



Vito i Sprinter
GOTOWE
DO ODBIORU!

Vito Furgon: zużycie paliwa: 6,8–8,0 l/100 km (cykl mieszany); emisja CO₂: 178–210 g/km (cykl mieszany). Sprinter Furgon: zużycie paliwa: 8,7–9,6 l/100 km (cykl mieszany); emisja CO₂: 230–251 g/km (cykl mieszany). Podane wartości ustalono zgodnie z przewidzianą przepisami procedurą pomiarową. Są to „wartości CO₂ WLTP” w rozumieniu art. 2 pkt 3 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2017/1153. Wartości zużycia paliwa obliczone na bazie tych danych. Dane nie dotyczą konkretnego pojazdu i nie są częścią oferty, lecz służą jedynie porównaniu różnych typów pojazdu. Wartości te są zmienne w zależności od wyposażenia dodatkowego.

100% wsparcia dla Twojej firmy za 1% ceny samochodu miesięcznie.

Wszechstronny Vito, niezawodny Sprinter i pozostałe modele vanów Mercedes-Benz dostępne od ręki i gotowe, by dać z siebie 100% dla Twojej firmy. Teraz możesz je mieć za 1% ceny samochodu miesięcznie. Tylko nie daj się wyprzedzić – liczba aut jest ograniczona.

Vito Furgon

już za **1 295 PLN netto***

Sprinter Furgon

już za **1 485 PLN netto***

Zapraszamy do salonów.

*Rata miesięczna netto w promocji Lease&Drive 1%. Rata miesięczna netto wynosi 1% ceny katalogowej brutto pojazdu. Warunki kalkulacji: wpłata wstępna wynosząca 5% wartości pojazdu, okres realizacji umowy 48 miesięcy, średnioroczny przebieg 20 000 km, możliwość zwrotu pojazdu po zakończeniu umowy. Oferta Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o. dla przedsiębiorców.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



ISSN 1731-4402
NASZ

DeKARZ

MAGAZYN BRANŻOWY

Nr 49/LISTOPAD-GRUDZIEŃ 2019



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY



WYTYCZNE DEKARSKIE. ZESZYT 3

WARSZTAT PROFESJONALISTY

- Technika wykonania dolnej obróbki komina
- Kowadełka dekarские

- Wsparcie kierownika budowy w sporze z inwestorem
- Odkurzacz mobilny

FIRMA

- Nowy sposób rozliczania podatku VAT
- Prognozy dla branży dekarskiej

List od redaktor naczelnej



Iwona Szczepaniak

Drodzy Czytelnicy!

Koniec sezonu dekararskiego na ogół wyznacza czas szkoleń. Większość firm zdaje sobie sprawę z tego, jak istotne jest aktualizowanie wiedzy i umiejętności pracowników. Często jednak problemem są kwestie organizacyjne – szkolenie oznacza nie tylko koszty, ale często także „odciąganie” pojedynczych pracowników od codziennych zadań. Warto jednak tak przeorganizować pracę, aby każdy mógł podnieść swoje kwalifikacje. Tym bardziej, że szkoleń nie brakuje. Tradycyjnie z końcem roku w ośrodkach kształcenia i oddziałach Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy ruszyły cykle praktycznych kursów dla dekarzy. Są mniej i bardziej intensywne, podstawowe i zaawansowane, teoretyczne i praktyczne. Podczas szkoleń uczestnicy mają okazję zapoznać się z technikami montażu kluczowych elementów dachu oraz w praktyce przećwiczyć ich wykonanie na stelażach szkoleniowych. To z pewnością nie jest stracony czas. Zaprocentujcie w przyszłości, ułatwiając i przyspieszając wykonanie prac na dachu.

Koniec roku kojarzy się nie tylko ze szkoleniami, ale także z intensywnymi przygotowaniem do targów BUDMA 2020. My również planujemy wiele atrakcji, ale nie zdradzimy szczegółów.

Po prostu zapraszamy do Strefy Dachów.

Korzystając z okazji wszystkim Czytelnikom i Partnerom redakcja magazynu składa życzenia spokojnych i radosnych Świąt Bożego Narodzenia oraz sukcesów w nadchodzącym Nowym Roku

Iwona Szczepaniak

Nasz Dekarz

Nr 49/2019
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

Asystent ds. sprzedaży

Angelika Kalinowska
tel.: +48 570 040 773

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.

