nowej linii produkcyjnej jest już dostępna **dachówka ceramiczna Piemont**. Ten model to idealny wybór, między innymi na remontowane dachy, ponieważ jej przesuwność wynosi aż 38 mm. Tak duża przesuwność należy do jej najważniejszych zalet, jednak nie można zapominać o innych, które sprawiają, że jest doskonałym wyborem na pokrycie dachu.

Podobnie jak inne pokrycia ceramiczne firmy Röben, dachówkę Piemont cechuje wytrzymałość, mrozoodporność, niska nasiąkliwość, a do tego jest to produkt ekologiczny. Warto też pamiętać o masie – 42 kg/m², dzięki której właściwie zamontowane dachówki są odporne na niekorzystne działanie sił ssących wiatru.



Ten model dachówki jest oferowany w 10 modnych kolorach, które wpasowują się w aktualnie panujące trendy budowlane. Nowością jest kolor grafitowy angobowany.

Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej www.roben.pl oraz w punktach sprzedaży.



Röben Polska Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp. k.
ul. Ceramiczna 2, 55-300 Środa Śląska
tel.: +48 71 39 78 100
biuro@roben.pl, www.roben.pl

Blachodachówka LOARA

Nowy produkt Blachy Pruszyński to idealne rozwiązanie zarówno dla domów jednorodzinnych, budynków w zabudowie szeregowej, jak i wielorodzinnych. LOARA to symetryczna blachodachówka dostępna zarówno w wersji panelowej, jak i ciętej na wymiar. Wyróżnia się nie tylko gustownym, nowoczesnym i atrakcyjnym wyglądem, ale też łatwym montażem. Wykonana z najlepszych surowców odznacza się znakomitą odpornością na promieniowanie UV, ścieranie, zabrudzenia oraz wysoką odpornością antykorozyjną.

Panelowa blachodachówka LOARA pozwala na pokrycie prostych, jak i bardzo skomplikowanych dachów w sposób ekonomiczny, gdyż podczas montażu wykorzystuje się optymalną liczbę arkuszy i – co bardzo istotne – nie jest konieczne ich przycinanie. Oznacza to oszczędność czasu i mniejsze koszty przy zachowaniu wszystkich zalet blachodachówek panelowych.

Blachodachówka LOARA jest dostępna w pełnej gamie kolorystycznej, sprawdzi się więc w nowym budownictwie oraz na dachach starych i zabytkowych obiektów.



Blachy Pruszyński
ul. Sokołowska 32b, Sokołów, 05-806 Komorów
tel.: +48 22 738 60 00;
pruszynski@pruszynski.com.pl, www.pruszynski.com.pl

DACH CERAMICZNY NATURALNY WYBÓR



PIEMONT
Doskonała na nowe
i remontowane dachy



BERGAMO
Ceramiczne pokrycie
w nowoczesnej formie



MONZAplus
Szybkie i ekonomiczne
krycie dachu



BORNHOLM
Tradycyjny kształt
w nowoczesnym wydaniu

Energooszczędne produkty do poddaszy

Energooszczędność to jedno z najważniejszych zagadnień we współczesnym budownictwie. Wzrastające ceny energii, wyższa świadomość społeczna oraz zaostrzające się Warunki Techniczne skłaniają nas do poszukiwania produktów budowlanych o bardzo dobrych parametrach termoizolacyjnych. Firma FAKRO, wiodący producent okien dachowych na świecie, jako jedna z najbardziej innowacyjnych firm w Polsce, w szczególny sposób koncentruje swoje działania na tej kwestii, wprowadzając na rynek produkty o podwyższonej energooszczędności oraz łatwym, systemowym sposobie montażu.

FAKRO FPP-V preSelect to produkt nowej generacji stworzony po to, by zaspokoić potrzeby najbardziej wymagających użytkowników. Okno, dzięki zastosowaniu innowacyjnego systemu okuć, ma dwie niezależne od siebie funkcje otwierania: uchylną oraz obrotową. Wybór jednej z nich odbywa się przy użyciu przełącznika preSelect, który jest dostępny w bocznej części ościeżnicy po otwarciu okna. Funkcja uchylna umożliwia pozostawienie okna w dowolnej pozycji z zakresu od 0° do 35°, obrotowa natomiast pozwala na obrócenie i zablokowanie skrzydła podczas mycia jego zewnętrznej szyby. Wartość współczynnika U okna z pakietem trzyzbyowym U5 wynosi 0,97 W/(m²K). Okno jest przeznaczone do montażu w dachu o kącie nachylenia od 15° do 55° (specjalna wersja od 55° do 85°). Istnieje także możliwość montażu w zespoleniach.

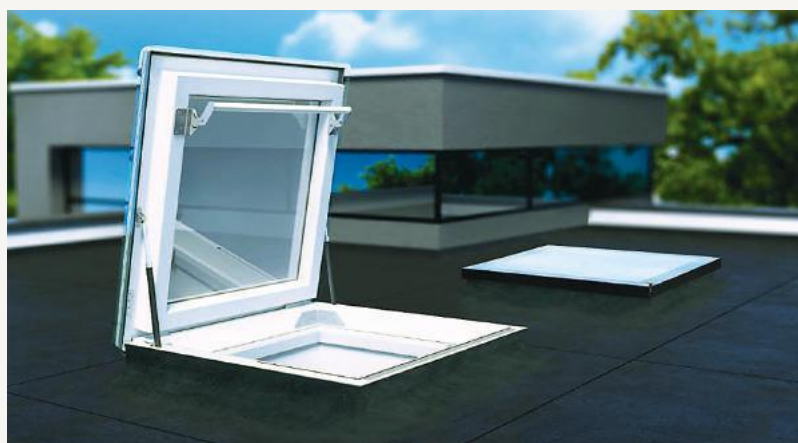


FAKRO FTP-V to bogato wyposażone okno obrotowe, wyróżniające się na rynku wysoką jakością wykonania oraz bardzo dobrymi parametrami termoizolacyjności. Zawias umieszczony w połowie wysokości okna pozwala na obrót skrzydła lub pozostawienie go w pozycji otwartej. Skrzydło można również obracać wokół osi o 180° i zablokować zasuwką ryglującą, co pozwala na wygodne mycie zewnętrznej szyby. Dzięki zastosowaniu w oknie superenergooszczędnego, dwukomorowego pakietu szybowego U5, znacznie poprawiono parametry cieplne okna. Dla standardowego pakietu U3 współczynnik U okna wynosi 1,3 W/(m²K) natomiast dla pakietu U5 uzyskano wartość 0,97 W/(m²K). Okno to jest szczególnie polecane dla budownictwa, w którym duży nacisk jest położony na oszczędność energii cieplnej.



FAKRO FTT U8 Thermo to produkt o specjalistycznej konstrukcji dedykowany dla najbardziej rygorystycznego budownictwa pasywnego, co zostało potwierdzone certyfikatem „Passive House”. W celu uzyskania najlepszego współczynnika U dla okna z pojedynczym pakietem szybowym $0,58 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ zastosowano specjalną konstrukcję ramy, poszerzono profile okna oraz wykorzystano trzykomorowy pakiet szybowy. Okno sprzedawane jest w zestawie z kołnierzem Thermo i pakietem kołnierzy izolacyjnych XDK, które dodatkowo podnoszą jego parametry cieplne, eliminując ryzyko występowania mostków termicznych. Okno jest przeznaczone do montażu w dachu o kącie nachylenia od 15° do 70° .

FAKRO DEF to okno do dachów płaskich, które zapewnia naturalne światło oraz daje możliwość przewietrzania pomieszczeń. Jest ono wykonane z wielokomorowych profili PVC, wypełnionych materiałem termoizolacyjnym. Ma do 16% większą powierzchnię przeszklenia w stosunku do rozwiązań konkurencji, dzięki specjalnie zaprojektowanym kształtom profili okna. Może być wykonane w dowolnym rozmiarze w zakresie od $60 \times 60 \text{ cm}$ do $120 \times 220 \text{ cm}$. Okno jest dostępne z trzyszybowym pakietem DU6 lub czteroszybowym, pasywnym pakietem DU8 o $U_w = 0,64 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Walory okna zostały docenione prestiżową nagrodą Red Dot Design 2016.



FAKRO DRL jest wyłazem o nowatorskiej konstrukcji, który w połączeniu ze schodami strychowymi tworzy kompleksowe rozwiązanie w zakresie dostępu do dachu płaskiego. Konstruktorzy ze szczególną starannością zadbałi o zapewnienie wysokiej termoizolacyjności, uzyskując współczynnik U o wartości $0,67 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ dla całego wyłazu. Skrzydło wyłazu, otwierane do 60° , jest wspomagane przez sprężyny gazowe, które ułatwiają jego obsługę, umożliwiając także pozostawienie go w pozycji otwartej. Wyłaz jest przeznaczony do montażu w dachach płaskich o kącie nachylenia od 0° do 5° .

FAKRO LWT Passive House to schody o kompleksowym rozwiązaniu, przeznaczone dla budownictwa pasywnego. Zastosowanie supertermoizolacyjnych schodów wraz z zestawem łączącym je ze stropem gwarantuje doskonałą szczelność oraz izolacyjność eliminując ryzyko występowania mostków termicznych, co zostało potwierdzone certyfikatem „Passive House”. Współczynnik przenikania ciepła U dla tych schodów to $0,51 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$, a dopuszczalne obciążenie wynosi 160 kg . Schody zostały wyposażone w stopki, poręcz, a także zestaw izolacyjny, pozwalający na właściwy ich montaż w stropie.



FOT.(6): FAKRO



Michał Olszewski

– o początkach PSD

Jeden z założycieli Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, Prezes Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy w latach 2009-2012, Prezydent Senior Światowej Federacji Dekarzy IFD opowiada o założeniu PSD i wyzwaniach, jakie według niego stoją przed organizacją na kolejne lata.

Rozmawiała IWONA SZCZEPANIAK

Kto wpadł na pomysł zorganizowania Kongresu PSD?

Pod koniec 1999 roku pojechaliśmy – Zygmunt Leśniak i ja – do Poznania na spotkanie z przedstawicielami targów BUDMA. Efektem tego był I Kongres PSD w 2000 roku. Zainteresowanie przekroczyło nasze najśmielsze oczekiwania. Na ten kongres przyszło 200-300 osób. Cała sala była wypełniona. Tak naprawdę targi zrobiły nam dobrą reklamę w branży budowlanej. Rozdzwoniły się telefony z całej Polski. Każdy chciał przystąpić do naszej organizacji.

Z Kongresem nieodłącznie kojarzy się pochód. Pierwszy został zorganizowany dwa lata po uruchomieniu targów w Poznaniu. Pomysł wziął się stąd, że byliśmy z Józkiem Grobelnym w Kolonii zaproszeni przez niemiecki związek na jedną z uroczystości, którą rozpoczynał przemarsz dekarzy z orkiestrą. Po powrocie Józio znalazł w Łodzi koło gospodyń wiejskich. Przez pierwsze dwa lata te panie przyjeżdżały i urozmaicały przejście swoimi przyspiewkami przy akompaniamencie akordeonów i bębnow. Ponieważ uznaliśmy, że organizacja musi być bardziej nowoczesna, nawiązaliśmy kontakt z orkiestrą, która gra do dziś.

Na kongresach przedstawialiśmy wizję funkcjonowania Stowarzyszenia i jego Oddziałów (członków), problemy dekarzy, współpracę z producentami. Tym wydarzeniem żyły tłumy dekarzy, którzy aktywnie w nich uczestniczyli. Dzięki temu organizacja rozwijała się w bardzo szybkim tempie.

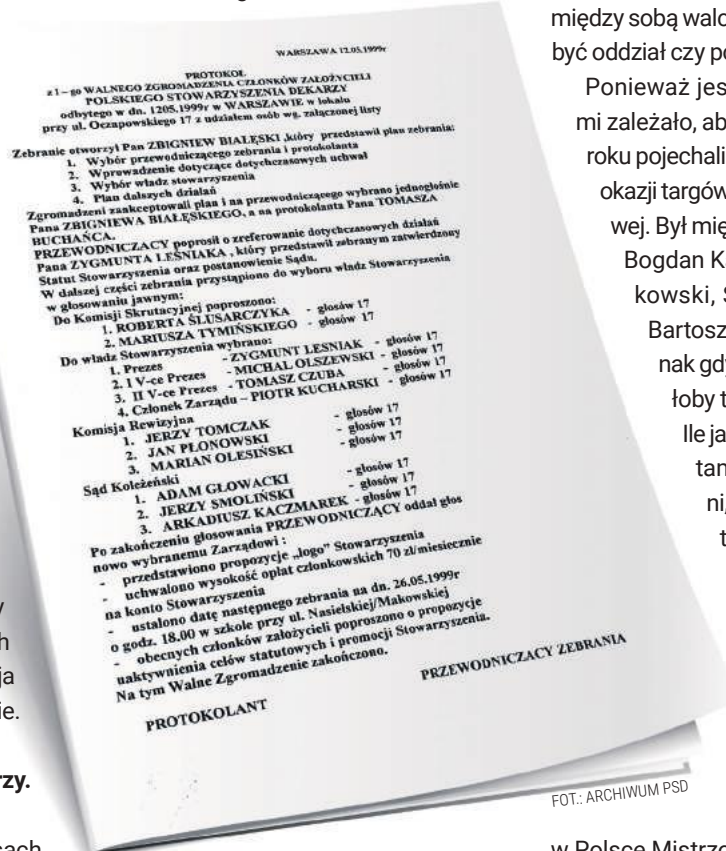
Nie byłoby Stowarzyszenia bez dekarzy. Jak udało się ich „skrzyknąć”?

Trzeba pamiętać, że w tamtych czasach nie było łatwo nawiązać kontakty. Byliśmy ulokowani w Warszawie, a dekarzy w Polsce nie było dużo! Wykorzystywaliśmy więc każdą okazję, zwłaszcza podczas spotkań z producentami. Na otwarciu drugiej fabryki Braas w Płońsku w 1999 roku była zaproszona spora grupa dekarzy. Wtedy to nawiązaliśmy wiele nowych kontaktów, co znacznie ułatwiło formowanie Stowarzyszenia. Na każdym spotkaniu tłumaczyliśmy dekarzom, dlaczego warto być razem. Pamiętam jak byłem ze Zbyszkiem

Buczkiem gdzieś w Polsce i on powiedział do mnie: *Ty jesteś jak ten świadek Jechowy* – bardzo mnie to rozbawiło.

W latach 90. wprowadzono nowe technologie i dopiero po przeszkoleniach producentów okazało się, którzy z dekarzy zostali z rynku. Między innymi dzięki tym szkoleniom, wydawanym certyfikatami, różnym wydarzeniom branżowym, wielu z tych dekarzy jest dziś świetnymi fachowcami. Jest w PSD bardzo dużo dobrych fachowców, którzy ułożą i łupek, i blachę, i dachówkę, i blachę w karo. To już wymaga sporej precyzji i artyzmu. Jeszcze jednak wiele trzeba, żeby dekarze spoza Stowarzyszenia byli świetnie wyszkoleni. Bardziej są montażystami niż dekarzami. Widzimy dzisiaj po opiniach technicznych, co się dzieje na ryn-

Protokół z I Walnego Zebrania Członków PSD



FOT.: ARCHIWUM PSD

ku. Chciałoby się zarabiać dobre pieniądze, bo fama poszła, że w tym zawodzie zarobki są świetne.

Mieliście sprecyzowany plan działania?

Przez pierwsze 2-3 lata Stowarzyszenie „kręciło się” głównie w Warszawie. W tym czasie bardzo intensywnie zaczęliśmy pomagać ludziom potrzebującym. Zrobiliśmy dach dla Monaru (Domu dla Samotnych Matek z Dziećmi) – dla nieżyjącego już Marka Kotańskiego, przedszkole w Warszawie.

W późniejszych latach dekarze z Białogostoku wykonali dach jednej ze szkół, w Olsztynie wsparli swoją pracą ludzi po niszczycielskiej nawałnicy. Wsparliśmy również finansowo rodzinę z Poznania, której spalił się dom oraz wiele innych. Takich akcji jest wiele także obecnie.

Zakładaliśmy też Oddziały. W 2001 roku jako pierwszy powstał Oddział w Lublinie. W tym samym roku na szkoleniu w Płońsku poznałem Józia Grobelnego, dzięki któremu zawiązał się Oddział Łódzki. I wtedy zaczęliśmy działać na szerszą skalę. Wiedzieliśmy, że PSD powinno mieć swój oddział w każdym województwie. Kolejny został utworzony w Bydgoszczy. Założenie takiego oddziału w Polsce nie jest prostą sprawą. W tej chwili zostały jeszcze 2-3 województwa, w których nie ma PSD. Bywało, że dekarze między sobą walczyli, w którym mieście ma być oddział czy pododdział.

Ponieważ jestem z Podlasia i bardzo mi zależało, aby tam był oddział, w 2003 roku pojechaliśmy do Białogostoku przy okazji targów czy innej imprezy branżowej. Był między innymi Janek Gryczuk, Bogdan Kalinowski, Andrzej Miastkowski, Stasiek Długozima, Irek Bartoszewski z Augustowa. Jednak gdyby nie Janek to już nie byłoby tam tego Stowarzyszenia.

Ile ja się tam najeździłem. Tacy tam byli ludzie nieufni, dumni, łatwo ich było urazić. Patrząc z perspektywy czasu było wiele spięć, ale ja uważam, że klótnia też jest ważna, bo jak się ludzie kłócą, to o coś im chodzi.

Później założyliśmy oddział w Gdańsku.

Tuż przed pierwszymi w Polsce Mistrzostwami Świata Młodych Dekarzy w 2006 roku za pośrednictwem Staśka Dudka powstał oddział w Krakowie. To on się do tego przyczynił. Jego zasługą – to trzeba wyraźnie podkreślić – jest też Szczecin.

Po rewolucji w Lublinie powstały oddziały w Rzeszowie, Poznaniu, Olsztynie. Ci wszyscy dekarze, którzy podjęli trud tworzenia oddziałów zrobili ogromną pracę na rzecz kolegów po fachu. To dzięki nim powstały kolejne oddziały, a PSD jest wszystkim znane, za co im bardzo dziękuję.

Powiedział Pan, że jednym z priorytetów Stowarzyszenia były szkolenia. Jak je organizowaliście?

Zanim zaczęliśmy nie było takich możliwości jak dzisiaj. Podczas transformacji zaniechano szkół zawodowych, w zasadzie przestały one istnieć. Zamiast nich były PKZ-ty, w których pracowali wszyscy po „szkole dekarzkiej”. Byli to raczej dekarze, którzy mieli doświadczenie, ale nie mieli dokumentów. Przyjeżdżało do nas dużo takich osób. Chcieliśmy w pierwszej kolejności, żeby uprawnienia zrobili wszyscy, którzy coś umieją, a przy okazji ci, co przeszli szkolenia w firmach Velux, Fakro, Braas, Icopal. Wiadomo, że najłatwiej działać na swoim terenie. Ponieważ znałem dyrektora szkoły na Górnosląskiej w Warszawie (profesora Zdzisława Bigosa), dogadaliśmy się, żeby zrobili z nami kursy czeladnicze i mistrzowskie. Na ten kurs zebrała się grupa bodajże 20 osób z całej Polski. Zmontowaliśmy na dziedzińcu szkoły wystawki, pokryliśmy ich daszki, płot przy szkole, później dach płaski. Wtedy też powstała – i jest do dziś – komisja z udziałem PSD. Dzięki temu Stowarzyszenie wypuściło na rynek pierwszych czeladników, ze mną na czele. Przyświecał nam jeden cel: żeby było jak najwięcej dekarzy, jak najwięcej mistrzów, żeby Stowarzyszenie było takim ruchem szkoleniowym dla naszej branży.

Jeśli chodzi o szkolnictwo, to 90% sukcesu zawdzięczamy firmom wspierającym. Wyłącznie, bo firma Velux, Braas, Rautaruukki, Fakro, Blachy Pruszyński, Icopal, Budmat oraz wiele innych na samym początku postawiły na wysokim poziomie szkolenia, na które zapraszali wszystkich dekarzy.

Na 10-lecie PSD postanowiliśmy wybudować szkołę w Pruszkowie. Prezesem ZG był wtedy Waldek Piel, a ja byłem prezesem Oddziału Mazowieckiego. Ośrodek miał być otwarty w lipcu na Dzień Dekarza, a w kwietniu nie mieliśmy jeszcze dokumentów. Pomógł Starosta, który wydał pozwolenie z klauzulą natychmiastowego wykonania. Tego wyzwania podjąłem się z Witkiem Boguszewskim. I tak w ciągu dwóch miesięcy powstała hala, miejsce które dziś integruje ludzi. Należy tutaj bardzo podziękować wszystkim dekarzom, którzy włączyli się w pomoc i firmie Blachy Pruszyński. To Krzysztof Pruszyński rozumiał potrzeby dekarzy, za co składam mu serdeczne podziękowania. Oczywiście nie można pominąć in-

nych firm, które włączyły się w tę inicjatywę, w tym Braas, Wienerberger, Icopal.

Trudno działać bez solidnego wsparcia. Czy łatwo je było uzyskać od firm?

Wszyscy producenci patrzyli na raczkujące Stowarzyszenie z dystansem i zastanawiali się, czy warto je wesprzeć i jakie będą mieć z tego korzyści. Natomiast takie firmy jak Velux, Fakro, Ruppceramika i Braas od samego początku uwierzyły w PSD. Część z nich wywodzi się z koncernów zachodnich, a tam dominującą rolę w sprzedaży i montażu pokryć dachowych zawsze mieli dekarze. Dlatego te firmy wiedziały, że ci ludzie są potrzebni na rynku i bez nich nie da się nic zrobić.

Która z firm wsparła PSD jako pierwsza?

Stowarzyszenie tak naprawdę wsparła pierwsza Ruppceramika, a później jednocześnie Velux i Fakro. Do nich po roku dołączył Braas. Później dołączali inni, między innymi Wiekor, Icopal, Rautaruukki. Myślę, że objechaliśmy każdego producenta po kilkadziesiąt razy. W każdym tygodniu gdzieś byłem. Nie ma chyba w Polsce firmy, w otwarciu której nie brałem udziału w tamtych czasach.

Jak to się stało, że PSD zostało członkiem Światowej Federacji Dekarzy IFD?

Podczas Mistrzostw Świata Młodych Dekarzy na Węgrzech w 2003 roku dostaliśmy zaproszenie na kongres IFD. Pojechałem tam z Waldkiem Pielą. Wtedy prezydentem był Gunter Welsch, który zapytał nas, czy nasza organizacja nie chciałaby przystąpić do IFD. Obaj z Waldkiem byliśmy w ZG i bez wahania się zgodziliśmy. Po głosowaniu PSD zostało członkiem stałym. Od tego momentu rozpoczęła się przygoda z IFD. Na Galę 5-lecia PSD zaprosiliśmy delegację IFD i wszystkie stowarzyszenia. Z zagranicy przyjechało ponad 20 delegacji i wielu polskich dekarzy. W sumie było ponad 500 osób.

Miało to także inne konsekwencje. Musieliśmy spełniać wymagania federacji: uczestniczyć w targach, organizować eliminacje do Mistrzostw Świata Młodych Dekarzy i wysłać na nie zawodników. Po tym jak nasi reprezentanci zdobyli dwa najwyższe miejsca na podium w kategorii dachów stromych i płaskich podczas MŚMD w 2006 roku w Krakowie, ta machina się rozkręciła i trwa do dzisiaj.