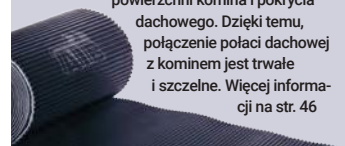
Copyright

© Nasz dekarz 2019
Wszelkie prawa zastrzeżone

Redakcja nie zwraca niezamówionych materiałów i zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów. Redakcja oraz Polskie Stowarzyszenie Dekarzy nie odpowiadają 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:
Butyl AIB - taśma kominowa pokryta od spodu butylem AIB. Jej zastosowanie zapewnia łatwy i szybki montaż oraz dobre przyleganie do powierzchni kominy i pokrycia dachowego. Dzięki temu, połączenie połaci dachowej z kominem jest trwałe i szczelne. Więcej informacji na str. 46



ŻURAWIE CIESIELSKO-DEKARSKIE



WINDEX WYŁĄCZNYM DYSTRYBUTOREM BÖCKER MASCHINENWERKE GMBH W POLSCE

Nowoczesne technologie na wyciągnięcie ręki.



Windex

ul. Towarowa 8
89-600 Chojnice

S: www.windex.pl

@: windex@windex.pl

Sprzedaz

T: +48 52 396 70 45

M: +48 609 446 403

@: sprzedaz@windex.pl

Serwis

M: +48 667 633 255

M: +48 603 66 33 44 (24h)

@: serwis@windex.pl

Centrala

T: +48 52 396 77 20

F: +48 52 396 77 21

@: windex@windex.pl



Spis treści 49/2019

AKTUALNOŚCI

08

Wydarzenia firmowe

16

Produkty

Aluminiowe okno dachowe Alusky, rynny KROP w ofercie Blachotrapez, opaska docieplająca XWT Plus firmy Fakro, blachodachówka LOARA firmy Blachy Pruszyński, kołnierze VELUX EDQ, zakończenia Gąsiorów Kalenicy Skośnej do GS-LUX i GSM-FLAT firmy Budmat, Classic Star – dachówka betonowa BMI Braas, elementy bezpieczeństwa dachowego RUUKKI

26

Ludzie sukcesu:

Rafał Michalski

30

Kalendarium

32

Wzorowa firma:

DACHEXPERT Tomasz Bykowski
W Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy działa wielu fachowców. Każdy z nich specjalizuje się w wybranej części prac dekarzich i ma w swoim portfolio wiele realizacji. Prezentujemy dachy wykonane przez firmę Tomasza Bykowskiego z Oddziału Kujawsko-Pomorskiego.

64

Gadżety

66

Wydarzenia PSD

74

Współpraca z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy

WARSZTAT PROFESJONALISTY

36

Wsparcie kierownika budowy w sporze z inwestorem

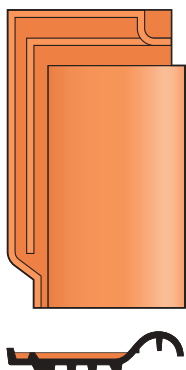
Choć relacje inwestor – wykonawca reguluje zawarta między stronami umowa, to zdarza się, że nawet najlepszy wykonawca mają kłopoty z inwestorem lub deweloperem. Czy w takich sytuacjach kierownik budowy może być wsparciem dla wykonawcy?



42

Dachówki ceramiczne i betonowe w Wytocznych dekarzich

Podczas Budmy 2020 swoją premierę będzie miał kolejny zeszyt Wytocznych Dekarzich (w skrócie WD), zawierający zasady krycia dachów dachówkami. Dachówki są najstarszymi pokryciami trwałymi i dlatego najlepiej opracowanymi. W trakcie wielowiekowych zastosowań zebrały najwięcej doświadczeń i odkąd istnieje druk, najwięcej publikacji. Jak się jednak okazało tych informacji jest na tyle dużo, że zebranie ich w formie zaleceń wymagało uporządkowania wielu nazw i określeń. Dodatkowo ciągle zmieniające się normy w Unii Europejskiej spowodowały konieczność dostosowania zaleceń dotyczących mocowania dachówek do obowiązujących w Polsce zasad.



48

Technika wykonania dolnej obróbki komina

Obróbka komina jest jednym z najtrudniejszych elementów do wykonania. Należy ją tak wyprofilować, aby była nie tylko szczelna, ale także ułatwiała odprowadzenie wody opadowej.

Ponieważ górną obróbkę już prezentowaliśmy na łamach „Naszego Dekarza”, pora na część dolną.