Początki PSD; o lewej: Zygmunt Leśniak, Waldemar Piel, Michał Olszewski, Tomasz Czuba



Początki PSD; o lewej: Tomasz Czuba, Waldemar Piel, Michał Olszewski, Zygmunt Leśniak



Poświęcenie sztandaru PSD; Budma 2005



Dekarze z Michałem Olszewskim, Zygmuntem Leśniakiem i Markiem Kotańskim



Pochód dekarski podczas targów BUDMA 2008



Budowa ośrodka kształcenia w Pruszkowie



Przyznanie Złotych Młotków podczas targów Budma 2012; od prawej: Michał Olszewski (jako Prezes ZG PSD 2012), Krzysztof Stremłau



Michał Olszewski jako Prezydent IFD (Rotterdam, 16.11.2013)

Na 10-lecie przystąpienia do IFD podczas 61 Kongresu Światowej Federacji Dekarskiej IFD zostałem mianowany na Prezydenta Światowej Federacji Dekarskiej IFD. Przez 3 lata stałem na czele wszystkich dekarzy na całym świecie.

Czasy się zmieniły, inwestorzy są coraz bardziej świadomi, a montaż produktów wymaga wiedzy. Kto według Pana nadaje się do tego zawodu?

Tak naprawdę dzisiaj dekarz nie tylko nabija folię i łąty. Musi mieć wiedzę, jak wykonać dach od początku do końca zgodnie z technologią. Jeśli dekarz tego nie rozumie, to nie powinien robić dachów, bo co z tego, że on nabije te łąty i ułoży dachówkę, jak warstwy pod spodem nie zdadzą swojego egzaminu. Wszystko musi być zgodnie z technologią producenta lub zasadami obowiązującymi w branży dekarzkiej.

Zawsze mówię, że jak już dekarz wie jak oszukać wodę, to znaczy, że już jest fachowcem. Każdy powinien znać tę prostą zasadę: jak dach się nie poci, ma skuteczną wentylację, fachowo i schludnie zrobione obróbki, ułożone w miarę prosto i szczelnie pokrycie, to cóż się na tym dachu może dziać. Dziś wszystkie produkty mają długą gwarancję, 30 lat albo i więcej. Jeśli jednak zostanie zrobiony tak, że nie będzie funkcjonował poprawnie, na przykład będą zapchane szczeliny wentylacyjne, to dach trzeba będzie szybko naprawiać. Nie ma innej opcji. Dekarz, który potrafi zrobić dach wie, że trzeba rozciąć kalenicę, ale to nie wszystko. Przy dwuspadowym dachu nie ma większego problemu, ale bardzo mało jest dekarzy, którzy wiedzą jak poprawnie wykonać deskowany i papowany dach kopertowy, w którym krokwie narożne zamykają dopływ powietrza. Dziś nie chodzi o to, żeby zrobić dach, tylko trzeba zrobić go tak, żeby bezawaryjnie funkcjonował przez wiele lat.

Dziś w Polsce jest może garstka ludzi, którzy potrafią zrobić idealnie wole oko. Na palcach rąk można policzyć tych, którzy robią łątki. Jest coraz mniej blacharzy, którzy układają blachę na rąbek rzemieślniczy. Kiedyś pokryć dach blachą ocynkowaną na wulsztę, to była sztuka. Dziś pewnie znalazłoby się kilku dekarzy, którzy wiedzą co to jest. Dekarzy jest mało, montażystów jest dużo. Dziś dekarz ma swoją ekipę, jedzie z brygadą na budowę. On wie, o co w tym wszystkim chodzi, ale nie do końca

jest super fachowcem. Właściwie nie musi, bo ma od tego ludzi. A ludzie są, zrobią, firma gdzieś tam słynie i sprawa załatwiona.

Uważam, że może Stowarzyszenie poszło nie do końca w tym kierunku. Według mnie lepsza jest jakość niż ilość. Bo oczywiście, jeśli będzie nas pięciu, to nie będzie Stowarzyszenia. Chciałbym, żeby każda firma dekarzka miała kwalifikacje do wykonywania zawodu dekarza. Jeśli jesteś dekarzem, to twoja firma może być dopuszczona do działalności dopiero wtedy, jeśli coś umiesz i masz dokumenty potwierdzające te umiejętności. Nie powinno być miejsca dla tych, którzy jeszcze wczoraj byli piekarzami, a dziś chcą robić dachy. Owszem, jeśli odbędą szkolenia, nauczą się i są chętni, to niech zostaną dekarzami. Każde ręce do pracy są potrzebne. Chciałbym, żeby było jak w Niemczech: żeby zostać członkiem związku dekarzkiego, to trzeba uzyskać tytuł czeladnika i mistrza, a wcześniej skończyć szkołę, zdać egzaminy i praktykować u dekarza 5-6 lat. Żeby założyć własną firmę, trzeba mieć zgodę związku i wszystkie dokumenty potwierdzające to, że jest się fachowcem. Bez tego osoby przypadkowe nie są w stanie założyć firmy dekarzkiej. Taka weryfikacja dekarzy działa też tak, że inwestor oddając w ich ręce majątek o wartości 100-150 tys. złotych ma 100% pewność, że nie zostanie on sprzeniewierzony. A gdyby prace zostały źle wykonane, to dekarz odpowiada własnym majątkiem. W Niemczech i wielu innych krajach Europy działa to tak, że gdyby dekarz spartaczył prace, to klienci zniszczyliby go finansowo. A gdyby się to zdarzyło po raz drugi, trzeci, to miałby cofnięte uprawnienia. Niemiecki związek zrzesza tak wielu dekarzy, bo jest im potrzebny na każdym kroku. Mają w tym związku oparcie, mogą doskonalić swoje umiejętności, integrować się i obchodzić różnego rodzaju święta, które traktują bardzo poważnie. I dlatego ich zawód jest szanowany. Oni tym nasiąkają już od dzieciństwa. Za czasów mojej prezydentury w IFD Niemcy wydali broszurkę dla dzieci. Na jednym z obrazków, potencjalnie niezwiązanych z dekarstwem był obrazek chłopców grających w koszykówkę, a kosz wisiał na ścianie z dachówek. W ten sposób dzieciom utrwalał się dach.

Jakie zadanie stoi dziś przed PSD?

Dziś Stowarzyszenie powinno wyjść na przeciw dekarzowi. Pokazać mu co trzeba

FOT. (3): ARCHIWUM PSD

FOT.: ARCHIWUM PRYWATNE MICHAŁA OLSZEWSKIEGO

w tym Stowarzyszeniu jeszcze zmienić, dać mu możliwość decydowania. Konieczne jest też stałe podnoszenie swoich umiejętności. Niestety, organizacja nie może się podłożyć i ukrywać brakoróbstwa. Dekarz musi doskonalić swoje umiejętności i powierzony towar zużyć w 100% i dobrze wykorzystać każdy element, żeby to się nie zmarnowało. Jak nie umie tego zrobić, po prostu niech się za to nie bierze.

Dzisiaj przed PSD stoi wyzwanie wdrażania nowych inicjatyw i ściągnięcie w szeregi nowych dekarzy. Oczywiście, powinny odbywać się MŚMD i polskie eliminacje do nich. Z roku na rok jednak będzie coraz trudniej z naborem, ponieważ nie ma młodych, nie ma motywacji młodego pokolenia. Dziś potrzebne są klasy dekarzkie w szkołach zawodowych, przy których PSD będzie prowadzić praktyczne warsztaty. Potrzebne są takie ośrodki jak w Pruszkowie. Najlepiej, żeby co dwa lata w kolejnym oddziale otwierać takie miejsce. Tu szansę daje grant Fundacji Velux, który trzeba rozsądnie pomnożyć i wykorzystać. Do takich zadań potrzebni są fanatycy, ludzie z charyzmą, którzy się mocno zaangażują. Trzeba działać według dobrego planu. To przedsięwzięcie na lata. Powiedziałbym, że Nasza Organizacja musi zadbać o prawne interesy dekarza. Wyłączyć ten zawód z przepisów ogólnobudowlanych. Dekarz to zawód trudny i niebezpieczny, a zarazem piękny. Zawód, który powinien być reglamentowany. Dekarz musi się zasłużyć, aby być dekarzem i prowadzić firmę dekarzką.

Uważam, że dzisiaj wyzwaniem dla PSD jest budowanie przyszłości. My musimy wiedzieć, co będzie w tym Stowarzyszeniu za 10 lat. Nie może być tak, że w tym roku są mistrzostwa, na drugi rok też mistrzostwa i na trzeci rok też mistrzostwa. Na pewno związek dekarzki musi bronić interesów dekarzy. Trzeba walczyć o to, aby zawód dekarza był reglamentowany. Tylko najpierw trzeba byłoby zrobić selekcję tych, którzy już są. My na samym początku wiedzieliśmy, że ci, co nic nie umieją, muszą się nauczyć. Natomiast pierwszą inicjatywą było robienie dokumentów dla ludzi, którzy już coś umieją. To była podstawa do tego, że może kiedyś ten zawód będzie reglamentowany. Nawet poczyniliśmy pierwsze kroki, ale później gdzieś to się zaprzepaściło.

Ważną rzeczą jest dla mnie program „Dekarz Europejczyk”. Jak byłem w zarządzie

IFD, to moją inicjatywą było stworzenie paszportu dekarzkiego. Czekamy na to, czy on wejdzie w życie. Razem z paszportem wiązał się jeszcze jeden punkt – wymiana dekarzy. W IFD na początku zrozumieli, że nasi dekarze pojedą do nich do pracy, a oni przyjadą tutaj. Ale nam chodziło o szkolenia dekarzy w zagranicznych firmach. Pierwszy dzień: organizacja firmy – kupowanie materiałów, zawieranie umów, zdobywanie zleceń, rozpatrywanie gwarancji. Jednym słowem teoria. Kolejne dni to obserwowanie pracy dekarzy na budowie: od przygotowania pracy po ubrania robocze i zachowanie. I takie różne historie związane z promocją zawodu dekarz. Uważam, że chętnych byłoby dużo, a ja mogę się podjąć takiego zadania. Z tymi dekarzami można pojeździć po wszystkich krajach i pokazać im jak wygląda praca i z czego czerpać wzorce.

Uwagę trzeba też przywiązywać do ubrań roboczych na budowie. Każdy powinien być schludnie ubrany i zawieszać banery z logotypem własnej firmy. W ten sposób buduje swoją markę, wizerunek własnej firmy. Jeśli będzie działał na swoją korzyść, to nawet w czasie kryzysu przetrwa. Jeśli tego nie zrozumie, to nie będzie go na rynku. Dekarzom potrzebne są szkolenia praktyczne, które pokażą jak stać się rozpoznawalnym na rynku. Powinniśmy też wymóc na urzędach, żeby wszędzie przy pracach na dachu były rusztowania i żeby za te rusztowania zapłacił klient. To musi być tak zrobione, że w którym miejscu dekarz będzie pracował, to nie spadnie. Jakby nie było, chodzi o jego bezpieczeństwo, jego zdrowie i życie. W ten sposób Stowarzyszenie może wypracować wzorzec Dekarza Europejczyka.

Podsumowując te wszystkie lata ciężkiej pracy uważam, że warto było podejmować trud na rzecz Stowarzyszenia i kolegów dekarzy. Udało się to dzięki takim ludziom jak Józio Grobelny, Stasio Dudek, Stefan Wiluś, Tomek Balcerowski, Janek Grycuk, Witek Boguszewski, cała grupa założycielska, Romek Tarnowski, Zbyszek Karaś, Mietek Gwiazda, bracia Szymańscy, Jacek Mikołajczyk, Zenek Roszman, Stefan Baran, Zbyszek Buczek, Waldek Piela, Bogdan Kalinowski, Andrzej Miastkowski, Marek Tynka, Tomek Jurga, Rysio Piwowski i wielu innych, którzy pracowali i pracują na rzecz naszej organizacji. Z całego serca im za dziękuję.



Kongres w Rotterdamie; od prawej: Michał Olszewski, Hanna Olszewska, Piet Jacobs, Jet Jacobs



Prezydent Michał Olszewski z zarządem IFD w Rumunii; od lewej: Walter Bisig, Piet Jacobs, Michał Olszewski, Detlef Stauch, Henrik Mosegaard-Johansen, Graeme Millar



26. Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy w Warszawie; od lewej: Kamil Muszyński, Artur Falkowski, Michał Olszewski, Patryk Żukowski, Jacek Siviński, Bogdan Kalinowski



18. Gala w Olsztynie; od prawej: Bogdan Kalinowski, Michał Olszewski, Jerzy Romanow, Waldemar Piela, Tomasz Balcerowski

Krzysztof Pruszyński

Rozmawiała IWONA SZCZEPANIAK



Blachy Pruszyński jest firmą rodzinną, która ma w nazwie Pańskie nazwisko. Czym dla Pana jest taki rodzinny biznes? Czy dziś nazwałby Pan swoją firmę inaczej?

Nie wyobrażam sobie, aby firma mogła mieć inną nazwę. Podkreśla ona nasz charakter, czyli przedsiębiorstwa rodzinnego. Jestem przywiązany do takiej formy prowadzenia biznesu. Miałbym problem z odnalezieniem się w innym niż obecny układzie.

Firma to nie wirtualny byt. Nie można patrzeć na nią wyłącznie przez słupki i wykresy obrazujące wyniki finansowe. Dla mnie firma jest jednym z dzieci, ale też sposobem na życie, no i oczywiście źródłem utrzymania.

Pana firma zdobyła wiele znaczących nagród. Co jest dla Pana ważne w zarządzaniu ludźmi?

Przedsiębiorstwo to przede wszystkim ludzie. Prowadząc działalność rodzinną doskonale to rozumiem. I choć powoli przyzwyczajam się do myśli, że Blachy Pruszyński to naprawdę duże przedsiębiorstwo, to wciąż staram się utrzymywać bliskie relacje z pracownikami. Nie tworzymy skomplikowanych struktur wewnętrznych czy innych zbędnych barier. Każdy może do mnie przyjść i podzielić się swoim problemem.

Jak według Pana powinna wyglądać sukcesja w firmie rzemieślniczej, biorąc pod uwagę ambicje młodych ludzi?

Sukcesję można przeprowadzić na wiele sposobów. Niezależnie jednak od tego, który się wybierze, należy o całym przedsięwzięciu pomyśleć z dużym wyprzedzeniem. Dzieci – jeżeli oczywiście chcą w przyszłości wiązać się z firmą – należy wprowadzać do niej stopniowo, zaczynając w jak najmłodszym wieku. Najlepiej, gdy przejdą wszystkie stopnie kariery i poznają przedsiębiorstwo od podszewki.

Tak też było w przypadku mojej rodziny. Dziś mój najstarszy syn kieruje własną firmą, która wyrosła w naszej grupie. Extral, bo o tym podmiocie mowa, działa od mniej więcej 10 lat. Obecnie zatrudnia około 300 osób i jest jednym z największych w Polsce producentów profili aluminiowych. Drugi z synów natomiast zarządza przejętą przez nas mniej więcej dwa lata temu spółką Centrum Florian, która tak jak Blachy Pruszyński zajmuje się produkcją blaszanych pokryw dachowych i elewacyjnych.

Czy prowadzenie takiej firmy przekłada się w jakiś sposób na rzemieślnika lub klienta ostatecznego?

Wartości, jakie przyświecają firmie rodzinnej, przekładają się nie tylko na wspomniane przeze mnie relacje z pracownikami, ale też z naszymi partnerami biznesowymi. Są one z reguły bardzo bliskie i bezpośrednie. Drzwi do mojego gabinetu są zawsze otwarte. Nie mam nawet swojego osobnego sekretariatu, który blokowałby do mnie dostęp.

Czy Pana doświadczenie dekarские pomaga w prowadzeniu firmy produkcyjnej?

Z każdym rokiem coraz mniej. Rzeczywistość zmienia się bardzo szybko i to, co było aktualne 25 lat temu dziś na niewiele może się zdać. Moje doświadczenie wyniesione z placów budowy może się już nieco różnić z obecną praktyką.

Staramy się mieć stały kontakt ze środowiskiem dekarским. Co roku przez nasze centrum szkoleniowe przewijają się około 2 tysięcy osób.

Wciąż jednak mam ogromny sentyment do środowiska dekarского, co z pewnością wpływa na sposób prowadzenia przeze mnie biznesu. Uważam bowiem, że dotarcie do dekarzy z naszym produktem, przekonanie ich do niego stanowią o sukcesie takich wyrobów jak nasze.

Czy rzemieślnicy uczestniczą w projektowaniu produktów lub rozwiązań?

Staramy się mieć stały kontakt ze środowiskiem dekarским. Co roku przez nasze centrum szkoleniowe przewijają się około 2 tysięcy osób. Uważnie słuchamy ich uwag czy podpowiedzi. Dzięki temu jesteśmy w stanie doskonaląc nasze produkty.

Co Pan sądzi o zmianach, które zachodzą aktualnie na rynku wykonawczym – wzrost cen, problemy z pracownikami?

Zjawiska te są uniwersalne – dotyczą całego rynku pracy w Polsce. Należy więc nauczyć się z nimi żyć.

Według mnie obecne wyzwania związane z – generalnie mówiąc – rosnącymi kosztami zatrudnienia, w dłuższej perspek-

tywie mogą okazać się korzystne. Dziś bowiem staje się oczywiste, że za ciężką pracę, jaką są usługi dekarские, należy się godziwe, legalnie wypłacane wynagrodzenie. Firma wykonawcza, która tego nie akceptuje traci ludzi i wypada z rynku. Tak więc mamy do czynienia z normalizacją relacji panujących w branży.

W jaki sposób Blachy Pruszyński wspiera wykonawców i profesjonalne rzemiosło?

Wspomniałem już o szkoleniach, jakie prowadzimy co roku dla przedstawicieli firm wykonawczych. Jest to niezwykle ważne narzędzie poprawiające jakość usług dekarских. Dlatego rozwijamy ten program. Niebawem po całej Polsce zaczną jeździć odpowiednio wyposażona ciężarówka z logo Blachy Pruszyński, która ma służyć za mobilne centrum szkoleniowe. W ten sposób chcemy wesprzeć naszych lokalnych dystrybutorów, docierając bezpośrednio do ich miejscowości, na tereny, na których działają.

Jaki cechy charakteru powinien mieć rzemieślnik, który chce osiągnąć taki sukces jak Pan?

Wydaje mi się, że kluczowe cechy to solidność, uczciwość, pracowitość oraz otwarty umysł. Trzeba dostrzegać to, co się dzieje wokół i odpowiednio na to reagować.

Jaka jest według Pana rola takich organizacji jak Polskie Stowarzyszenie Dekarzy w kształtowaniu rynku budowlanego?

Stanowią one doskonałą platformę wymiany wiedzy i doświadczeń między poszczególnymi uczestnikami branży. Dzięki temu wspólnie jesteśmy w stanie kreować coraz bardziej profesjonalny rynek.

Dekarze znają Pana głównie z płaszczyzny współpracy, ale każdy ma też czas dla siebie. Jak lubi go Pan spędzać?

Jestem pasjonatem narciarstwa. W sezonie staram się być na stoku najczęściej jak to tylko jest możliwe. Jednak z uwagi na kontuzję w najbliższym czasie czeka mnie przerwa w uprawianiu tego sportu. Mam nadzieję, że będzie ona krótka.

Mam też ulubione regiony Polski, w których lubię spędzać czas, aby odpocząć, odciąć się od codziennego życia. Jednym z nich jest morze, a drugim – moja rodzinna Białowieża.

Rozwiązania dopasowane do potrzeb klienta

Rozmowa z Maciejem Ślęczką, Prezesem Zarządu spółki AIB



FOT. AIB



AIB Sp. z o.o. sp.k.
ul. Przemysłowa 22
44-190 Knurów
tel.: +48 32 335 79 00
firma@aib.com.pl
www.aib.com.pl

Minęło ponad 25 lat, odkąd AIB rozpoczęło swoją działalność opartą na butylu. Jak firma zmieniła się na przestrzeni lat?

Historia funkcjonowania AIB sięga 1992 roku. Wykorzystując swoje doświadczenie w dziedzinie chemii, rozpoczęliśmy wówczas produkcję wyrobów izolacyjnych w pełni dopasowanych do potrzeb klientów. Od wytwarzania uszczelki i profili z termoplastycznych elastomerów, poprzez wysokiej jakości taśmy izolacyjne, spółka przeszła do produkcji butylu i rozwiązań na jego bazie. W tej chwili jest to jeden z flagowych wyrobów AIB. Po 25 latach działalności możemy pochwalić się stabilnym wzrostem sprzedaży, znacznymi nakładami na inwestycje oraz działalność B+R.

Czyli doświadczenie i wiedza założycieli pozwoliły na zbudowanie silnej marki?

Doświadczenie w dziedzinie chemii, połączone z pasją i zaangażowaniem, było niezwykle istotne i pozwoliło nam stworzyć firmę nowoczesną, pełną nowych pomysłów, wizji i energii. Nie byłoby to możliwe bez wiedzy oraz umiejętności naszych pracowników. Obecnie AIB to wiarygodne przedsiębiorstwo o ugruntowanej pozycji rynkowej. Wysokiej jakości produkty AIB zdobyły uznanie wielu partnerów handlowych i są stosowane w wyrobach renomowanych producentów.

Czy na filozofię sukcesu firmy AIB składa się coś jeszcze?

Charakter funkcjonowania AIB doskonale oddaje hasło: „Chemia między nami”. Nasza działalność oparta jest na chemii i bardzo dobrym kontakcie z odbiorcami. Jesteśmy w stanie zrealizować indywidualne zamówienia klientów, które stanowią zdecydowaną większość produkcji. Dlatego też bardzo ważna jest dla nas otwartość oraz dobra komunikacja, co pozwala na zbudowanie długotrwałych, partnerskich relacji. Wsłuchujemy się w potrzeby klientów, a jednocześnie służymy im ekspercką wiedzą i podpowiadamy najkorzystniejsze rozwiązania. Efektem tej współpracy są najwyższej jakości, zindywidualizowane wyro-

by, w pełni odpowiadające specyfice danej inwestycji czy też branży.

Z entuzjazmem wypowiada się Pan o relacjach z klientami. Producenci jakich branż zatem stanowią główny filar współpracy?

Koncentrujemy się głównie na branży budowlanej z naciskiem na pokrycia dachowe, hydroizolacje, fasady oraz uszczelnienie okien i drzwi. Butyl, jako materiał o bardzo dobrych właściwościach użytkowych, znajduje szerokie zastosowanie w budownictwie, dlatego oferujemy rozwiązania wykorzystywane do produkcji wyrobów, dzięki którym praca dekarzy czy też monterów stolarki budowlanej jest szybsza, a zarazem bardziej efektywna. Uniwersalność butylu powoduje, że doskonale sprawdza się on także jako element uszczelniający wykorzystywany w wielu innych branżach gospodarki. Wszędzie tam dostarczamy produkty dopasowane do potrzeb naszych klientów.

Na ile produkcja butylu wiąże się z pozyskaniem klientów zagranicznych?

Rynki zagraniczne są dla nas bardzo ważne. Z powodzeniem współpracujemy zarówno z odbiorcami z krajów Unii Europejskiej, jak i spoza tego obszaru. Wytwarzamy wyroby, które spełniają wysokie wymagania klientów na całym świecie. Aby rozwijać eksport, musimy jednak brać pod uwagę coraz mocniejszą konkurencję, dostępność wykwalifikowanych pracowników, koszty transportu oraz potencjalny kryzys gospodarczy.

Jakie plany ma AIB na nadchodzące lata?

Naszą ambicją jest utrzymanie obecnego poziomu działalności i dalszy, dynamiczny rozwój firmy z wykorzystaniem nowoczesnego zaplecza technologicznego oraz unikalnej wiedzy, pasji i wieloletniego doświadczenia zespołu AIB. Najważniejsze plany na najbliższe lata to budowa nowego zakładu produkcyjnego w specjalnej strefie ekonomicznej. Produkcję chcemy uruchomić we wrześniu 2020 roku. Kompleksowa strategia rozwoju zakładu także wzmocnienie innych płaszczyzn, które mają wpływ na funkcjonowanie spółki.