50

Praktyczne narzędzia: kowadełka dekarzkie



52

Narzędziownik: kupujemy odkurzacz mobilny

Odkurzacze mobilne to urządzenia pozwalające pracować w czystych warunkach, a przede wszystkim pozwalające zadbać o zdrowie.



FIRMA

54

Nowy sposób rozliczania podatku VAT

Od 1 listopada 2019 r. obowiązujące wcześniej szczególne rozwiązania rozliczania podatku VAT – czyli mechanizm odwrotnego obciążenia i mechanizm odpowiedzialności podatkowej nabywcy (w formie sprzed 31 października br.) – zostały zastąpione stosowanym obowiązkowo (obligatoryjnie) mechanizmem podzielonej płatności (MPP).



58

Czy kolejny rok przyniesie zmiany na rynku dekarzich?

Zastanawiając się nad przyszłością rynku dekarzich warto przeanalizować stan obecny z punktu widzenia dekarzy i inwestorów oraz określić trendy panujące w całym sektorze.

60

Jak zatrzymać klienta

W jednym z wcześniejszych artykułów pisaliśmy o obronie ceny i negocjacji z inwestorami. Wspominaliśmy w nim, że próby wpływania na cenę przez klientów to dość powszechne zjawisko, a branża dachowa nie jest tutaj oczywiście wyjątkiem.

62

Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej firmy dekarzich

Tym razem zwrócimy szczególną uwagę każdego dekarza (właściciela/udziałowca firmy dekarzich) na podstawowe walory umów ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej (OC) – przypominając także w części kwestie poruszone już wcześniej – przesądzające o tym, iż zawarcie ubezpieczenia OC jest rzeczywistą koniecznością dla każdego dekarza.



**ZAWÓD
PRZYSZŁOŚCI
DEKARZ**

WWW.ZAWODPRZYSZLOSCIDEKARZ.PL

DOŁĄCZ DO KLASY DEKARSKIEJ

ZOSTAŃ DEKARZEM

**CIESZ SIĘ WYSOKIMI ZAROBKAMI
I PEWNYM ZATRUDNIENIEM!**

Zawód Przyszłości Dekarz to kampania edukacyjna Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy skierowana do młodzieży, rodziców i nauczycieli. W szkołach z klasami dekarскими i placówkach, które planują tworzenie takich klas, prowadzimy działania obejmujące:

- wsparcie merytoryczne
- doposażenie pracowni do praktycznej nauki zawodu
- szkolenia produktowe
- zaopatrzenie w niezbędne publikacje techniczne
- program stypendialny dla najlepszych uczniów

Organizator:



Partner strategiczny:

THE VELUX FOUNDATIONS
VILLUM FONDEN × VELUX FONDEN

Patronat honorowy:





PURMAX

HYBRYDOWA JAKOŚĆ W PRZYSTĘPNEJ CENIE

Powłoka blachodachówki jest bardzo ważnym aspektem tego wyrobu.

To dzięki odpowiednim lakierom możemy liczyć na trwałe pokrycie dachowe na lata, które nie ulegnie korozji bądź odbarwieniu. Firma Blachy Pruszyński sięgnęła po nowe rozwiązania w tej dziedzinie i rozszerzyła swoją ofertę o powłokę hybrydową PURMAX.

blachodachówka REN z powłoką hybrydową PURMAX



Nominalna grubość powłoki:	40 µm
Elastyczność:	≤ 0,5T
Połysk:	max 10 GU
Klasa korozyjności:	C4
Odporność na działanie wilgoci:	1500
Współczynnik UV	RUV4
Odporność na zarysowania	≥ 2500

20 lat
gwarancji

Powłoka ta jest połączeniem poliestru o grubości 25 µm i poliuretanu o grubości 15 µm. Charakteryzuje się bardzo dużą odpornością na uszkodzenia mechaniczne dzięki innowacyjnym sposobom utwardzania lakierów przy pomocy promieniowania UV. Takie rozwiązanie zabezpiecza również blachodachówkę przed niekorzystnym działaniem warunków atmosferycznych. Farby są wyjątkowo odporne na fotochemiczne procesy starzenia – zapewnia to estetykę, wytrzymałość i trwałość kolorystyczną. Poza zachowaniem dekoracyjnych aspektów powłoki, ważna jest także wysoka odporność na korozyjne działanie środowiska, co powłoka PURMAX w zupełności zapewnia. Nie ma więc znaczenia czy inwestycja jest umiejscowiona w obszarach miejskich, przemysłowych czy nadmorskich. Dlatego też taki lakier sprawdzi się znacznie lepiej niż powłoka poliesterowa. Dodatkowo Firma Blachy Pruszyński zapewnia powtarzalność odcienia.