CHEMIA MIĘDZY NAMI

PRODUCENT BUTYLU

www.aib.com.pl

Spółka z ograniczoną
odpowiedzialnością sp.k.
44-190 Knurów, Przemysłowa 22

tel. +48 32 335 79 00
fax: +48 32 335 79 05
e-mail: firma@aib.com.pl

SIERPIEŃ 2019

7-8
Szkolenie blacharskie
Akademia Rzemiosła, Sokołów

8-9
Dachówka ceramiczna.
Miękki kosz i Wole oko
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków



12-13
EDPM zgrzewany
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków

15-16
Papa termozgrzewalna
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków



FOT.(2): SZKOLENIADEKARZY.PL

SZKOLENIA W OŚRODKU KSZTAŁCENIA W PRUSZKOWIE WYMAGAJĄ REZERWACJI. KONTAKT TELEFONICZNY: +48 509 447 590

WRZESIEŃ 2019

7
Spotkanie Integracyjne
ODDZIAŁ MAZOWIECKI PSD

12-13
Szkolenie blacharskie
Akademia Rzemiosła, Sokołów

12-13
EPDM klejony
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków



FOT.(3): SZKOLENIADEKARZY.PL

MY, DEKARZE, MIERZYMY WYSOKO.



**WESPRZYJ
WYŻSZY CEL.**

**WEJDŹ NA DUMNYDEKARZ.PL
LUB ODWIEDŹ NASZE STOISKO
W CZASIE TRWANIA
20. DNIA DEKARZA
W BIAŁYMSTOKU.**

**# DUMNY
DEKARZ**

* POZNAJ SZCZEGÓŁY
NA WWW.DUMNYDEKARZ.PL

MECENAS PROJEKTU:



PATRONI:



DEKARZE *polecają* DEKARZOM

W mediach społecznościowych bardzo często dekarze wymieniają się uwagami o narzędziach wykorzystywanych w pracach na dachu. Oto stosowane przez Pawła Francuza do układania dachówek.

WÓZEK POŁACIOWY DO DACHÓWKI
GEDA



WINDA DEKARSKA
GEDA



DRABINA DEKARSKA
FLEXIMAC



MASZYNA DO CIĘCIA DACHÓWEK
BIBERMAX



GIĘTARKA ZRS 2360/1MM
SOREX



GWOŹDZIARKA IM100
PASLODE



**ELEKTRYCZNA SZLIFIERKA
KĄTOWA 2600W 230MM**
MAKITA



**AKUMULATOROWA WKRĘTARKO-
WIERTARKA 18 V LI-ION HDI 286**
SPLIT



PILARKA SPALINOWA MS 180
STIHL

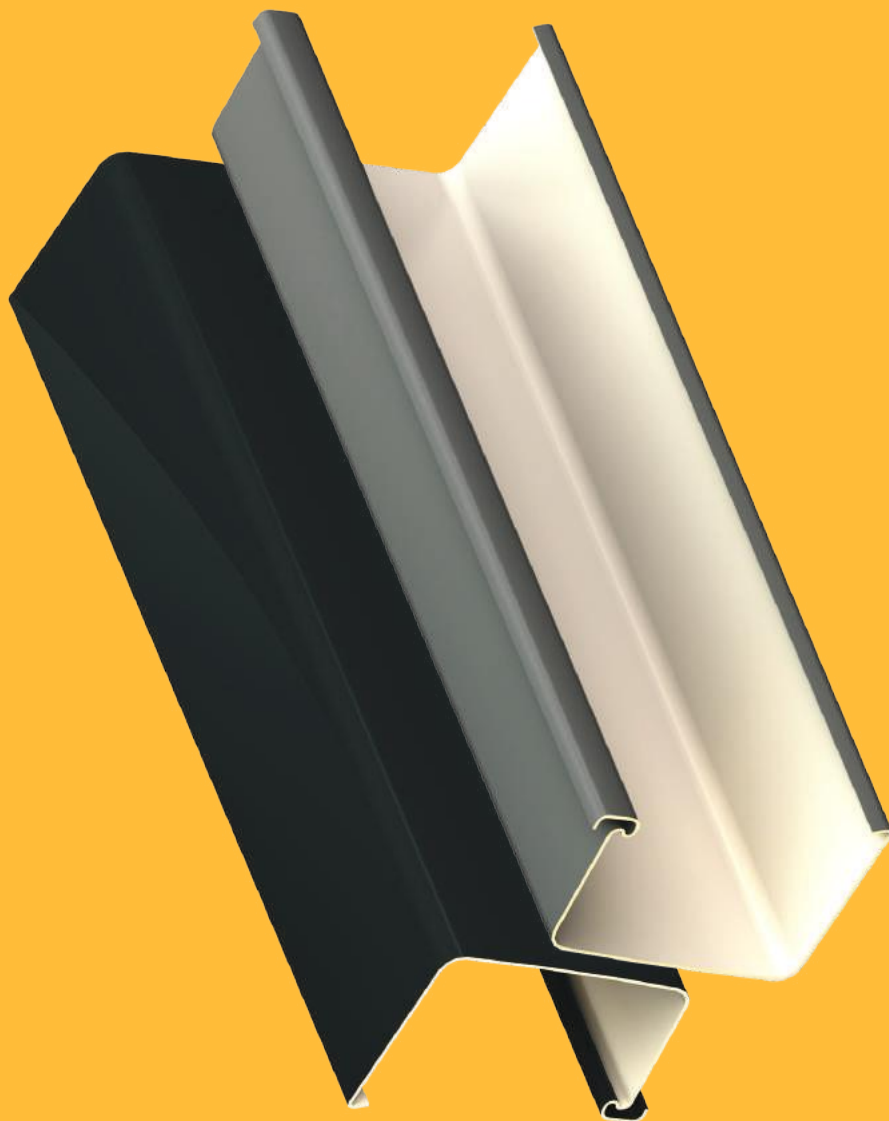


PAWEŁ FRANCUZ

Mistrz dekarstwa; pracownik firmy Franc-Deker Marek Francuz, 30-611 Kraków, ul. Por. Halszki 11/38;
tel.: +48 509 413 060; francdeker@gmail.com

Galeco PVC²

SYSTEM
PVC²
GALECO



Idealny pod każdym kątem



Galeco PVC² to kolejny krok w przyszłość i nowatorskie podejście do systemu rynnowego poprzez zastosowanie wyselekcjonowanego surowca pvc do wykreowania kwadratowego profilu rynny.

www.galeco.pl

Jakich błędów nie popełniać podczas prac na dachu?



FOT.(10): TOMASZ RYBARCZYK

Zwykle przy kryciu dachu najwięcej kłopotów sprawiają trudne miejsca – okap, kosz, komin, kalenica. Ale nie tylko. Oto, jakie błędy są popełniane najczęściej na dachach.

Tekst TOMASZ RYBARCZYK

Pokrycie dachu ma duży wpływ na estetykę budynku. Jednak jego zadaniem jest przede wszystkim ochrona wnętrza i mieszkańców przed działaniem warunków atmosferycznych, czyli przed wiatrem oraz opadami śniegu i deszczu. Pokrycie dachowe powinno również skutecznie odprowadzać wodę z dachu, a także zapewniać możliwość obsługi technicznej. Powinny być na nim solidnie zamocowane elementy komunikacji dachowej, na przykład stopnie i ławy

kominiarskie, umożliwiające wejście na dach dla kominiarza lub osoby obsługującej budynek. Ważne jest też, aby wybrać materiał trwały, odporny na działanie czynników atmosferycznych oraz promieniowania UV.

Pokrycie musi też być dobrze zamocowane, ponieważ popełnione przy tym błędy mogą powodować nieszczelności i w efekcie usterki budynku, które trudno naprawić lub jest to bardzo kosztowne. Oto lista najczęściej popełnianych błędów, których należy unikać.

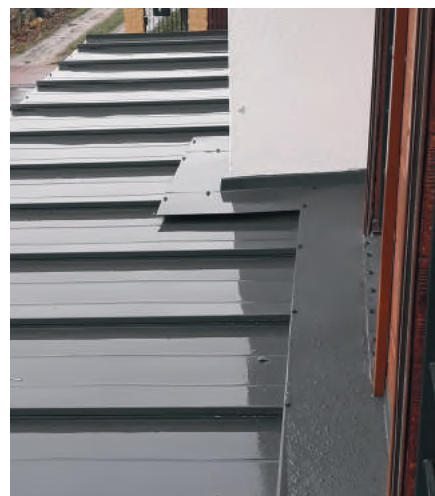
Niewłaściwie dobrane pokrycie dachowe

Pomijając gust inwestorów i zalecenia dotyczące dachu wpisane w uchwałę miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, rodzaj pokrycia dobiera się zależnie od kąta pochylenia połaci. Są materiały, które stosuje się przy określonym zakresie kąta nachylenia połaci dachu.

Pokrycia lekkie, do których należą różnego rodzaju papy, gonty bitumiczne, blachodachówki i blachy płaskie, stosuje się przy niewielkich kątach nachylenia dachu (na przykład dla gontów bitumicznych od 12°). Natomiast ciężkie pokrycia, takie jak dachówki ceramiczne lub betonowe można układać na więźbach

o pochyleniu od 30 do 90°. Do tego dochodzą jeszcze niuanse, które wpływają na bardziej precyzyjne ustalenia dotyczące kąta nachylenia dachu, na przykład rodzaj poszycia, sposób ułożenia dachówki itp. W tym względzie należy ściśle dostosować się do zaleceń producentów pokryć.

Pokrycie dobiera się również zależnie od skomplikowania dachu, jego formy. Bierze się więc pod uwagę możliwości wykonawcze i czynniki ekonomiczne, czyli dobiera się racjonalne rozwiązania, by odpadów było jak najmniej i by pokrycie było wykonalne.



Pokrycie dachowe powinno być dopasowane do kąta nachylenia dachu

Niedoświadczona ekipa dekarzka

Mówi się, że dekarze to elita wśród wykonawców. Większość z nich to specjaliści, którzy znają się na swoim fachu i nie są im obce tajniki wykonawcze. Nie zawsze jednak wykonawcy są uniwersalni i zajmują się wszystkimi pokryciami. Większość z nich dobrze wie, że jest to istotna kwestia, że należy zajmować się tym, na czym się znają. Nie jest tajemnicą, że najczęściej specjalizują się w układaniu pokryć, które od lat wykonują. Ponadto mają specjalistyczne i kosztowne narzędzia, które nie są uniwersalne (na przykład narzędzia do dachówki nie nadają się do blachodachówki). Niemniej jednak zdarza się, że ekipy dekarzkie "zabierają się za roboty, które nie są ich specjalnością. Efekt może być taki, że dach będzie niewłaściwie wykonany. To skutkuje poważnymi konsekwencjami, ponieważ nie zawsze da się napra-



Za małe spadki okapu, odkształcone arkusze obróbki powodują nieszczelności

wić uszkodzone miejsce. Niestety, znane są też takie sytuacje, że wykonawca nie poradził sobie z pokryciem z blachy cynkowo-tytanowej, chociaż jego ekipa

zamontowała kilometry kwadratowe pokryć ze zwykłej blachodachówki i paneli z powlekanej blachy płaskiej. Nie warto się takich prac podejmować.

Uszkodzona warstwa wstępnego krycia

Dla właściwego wykonania pokryć dachowych ważne jest prawidłowe przygotowanie warstwy wstępnego krycia. Od tego zależy, czy dach będzie dobrze wykonany. I tak na przykład przy kryciu dachówkami jest potrzebna membrana wstępnego krycia (jeśli nie ma deskowania pełnego) lub papa (jeśli jest pełne deskowanie). Ta warstwa izolacji jest po to, by wilgoć, która może pojawić się pod dachówką (na przykład z powodu podwiewania spływającej z dachu wody

lub wilgoci ze skroplin powstających pod pokryciem) została odprowadzona z połaci. Dlatego wstępne krycie powinno być wykonane szczelnie i bez uszkodzeń (co czasami się zdarza, na przykład podczas łączenia dachu. Jeśli uszkodzi się papę lub membranę, to powinna ona być starannie i odpowiednio naprawiona, według zaleceń producenta. Sprawdzenie tego jest w interesie każdego dekarza, ponieważ na wykonane przez niego prace obowiązuje 5-letnia rękojmia.



Jeśli membrana dachowa uległa uszkodzeniu lub perforacji, powinna być zaklejona

Niewłaściwie i nieestetycznie ułożone pokrycie

Oprócz tego, że pokrycie dachowe ma być skuteczne, zapewniać wodoszczelność i wiatroszczelność, powinno być wykonane w sposób estetyczny. Nie zawsze połacie są wyeksponowane i nie wszystko na pierwszy rzut oka widać z dołu. Jednak błędy wykonawcze wpływające na estetykę też się zdarzają. Jeśli połacie są widoczne, to wtedy wszelkie istniejące niedoróbki drażnią inwestorów.

Każde pokrycie – oprócz dachówek bitumicznych – wymaga właściwego przygotowania odpowiednio sztywnej podkonstrukcji. Jeśli wykonawca nie zastosuje się do zaleceń producentów, czyli rozstawu łąt, to pokrycie nie będzie miało odpowiedniego podparcia, co w efekcie może spowodować jego odkształcenie. Na przykład niewłaściwie ukształtowane wole oczka będą powodować „żeżenie” się dachówki.



Niewłaściwie przygotowane olatowanie może powodować żeżenie się dachówki

Źle wykonane obróbki blacharskie

Obróbki blacharskie dachu występują we wszystkich miejscach, gdzie łączą się różne materiały lub na krawędziach dachu. Zadaniem obróbek blacharskich jest także zakrycie połączeń w miejscach, w których kompensowane są ruchy konstrukcji. Trzeba też wziąć pod uwagę to, że obróbki blacharskie w postaci pasa podrynnowego i nadrynnowego, powinny również umożliwić odkształcenia materiałów, z których są wykonane. Zamontowanie tych elementów na sztywno z dużych fragmentów będzie powodować, że wskutek odkształcalności materiałów pod wpływem działania ekstremalnych temperatur, mogą się one deformować.



Brak obróbki blacharskiej wzdłuż rynien powoduje zimą rozpieranie rynny przy krawędzi dachu przez zamarzającą wodę z roztopionego śniegu

Niewłaściwie ukształtowane spadki w stropodachu

Nie zawsze dachy są wykonywane jako spadziste. W budynkach o nowoczesnej bryle zazwyczaj są to stropodachy o konstrukcji żelbetowej. Istotnym aspektem podczas ich wykonania jest właściwe ukształtowanie spadków. Niewielkie pochYLENIE stropodachów powoduje, że woda spływa z nich znacznie wolniej niż z dachów tradycyjnych. Dlatego ważne jest odpowiednie podzielenie stropodachu na powierzchnie spadkowe, które powinny wynosić nie mniej niż 5%. Na końcach spadków powinny być ukształtowane leje odpływowe.

Ze względu na niewielkie spadki dużym zagrożeniem przy stropodachach jest zalegający śnieg, który może utrudniać, a nawet uniemożliwić odpływ wody powstałej w wyniku jego topnienia. Może dojść do zamarzania wody i czopowania się odpływów. Dlatego nie należy przy tym popełnić żadnych błędów.

W celu udrożnienia odpływów w stropodachach stosuje się specjalne systemy ogrzewania, które powodują topienie się śniegu lub lodu.



Stropodach powinien mieć ukształtowane spadki w kierunku lejów odpływowych

Designo R79 WD

Łatwy montaż, komfort użytkowania i wysoka energooszczędność



Termoizolacja – Potrójna ochrona: pakiet 3-szybowy, Termo-Blok WD, folia paroizolacyjna



Ergonomia – okno wysokoosiowe, skrzydło otwierane w $\frac{3}{4}$ wysokości ramy



Design – nowoczesny kształt obłachowania w kolorze antracyt metallic



Montaż – fabrycznie zamontowane: kątowniki montażowe, Termo-blok WD, folia paroizolacyjna

Niewłaściwe obchodzenie się z materiałem pokrywowym

Każdy materiał wymaga innego obchodzenia się z nim i właściwej obróbki. Dotyczy to również materiałów stosowanych na pokrycia. Brak dbałości o materiał podczas wykonywania pokrycia z blachy może powodować, że powstaną w nim uszkodzenia (na przykład wgniecenia), które będą widoczne po ułożeniu arkusza na dachu.

W dekarstwie nie ma narzędzi uniwersalnych. Są one specjalnie dopasowane do konkretnego rodzaju pokrycia. Posługiwanie się niewłaściwymi narzędziami może spowodować uszkodzenia materiału. To z kolei skutkuje tym, że materiał podczas obróbki może być źle dopasowany, uszkodzony,

zmniejszy się jego trwałość, a to wpłynie na pogorszenie trwałości i estetyki dachu. Na przykład przy cięciu dachówek należy stosować różnego rodzaju gilotyny lub piły tarczowe. Jeśli dachówka jest glazurowana, to bardzo łatwo uszkodzić glazurę. Wykonawca musi wiedzieć, że przy cięciu za pomocą piły, powstały przy tym pył powoduje zabrudzenie. Zatem najlepiej stosować piły z wyciągami urobku powstałego podczas cięcia. Po dopasowaniu dachówki powinno się cięte krawędzie zabezpieczyć specjalną farbą. Z kolei użycie pilarki do cięcia blachy spowoduje wypalenie jej warstwy ochronnej z cynku i w późniejszym czasie rdzewienie.



Cięte krawędzie dachówek powinny być zabezpieczone przed zawilgoceniem

Brak elementów powiązanych z pokryciem dachowym

Ułożenie pokrycia to nie wszystko. Należy również prawidłowo wykonać elementy, które są z nim powiązane. Chodzi przede wszystkim o akcesoria, które zapewnią właściwe użytkowanie dachu i jego obsługę. Jest to też ściśle związane z bezpieczeństwem użytkownika.

Wykonując dach nie można zapomnieć o systemie przeciwnięgowym, czyli elementach zabezpieczających przed zsuwaniem się śniegu i spadaniem w miejsca, w których się poruszamy. Przy spadku dachu w kierunku wejścia do budynku, przy pochyleniu połaci, które będzie powodować zaleganie śniegu, może dojść do nagłego oderwania się i osunięcia śniegowej czapy.



Zabezpieczenia przeciwnięgowe są potrzebne w obszarze użytkowania budynku

Kolejnym elementem związanym z pokryciem są drabiny i stopnie umożliwiające bezpieczne wejście na dach.

Najlepiej montować akcesoria systemowe. Żaden z mocowanych elementów nie powinien uszkodzić pokrycia.

Niewłaściwa eksploatacja

Błędy można popełnić nie tylko na etapie wykonania. Zdarzają się też błędy w trakcie użytkowania budynku. Chodzi przede wszystkim o eksploatację dachu. Należy pamiętać, że nie należy bez potrzeby wchodzić na dach, ponieważ można przez przypadek uszkodzić mechanicznie pokrycie.

Bywa też, że niekiedy zachodzi potrzeba zainstalowania różnych urządzeń na dachu

(na przykład anteny lub – coraz częściej – instalacji solarnych). Należy przeprowadzić to również profesjonalnie, by nie uszkodzić pokrycia dachowego. Do tych celów powinno się używać specjalnie przeznaczonych akcesoriów systemowych, na przykład ram, grzybków instalacyjnych. Wszystkie tego typu elementy są dopasowane do różnego rodzaju pokryć.



Dojście do komina powinno być wykonane tak, by przy jego obsłudze nie uszkodzić pokrycia



TOMASZ RYBARCZYK

Architekt i inżynier budownictwa z 23-letnim doświadczeniem; ma uprawnienia do projektowania i kierowania budową bez ograniczeń w zakresie konstrukcyjno-budowlanym oraz uprawnienia budowlane do projektowania bez ograniczeń w specjalności architektonicznej; pełni funkcję kierownika budowy lub inspektora nadzoru inwestorskiego; rzeczoznawca budowlany w zakresie projektowania i wykonawstwa; projektuje, opracowuje ekspertyzy, opinie techniczne, wykonuje świadectwa charakterystyki energetycznej.

dakea **BOSS.app**

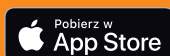
ŁATWIEJSZE ZARZĄDZANIE FIRMĄ DEKARSKĄ



WYBIERZ DAKEA BOSS.app I ZYSKUJ DZIĘKI PROGRAMOWI PARTNERSKIEMU DAKEA

- rejestruj okna bezpośrednio z telefonu
- sprawdzaj swoje saldo punktowe
- wymieniaj punkty na nagrody

POBIERZ DARMOWĄ APLIKACJĘ DAKEA BOSS.app



Diabeł tkwi w szczegółach

W Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy działa wielu dekarzy. Każdy z nich specjalizuje się w wybranej części prac dekarских i ma w swoim portfolio wiele realizacji. Prezentujemy dachy wykonane przez firmę Daniela Balińskiego z Oddziału Łódzkiego PSD.

DOSSIER FIRMY

Nazwa: Daniel Baliński Wykonawstwo Pokryć Dachowych

Adres: ul. Sołecka 17 E, 92-742 Łódź

Rok założenia: 1995

Profil działalności: wykonywanie pokryć z dachówek ceramicznych i betonowych oraz z blach płaskich łączonych na rzemieślniczy rąbek stojący. Jednym z profili naszej działalności jest prowadzenie szkoleń dla dekarzy. Zdjęcia są zawsze ciekawym elementem dla wykonawców zgodnie z dewizą „jeden obraz za tysiąc słów”. Wykonując dachy staramy się robić je w przekonaniu, że one nas przetrwają oraz będą świadectwem dobrego wykonania i prawidłowego doboru materiałów. Od lat kładziemy nacisk na detale. Naszą dewizą jest hasło „diabeł tkwi w szczegółach”.

DACH KRYTY KARPIÓWKĄ



Jednym z trudniejszych przez nas wykonanych dachów był dach z dachówki karpiówki angobowanej firmy Koramic, ułożonej w łuskę. W tym dachu zostało zamontowane pierwsze okrągłe okno połaciowe Fakro, wykonane wówczas na zamówienie.

DETALE WYKONANIA POKRYĆ



Wszystkie dachy wykonywane przez nas w karpíówce mają kosze wykonane na nokach. Jeśli to tylko możliwe staramy się robić kosze symetryczne, a więc takie, w których dachówka trafia w dachówkę. Wymaga to dwu połaci o tym samym kącie nachylenia i odpowiedniego wytrasowania dachówek na połaci.



Kominy są ważnym elementem pokrycia dachowego.

DACH W RĄBKU STOJĄCYM



Ciekawym detalem jest zespolenie kombi ośmiu okien dachowych oraz elementy zespolenia kombi.



DANIEL BALIŃSKI

Mistrz dekarstwa; Członek Zarządu Oddziału Łódzkiego PSD; orzecznik techniczny Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy; prowadzi firmę Daniel Baliński Wykonawstwo Pokryć Dachowych

Wykonanie okapu z hakami doczołowymi

W poprzednim materiale opisaliśmy funkcje okapu. Kontynuując temat przedstawiamy właściwe wykonanie tej części dachu przy użyciu haków doczołowych.

Tekst ZBIGNIEW BUCZEK

Dach, jak powszechnie wiadomo, składa się z wielu elementów: połaci, gąsiorów, kosza, naroży, wiatrówek, okapu. Wszystkie są bardzo ważne i potrzebne, ale analizując funkcję dachu, musimy pomyśleć o "zdrowotności" tego elementu. Jakie są problemy, o których wie inwestor: dach może przeciekać i może nie przeciekać (czyli kwestia techniczna), dach i wszystkie jego elementy (kosze, gąsiorzy, obróbki blacharskie, okna itp.) mogą być ułożone prosto lub krzywo, ale dach nie cieknie (to aspekt estetyczny). Niestety, bywa i tak, że można coś zrobić źle technicznie, ale poprawnie estetycznie i z punktu widzenia inwestora będzie dobrze, ale z upływem czasu dach będzie przeciekał. Odwrotną sytuacją jest dach, który jest wizualnie nie do przyjęcia, ale nie cieknie. Tyle powinien wiedzieć inwestor.