PURMAX dostępny jest w czterech kolorach: brąz, cegła, czerń oraz ciemny grafit. Firma udziela na nią 20-letniej gwarancji. Połączenie najlepszej jakości blachy stalowej z najnowszą propozycją lakieru zadowoli najbardziej wymagających inwestorów, co bezpośrednio przekłada się na rynek blaszanych pokryć dachowych i elewacyjnych. Zawdzięczają one swoją popularność przede wszystkim niskiej wadze, trwałości, ale też estetyce wykonania. Również prostota montażu jest dodatkowym atutem.

**BLACHY
PRUSZYŃSKI**



www.pruszyński.com.pl

Blachy Pruszyński Ambasadorem Polskiej Gospodarki 2019

Konkurs przeprowadzony przez Business Centre Club miał na celu wyłonić przedsiębiorców zaangażowanych w gospodarkę międzynarodową i promujących polskie produkty poza granicami kraju.

Firma Blachy Pruszyński została wyróżniona w tegorocznym zestawieniu, dzięki rosnącemu eksportowi pokryć/przekryć dachowych i elewacyjnych. Prezes przedsiębiorstwa – Krzysztof Pruszyński – stawia na ciągły rozwój, dlatego angażuje się w coraz to większe i dalsze projekty. Aktualnie około 25% przychodów firmy pochodzi z eksportu. Jej spółki znajdują się w takich miejscach jak Ukraina, Węgry, Rumunia i Czechy. Swoich sił próbuje również na rynkach zachodnich – Francja, Niemcy oraz kraje skandynawskie. Zdarzają się także dalsze wyprawy w kierunku Afryki czy Ameryki Południowej, gdzie przesyłane są raczej gotowe konstrukcje dostarczane w modułach. Jest to na razie mała część działalności firmy, jednak zapowiada się jako obiecujący początek. Wyróżnienie tytułem Ambasadora Polskiej Gospodarki jest dużym osiągnięciem i powodem do dumy dla zarządu oraz dla pracowników Blachy Pruszyński – skutecznie motywuje do działania.



FOT.: BLACHY PRUSZYŃSKI

FAKRO uczestnikiem Forum Sukcesu Polskiego Biznesu

Janusz Komurkiewicz, Członek Zarządu ds. Marketingu FAKRO reprezentował polskiego producenta okien dachowych i schodów strychowych podczas Forum Sukcesu Polskiego Biznesu 1989-2019. Pomysłodawcą i inicjatorem wydarzenia, które odbyło się 24 września br. na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich, była minister Jadwiga Emilewicz.

Podczas spotkania podsumowano trzydzieści lat rodzimej przedsiębiorczości. *Forum Sukcesu Polskiego Biznesu to nasz sposób na uczczenie 30-lecia wolnej gospodarki w Polsce. Nasi przedsiębiorcy są bowiem prawdziwymi autorami sukcesu gospodarczego naszego kraju* – mówiła podczas Forum Jadwiga Emilewicz, minister przedsiębiorczości i technologii.

Celem wydarzenia było zaprezentowanie potencjału polskich firm, które



FOT.: FAKRO

z powodzeniem radzą sobie nie tylko na rynku krajowym, ale i za granicą. Nie mogło zabraknąć firmy FAKRO, wicelidera na światowym rynku okien dachowych. Podczas panelu pn. „Jak budować silną Markę Polskiej Gospodarki?” dyskutowano na temat współpracy na linii Rząd – przedsiębiorcy. Janusz Komurkiewicz, Członek Zarządu FAKRO podkreślił rolę polskiego państwa w umożliwieniu równych szans konkurowania polskich firm na

rynku międzynarodowym. *Rząd może pomóc polskim przedsiębiorcom tworząc mądre prawo konkurencji, wspierające rodzimych producentów – mówił. Polskie firmy są innowacyjne i mają świetne produkty, które są atrakcyjne dla europejskich konsumentów. W starciu z koncernami zachodnimi, nie mamy jednak szans na równą konkurencję. Koncerny zachodnie posiadają ogromną przewagę kapitału, ogromne korzyści z efektu skali, doświadczenie rynkowe, lojalność rodzimych konsumentów oraz wspierane są przez własne rządy* – dodał Janusz Komurkiewicz.