A co wie prawdziwy fachowiec? Dach, a właściwie jego fizyka, to jest coś, czego nie widać. Każdy dekarz powinien wiedzieć, że w dachu zachodzą różne zjawiska, o któ-

rych inwestor najczęściej nie wie, a które mają olbrzymie znaczenie dla trwałości całej konstrukcji.

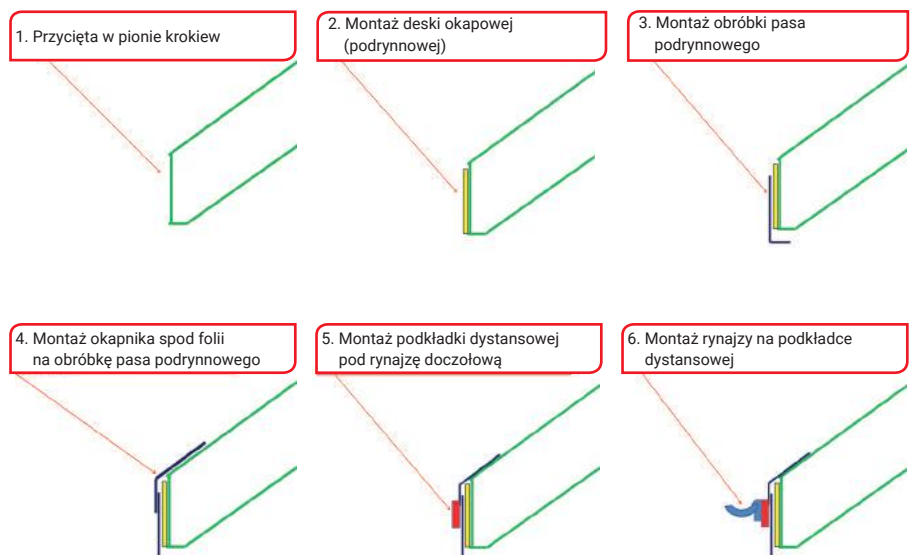
Można powiedzieć, że dach, który przecieka, ogólnie rzecz biorąc, nie jest dużym problemem. Dlaczego? Bo jeśli dach przecieka zjawisko to występuje tylko podczas opadów atmosferycznych. Istnieją tylko dwa stany: pada albo nie pada. Jak nie pada, to nie cieknie, a jak pada, to cieknie. A jak często w Polsce pada? Raz na tydzień czy raz na miesiąc, przez kilka dni w tygodniu czy kilka dni w miesiącu? Ogólnie raczej nie pada niż pada, więc nie jest to taki wielki problem.

Sporym kłopotem jest dach bez prawidłowo wykonanej wentylacji. Jego konstrukcja ulega niszczeniu codziennie przez cały rok. O tym przeważnie inwestor nie wie, a degradacja konstrukcji i zawilgocenie izolacji termicznej postępuje powoli i systematycznie. W skrajnych sytuacjach wystarczy tylko rozciąć (odpowietrzyć) kalenicę, żeby zlikwidować powód pojawiających się przecieków, a powierzchniowe zawilgocenie może usta-

wić nawet po kilku minutach. Oczywiście wszystko zależy od stopnia zawilgocenia i nie ma tu żelaznej reguły, ale tak jest (niejednokrotnie to stwierdziłem).

Ogólnie można powiedzieć, że najważniejsza na dachu jest wentylacja: układ warstw wstępnego krycia, który jest uzależniony od rodzaju materiału, jakiego użyto. Dla przypomnienia: wszystkie materiały dyfuzyjnie zamknięte lub folie niskoparoprzepuszczalne, które niestety wciąż jeszcze się stosuje, wymagają szczeliny wentylacyjnej pod wstępnym kryciem. Dla zainteresowanych: jeśli na dachu jako podłoże mamy zamontowaną płytę OSB, to niezależnie od tego, jaki materiał na niej zamontujemy (może to być nawet membrana o najlepszym współczynniku paroprzepuszczalności), to i tak musimy go traktować jak materiał niskoparoprzepuszczalny i pod płytą zostawić szczelinę wentylacyjną. Polecam "Wytyczne dekarские. Zeszyt 2". Sama szczelina nie jest jeszcze wentylacją. Żeby nią była, musi mieć jeszcze wlot i wylot.

Rocznie w Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy wydaje się ponad 100 opinii technicznych. W stosunku do liczby dachów, wykonywanych w ciągu roku przez firmy dekarские to niewiele. Wciąż jednak jest to o ponad 100 za dużo. Każdy dach powinien być bowiem zrobiony raz i w taki sposób, aby funkcjonował bezawaryjnie przez wiele lat.



Wykonanie okapu z zastosowaniem haków doczołowych

Osobiście uważam, że okap jest najważniejszym elementem konstrukcji dachu, od którego zależy najwięcej i przy jego wykonywaniu popełnia się najwięcej błędów. Dlaczego tak jest? Bo inwestorowi nie podoba się okap dobrze spełniający swe zadanie, bo zakupił określonego rodzaju haki rynnowe (od nich bardzo dużo zależy), bo w końcu mamy określone pokrycie, o kącie nachylenia połączy już nawet nie wspominam.

Dlaczego najważniejszy element? Trzeba go dostosować do wielu bardzo ważnych funkcji. Cała część okapowa składa się z rynny, pasa podrynnowego i pasa nadrynnowego. Musi spełniać też odpowiednie funkcje: odprowadzać wodę z dachu do rynny. W części okapowej wykonujemy przeważnie wlot szczeliny wentylacyjnej (2 cm / 100 cm długości okapu) i musimy umożliwić odprowadzenie skroplin – albo do rynny albo poza część okapową, ale w sposób niepowodujący zamakania elementów drewnianych.

Jak już wspominałem, wykonanie okapu zależy od wielu czynników, jednym z ważniejszych jest rodzaj zastosowanych haków rynnowych i rodzaju wstępnego krycia. Dla uproszczenia opisuję nachylenie połączy około 20°.

Dawno temu wprowadziłem do swego słownictwa zawodowego pojęcie "rynna wysoka" i "rynna niska". Oznacza to, że rynnę możemy zamontować wysoko na pasie podrynnowym lub też nisko. Zależy to od rodzaju rynajzy i wstępnego krycia. Wiąże się z tym również wygląd. Rynna niska ma szeroki pas okapowy (co nie zawsze wygląda estetycznie). Rynna wysoka jest bar-

dziej estetyczna i teoretycznie więcej wody odprowadza z dachu. Przeważnie do jej wykonania używa się rynajzy giętych (nakrokwionych). W centralnej Polsce większość wykonawców używa jednak haków doczołowych, montowanych na pasie podrynnowym (deska czołowa).

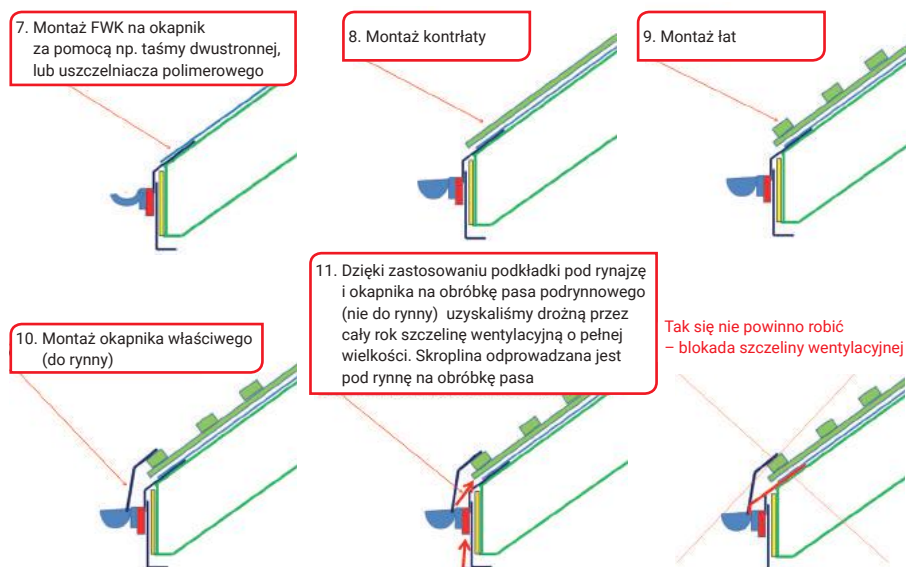
Okap powinien skutecznie odprowadzać skropliny. Montując rynnę nisko odprowadzamy skropliny ze wstępnego krycia do rynny. Przeważnie nie wygląda to ciekawie, dlatego większość fachowców wyprowadza skroplinę na łątę okapową. W tym celu wycinamy kontrłatę między łątą okapową a pierwszą łątą montażową i wstępne krycie montujemy na łącie okapowej. Daje to możliwość zamontowania rynny wyżej i skrócenie okapu o minimum 6,5 cm. W efekcie poprawia się estetyka, inwestor jest zadowolony, woda w większości wpada do rynny. Niestety, przeważnie utrudniamy sobie zadanie, ponieważ niełatwo jest wykonać wlot szczeliny wentylacyjnej. Najtrudniej jest przy pokryciach z blachodachówek, a przy blasze płaskiej na klik jest to wręcz niemożliwe do zrobienia. Przy nachyleniu poniżej 20° (w zależności od rozstawu łąt) na wstępnym kryciu powstaje zastoisko wody. Jeśli ten sposób jest stosowany przy foliach, to przeważnie zastoisko z biegiem czasu się powiększa (bo folia obwisa). Mój kolega, ś.p. Staś Pecura, pod to wypłaszczenie montował dodatkową deskę po to, żeby folia czy też papa nie zwiślała. Jeśli na dachu byłyby zamontowane haki nakrokwio-we, wówczas montuje się je do łąty (lub dwóch) okapowej, to pod rynną jest świetna szczelina wentylacyjna, a skropliny są

odprowadzane poprzez okapnik (z blachy) poza część okapową. W tym rozwiązaniu nie ma pionowej deski podrynnowej, a widoczne krokwie są estetycznie profilowane. Rozwiązanie to stosuje się bardzo często na południu Polski.

Wracając do centralnej Polski, gdzie są stosowane rynajzy doczołowe, stwarzające dużo problemów technicznych. Od dość dawna trwają prace, które dotyczą zastosowania rynajzy doczołowych i prawidłowego działania okapu. Jednym ze sposobów, opracowanym razem z Krzysztofem Pato-ką, było przerobienie okapu w następujący sposób: docinamy końcówki krokwi w pionie (jak do deski czołowej), ewentualnie docinamy stopkę krokwi (dopasowując ją do poziomu deski okapowej), montujemy wstępne krycie od dołu krokwi, a na nim kontrłatę (w pionie też). Następnie montujemy deskę czołową (wysoko) i łączymy połączyć. W efekcie wlot szczeliny wentylacyjnej i odprowadzenie skroplin odbywa się pod pasem podrynnowym (do poziomu podbitki).

Innym sposobem prawidłowego wykonania okapu jest rozwiązanie opracowane z Witkiem Boguszkowskim. Polega ono na tym, że wstępne krycie z poziomu krokwi poprzez okapnik wyprowadzamy na obróbkę blacharską pasa podrynnowego. Następnie na dystansach (około 2 cm klocki, podkładki i inne elementy prefabrykowane) montujemy haki doczołowe, następnie montujemy pas nadrynnowy (według rysunków 1-11). W efekcie tych czynności pod rynną jest doskonała wentylacja, a szczelina wentylacyjna nigdy nie będzie zatkana przez zalegający śnieg. Rozwiązanie to wydaje się być idealne dla pokryć o niższym nachyleniu.

Oczywiście rozwiązań okapu jest jeszcze więcej i dlatego bardziej świadomi dekarze wykonują ten detal w inny sposób, mając na uwadze jego praktyczność i zapewnienie funkcji. Jedyną wadą przedstawionych propozycji jest ich cena. Żeby to dobrze wykonać, potrzeba sporo więcej pracy, więc musi to kosztować. Może powinniśmy przyjąć zasadę, że u nas nie obowiązuje hasło CCC (Cena Czyni Cuda). Chyba czas na to, żebyśmy zaczęli używać innego: ROBIĘ DROGO, RAZ, A DOBRZE. Bo przecież, żeby dobrze zrobić dach, trzeba go zrozumieć.



Normy techniczne, które gwarantują wysoką jakość dachówek ceramicznych Röben

Dachówki ceramiczne, aby mogły być dopuszczone do sprzedaży, muszą spełniać wymagania odpowiednich norm technicznych, które należy uwzględnić już na etapie projektowania dachówki. Niezwykle istotne jest także prowadzenie badań jakości oraz przestrzeganie określonych wymagań na etapie produkcji.

Dachówki ceramiczne firmy Röben cechuje wytrzymałość, mrozoodporność, niska nasiąkliwość oraz odporność na trudne warunki atmosferyczne. Jest to potwierdzone atestami, aprobatami i certyfikatami, a także 30-letnią gwarancją. Wymagania określonych norm technicznych w stosunku do dachówek ceramicznych to niezbędne minimum, które musi być spełnione, aby produkt został dopuszczony do sprzedaży. Jednak parametry techniczne dachówek ceramicznych Röben są znacznie wyższe od wymaganych. Podstawowym dokumentem, odnoszącym się do tej grupy produktów, jest norma EN1304: 2005. Dokument grupuje wymagania w pięć kategorii.

Kategoria I – opisuje właściwości w zakresie budowy po to, aby zapewnić dobre łączenie dachówek.

Kategoria II – to opis ewentualnych wad budowy mieszczących się w zakresie dopuszczalnym, między innymi złamań, pęcherzy, odprysków, uszczerbień, pęknięć, rys i ubytków zaczepu.

Kategoria III – precyzuje wymagania w stosunku do mocowania (zaczepy – co najmniej 1, otwory – może być 1 i więcej), a także właściwości geometryczne (wymiary z tolerancją $\pm 2\%$).

Kategoria IV – określa wymagania, takie jak wichrowatość i prostoliniowość – do 1,5% dla dachówek o długości powyżej 300 mm oraz do 2% dla dachówek krótszych (o długości poniżej 300 mm).

Kategoria V – określa właściwości fizyczne i mechaniczne w zakresie mrozoodporności, nośności na zginanie i przesiąkliwości.

Zgodnie z normą PN-EN 1024: 2012 przeprowadza się badania geometrii dachówek ceramicznych: wymiarów, prostoliniowości, wichrowatości oraz długości i szerokości krycia. Ważne jest przy tym oznaczanie nośności na zginanie, zgodnie z wymaganiami normy PN-EN 538: 1999. Oprócz tego zgodnie z normą PN-EN 539-2:2013 sprawdza się mrozoodporność produktów. Wyniki tych badań powinny mieścić się w wartościach przewidzianych w normie EN 1304: 2005.



WIZ.: RÖBEN



Prześlakliwość, którą opisują dwie kategorie (I, II) wyznacza się dwiema metodami. Dachówki należące do grupy II cechuje większa prześlakliwość (współczynnik prześlakliwości IFf1 0,8 cm³/cm²/dobę), dzięki czemu mogą być stosowane tylko nad wodoszczelną warstwą dachu.

Mrozoodporność natomiast określa się biorąc pod uwagę strefę geograficzną – A, B, C, D. Dla każdej ze stref przewidziane są określone metody badania. Na terenie Polski stosowana jest metoda badania mrozoodporności B, zatem liczba cykli zamrażania i odmrażania wynosi 150, co cechuje wszystkie produkty marki Röben.

Dla dachówek płaskich (karpiołek) nośność na zginanie – określana w oparciu o normę PN-EN 538: 1999 „Dachówki ceramiczne. Badanie nośności na zginanie” – nie powinna być mniejsza niż 600 N, a dla dachówek zakładkowych o równej powierzchni licowej – 900 N. Dachówki marki Röben cechuje zwiększona wytrzymałość na zginanie dzięki zastosowaniu najnowszych technologii ich prasowania i wypału.

Warto zwrócić uwagę, że już na etapie projektowania i produkcji dachówek ceramicznych trzeba uwzględnić dopuszczalne i zalecane wartości nachylenia połaci dachowych, na których to pokrycie dachowe będzie układane. Parametry w tym zakresie wynikają z normy PN-B-02361: 2010.

Trzeba też wspomnieć o cechach powierzchni licowej. Chodzi między innymi o drobne pęknięcia pojawiające się podczas stygnięcia wypalanej dachówki. Zjawiska te są dopuszczalne i nie stanowią one wad użytkowych dachówek. W zakładach produkcyjnych marki Röben sterowana komputerowo kontrola jakości stała się nieodzownym elementem doskonalenia procesów produkcji i zapewnia ona wysoką

jakość oferowanej ceramiki poprzez skanowanie laserem każdej wyprodukowanej dachówki.

W ofercie marki Röben można znaleźć dachówkę na każdy dach. Jedną z najpopularniejszych obecnie propozycji jest dachówka płaska Bergamo. Do pokrycia 1 m² wystarczy około 12 dachówek tworzących płaską, odporną na zabrudzenia i działanie warunków atmosferycznych powierzchnię. Specjalny system odprowadzania wody oraz precyzyjne zamki gwarantują trwałość i szczelność dachu. Na duże dachy są zalecane dachówki MONZAplus, charakteryzujące się szybkim i ekonomicznym kryciem. Z myślą o dachach remontowanych firma Röben oferuje dachówkę ceramiczną Piemont, której najważniejszą cechą jest przesuwność wynosząca aż 38 mm, dzięki czemu idealnie sprawdzą się w razie konieczności dostosowania nowego pokrycia do istniejącej więźby. Na dachy budynków zabytkowych polecana jest dachówka ceramiczna Bornholm z charakterystycznym sprofilowaniem oraz wyraźną klasyczną falą w kształcie litery „S”.

Wszystkie dachówki ceramiczne marki Röben są produkowane zgodnie z wszelkimi normami oraz są objęte 30-letnią gwarancją. Jednakże ich trwałość szacowana jest przez ekspertów na ponad 100 lat.



FOT.(2): RÖBEN



Fot. 1. Typowe zastosowanie dachówki wentylacyjnej „dla ozdoby”. Szczególnie na dachu skomplikowanych kształtach, które utrudniają wykonanie wystarczających wlotów do szczeliny wentylacyjnej w okapie. Zastosowanie jednej dachówki bardzo rzadko ma sens

FOT.: KRZYSZTOF PATOKA

Elementy wspomagające wentylację pokryć dachów pochyłych

Oglądając polskie dachy pochyłe niezbyt często widzi się dachówki wentylacyjne. Dodatkowo ich usytuowanie na połaciach jest bardzo różne i zdarza się, że jest wyraźnie przypadkowe. W innych pokryciach jest podobnie lub gorzej, ponieważ wielu producentów nie ma w ofercie odpowiedników dachówek wentylacyjnych.

Tekst KRZYSZTOF PATOKA

Co gorsze, w dostępnych różnego rodzaju informacjach brakuje jednoznacznych kryteriów ich stosowania. Dlatego trzeba przypomnieć, że stosowanie dachówek i innych podobnych elementów wentylacyjnych jest ściśle związane z wentylacją dachów pochyłych lub ich pokryć. Konieczność ich zamontowania wynika z zasad tworzenia przestrzeni lub szczelin wentylacyjnych. W Polsce już od dawna obowiązują reguły wentylowania pokryć dachowych zawarte w normie DIN 4108-3, która jest stosowana odkąd sprzedawane są dachówki i inne materiały dachowe pochodzące z Niemiec. Normę tę wprowadzają również „Wytyczne dekarzkie. Zeszyt 1-3”, wydane przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy.

Według tych zasad powinno się montować nie tylko dachówki wentylacyjne, ale również inne elementy powodujące wymianę powietrza pod wszystkimi pokryciami dachów spadzistych. Zasada ich stosowania jest prosta. Muszą być zamontowane wtedy,

gdy trzeba uzupełnić powierzchnię wlotu lub wylotu z przestrzeni wentylacyjnej, utworzonej pod pokryciem przez kontrłaty. Taka konieczność zachodzi najczęściej:

1. **w okapie**, gdy jest on zbyt krótki, aby można było spełnić wymagania dotyczące powierzchni wlotu wynikające z normy DIN 4108-3 lub jego konstrukcja to uniemożliwia (na przykład w okapach z gzymsem);
2. **w kalenicy lub w narożu**, gdy nie można zamocować pod gąsiorami odpowiednich taśm uszczelniających i jednocześnie wentylujących;
3. **w koszach**, gdy mają one konstrukcję uniemożliwiającą przepływ powietrza pomiędzy połaciami łączącymi się w tym koszu i wtedy brakujące ilości powietrza dostarcza się przez wywietrzniki połaciowe;
4. **nad i pod szerokimi oknami dachowymi** (szczególnie zespolonymi) oraz innymi instalacjami zagrządzającymi przepływ powietrza pod pokryciem.

Wywiewniki w koszach czy w okapie

Ze względu na działanie wentylacji, konstrukcje koszy możemy podzielić na dwie grupy. W pierwszej pod blachą zlewni może przepływać powietrze (fot. 2), a w drugiej grupie – nie (na przykład w koszach pogłębionych). Tam, gdzie pod zlewnią kosza powietrze może przepływać z jednej połaci pod pokrycie drugiej (fot. 2), z którą łączy je kosz, to nie trzeba tego powietrza pozyskiwać w inny sposób. W takiej sytuacji dachówki wentylacyjne lub inne wywiewniki nie będą w koszu potrzebne. Jeśli kosz będzie pogłębiony lub wykonany w inny sposób, który zamyka przepływ powietrza z jednej połaci na drugą, to będą potrzebne wywiewniki (fot. 3). Takie elementy są konieczne na tej połaci, która będzie miała za małe wloty w okapie. O wszystkim decydują obliczenia powierzchni wlotu do szczeliny wentylacyjnej, wykonane według normy DIN 4108-3.

Oczywiście uzupełnienie powierzchni wlotu może nastąpić również przez zamontowanie takich dodatkowych powierzchni tuż nad okapem. Jednak wszędzie tam, gdzie w okapie może zalegać śnieg lepiej jest uzupełniać powierzchnię wlotu trochę wyżej, czyli w koszu, bo tam rozszerza się powierzchnia połaci. Dach z fot. 3 jest zbudowany na budynku znajdującym się na stoku, gdzie zawsze w okapach dachów zalega śnieg. Z tego powodu lepiej było umieścić wywiewnik przy koszu.

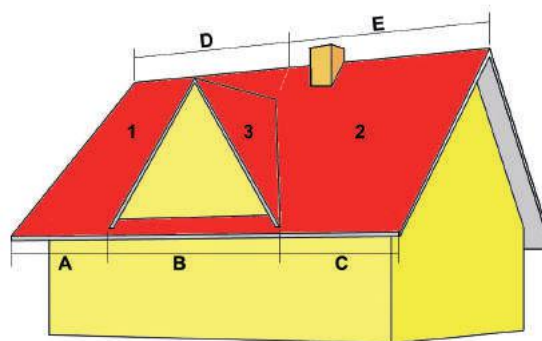
W celu pogłębienia wiedzy na ten temat, rozpatrzmy konkretny przypadek w oparciu o rys. 1, pokazujący dach z dużą lukarną. Lukarna ta powoduje, że część okapu zaznaczona literą B nie może dostarczać powietrza wentylującego powierzchnię połaci głównej, ani w jej fragmencie oznaczonym „1”, ani w fragmencie oznaczonym „2”. Kształt lukarny ogranicza również możliwość wentylowania pokrycia samej lukarny (połaci „3” i niewidocznej „4”). Połac „1” ma wlot dla powietrza wentylującego w części A, a połac „2” – w okapie C. Rozpatrzmy dwa przypadki:

Przypadek 1. Wlot powietrza w okapie A i C jest wystarczająco duży, aby spełnić warunki normy (według rys. 4) dla powierzchni pokrycia z obu części połaci (A dla „1”, a C dla „2”). W tej sytuacji sposób wykonania wentylacji pokrycia na połaci „3” będzie zależał od sposobu wykonania kosza. Jeżeli kosz będzie pogłębiony, to powietrze nie może przepływać pod nim i połac „3” musi być wentylowana za pomocą dodatkowo wbudowanych wlotów powietrza (rys. 2 prawy dół). Jeżeli natomiast kosz jest wykonany ze zlewni zawieszanej na łątach i powietrze może pod nim przepływać (rys. 2 lewa góra), to trzeba będzie dołożyć elementów wentylacyjnych w okapie, aby sumaryczne pole ich wlotu odpowiadało warunkom normy, czyli wlot powinien mieć powierzchnię odpowiadającą 0,2% pola powierzchni dwóch połaci „2” + „3”.