W spotkaniach uczestniczył także Jakub Zapała, wiceprezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości, która zrzesza czołowych polskich przedsiębiorców. Forum towarzyszyła także wystawa, na której zaprezentowano najlepsze polskie marki, produkty i usługi.

Piąta edycja MONTERIADY coraz bliżej!



FOT.: ZWIĄZEK POiD

Najnowsza odsłona MONTERIADY zbliża się wielkimi krokami. Już za dwa miesiące odwiedzający Targi Budownictwa i Architektury BUDMA 2020 w Poznaniu będą mieli szansę po raz kolejny zobaczyć na żywo prawidłową instalację rozwiązań z zakresu stolarki budowlanej. Czekają na nich również wiele nowych atrakcji.

Stoisko MONTERIADY na przełomie ostatnich lat stało się jednym z najchętniej odwiedzanych miejsc na Targach Budow-

nictwa i Architektury BUDMA w Poznaniu. Na pokazy prawidłowej instalacji stolarki budowlanej i towarzyszących jej rozwiązań nie tylko patrzy się z zaciekawieniem jak na dobre widowisko, lecz także za ich pośrednictwem wiele można się nauczyć. Uświadamiają odbiorcom, że dobry montaż odgrywa ogromną rolę w realizacji inwestycji. Dzięki niemu zyskujemy bowiem gwarancję satysfakcji bezproblemowego użytkownika budynku.

Najnowsza MONTERIADA będzie realizowana na powierzchni 300 m², podzielonej na cztery główne strefy. Od frontu będzie mieścić się nowoczesna platforma, na której zaprezentowane zostaną montażowe nowości produktowe Partnerów inicjatywy. Obok niej znajdzie się specjalnie wydzielony sektor między innymi dla monterów – tu będą do zdobycia atrakcyjne szkolenia zawodowe. Z boku z kolei zostanie usytuowana kompletna nowość – strefa budowy domu na żywo. Zaś w sercu stoiska, za przeszkleniem, znajdzie się część kawiarniana dla biznesu, gdzie w środę – 5 lutego 2020 roku, odbędzie się również konferencja prasowa Związku POiD.



Nowy salon sprzedaży Milwaukee

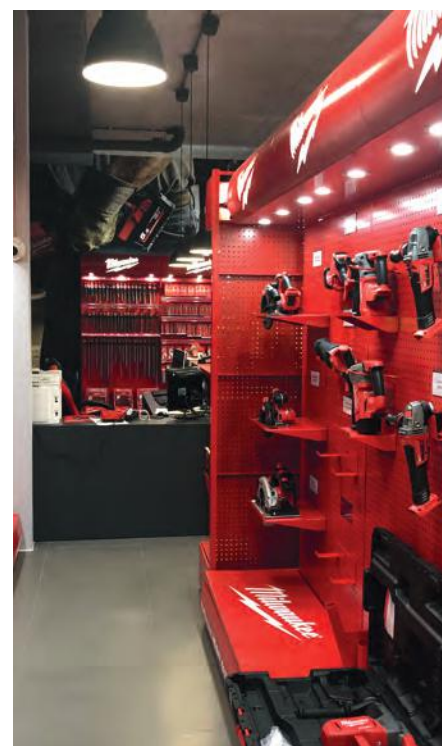
Milwaukee, przodujący producent elektronarzędzi heavy-duty, przenośnych elektronarzędzi i akcesoriów dla profesjonalistów nie-

ustannie rozwija sieć sprzedaży. Na początku września 2019 r. odbyło się otwarcie nowego salonu firmowego w Warszawie przy ulicy Ostrobramskiej 73D/U4. Urządzenia sprzedawane przez AKSERT salonu firmowego Milwaukee skierowane są do wszystkich firm, działających w różnych branżach, które kładą nacisk na przepisy BHP. Oferta kierowana jest do dużych i mniejszych firm oraz klientów indywidualnych.

W tym nowoczesnym, perfekcyjnie zaopatrzonym salonie, klienci uzyskają wszelkie porady oraz dowiedzą się o aktualnych promocjach narzędzi Milwaukee i Ryobi. Wyróżnikiem tego salonu jest sala do testów, gdzie przed zakupem każdy będzie mógł przetestować wybrane elektronarzędzie.

Nowy salon jest bardzo dobrze skomunikowany, ma bezpłatny wielostanowiskowy parking. Czynny jest od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-17.00. Dodatkowo z doświadczonymi konsultantami narzędziowymi można skontaktować się pod numerem telefonu

+48 606 842 542 oraz mailowo aksert@aksert.pl. Czytelnicy „Naszego Dekarza” na hasło „Nasz Dekarz” otrzymają dodatkowe 5% upustu.