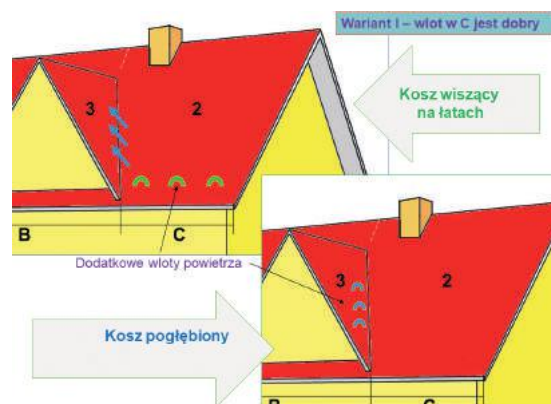
Przypadek 2. Wlot powietrza w okapie A i C jest za mały, aby spełnić warunki normy (rys. 4) dla powierzchni pokrycia z obu części połaci (A za małe dla „1”, a C za małe dla „2”). Sposób wykonania wentylacji pokrycia na połaci „3” też będzie zależał od sposobu wykonania kosza, ale trochę inaczej. Jeżeli kosz będzie pogłębiony, to połac „3” musi być dodatkowo wentylowana za pomocą wbudowanych wlotów powietrza (rys. 3 prawy dół). Jednocześnie połac „2” też musi mieć wbudowaną dodatkową powierzchnię wlotów w postaci wywiewników. Jeśli kosz jest wykonany ze zlewni zawieszanej na łątach i powietrze może pod nim przepływać (rys. 3 lewa góra), to trzeba będzie dołożyć elementów wentylacyjnych w okapie (na przykład z dwóch na cztery), aby sumaryczne pole

ich wlotu odpowiadało warunkom normy, czyli wlot powinien mieć powierzchnię odpowiadającą 0,2% pola powierzchni dwóch połaci „2” + „3”.

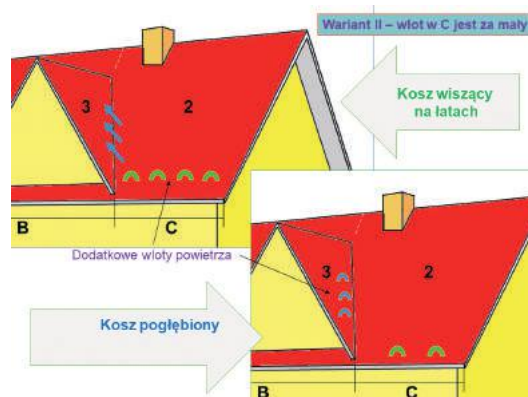
Jak z tego wynika, zawsze dla każdego dachu trzeba rozważyć jak działa wentylacja pokrycia i policzyć niezbędne powierzchnie wlotów i wylotów dla każdej połaci. Kolejny raz okazuje się, że dekarze muszą umieć liczyć.



Rys. 1. Model dachu z dużą lukarną opisany w tekście. Duża lukarna wchodząca w okap powoduje ograniczenie powierzchni wlotu powietrza wentylującego całe pokrycie. Do wpuszczenia powietrza można wykorzystać tylko dwie części okapu: A i C



Rys. 2. Jeśli wlot w fragmentach okapu A i C jest wystarczająco duży, aby spełnić warunki normy DIN 4108-3, to wentylowanie pokrycia lukarny ma dwa możliwe sposoby realizacji za pomocą elementów wentylacyjnych, które zaznaczono grubymi półlukami



Rys. 3. Jeżeli wlot w fragmentach okapu A i C jest za mały i nie spełnia warunków normy DIN 4108-3, to wentylowanie pokrycia lukarny ma dwa możliwe sposoby realizacji za pomocą elementów wentylacyjnych, ale zawsze z ich użyciem



Fot. 2. Dach w budowie. Zlewnie w koszach będą zawieszane na łątach. Dzięki temu, powietrze wentylujące przepływające wzdłuż kontrłat, może przeskoczyć nad nimi do sąsiednich stref koszowych, do których nie ma wlotu w okapie



Fot. 3. Dach opisany w tekście z wywietrznikiem Stylvent, uzupełniającym ilość powietrza potrzebnego do wentylowania pokrycia dachu. Dach ma duży wykuszczone ograniczający powierzchnię wlotów w okapie



Fot. 4. Dach z dużą lukarną o problemie podobnym do zilustrowanego na rys. 1. Zlewnia kosza lukarny jest zawieszona na łątach i Stylvent znakomicie uzupełnił powierzchnię wlotu dla powietrza wentylującego połacie lukarny i tę widoczną podstawową

Jakie wywietrzniki

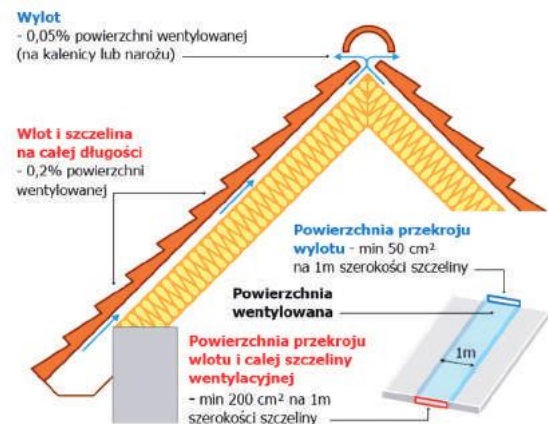
Każdy rodzaj pokrycia dachowego ma trochę inne elementy uzupełniające powierzchnie wlotów w okapach i wylotów w kalenicy lub w narożu. Każdy rodzaj dachówek ma swoje wersje wentylacyjne proponowane przez producentów. Każdy z nich podaje powierzchnię czynną, przelotową swoich dachówek. Natomiast wśród polskich producentów profilowanych pokryć blaszanych tylko firma Blachy Pruszyński oferuje specjalne, dyskretne wywietrzniki dedykowane do zastosowań jako uzupełnienie wlotów lub wylotów wentylacji pokryć (fot. 3 i 4). Inni producenci albo nie mają nic do takiego zastosowania albo polecają uniwersalne kominki wylotowe, stosowane powszechnie jako wyloty wentylacji pomieszczeń lub odpowietrzenie rur kanalizacyjnych. Zawsze są to wyraźnie wystające ponad pokrycie dodatkowe produkty mocowane wkrętami do blach. Tylko „Stylvent” od firmy Blachy Pruszyński jest montowany na zasadzie zatrzasku, stanowiąc eleganckie i dyskretne uzupełnienie powierzchni wlotów lub wylotów.

Zagrożenia

Montowanie elementów wentylacyjnych nie jest obojętne dla dachu. Ich działanie ma też negatywne skutki. Jak pokazuje praktyka, w czasie opadów atmosferycznych połączonych z silnym wiatrem w dolnej strefie wlotu dachówek panuje nadciśnienie, a w górnej podciśnienie. W efekcie takie otwory wentylacyjne znakomicie „zbierają” śnieg i deszcz niesione przez wiatr. Najłatwiej przewiewany jest drobny śnieg, którego pyłki bardzo łatwo wpadają pod pokrycie i roznoszą się pod nim w różnych kierunkach. Jednak najgroźniejsze jest zaleganie śniegu na najbliższych takim otworach połączeniach łąty i kontrłat. Stale leżący w tych samych miejscach śnieg stopniowo degraduje drewno, ponieważ jego zaleganiu towarzyszy naprzemienne topnienie śniegu i zamarzanie wody. Może to mieć duże znaczenie szczególnie w Polsce i z tego powodu decyzje o zastosowaniu wywietrzników wentylacyjnych powinny być poprzedzone staranną analizą. Takie elementy powinny być stosowane tylko tam, gdzie są absolutnie niezbędne. Do takich miejsc zaliczają się te, w których wywietrzniki pozwalają udrożnić wentylację pokrycia wokół różnego rodzaju instalacji o dużych gabarytach. Najczęściej dachówki powinny być stosowane przed i za szerokimi oknami dachowymi (zespolony-

mi), dużymi kominami i lukarnami. Zasada jest taka, że jeżeli przeszkoda dla wentylacji jest szersza niż rozstaw kontrłat, to trzeba montować wywietrzniki wentylacyjne pod i nad tą przeszkodą. Jeżeli szerokość jest mniejsza, to takie elementy nie są konieczne.

Natomiast w kalenicach i w narożach doskonale sprawdzają się taśmy wentylacyjne uszczelniające gąsioru układane „na sucho”, czyli za pomocą specjalnych klamer. Z tego powodu, w tych miejscach na większości dachów nie ma potrzeby stosowania wywietrzników wentylacyjnych.



Rys. 4. Podstawowe zasady określające wielkość szczelin wentylacyjnych w dachach według normy DIN 4108-3, które mają zastosowanie przy określaniu powierzchni wylotów i wylotów tych szczelin. Są podstawą do wyznaczania ilości wywietrzników wentylacyjnych

Bibliografia:

1. „Deutsches Dachdeckerhandwerk. Regeln für Dachdeckungen” Rudolf Müller 1997;
2. „Ceramiczne pokrycia dachowe”, Hans-Jürgen Sterly, Horst Bottcher, Heino Walter; wyd. PCB, Warszawa 2005;
3. „Wytyczne Dekarskie PSD. Zeszyt 1”, Polskie Stowarzyszenie Dekarzy, Warszawa 2018.

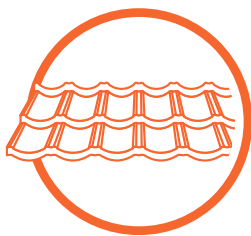


KRZYSZTOF PATOKA

ekspert z wieloletnim doświadczeniem współpracujący z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy; rzeczoznawca SITPMB przy NOT

HANBUD

WWW.HANBUD-DACHY.PL



**Blachodachówki
modułowe**

RETTO

NOWOŚĆ!



www.hanbud-dachy.pl



GWARANCJA



ŁATWY
MONTAŻ



ŁATWY
TRANSPORT



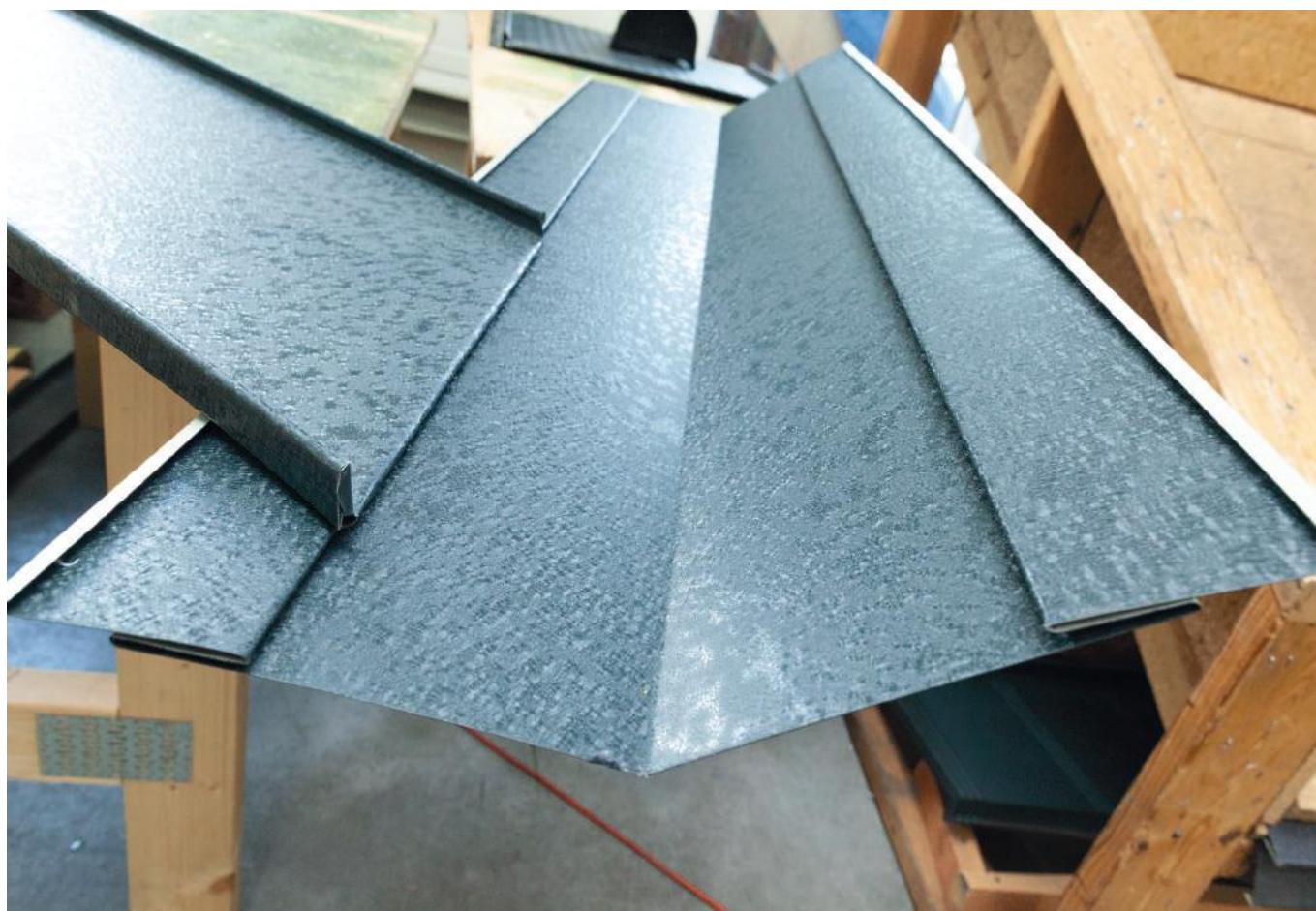
ESTETYKA



NO WATER

podcięcie
pierwszego arkusza,
brak zacieków
wody pod
blachodachówkę

Technika wykonania szczelnego kosza z blachy



FOT.(6): SZKOLENIADEKARZY.PL

Przykład zalecanej rynny koszowej do pokryć z blachy płaskiej

Kosz to miejsce, w którym schodzą się dwie połacie dachu. Ta część dachu jest jednym z najbardziej narażonych na penetrację wody zarówno z deszczu, jak i topniejącego śniegu. Dlatego szczelność kosza powinna być wyjątkowo dopracowana. Przedstawiamy kilka technik, które całkowicie eliminują przenikanie wody.

Tekst ARKADIUSZ GNAT

Klasyczne wykonanie kosza metalowego do pokryć z blachy płaskiej polega na przycięciu arkuszy blachy na określony wymiar i zawinięciu ich na bokach. Rynnę koszową zazwyczaj wykonujemy z odcinków odpowiednio wygiętej blachy o długości 2-3-m (patrz rysunki). Obserwujemy u wykonawców również błędne nawyki, na przykład przymocowanie paneli do obcej listwy wcześniej przykręconej do rynny koszowej. O ile właściwe jest szczelne wlotowywanie listwy

w koszu, o tyle przykręcanie jej wkrętami jest niedopuszczalne. W tej technice na płaszczyznach kosza wykonujemy fałdy, które utworzą listwę wczepową dla pokrycia z połaci, a za fałdami utworzy się dodatkowa płaszczyzna zabezpieczająca. W ten sposób odseparowujemy przestrzeń występowania wody od boków kosza bez konieczności dziurawienia blachy koszowej.

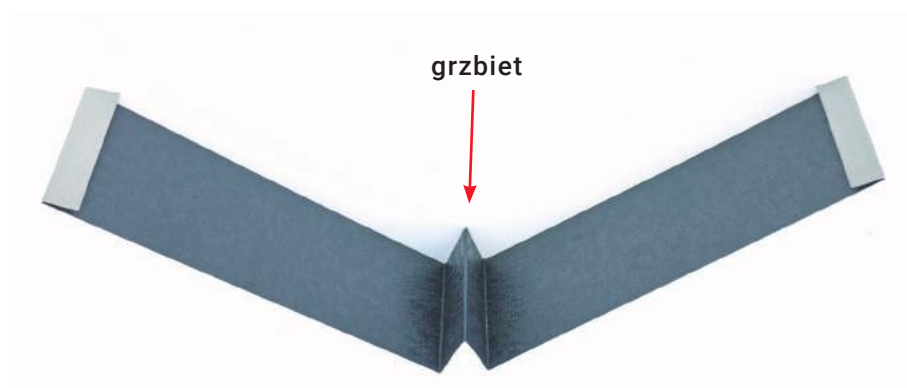
Zazwyczaj rynnę koszową wykonuje się z odcinków o długości 2-3 m. Inną metodą wykonania rynny koszowej jest kosz metalo-

wy z jednego elementu blachy (taśmy) o dowolnej długości. Jego zaletą jest to, że nie ma połączeń poprzecznych (zakładów), jak w klasycznych rynna koszowych. Zdarzają się przecież anomalie pogodowe, przy których podczas deszczu i bardzo silnych podmuchów wiatru, woda wpychana jest z dołu do góry lub przedostaje się przez powstałe zatory blokujące jej swobodny spływ. Przy zastosowaniu odpowiednio dobranej szerokości blachy koszowej i użyciu uszczeliek rozprężnych, opady atmosferyczne mają utrudnione możliwości przedostania się pod spód kosza.

Blachę koszową w jednym kawałku można wykonać z arkusza za pomocą ręcznego bendera, który w żaden sposób nie ogranicza długości wykonywanego odcinka. Przy tego rodzaju koszach trzeba pamiętać o rozszerzalności termicznej blachy i uwzględnić ją przy montażu. Blachę koszową mocujemy za pomocą haftr. Absolutnie jej nie dziurawimy!

Inna technika to kosz z grzbietem (patrz zdjęcie przekroju) z elementem zabezpieczającym przed przelewaniem się wody z jednej połaci na drugą. Zdarzają się sytuacje, gdzie spływająca z połaci woda zostaje podrywana i przedostaje się pod pokrycie dachu w koszu. Przy wykonywaniu rynny koszowej na jej środku odstawiamy grzbiet (miecz), dzielący wzdłużnie kosz na połowy. Wysokość grzbietu dobieramy do możliwości sprzętowych. Przykładowy grzbiet o wysokości 5 cm powinniśmy wygiąć bez większego problemu na każdej giętarcie. Grzbiet pełni rolę odboju i kieruje wodę w dół. Technika ta przydaje się szczególnie na dachach, w których występują różne nachylenia długich połaci schodzących do kosza. Pamiętajmy jednak, że najważniejsza jest warstwa wstępnego krycia, a miejsce pod koszem powinno być wykonane wzorowo.

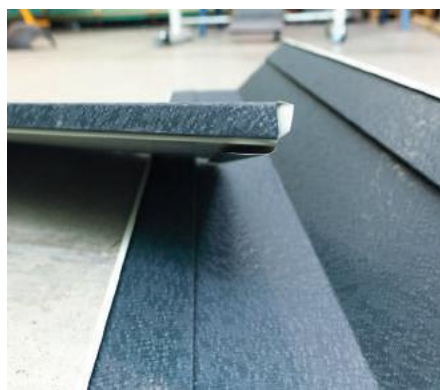
**W kolejnym numerze:
kosz cięty na nokach kryty dachówką płaską**



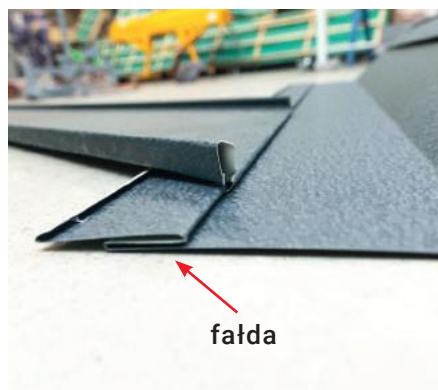
Przekrój rynny koszowej z grzbietem



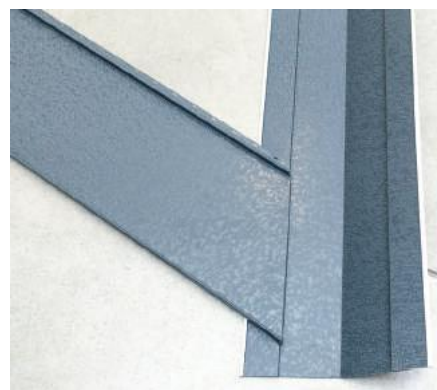
Przygotowanie panelu do zaczepienia o kosz



Zaczepianie panelu o fałdę



Panel zaczepiony o fałdę – widok z boku



Panel zaczepiony o fałdę – widok z góry

Za pomoc w przygotowaniu materiału dziękujemy dekarzowi Oddziału Mazowieckiego PSD Józefowi Szmydowi i trenerom z Centrum Szkoleniowego Blachotrapez

Po więcej informacji i szczegółowe omówienie tematu, zapraszamy na szkolenia praktyczne organizowane przez Ośrodek Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie. Szkolenia odbywają się przez cały rok.

Ośrodek Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie

tel.: +48 509 447 590

e-mail: okd@dekarz.com.pl, www.szkoleniadekarzy.pl

www.facebook.com/OsrodekKształceniaDekarzy



Kątownik dekararski



KROK 1. Trasowanie, wyznaczenie linii gięcia blachy



KROK 2. Przetłaczanie, przegięcie blachy po linii trasowania



KROK 3. Przyłożenie kątownika, odczyt kąta między kominem a dachem

FOT.(3): JAN GRYCUK



Tekst JAN GRYCUK

Kątownik dekararski jest prostym narzędziem, wspomagającym pracę dekarza. Przy jego pomocy możemy zmierzyć kąt nachylenia dachu lub kąt między elementami pionowymi (na przykład kominem, ścianą) a płaszczyzną dachu. Kolejną jeszcze ważniejszą funkcją kątownika jest wyznaczanie kątów trasowania, a następnie gięcia blachy podczas wykonywania obróbki blacharskiej kominy lub w sytuacji pokrywania blachą na rąbek, gdy panel podginamy do góry.

Kątownik wyposażony jest w radełkową nakrętkę, która po dokręceniu stabilizuje ramiona kątownika. Zakres pomiarów, chociażby kąta nachylenia dachu 0-80°, jest wystarczający.

Do kątownika jest dołączona instrukcja jego stosowania oraz tabela pomocnicza. Prezentowana wersja z 2019 roku jest po zmianach i może być uzupełnieniem wyposażenia narzędzi dekararskich.

Na YouTube pod hasłem: „Kątownik dekararski dk14” jest film z instrukcją jego stosowania.

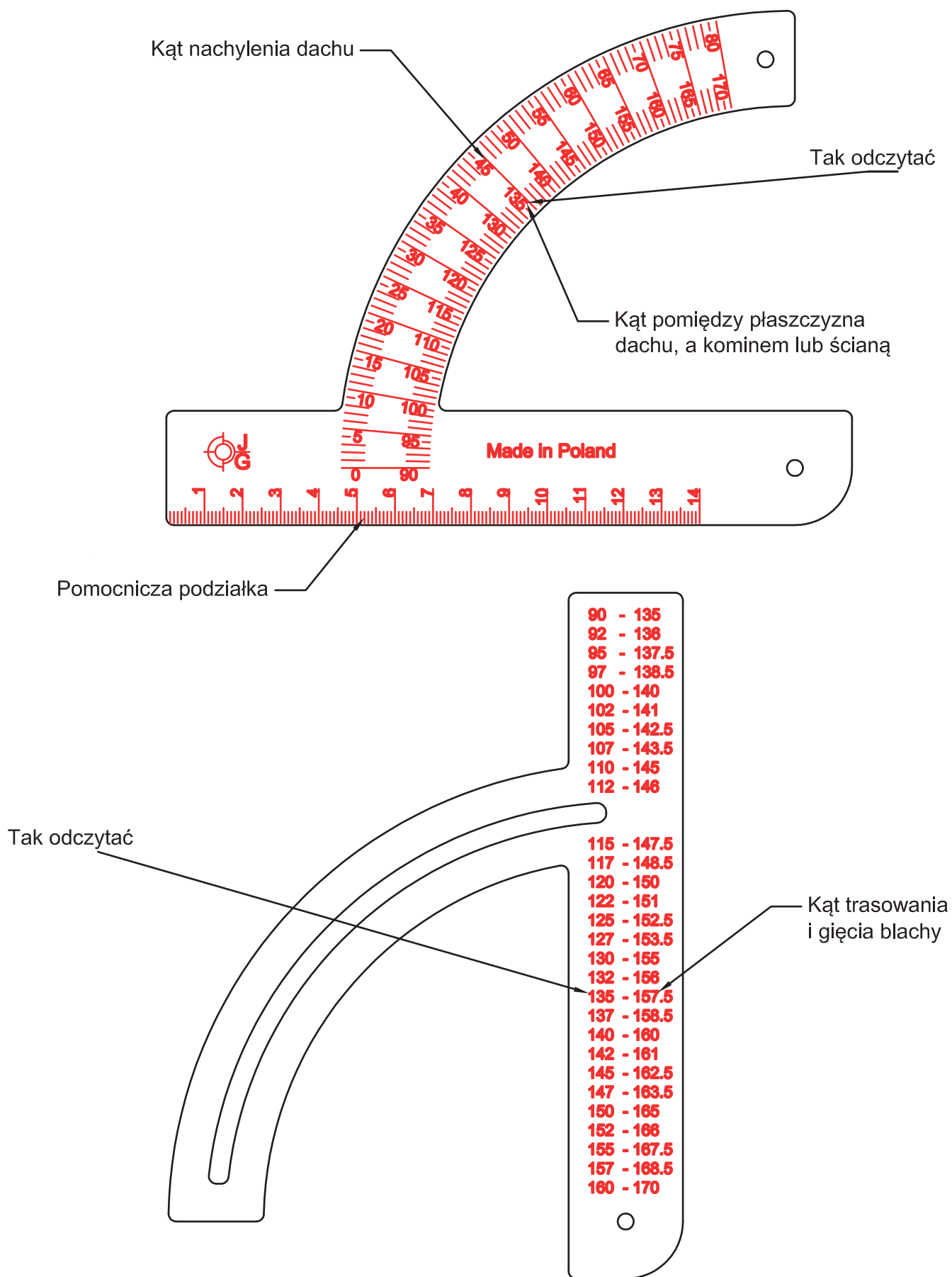
Kątownik dekararski jest wzorem zastrzeżonym.

Więcej informacji udziela:

Jan Grycuk,

tel.: +48 502 274 707, nowydach@wp.pl

Kątownik dekarski dk14- opis



Kupujemy

wiertarko-wkrętarki akumulatorowe

Znaczną część rynku elektronarzędzi stanowią wiertarko-wkrętarki akumulatorowe. Ogromny dostępny asortyment przyczynia się do zamętu związanego z wyborem odpowiedniego urządzenia. Jakie kryteria wziąć pod uwagę?

Tekst RADOSŁAW KUPIS



FOT(©): FEESTOOL

Można pokusić się o utworzenie kilku kategorii, według których posegregujemy wiertarko-wkrętarki akumulatorowe. Generalnie jednak tego rodzaju narzędzia dzielimy na:

- klucze udarowe – zakrętarki,
- ogólnego zastosowania,
- z udarem mechanicznym,
- z udarem elektropneumatycznym – młotowiertarki,
- do suchej zabudowy.

Wybierając wiertarko-wkrętarkę należy zwrócić uwagę na szereg aspektów związanych z jej typem, silnikiem, akumulatorem. Ważna jest również jej ergonomia, wygodne ułożenie w dłoni oraz osprzęt, z którym będzie współpracowała. Przede wszystkim jednak musimy określić, do jakiej pracy będziemy jej używać. Podczas pracy w warsztacie przy skręcaniu elementów z płyty wiórowej czy MDF wystarczy nam mała wkrętarka, lekka, z niedużym akumulatorem, ponieważ używać będziemy niewielkich wkrętów, z którymi poradzi sobie takie właśnie narzędzie.



Osprzęt do wiertako-wkrętarki

Na rynku znajdziemy wiertarko-wkrętarki z wymiennym osprzętem, w skład którego wchodzi: uchwyt wiertarski, mały lekki i wygodny uchwyt na bity, głowica kątowna, głowica mimośrodowa, pozwalająca wkręcać wkręty bardzo blisko krawędzi w narożnikach wewnętrznych. Kupując urządzenie należy zwrócić uwagę na to, aby wszystkie wcześniej wymienione elementy osprzętu dały się w łatwy i prosty sposób montować.

Akumulator

Jest bardzo istotnym elementem urządzenia. Obecnie prawie wszyscy producenci używają akumulatorów litowo-jonowych, których niewątpliwą zaletą jest brak efektu pamięciowego. W praktyce oznacza to, że możemy swobodnie i w każdym momencie doładować akumulator i z pełnym zapasem energii następnego dnia wyruszyć w teren do pracy.

Akumulatory mają swoją pojemność, czyli ilość energii, którą mogą zmagazynować w ogniwach. Pojemność akumulatorów podajemy w Ah (amperogodzinach). Im więcej energii zmagazynujemy, tym dłużej będziemy pracowali. Wybierając urządzenie do pracy w warsztacie stacjonarnym lepszym rozwiązaniem jest wybór mniejszego akumulatora, na przykład o pojemności 3,1 Ah, niż dużego 5,2 Ah, ale znacznie cięższego i mniej wygodnego w pracy z małymi wkrętami. Oczywiście są zastosowania, na przykład w ciesielstwie, czy w budownictwie szkieletowym, gdzie są potrzebne akumulatory o dużej pojemności, nawet 6,2 Ah.

Większość oferowanych urządzeń, głównie na rynku elektro-narzędzi profesjonalnych, występuje w klasie 18 V. Spotkamy również akumulatory w klasie 12 czy 15-voltowej.

Silnik

Rodzaj zastosowanego silnika ma zdecydowany wpływ na żywotność urządzenia oraz czas pracy na jednym naładowaniu akumulatora. Oczywiście jest, iż tradycyjne silniki szczotkowe charakteryzują się większym zużyciem energii niż nowoczesne silniki bezszczotkowe (indukcyjne). Kolejną istotną cechą silni-

ków indukcyjnych jest ich moc – zwłaszcza na małych obrotach. Od początku, od bardzo wolnych obrotów, urządzenia mają pełną moc, dzięki czemu możemy bardzo dokładnie i z dużą precyzją dokręcać wkręty bez konieczności stosowania sprzęgła. Mówiąc o sprzęgle mamy na myśli mechanizm, który po osiągnięciu zadanej siły dokręcającej wyłącza wiertarko-wkrętarkę. Dostępne są sprzęgła mechaniczne i elektroniczne. Sprzęgło mechaniczne zużywa więcej energii niż sprzęgło elektroniczne, które w momencie osiągnięcia zadanej mocy wkręcania wyłącza urządzenie. Wybierając urządzenie do precyzyjnych prac należy zwrócić uwagę na liczbę ustawień sprzęgła. Im więcej mamy pozycji do wyboru, tym dokładniej ustawimy głębokość wkręcanego wkręta.

Wiertarko-wkrętarki przeważnie wyposażone są w dwa biegi – ale zdarzają się również modele trzy- i czterobiegowe. Im więcej biegów, tym większe prędkości obrotowe uzyskuje urządzenie. Dlatego, aby mieć wiertarkę akumulatorową należy wybrać urządzenie (na przykład czterobiegowe), w którym na najwyższym biegu osiągniemy obroty na poziomie 3800.

Przeznaczenie

Wiertarko-wkrętarki z udarem mechanicznym charakteryzują się możliwością wiercenia w materiałach ceramicznych, betonie komórkowym czy dachówkach. Do takich prac wybieramy urządzenie z dużą liczbą biegów i wysokimi obrotami.

Do wiercenia w twardym betonie wybierzemy wiertarko-wkrętarkę z udarem elektropneumatycznym, z uchwytem mocującym wiertła w systemie SDS plus.

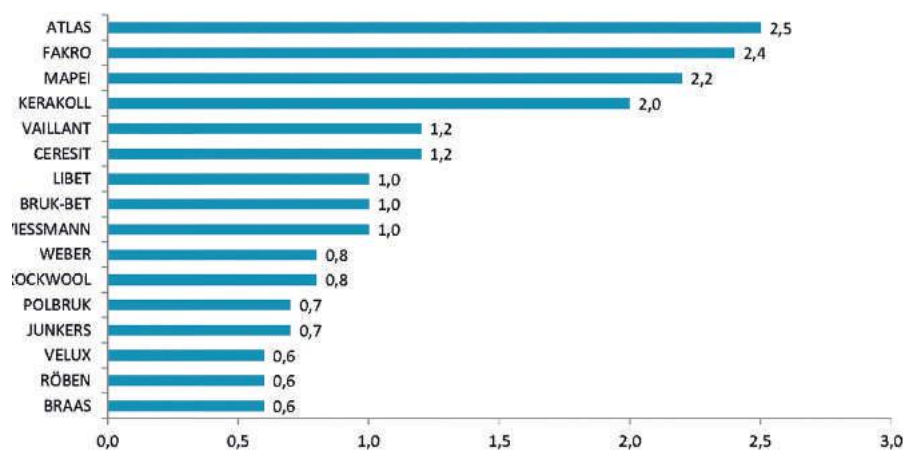
Pracując przy wykonywaniu suchej zabudowy mamy do dyspozycji wkrętarki z podajnikiem. Dzięki temu wkręty podawane są na systemowej taśmie, a praca jest szybka i dokładna. Dobra wkrętarka do suchej zabudowy powinna mieć możliwość pracy z wkrętami z ręki oraz z wkrętami na taśmie. Wkrętarki do suchej zabudowy różnią się prędkością obrotową, z jaką pracują. Aby wykorzystać wkrętarkę do przykręcania płyty OSB, podbitki czy deski tarasowej, musimy poszukać wkrętarki o odpowiedniej mocy, aby mogła wkręcać wkręty na zadaną głębokość.

Czy ekologia ma znaczenie na rynku dekararskim?

W czasach, gdy dzieci pikietują pod Sejmem przerażone katastrofą ekologiczną, a klimat wariuje, nie da się pominąć tematyki dbałości o środowisko przez szeroko rozumiany biznes. Dekarze, którzy montują elementy pochodzące od wielu producentów, również wywierają wpływ na stan naszej planety. Czy ma dla nich znaczenie, jakie podejście do ekologii prezentuje dana firma? Czy orientują się w działaniach na rzecz środowiska, których podejmują się producenci?

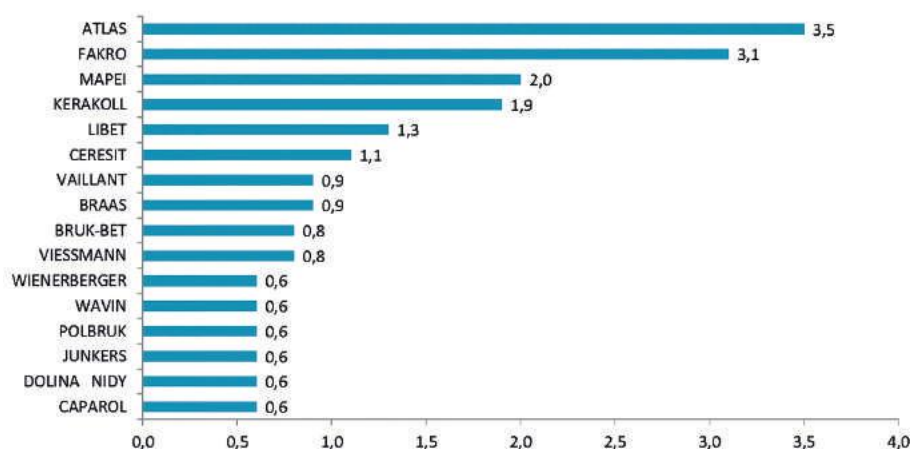
Tekst JOANNA FLORCZAK-CZUJWID

BIORĄC POD UWAGĘ PANA/I DOŚWIADCZENIA ZAWODOWE PROSZĘ WSKAZAĆ, KTÓRA Z MAREK PANA ZDANIEM WYRÓŻNIA SIĘ NA TLE INNYCH POD WZGLĘDEM DBAŁOŚCI O ŚRODOWISKO NATURALNE?



ŹRÓDŁO: ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU, BADANIE CATI WŚRÓD WYKONAWCÓW

BIORĄC POD UWAGĘ PANA/I DOŚWIADCZENIA ZAWODOWE PROSZĘ WSKAZAĆ, KTÓRĄ MARKĘ MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH UWAŻA PAN/I ZA FIRMĘ EKOLOGICZNIE ODPOWIEDZIALNĄ?



ŹRÓDŁO: ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU, BADANIE CATI WŚRÓD WYKONAWCÓW

A analizując stosunek ogółu wykonawców prac budowlanych do ekologii, zadaliśmy im pytania o marki, które uważają za ekologicznie odpowiedzialne i wykazujące się działaniami na rzecz środowiska. Potrafił je wskazać niewielki procent fachowców. Jednak okazuje się, że wśród wymienionych marek pojawiają się te często stosowane przez dekarzy. Zatem świadomość naszej braci dekararskiej można określić jako wrażliwą na tematykę ekologii, co warto rozwijać w komunikacji marketingowej. Wśród marek wymienianych przez fachowców znajdują się marki okien dachowych, ociepleń oraz pokryć dachowych.

Na szczególną uwagę zasługuje marka okien dachowych – Fakro, która znajduje się na drugim miejscu we wszystkich rankingach. Jest określana jako wyróżniająca się na tle innych marek pod względem dbałości o środowisko naturalne (2,4%), jako ekologicznie odpowiedzialna (3,1%) oraz aktywna na polu ekologii (2,6%).

Dekarze uznają ponadto za ekologiczne marki ciężkich pokryć dachowych oraz wełny mineralnej. W ich wskazaniach pojawiają się marki Braas (w trzech zestawieniach) i Röben (dbałość o ekologię, działania ekologiczne) oraz marka wełny mineralnej – Rockwool (dbałość o ekologię, działania ekologiczne).

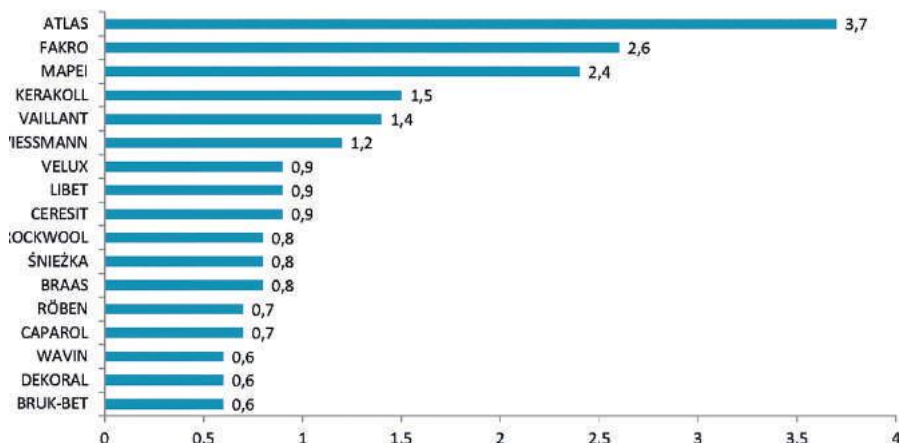
Chociaż patrząc na liczby, na pierwszy rzut oka może się wydawać, że na rynku dekar skim ekologia ma niewielkie znaczenie, to jednak szersze spojrzenie pozwala wysnuć wniosek, że dbałość marek o środowisko popłaca. W rankingu Budowlana Marka Roku od lat na medalowych pozycjach znajdują się marki wymienione powyżej. Fakro jest dla wykonawców top-marką okien dachowych, Braas jest zwycięzcą w kategorii pokryć dachowych ciężkich, a Rockwool zajmuje najwyższą lokatę w kategorii wełny mineralnej.

Jak firmy popularyzują wiedzę o ekologii wśród dekarzy? Fakro komunikuje wykonawcom, że dbałość firmy o środowisko naturalne przejawia się między innymi w doborze wodorozcieńczalnych środków stosowanych do ochrony drewna oraz zagospodarowaniu odpadów poprodukcyjnych. Braas prowadzi ekobilans produktów, w skład którego wchodzi mierzenie emisji CO₂ oraz analizy oddziaływania produkcji na glebę, powietrze i wodę. Firma Röben wdrożyła zintegrowany system zarządzania jakością i środowiskiem według norm ISO 9001 i ISO 14001 oraz akredytowała przykładowe laboratorium zgodnie z normą 45001. Firma Rockwool wytyczyła cele związane ze zmniejszeniem emisji dwutlenku węgla w fabrykach o 20% i poprawieniem efektywności energetycznej w halach fabrycznych. Rockwool planuje też zmniejszyć o 85% ilość odpadów wywożonych na wysypiska. Wszystkie firmy podkreślają również swoje działania na rzecz zwiększenia energooszczędności w budynkach. Tym przedsięwzięciom warto się więc bliżej przyglądać.

Co dalej z ekologią na polskim rynku dekar skim? Globalne megatrendy wskazują, że świadomość ekologiczna społeczeństwa stale rośnie. Dla produktów szybko zbywalnych staje się to standardem – większość Polaków zawsze/bardzo często wybiera produkty ekologiczne. To zjawisko zatacza coraz szersze kręgi i należy się spodziewać wzrostu znaczenia produktów przyjaznych środowisku również w przemyśle i usługach budowlanych.

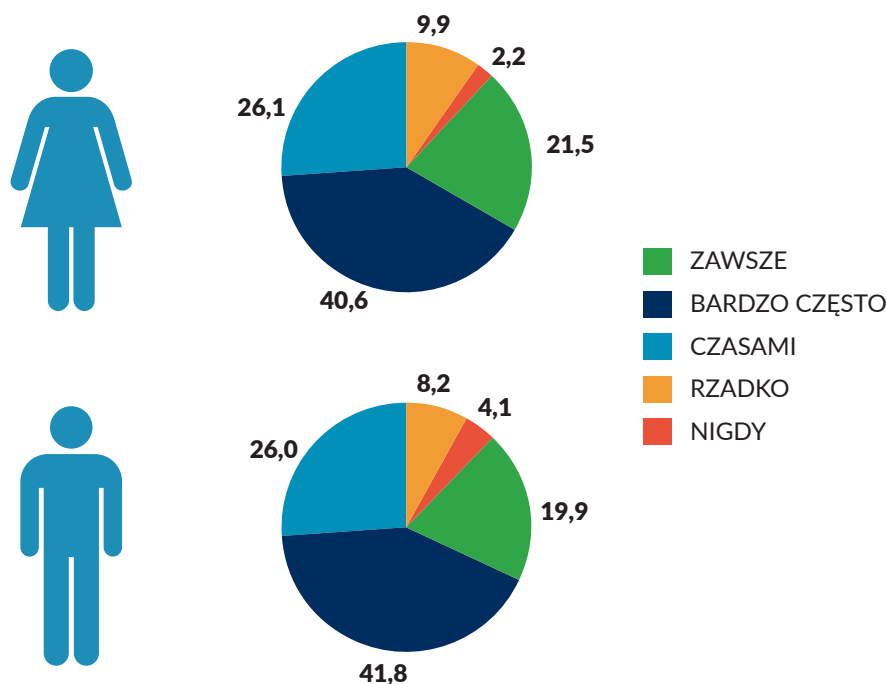
**W kolejnym numerze:
Rola rankingów i programów
lojalnościowych na rynku dekar skim**

BIORĄC POD UWAGĘ PANA/I DOŚWIADCZENIA ZAWODOWE PROSZĘ WYMIENIĆ NAZWĘ MARKI, KTÓREJ DZIAŁANIA EKOLOGICZNE NAJBARDZIEJ PAN/I DOSTRZEGA?



ŹRÓDŁO: ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU, BADANIE CATI WŚRÓD WYKONAWCÓW

WYBÓR PRODUKTÓW EKOLOGICZNYCH PRZEZ POLAKÓW



ŹRÓDŁO: ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU, RAPORT „GLOBALNE MEGATRENDY NA RYNKU BUDOWLANYM”



JOANNA FLORCZAK-CZUJWID
Dyrektor Projektu Budowlana Marka Roku
Z-ca Działu Analiz Sektorowych i Foresightu
ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku

Obrona ceny

JAK SKUTECZNIE NEGOCJOWAĆ

Do dekarza dzwoni telefon, zgłasza się inwestor. W pierwszych słowach entuzjastycznie informuje, że dostał kontakt z polecenia, od znajomego, który był zadowolony z jakości wykonania jego dachu oraz współpracy z wykonawcą. Dzwoniący klient buduje dom i jest na etapie wyboru wykonawcy dachu swojego pierwszego, wymarzonego domu. Po przekazaniu kilku podstawowych informacji, inwestor i dekarz umawiają się na spotkanie.

Tekst MATEUSZ CEPKO



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

Kilka dni później dochodzi do spotkania. Po wymianie kilku neutralnych informacji dekarz przechodzi do zadawania pytań inwestorowi. Spotkanie przebiega bardzo dobrze. Klientowi zależy na profesjonalnym wykonaniu, użyciu dobrych materiałów. Przecież buduje dom na całe życie, a dach jest jedną z najważniejszych – jeśli nie najważniejszą – jego części. Nie wymienia się go co kilka lat, a już na pewno nikt, nie wyobraża sobie jego naprawy, czy poprawiania ze względu na podjęcie złych decyzji na etapie planowania budowy. Po zebraniu wszystkich informacji, dekarz prosi o czas na przygotowanie wyceny, uwzględniającej wszystkie prace oraz niezbędne materiały i produkty do wykonania inwestycji. Klient ma poczucie, że trafił w dobre ręce: dekarz jest z polecenia, profesjonalnie przeprowadził spotkanie oraz wywiad o jego sytuacji i oczekiwaniach. Wszystko przebiega doskonale do momentu, w którym dochodzi do przekazania informacji o cenie. Klient jest wyraźnie zaskoczony, wręcz przerażony tym, co usłyszał. Zdecydowanie zmienia

front. Nie jest już nastawiony tak pozytywnie, jak wcześniej. Zaczyna umniejszać to, co doceniał w początkowej części rozmowy. Już nie jest taki pewien, że należy wybrać najlepsze produkty do wykonania dachu, a właściwie inaczej – najlepiej wybrać te z górnej półki, ale w zdecydowanie niższej cenie. Dodatkowo – to najbardziej nie podoba się dekarzowi – inwestor zaczyna poddawać pod wątpliwość jego wycenę (*Skąd taka cena? Za co?*) Zaczynają się porównania do innych, tańszych, bo przecież to jest to samo, a oni wycenili 1/3 taniej. Dekarz natomiast, ma poczucie, że dobrze wszystko skalkulował, wziął pod uwagę rzeczy, na których zależało inwestorowi. Nie podoba mu się to, w jaki sposób zaczął zachowywać się jego klient. Pojawiają się emocje, które są kłopotem, jednak w tej sytuacji są normalnym zjawiskiem. Warto się do tego dobrze przygotować.

W większości takich sytuacji dekarz wybiera jedną z dwóch opcji. Pierwszą z nich jest odpuszczenie i pojawiające się w głowie myśli: *nie to nie, idź gdzie indziej i zrób taniej, jeszcze wrócisz,*

jak coś będzie trzeba poprawiać. Są wykonawcy, do których trzeba zapisywać się na 2-3 lata wcześniej, oni mogą mieć większą chęć i pokusę do skorzystania z tej opcji i po prostu na tym etapie pożegnać się z inwestorem. Zawsze jednak po takim zakończeniu sprawy, pozostają negatywne wrażenia, zarówno po stronie inwestora, jak i dekarza.

Drugą opcją są ustępstwa. Jest duża pokusa, aby zejść z ceny za swoją pracę, zmienić nieco produkty i materiały użyte do wykonania dachu. Trochę szkoda odpuszczać tego klienta, przecież dekarz wykonał już pewną pracę, poświęcił czas na spotkania i przygotowanie wyceny. Z drugiej strony, zmniejszanie ceny za wykonanie jest jednoznacznie schodzeniem ze swojego wynagrodzenia za ciężką i trudną pracę, która powinna mieć swoją wartość. Często konsekwencje tego rozwiązania dekarz dostrzega dopiero na etapie realizowania inwestycji, trzeba zapłacić pracownikom, okazało się, że konieczne są dodatkowe prace. Korzystanie z tej opcji z pewnością będzie wydawało się korzystne inwestorowi. W tej chwili nie zastanawia się nad konsekwencjami wyboru tańszych materiałów, widzi przede wszystkim cenę i ona jest dla niego w tym momencie najważniejsza. Oczywiście zależy mu na współpracy z wybranym wykonawcą, jest z polecenia, wie, że świetnie wykona swoją pracę.

Dochodzi do negocjacji, próby obniżania ceny. To dość powszechne zjawisko. Warto dostrzec w nim szansę, bo skoro inwestor negocjuje cenę, to jest zainteresowany zawarciem umowy. W takiej sytuacji pomocna jest świadomość, że negocjacje to proces, który składa się z pewnych etapów oraz wiedza na temat tego, co się na poszczególnych etapach dzieje i co należy w trakcie zrobić. Ta świadomość pozwala spokojniej podejść do tematu negocjacji, który towarzyszy większości wykonawców niezależnie od doświadczenia czy liczby klientów. Rolą wykonawcy jest sprzedanie swoich usług, a rolą inwestora dobry zakup, co w praktyce oznacza dla niego zarówno jakość i praktyczność, jak i dobrą cenę. Warto, aby dekarz przystępując do negocjacji i obrony ceny, miał na uwadze obie te perspektywy.

Pierwszym, często niedocenianym etapem negocjacji jest przygotowanie. Sytuacja opisana powyżej nie powinna dekarza zaskoczyć. Powinniśmy odpowiednio zaplanować spotkania – ustalić swoje cele, potencjalne zachowania inwestora oraz zastanowić się nad możliwymi ustępstwami. Warto zastanowić się, za ile maksymalnie możemy sprzedać, jaka kwota byłaby optymalna oraz poni-

żej jakiej kwoty na pewno nie zejdziemy. Podczas kolejnych etapów, czyli konfrontacji – ujawnienia stanowisk obu stron, a w konsekwencji poszukiwania kompromisu – powinniśmy zastosować się do podstawowych zasad negocjacyjnych.

Pierwsza z nich to rozmowa o produkcie, nie o cenie. Warto uświadomić inwestora, z jakich powodów wybraliśmy wskazane na wycenie produkty i w jaki sposób spełniają one oczekiwania kupującego *Wspominał Pan, że zależy Panu na uzyskaniu odpowiednich parametrów cieplnych oraz zwiększeniu przestrzeni na górze, dlatego wybrałem....* Pamiętajmy o sile, która stoi za wykonawcą. Argumentując cenę za wykonanie, pamiętajmy o doświadczeniu, zrealizowanych inwestycjach, certyfikatach *Nie bez powodu znalazł się Pan u mnie z polecenia, mamy ponad 20-letnie doświadczenie oraz wiele inwestycji zrealizowanych na najwyższym poziomie, w tym Pana znajomego.*

Na etapie negocjacji wskazana jest dociekliwość. Zapytajmy inwestora *Do czego porównuje cenę? Z czego mógłby zrezygnować?* Odpowiedzi bardzo często dają do zrozumienia kupującemu, że powody jego żądań są bezzasadne.

Można również wykorzystywać różnego rodzaju taktyki negocjacyjne. Ważny jest fakt, że korzystają z nich – świadomie lub nie – także kupujący. Jest z czego wybierać, bo różnego rodzaju taktyk czy technik negocjacyjnych są dziesiątki. Chętnie wykorzystywaną przez klientów taktyką jest „nagroda w raju”, czyli złożenie obietnicy bliżej nieokreślonych korzyści w bliżej nieokreślonej przyszłości – *Jak Pan zejdzie z ceny, to ja będę polecał Pana swoim sąsiadom i znajomym, a wielu z nich się będzie budować.* Na każdą z takich taktyk możemy właściwie zareagować.

W przytoczonej sytuacji można stanowczo oddzielić obecne negocjacje od przyszłych kontraktów czy poleceń. Ciekawą z perspektywy sprzedającego może być taktyka „zdechła ryba”, polegająca na obniżeniu ceny pod warunkiem, na przykład zawieszenia baneru reklamowego na posesji inwestora.

Zasady dotyczą również samego obniżania ceny – nie negocjujemy sami ze sobą. Jeśli pierwsi złożyliśmy propozycję, nie korygujemy jej na żądanie inwestora – *Ile może Pan z tego zejść?* Poczekajmy na propozycję kupującego, dajmy sobie czas na zastanowienie. Oprócz tego warto pamiętać, aby każde obniżenie ceny było niższe niż poprzednie. Jeżeli wykonawca zszedł z ceny na przykład o 2000 zł, kolejna obniżka powinna być mniejsza niż ta kwota. To pokazuje, że przestrzeń negocjacyjna się kończy.

Negocjacje są nieodłącznym elementem procesu sprzedaży. Wybierając sposób zachowania w sytuacjach, w których inwestor próbuje obniżyć cenę, pamiętajmy o tym, z jakich powodów trafił właśnie do nas i czym kierowaliśmy się w przygotowywaniu wyceny.



MATEUSZ CEPKO

Konsultant i trener Mitura Academy. Inspirujący entuzjasta posiadający wiedzę, umiejętności i doświadczenie sprzedażowe, które zamieniają prowadzone przez niego szkolenia w wartościowy biznesowo warsztat.



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

Ubezpieczenia osobowe – rola i znaczenie dla firmy dekarskiej⁽²⁾

Umowy Ubezpieczenia Kosztów Leczenia oraz Następstw Nieszczęśliwych Wypadków dla firmy dekarskiej delegującej swoich pracowników w zagraniczne podróże służbowe.

Tekst JACEK BARANOWSKI

Kontynuując rozważenia nad rolą i praktycznym znaczeniem ubezpieczeń osobowych dla firmy dekarskiej, tym razem skupimy się na Ubezpieczeniu Kosztów Leczenia oraz Następstw Nieszczęśliwych Wypadków w związku z zagranicznymi wyjazdami służbowymi, w skrócie dalej zwane KL+NNW. O ich znaczeniu warto przypominać dekarzom, którzy swoją aktywność biznesową prowadzą poza granicami Polski lub utrzymują kontakty handlowe z przedsiębiorcami spoza kraju.

Pracownik delegowany przez swojego pracodawcę w zagraniczną podróż służbową, narażony jest nie tylko na skutki nieszczęśliwych wypadków, ale także na inne ryzyka, w tym między innymi na nagłe zachorowania. Takie nieprzewidziane zdarzenia mogą być bardzo kłopotliwe i kosztowne dla pracodawcy delegującego swojego pracownika w zagraniczną podróż służbową. Na przykład zachorowanie w czasie zagranicznego wyjazdu może się wiązać z koniecznymi wydatkami w wysokości nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Zgodnie z prawem to pracodawca musi zapewnić pracownikowi opiekę medyczną podczas zagranicznego wyjazdu służbowego. Oznacza to, że w razie potrzeby to właśnie pracodawca powinien pokryć koszty leczenia oraz wszystkie inne wydatki z tym związane, także na wypadek śmierci pracownika w trakcie podróży służbowej.

W państwach członkowskich Unii Europejskiej każdy, za kogo w kraju macierzystym są odprowadzane składki na ubezpieczenie zdrowotne, ma prawo do bezpłatnego leczenia w publicznej służbie zdrowia. Jednak warto pamiętać, iż Europejska Karta Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ) umożliwia jedynie skorzystanie z podstawowych świadczeń zdrowotnych niezbędnych z medycznego punktu widzenia i gwarantuje tylko te świadczenia, które są bezpłatnie dostępne dla obywateli danego kraju. Poza tym nie zapewnia zwrotu kosztów związanych z transportem osób do kraju macierzystego. Dlatego warto zawrzeć ubezpieczenie KL+NNW, które dla pracownika zawiera pracodawca.

Jaki zakres ochrony ubezpieczeniowej obejmuje omawiane ubezpieczenie KL+NNW?

Ubezpieczyciele oferują dość szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej uwzględniającej między innymi:

1. następstwa nieszczęśliwych wypadków (NNW)
2. wydatki medyczne – czyli koszty leczenia (KL),
3. dodatkowe koszty podróży, w tym:
 - a. zastępstwo pracownika,
 - b. podróż i zakwaterowanie osób bliskich,
 - c. przewóz ciała, koszty pochówku,
 - d. usługi assistance.
4. wydatki związane z koniecznym transportem do kraju,
5. wydatki związane z prowadzeniem akcji poszukiwawczo-ratowniczej,
6. szkody w rzeczach osobistych,
7. odwołanie, skrócenie lub zmianę planu podróży,
8. odpowiedzialność cywilną,
9. koszty ochrony prawnej,
10. koszty związane z utratą paszportu, pieniędzy lub kart kredytowych, odwołania lotu.

Ważny jest także wybór wysokości sum ubezpieczenia, aby przy zbyt niskim ich poziomie nie trzeba było „dopłacać” jeśli okaże się, iż przedsiębiorca zbyt optymistycznie podszedł do oceny zagrożeń i ich skutków finansowych i „zaniżył” ich wysokości w stosunku do realiów państw, do których delegował swoich pracowników.

Sumy ubezpieczenia i limity odpowiedzialności w KL+NNW

Sumy ubezpieczenia i limity odpowiedzialności dla poszczególnych opcji ochrony ubezpieczeniowej powinny wystarczyć na pokrycie kosztów związanych z ewentualnymi wypadkami. Pracodawca powinien wziąć pod uwagę, jakie czynności pracownik będzie wykonywał za granicą oraz do jakiego kraju wyjeżdża. Na przykład gdy jest to Słowacja, suma ubezpieczenia może być niższa niż wtedy, gdy pracownicy jadą (wylatują) w bardziej odległe strony Europy lub świata.

Praktyczne znaczenie ma to, czy suma ubezpieczenia dotyczy jednego zdarzenia, czy wszystkich. Ważny jest też stan zdrowia. Jeśli osoby udające się w podróż służbową cierpią na przewlekłe choroby, trzeba za dopłatą rozszerzyć ochronę na zdarzenia (zachorowania) wynikłe z tych chorób. Inaczej ubezpieczyciel nie wypłaci odszkodowania i umowa ubezpieczenia nie spełni oczekiwań ubezpieczającego.

Typy i formy umów KL + NNW

Dominują dwie formy, które powinny być dostosowane do faktycznych potrzeb ubezpieczającego – w tym częstości wyjazdów w zagraniczne podróże służbowe.

- gdy wyjazdy służbowe są sporadyczne, z góry zaplanowane – to pracodawca może spokojnie skorzystać z indywidualnych umów KL+NNW zawieranych dla każdego wyjazdu służbowego oddzielnie. Ważne, aby zawarcie umowy było możliwe przed datą wyjazdu służbowego.
- przedsiębiorcy, którzy swoją działalność biznesową rozwinęli dość znacząco i jeśli zagraniczne podróże służbowe muszą być

realizowane często – *ad hoc* – czasem decyzja zapada z dnia na dzień, do tego przed weekendem, wówczas właściwszą z punktu widzenia interesu pracodawcy jest zawarcie umowy otwartego pokrycia ubezpieczeniowego. Takie rozwiązanie polega na tym, że przy zawieraniu umowy KL+NNW pracodawca podaje planowaną w rocznym okresie ubezpieczenia liczbę podróżujących osób oraz planowaną liczbę dni pobytu w zagranicznej podróży służbowej w okresie ubezpieczenia, a także oczekiwane: zakres ubezpieczenia i sumy ubezpieczenia. Na tej podstawie ubezpieczyciel nalicza składkę zaliczkową, a bezpośrednio na koniec okresu ubezpieczenia przedsiębiorca rozlicza się z ubezpieczycielem, podając mu faktyczną liczbę wykorzystanych osobodni. Najkorzystniejszą dla pracodawcy, który dość często deleguje swoich pracowników za granicę jest forma bezimienna (nie wymagająca wykazu wyjeżdżających osób). Takie rozwiązanie musi być zgodne z ewidencją zagranicznych podróży służbowych prowadzoną obowiązkowo przez pracodawcę.

Jak widać już z tego krótkiego omówienia KL+NNW pracodawca ma dość dużo możliwości, aby zminimalizować ewentualne negatywne dla firmy dekursy finansowe skutki zdarzeń, do których dojdzie w związku z delegowaniem pracowników w zagraniczną podróż służbową.

Każde z omówionych wyżej rozwiązań można doskonale dopasować do aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa oraz jego sytuacji finansowej. Warto jednak wyraźnie zaznaczyć, że analizie argumentów za „ubezpieczeniem się” powinno towarzyszyć przekonanie, że zawieranie umów ubezpieczenia powinno być realizowane najlepiej przy współpracy i za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego, który jako profesjonalista dostosuje zakres ochrony ubezpieczeniowej do faktycznych potrzeb ubezpieczającego.

Europejska Karta
Ubezpieczenia Zdrowotnego
(EKUZ) umożliwia
jedynie skorzystanie
z podstawowych świadczeń
zdrowotnych niezbędnych
z medycznego punktu
widzenia i gwarantuje tylko
te świadczenia, które są
bezpłatnie dostępne
dla obywateli danego kraju.
Poza tym nie zapewnia
zwrotu kosztów związanych
z transportem osób
do kraju macierzystego.

JACEK BARANOWSKI

wiceprezes zarządu Pierwszego Polskiego Domu Brokerskiego
SAGA Brokers Sp. z o.o., ul. Słoneczna 15A, 60-286 Poznań;
www.sagabrokers.pl

Możesz to mieć

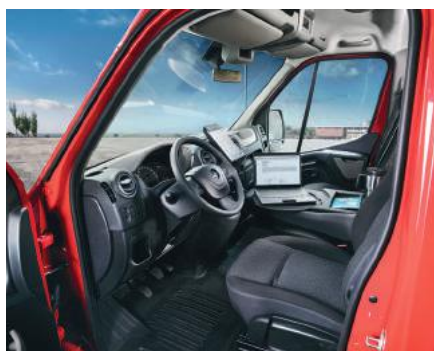
Na rynku jest wiele nietypowych produktów, które okazują się bardzo przydatne również w pracy dekarza i nie tylko. Oto kilka wybranych przez nas.

Opel Movano

FOT.(3): OPEL

Pośrodku nowego, dużego i głęboko osadzonego grilla widnieje logo Opla z charakterystyczną błyskawicą. Listwy z motywem skrzydła łączą logo z diodowymi światłami do jazdy dziennej, zintegrowanymi z przednimi reflektorami. Tak prezentuje się nowy Opel Movano. Jest on dostępny w ponad 150 fabrycznych wersjach – od furgonów poprzez kabiny z podwoziem i platformą po wersje osobowe, skrzynie ładunkowe, wywrotki i zabudowy kontenerowe. Przestrzeń ładunkowa Movano w wersji furgon może mieć maksymalnie 4,38 m długości, 2,14 m wysokości oraz kubaturę do 17 m³. W zależności od wersji modelu dopuszczalna masa całkowita pojazdu wynosi 4,5 tony przy maksymalnej ładowności 2,4 tony. Movano świetnie sprawdza się także jako samochód holujący dzięki uciążowi do 3,5 tony.

Nowy Movano oferuje szereg funkcji ułatwiających korzystanie z przedziału ładunkowego. Na słupkach B i D umieszczono nowe uchwyty ułatwiające wsiadanie i wysiadanie, a oświetlenie LED poprawia widoczność w tylnej części furgonu.



Szerokość bocznych drzwi pozwala na załadunek europalety. W zależności od wersji do Movano zmieści się nawet pięć takich palet.

Dopracowany kokpit przypomina mobilne biuro. Wygospodarowano aż 22 miejsc do przechowywania (schowki i kieszenie) o łącznej pojemności 104 litrów. Szczególnie praktyczna jest szuflada w desce rozdzielczej od strony pasażera o pojemności nawet 10,5 litra, która pomieści na przykład dokumenty w formacie A4 bez ich zginania.

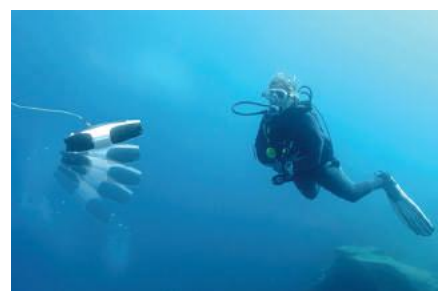
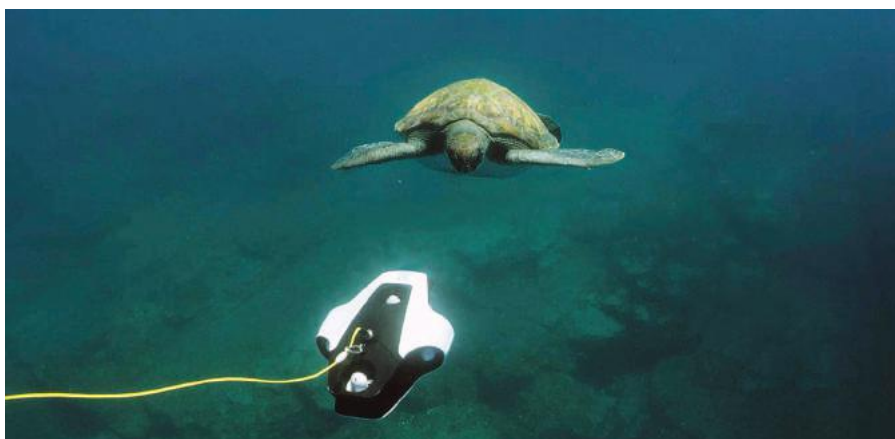
Liczne systemy wspomagające kierowcę sprawiają, że jazda jest nie tylko bardziej relaksująca, ale przede wszystkim

bezpieczniejsza. Optymalną widoczność w każdym kierunku zapewnia system ostrzegający przed obecnością pojazdów w martwym polu oraz tylna kamera „Rear Vision”. Specjalna kamera, stosowana już w modelu Combo, umożliwi kierowcy Movano obserwację strefy za pojazdem. System ten przydaje się szczególnie w furgonach z pełną przegrodą między kokpitem a przedziałem ładunkowym, gdyż kierowca nie musi polegać wyłącznie na lusterkach bocznych. Ważnym systemem w nowym Movano jest asystent jazdy przy bocznym wietrze, który pomaga utrzymać panowanie nad pojazdem.



Podwodne oko

Drony powoli stają się stałym elementem nieboskłonu, ale w wodzie wciąż czują się niepewnie. Kłopotem jest brak stabilności, który wywołuje chorobę morską nie tylko u samych urządzeń, ale i osób oglądających zarejestrowany w ten sposób materiał. Zmienić ma to Navatics MITO, którego twórcy najbardziej dumni są właśnie z własnego systemu stabilizacji obrazu. Choć skorzystają z niego zawodowcy, ten u-dron sam prosi się o użytek rekreacyjny. Zmieści się w plecaku i można go kontrolować zdalnie (500 m w poziomie i 40 m w pionie; to transmisja radiowa z pilotem-odbiornikiem, którego ekranem jest smartfon), leżąc z suchą i zrelaksowaną stopą na łódce. Ważne jest też to, że kształt MITO i użyte materiały są przyjazne dla podwodnego życia. Oczywiście o ile nie ceni sobie ono zbyt prywatności.



FOT. (3): NAVATICS

W wirtualnej rzeczywistości

Technologia VR wciąż nie jest tak popularna jak byśmy tego chcieli.

Tym niemniej producenci prezentują coraz nowsze wersje swoich gogli, a lista gier ze wsparciem VR rośnie. Na rynku pojawiły się już pierwsze samodzielne gogle VR, które oferują jakość nieco lepszą niż gogle wymagające montażu smartfona, ale wciąż im daleko do topowych rozwiązań. Tym niemniej dobrze, że został uczyniony pierwszy krok, bowiem to właśnie płaczące się kable najbardziej

przeszkadzają w immersji w wirtualnym świecie. Producenci stale doskonalą poprzednie wersje gogli. Niedawno na rynku pojawiły się gogle HTC Vive Pro Eye ze śledzeniem ruchu gałki ocznej. Daje to użytkownikowi możliwość błyskawicznego i precyzyjnego namierzenia celu. Wystarczy skupić na nim swój wzrok bez ko-

nieczności celowania kontrolerem. Kiedy użytkownik skupi swój wzrok na danym punkcie pozwoli to zwiększyć wydajność komputera i wyostrenie jedynie tego obszaru, który jest w danej chwili najważ-

niejszy. Podobnie działa ludzki wzrok. Obrazy po bokach są rozmyte do momentu, aż skupimy na nich swoją uwagę.

Technologia śledzenia ruchu gałek ocznych zastosowana w goglach HTC Vive Pro Eye daje nowe możliwości tworzenia bardziej rozbudowanych i naturalnych treści oraz symulacji. Twórcy mogą

między innymi poznać czas, który użytkownik spędził wpatrując się w dowolny punkt, a także to, co przykuło jego uwagę. Dzięki temu firmy mogą zrozumieć, w jaki sposób użytkownicy poznają ich produkty i co ich interesuje. Zyskają w ten sposób

cenne dane, które pozwolą im dowiedzieć się jak klienci podejmują decyzje i jakie czynniki mają na to główny wpływ.

Gogle CR HTC Vive Pro Eye zostały wyposażone w dwa wyświetlacze OLED o łącznej rozdzielczości aż 2880 x 1600 pikseli (615 PPI), dźwięk przestrzenny i dwa mikrofony z funkcją aktywnej redukcji dźwięków otoczenia. Dla zwiększenia swobody i wygody użytkownika gogli VIVE Pro Eye, firma HTC zaprojektowała opcjonalne akcesoria (do nabycia osobno), które pozwolą pozbyć się kabli.



FOT.: HTC

Dekarze z Oddziału Lubelskiego charytatywnie



Dekarze z Oddziału Lubelskiego PSD wykonali nieodpłatnie odbudowę trzech dachów zniszczonych w wyniku trąby powietrznej w gminie Wojciechów. Jednym z nich był dom w Palikijach, w którym samotnie mieszka starsza pani.

Dziękujemy firmom, które ofiarowały materiały na kompleksową odbudowę dachu. Wiązary dachowe dostarczyła firma SAWE, blachę – firma WAT Mariola i Tomasz Widerlik, orynnowanie – DACH-BUD Agnieszka Chudzik, tarcicę – DREW-KOT Jerzy Łupikasa, wkręty – Info-GLOBAL.



Nasi dekarze wraz ze swoimi ekipami wykonali łącznie około 1000 m² pokrycia. Na miejscu prace grupy koordynował z ogromnym poświęceniem i zaangażowaniem Artur Wierzchowski, Wiceprezes Oddziału Lubelskiego, właściciel firmy P.W. „DACHY” Artur Wierzchowski. Ofiarą i bezinteresowną pomoc okazali: Mariusz Ryc (Śmigły Usługi Remontowo-Budowlane Mariusz Ryc), Tadeusz Kurzyna (Z.U.P.H. Tadeusz Kurzyna), Piotr Kamieniarz (Szabel-Dach Piotr Kamieniarz), Dariusz Budkowski (ADLO PUH Dariusz Budkowski),

Piotr Pacuła (PPUH PAC-BUD Piotr Pacuła), Grzegorz Jabłoński („GELA” Usługi Budowlane Barbara Jabłońska), Grzegorz Wypych (VEGA-BUD S.C.), Artur Marczewski (BLACH WIP Artur Marczewski), Mirosław Kałużny („KALENICA” Mirosław Kałużny), Bogusław Plewik (Bogusław Plewik), Krzysztof Chudzik (DACH-BUD Agnieszka Chudzik), Zbigniew Karaś (YETI Dachy).

Za pomoc przy pracach rozbiórkowych części dachu zniszczonego przez nawałnicę dziękujemy strażakom z OSP Sporniak.



Wyprawa na dorsza **Oddziału Mazowieckiego**



Wyjątkowo, bo we Władysławowie, odbyło się szkolenie wyjazdowe dekarzy z Oddziału Mazowieckiego PSD. Od 10 do 11 maja na łonie natury ćwiczyli oni koncentrację uwagi, silną wolę oraz hartowali organizm przed tegorocznym sezonem dekar skim. Taka integracja pozwoliła zbudować świetne relacje między dekarzami, bo jak wiadomo nic tak nie łączy jak wspólna, morska przygoda.

Partnerami tego nietypowego szkolenia były firmy VELUX, B.PRO oraz DAKEA.

FOT.(3): ODDZIAŁ MAZOWIECKI PSD

Piknik **Oddziału w Nowym Sączu**



1 czerwca na „Stawach” w Starym Sączu odbył się Piknik Dekarski z okazji Dnia Dziecka. W tym dniu dekarze z Oddziału w Nowym Sączu PSD promowali zawód dekarza i pokazywali, na czym polega ich praca. W tej imprezie uczestniczyli członkowie Oddziału wraz z rodzinami, producenci i każdy, kto chciał się bawić.

Dziękujemy firmom, które wsparły organizację tego wydarzenia: FAKRO, BRAAS, OKPOL, BLACHOTRAPEZ, EXTRADACH, COROTOP, AQUAPLAST i „Blachdom” Technika Budowlana.



FOT.(4): ODDZIAŁ W NOWYM SĄCZU PSD

XVIII Ogólnopolski Rajd Samochodowy Dekarzy



FOT.: PIOTR GALA/RUUKKI POLSKA

Za nami kolejna, już 18. edycja Ogólnopolskiego Rajdu Samochodowego Dekarzy. Tradycyjnie został on zorganizowany przez Oddział Łódzki przy wsparciu firm:

- FAKRO (Złoty Partner),
- B.PRO,
- BLACHOTRAPEZ,
- RÖBEN,
- FLORIAN CENTRUM,
- WIENERBERGER/KORAMIC,
- RUUKKI,
- CWL,
- RHEINZINK,
- DEKARZ&CIEŚLA,
- ALUTHERMO.

W wydarzeniu uczestniczyło prawie 200 dekarzy zrzeszonych w Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy z całej Polski wraz z rodzinami, którzy gościli od 6 do 9 czerwca w Hotelu Activa w Muszynie.

Po raz pierwszy rajd odbył się na Sądeckczyźnie. Trasa liczyła 78 kilometrów i wiodła przez malownicze szlaki Beskidu Sądeckiego (między innymi Mafeta w Złockim, Ogrody Sensoryczne, Krynica, Pasieka Barć w Kamiennej oraz wiele innych miejsc).

Uczestnicy zostali podzieleni na 58 załóg dekarzskich. Ich zadaniem było pokonanie wyznaczonej trasy według przygotowanego planu jazdy z opisami cha-



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: FAKRO



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: PIOTR GALA/RUUKKI POLSKA



FOT.: KAMILA GALOR



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: KAMILA GALOR



FOT.: KAMILA GALOR



FOT.: KAMILA GALOR

rakterystycznych miejsc, który otrzymali na linii startu. Dla utrudnienia zawodnikom wyznaczono 10 punktów kontrolnych, a do każdego z nich było przypisane odpowiednie zadanie, opracowane przez firmy wspierające (między innymi strzelanie z wiatrówek, dart czy strzał piłką do bramki). Ścigającym humory dopisywały, a całości towarzyszyła świetna zabawa i zdrowa rywalizacja.

Specjalne atrakcje przewidziane były każdego dnia dla najmłodszych uczestników rajdu. Były sztuczki cyrkowe, pokazy iluzji, tańce, zabawy kreatywne, a na koniec dzień kowbojski z wieczorną kowbojską dyskoteką.

Wszyscy uczestnicy ukończyli rajd zadowoleni i pełni wrażeń. O wygranej decydowały zdobyte podczas przejazdu punkty. W kwalifikacji generalnej 1 miejsce zajęła załoga Cezarego Langnera (Oddział Śląski PSD), 2 miejsce – Dawida Adamca (Oddział Łódzki PSD), a 3 miejsce – Jakuba Maćkowiaka (Oddział Wielkopolski PSD).

Wręczenie nagród odbyło się podczas wieczornej kolacji. Zwycięzcy otrzymali pamiątkowe puchary, dyplomy i upominki od firmy Alutermo. Sponsorzy przygotowali również prezenty dla tych załóg, które zdobyły najwięcej punktów w przygotowanych przez nich konkurencjach zręcznościowych.

II Bieszczadzki Piknik Dekarski



15 czerwca w pięknej bieszczadzkiej miejscowości, jaką jest Stężnica, odbył się II Bieszczadzki Piknik Dekarski, zorganizowany przez Oddział Podkarpacki PSD. Dekarze wraz z rodzinami mogli aktywnie spędzić czas, uczestnicząc w atrakcjach oraz konkurencjach przygotowanych przez Partnerów II Bieszczadzkiego Pikniku Dekarskiego. Uśmiechem, zabawie i długim rozmowom nie było końca. Kulminacją pikniku był mecz siatkówki Dekarze kontra Partnerzy, który okazał się nie lada atrakcją i pokazał prawdziwego ducha walki. Po pełnym wrażeń dniu, na uczestników czekała wieczorna biesiada w „Dziupli”, która trwała do późnych godzin nocnych. Dziękujemy zarówno Partnerom II Bieszczadzkiego Pikniku Dekarskiego – firmom BRATEX, RUUKKI, BLACHOTRAPEZ, DOMSTYL, REGAMET, BRAAS, MANSARD, gościom, jak również dekarzom uczestniczącym w pikniku.



FOT(8): ODDZIAŁ PODKARPACKI PSD

FAKRO

BMI BRAAS

RUUKKI

DACHSYSTEM

bratex
roofing systems

BLACHOTRAPEZ

REGAMET
oraz wśród blach

Mansard
Kierownictwo, wykonanie, serwis

Dachy i Okna
Dom styl

Splyw kajakowy w Oddziale Kujawsko-Pomorskim



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI PSD

Piękna pogoda i dobry nastrój towarzyszyły uczestnikom kolejnego splywu kajakowego połączonego z weekendowym wypoczynkiem w krainie o niepowtarzalnym krajobrazie, w największym w Polsce kompleksie leśnym Borów Tucholskich. Organizatorem tego dłuższego niż zwykle spotkania integracyjnego był Oddział Kujawsko-Pomorski Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy wraz z firmą BRAAS,

VELUX, B.PRO, BLACHY PRUSZYŃSKI i PREFA. Sześciogodzinny splyw dał się niektórym we znaki, mimo to na wieczorne spotkanie przybyli wszyscy – 72-osobowa grupa uczestników. Były zabawy, gry i konkursy, jednak najdłużej w naszej pamięci pozostanie występ znakomitego zespołu muzycznego „Marcin Degowski i przyjaciele”. Dziękujemy wszystkim uczestnikom splywu za wspaniałą zabawę i zapraszamy za rok.



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI PSD



FOT.: ANNA DERAN



FOT.: ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI PSD

OFERTA WSPÓŁPRACY

dla Nowego Członka Wspierającego

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ!



Polskie Stowarzyszenie Dekarzy jest najstarszą organizacją zrzeszającą dekarzy z całej Polski. Jesteśmy członkiem Międzynarodowej Federacji Dekarzy IFD. Razem walczymy o to, aby zawód Dekarza był rozpowszechniany i szanowany. Podnosimy kwalifikacje zawodowe, szkolimy dekarzy, walczymy z szarą strefą, negocjujemy najlepsze ubezpieczenia OC i integrujemy środowisko Dekarzy i Producentów. Promujemy najlepsze materiały dachowe. Prowadzimy kampanie reklamowe dla Naszych Członków Wspierających. Za nasze działania zostaliśmy wyróżnieni nagrodą Fundacji Godła Polskiego Teraz Polska! PSD założone zostało przez Dekarzy i dla Dekarzy, ponieważ Naszą pasją są dachy!

Jakie korzyści daje przynależność do PSD?

- ▲ **Prestiż** przynależenia do Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy i możliwość korzystania z Tytułu Członka Wspierającego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy.
- ▲ **Możliwość** legalnego posługiwania się znakiem handlowym „Członek wspierający PSD”, „Partner Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy” oraz logiem PSD.
- ▲ **Informacja** na stronie internetowej www.dekarz.com.pl o przynależności do Stowarzyszenia, informacja o wspieraniu PSD, nota PR o firmie oraz informacje z życia firmy w zakładce oddziału.
- ▲ **Logotyp** firmy w zakładce Członkowie Wspierający PSD oraz logotyp firmy na pasku Partnerów PSD.
- ▲ **Newsletter** Aktywne PSD – darmowe noty PR w newsletterze dla wszystkich Członków PSD lub do wybranej grupy docelowej, na przykład architektów, developerów, hurtowni dachowych w regionie i w całej Polsce (mailing do Dekarzy, Zarządów i Oddziałów PSD, Punktów Handlowych, Grupy Dekarskiej, Partnerów Biznesowych).
- ▲ **Mailing** dedykowany firmie, produktom, promocjom, programom lojalnościowym – 4 strony A4 informacji o Partnerze do dekarzy.
- ▲ **Możliwość** wykupu reklam lub artykułów sponsorowanych na stronie internetowej (usługa możliwa tylko dla Członków PSD).
- ▲ **Informowanie** wszystkich Członków PSD oraz Partnerów biznesowych o produktach partnera, aktualnych promocjach, działaniach, wydarzeniach z życia Firmy poprzez wszystkie dostępne kanały komunikacyjne.
- ▲ **Możliwość** dotarcia do dekarzy i przeprowadzenie ankiety dotyczącej firmy, produktu itp i przedstawienie wyników w formie raportu.
- ▲ **Możliwość** udziału i wykupienia pakietów sponsorskich podczas wydarzeń organizowanych przez PSD, na przykład Targi BUDMA, Dzień Dekarza, Gala Dekarska, Mistrzostwa Młodych Dekarzy (zgodnie z aktualną ofertą dotyczącą wydarzenia, oferta dostępna tylko dla Członków PSD).
- ▲ **Informacje** o firmie, wydarzeniach, szkoleniach na fan page'u Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy (Social Media: Facebook, Instagram)
- ▲ **Zaproszenia** na strony www i informacja w zakładce „Te firmy zaufały PSD”.
- ▲ **Możliwość** skorzystania z rekomendacji produktu wystawionej przez PSD (tylko dla Członków PSD).
- ▲ **Możliwość** wzięcia udziału w działaniach promocyjnych za pośrednictwem PSD, dystrybucji materiałów promocyjnych podczas wydarzeń branżowych, zaplanowanych akcji informacyjnych.
- ▲ **Możliwość** przeprowadzenia szkolenia, prezentacji lub pokazu produktu w Ośrodku Kształcenia Dekarzy, należącego do Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy (tylko dla Członków PSD).
- ▲ **Możliwość** dostarczenia materiałów promocyjnych firmy i dystrybucja ich za pomocą oddziałów PSD lub przez Biuro Zarządu Głównego PSD.
- ▲ **Zaproszenia** do udziału w inicjatywach, takich jak wydawanie wspólnych publikacji, słownika, książki.
- ▲ **Możliwość** wykupienia reklamy w prasie branżowej na preferencyjnych warunkach – magazyn „Nasz Dekarz”.
- ▲ **Współpraca** z najlepszymi dekarzami w Polsce.
- ▲ **Inne** – w zależności od pomysłów przekazywanych przez Członka Wspierającego.

Kontakt:

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy
 ul. Puławska 405 (II piętro)
 02-801 Warszawa
Kierownik Biura ZG PSD:
Agnieszka Mołas
 tel.: +48 509 447 587



**POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY**

Deklaracja Członka Wspierającego

Deklaruję chęć przystąpienia do Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy w charakterze członka wspierającego. Oświadczam, że zapoznałem się ze Statutem Organizacji, akceptuję cele i metody działania Stowarzyszenia oraz zobowiązuję się do czynnego uczestnictwa w pracach Stowarzyszenia.

Deklarowana wysokość składki członkowskiej.....zł/netto (słownie.....)
opłacanej:

Miesięcznie

Rocznie

DANE FIRMY

Nazwa

Adres

Telefon kontaktowy

E-mail www

NIP Regon

Rok założenia firmy

DANE OSOBY REPREZENTUJĄCEJ FIRMĘ

Imię i nazwisko

Zajmowane stanowisko

Telefon kontaktowy

E-mail

Zakres działalności firmy:

dachówka ceramiczna

papa termozgrzewalna

świetliki dachowe

dachówka betonowa

gont bitumiczny

klapy dymowe

blachodachówka

membrany PVC

folie dachowe/membrany dachowe

blacha miedziana

membrany EPDM

akcesoria dachowe

blacha cynkowo-tytanowa

system orynnowania

konstrukcje dachowe

materiały izolacyjne

okna dachowe

narzędzia

1. Przyjęcie Firmy w poczet Członków Wspierających organizacji nastąpi po przyjęciu uchwały wprowadzającej przez Zarząd PSD w terminie od 7 do 14 dni.
2. Rozwiązanie umowy następuje w terminie 3 miesięcy od złożenia pisemnego wniosku o wystąpienie z organizacji. Wszystkich Członków Wspierających obowiązuje 3 miesięczny okres wypowiedzenia umowy.
3. Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz. U. 2016 r. poz. 922).

Uchwała nr z dnia

.....
Miejscowość i data

.....
Pieczęć Firmy – Czytelny podpis

.....
Miejscowość i data

.....
Pieczęć Stowarzyszenia – Czytelny podpis

FIRMY WSPIERAJĄCE ODDZIAŁY POLSKIEGO STOWARZYSZENIA DEKARZY

POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY

ul. Puławska 405 (II piętro), 02-801 Warszawa
kierownik biura ZG PSD: Agnieszka Mołas
tel. +48 509 447 587
email: dekarz@dekarz.com.pl, www.dekarz.com.pl



**POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY**

ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI

ul. Dworcowa 87, 85-009 Bydgoszcz, tel.: +48 500 098 631, e-mail: bydgoszcz@dekarz.com.pl

- A-R DACH sp. z o.o.
- P.P.H. ANDREXIM Andrzej Dylik
- BHP BEHAPEX Zenona Osowska
- BLACHY PRUSZYŃSKI
- P.H. CEGPOL Leszek Basikowski
- DACH I STYL sp. z o.o.
- DORADO Sylwia Nyks
- GENDERKA sp. z o.o.
- INTER-LEERS sp. z o.o.
- Z.U.HiB Krzysztof Wiśniewski
- Przedsiębiorstwo Wielobranżowe MAT-BUD sp. z o.o. sp. k.
- NOVATECH sp. z o.o.
- Firma Słowiński
- SIG sp. z o.o.
- P.P.H.U. WAL-MAR sp. z o.o.
- AHI ROOFING Kft. sp. z o.o.
- PRZEDSIĘBIORSTWO WIELOBRANŻOWE „HANEX” sp. c.
Agata Hofman, Ireneusz Hofman

ODDZIAŁ LUBELSKI

Czerniejów 49A, 23-114 Jabłonna, tel.: +48 503 123 889, e-mail: lubelski@dekarz.com.pl

- GALECO sp. z o.o.
- DACH-SERWIS sp. z o.o.
- STALMET sp. z o.o.
- KOALA Farby Lakiery sp. z o.o.
- SAWE Wojciech Sikora
- P. W. WAT sp. z o.o.
- BUDMAT Bogdan Więcek
- RUUKKI Polska sp. z o.o.
- LUB-DACH SPÓŁKA JAWNA
- AHI ROOFING Kft.
- INWESTOR Sp. J.
- SIG Sp. z o.o.

PODODDZIAŁ BIŁGORAJSKI

ul. Cegielniana 24 (pok. 13), 23-400 Biłgoraj, tel.: +48 609 516 063, e-mail: erni702@wp.pl

ODDZIAŁ ŁÓDZKI

ul. Kopcińskiego 5/11, 90-242 Łódź, tel.: +48 515 137 040, e-mail: lodzkie@dekarz.com.pl

- EXTRADACH sp. z o.o. sp.k.
- BLACHOTRAPEZ
- FLORIAN CENTRUM S.A.
- PBN INVEST sp. z o.o.

ODDZIAŁ MAŁOPOLSKI

Plac Na Stawach 1 (p. 600), 30-107 Kraków, tel.: +48 516 028 125, e-mail: malopolski@dekarz.com.pl

- TRAPEZ-CARBO II sp. z o.o.
- SIG sp. z o.o.
- ABITO J. Dereń, M. Dereń sp.j.
- KRAK-ZINC s.c. Edyta Tobiasz Dominik Tobiasz
- ALTATERRA KFT

ODDZIAŁ MAZOWIECKI

ul. Promyka 24/26, 05-800 Pruszków, tel.: +48 509 447 590, e-mail: mazowieckie@dekarz.com.pl, www.dekarzemazowska.pl

- GRUPA DEKARSKA sp. z o.o.
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.
- ALTATERRA POLSKA sp. z o.o.
- STYROPMIN sp. z o.o.
- TEGOLA POLONIA LTD.
- METAL-DASS SEBASTIAN PIEPRZYK

ODDZIAŁ W NOWYM SĄCZU

Nowy Sącz tel.: +48507656821, e-mail: nowysacz@dekarz.com.pl

- RUUKKI POLSKA sp. z o.o.
- BLACHOTRAPEZ

ODDZIAŁ WARMIŃSKO-MAZURSKI

ul. Dworcowa 63/100, 10-437 Olsztyn, tel.: +48 518 928 768, e-mail: biuro@psd.mazury.pl

- PHU „FALBUD”
- RUUKKI Polska sp. z o.o.
- DACHLAND sp. z o.o.
- Przedsiębiorstwo TOOLCO Kazimierz Mitroszewski
- BUDMAT Bogdan Więcek
- PFLEIDERER Polska sp. z o.o.
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.

ODDZIAŁ PODKARPACKI

ul. Ogrodowa 93, 38-420 Korczyn, tel.: +48 798 463 271, e-mail: a.zych@dekarz.com.pl

- BRATEX DACHY sp. z o.o. sp.k.
- „DACH SYSTEM” sp.j. Roman Kotra Jan Śmigiel
- FAKRO sp. z o.o.
- RUUKKI Polska sp. z o.o.
- AHI ROOFING Kft. sp. z o.o.
- NEVADA S.C. Krzysztof Zajchowski, Dariusz Przypek
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.
- REGAMET sp.j. K. Boroń, W. Tryba
- BPOLSKA sp. z o.o.
- PRZEDSIĘBIORSTWO WIELOBRANŻOWE „MANSARD-BIS” RENATA PIETRYKA

ODDZIAŁ POMORSKI

ul. C. K. Norwida 47, 84-240 Reda, tel.: +48 503 123 907, e-mail: pomorskie@dekarz.com.pl

- TOMASZCZYK I SYNOWIE Piotr Tomaszczyk
- RUUKKI Polska sp. z o.o.
- INTER-LERS sp. z o.o.
- PREMIUMDACH Szymon Biały

ODDZIAŁ ŚLĄSKI

ul. Orlik-Ruckemanna 57/38, 42-200 Częstochowa, tel.: +48 602 748 202, e-mail: lan-dach@wp.pl

- PHPU „SEMEX” sp.j.
- MD CENTRUM Mariusz Biernacki
- Firma Produkcyjno-Handlowo-Uslugowa „Piastek” Tomasz Piestrzyński
- Blachotrapez sp. z o.o.

ODDZIAŁ PODLASKI

ul. Tysiąclecia Państwa Polskiego 8, 15-111 Białystok, tel.: +48 502 274 707, e-mail: biuro@dekarzpodlasia.pl, www.dekarzpodlasia.pl

- BLACHY PRUSZYŃSKI
- NEXMAR sp. z o.o.
- RÖBEN Polska sp. z o.o. i wspólnicy sp.k.

ODDZIAŁ WIELKOPOLSKI

ul. Jeleniogórska 4/6, 60-101 Poznań, tel.: +48 512 361 270, e-mail: wielkopolski@dekarz.com.pl

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ TERMO-DEK SPÓŁKA JAWNA Roman Bartczak, Andrzej Markowski ▪ METZINK sp. z o.o. ▪ WA.SZ.DACH sp. z o.o. HURTOWNIA POKRYĆ DACHOWYCH ▪ F.H.U. KAS-BUD Jacek Kasperski ▪ PPHU Dach-Bud Dariusz Tomczak ▪ BLACHOTRAPEZ sp. z o.o. ▪ EGGER Polska sp. z o.o. ▪ JK Surgical sp. z o.o. ▪ TOMDACH Mateusz Tomczak | <ul style="list-style-type: none"> ▪ DACH BUD PMT sp. z o.o. CENTRUM POKRYĆ DACHOWYCH ▪ PREBENA ▪ PAROTEC sp. z o.o. Membrany i akcesoria dachowe ▪ „PIMAR” POKRYCIA DACHOWE MAŁECCY – SPÓŁKA JAWNA ▪ PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWO USŁUGOWE „OLSTAL” Mirosław Rygus |
|--|---|

ODDZIAŁ ZACHODNIOPOMORSKI

Al. Wyzwolenia 7 (II piętro, pok. 30), 70-552 Szczecin, tel.: +48 503 122 565, e-mail: szczecin@dekarz.com.pl

- Veldach Niemcewicz sp. z o.o.
- EXTRADACH sp. z o.o. sp.k.
- Przedsiębiorstwo PARTNER sp. z o.o.
- Kudra & Spółka
- Świat Drzewa
- PSB-MRÓWKA-MARBUD sp. z o.o. sp.k.

FIRMY WSPIERAJĄCE POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY





BLECHDACH



PRODUCENT METALOWYCH
SYSTEMÓW RYNNOWYCH

PÓŁOKRĄGLYCH I PROSTOKĄTNYCH

- miedziane
- tytanowo - cynkowe
- powlekane
- aluminiowe
- ocynkowane
- malowane proszkowo



www.blechdach.pl