FOT.(2): MILWAUKEE

22 Konferencja Monitoring Rynku Budowlanego 2019

5 listopada br. w Warszawie po raz 22 odbyła się konferencja Monitoring Rynku Budowlanego. Wydarzenie zorganizowały ASM i Polska Izba Budownictwa pod honorowym patronatem Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju.

Podjęto temat budownictwa w szerokim zakresie, a wśród prelegentów znaleźli się zarówno eksperci eksperci zewnętrzni prof. dr hab. Elżbieta Adamowicz (Instytut Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej), Grzegorz Błachnio (Euler Hermes), Sławomir Nosal (Biuro Informacji Kredytowej), Krystyna Gałaszewska (Narodowy Bank Polski), jak i eksperci ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku: Beata Tomczak-Majewska (Główny Analityk Rynku, Kierownik Zespołu Analitycznego), Joanna Florczak-Czujwid, Agnieszka Wójcik-Zachorska, Agnieszka Olejniczak. W debacie moderowanej przez Małgorzatę Walczak-Gomułę (ASM) wzięli udział: Mariola Galade Vacqueret (Sekocenbud), mec. Joanna Gąsowski (Wolf Theiss), Konrad Płochocki (Polski Związek Firm Deweloperskich), dr Damian Kaźmierczak (Polski Związek Pracodawców Budownictwa) oraz Paweł Babij (Polska Izba Budownictwa).

W wydarzeniu uczestniczyli producenci i dystrybutorzy materiałów budowlanych, deweloperzy, stowarzyszenia branżowe i media.

Ekspertcy na podstawie danych po III kwartale 2019 r. nakreślili aktualną kondycję sektora oraz ogłosili prognozy dla poszczególnych segmentów rynku budowlanego – budownictwa inżynieryjnego, niemieszkalnego i mieszkaniowego. Przedstawiono ponadto aktualne trendy i obszary mogące odgrywać kluczową rolę w budownictwie.

Oceny branży budowlanej we wrześniu 2019 roku wskazują na spadek nastrojów przedsiębiorców. Wzrost cen materiałów i usług budowlanych, brak wykwalifikowanych pracowników powoduje zwiększenie pesymizmu wśród firm budowlanych. Pomimo tych trudności branża budowlana



Budownictwo po raz kolejny znalazło się pod lupą ekspertów – branża przeżywa boom, ale grozi jej kryzys



FOT.(2): ASM – CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU

na odnotowuje rekordowe wartości produkcji budowlano-montażowej, zarówno w budownictwie inżynieryjnym, niemieszkalnym, jak i mieszkaniowym. Warto skupić się na rynku mieszkaniowym, na którym z roku na rok wzrasta liczba przekazywanych do eksploatacji budynków. Rynek mieszkaniowy nie zwalnia tempa i bije kolejne rekordy. Po pierwszych trzech kwartałach do użytkowania oddano o 12,2% więcej mieszkań niż w analogicznym czasie 2018 roku i aż o 17,2% więcej niż w roku 2017. Co więcej w samym wrześniu br. do użytkowania oddano aż o 27,4%

więcej mieszkań niż w analogicznym miesiącu poprzedniego roku.

Oczywiście po każdym okresie znakomitej sprzedaży i wzrostu cen, następuje uspokojenie rynku, co jest naturalną kolejną rzeczą. Biorąc jednak pod uwagę ciągle wysokie zapotrzebowanie na mieszkania w Polsce, coraz lepszą sytuację finansową Polaków oraz dobre otoczenie makroekonomiczne i przede wszystkim niskie stopy procentowe, przewiduje się, że kolejne kwartały będą charakteryzowały się podobnym, wysokim poziomem sprzedaży. Sytuacja finansowa Polaków jest coraz lepsza, dzięki czemu chętniej podejmują oni działania inwestycyjne związane z zakupem własnego M. W najbliższym czasie nie ma co liczyć, że ceny mieszkań zaczną szybko spadać. Ceny pozostaną wysokie dopóki będzie utrzymywał się wysoki popyt, a ten w szczególności zależy od kosztów kredytu i nastawienia inwestorów, co do przyszłości. Co więcej, według szacunków NBP w II kw. br. ponad 42% sprzedanych mieszkań na rynku pierwotnym wygenerował popyt inwestycyjny. Budownictwo mieszkaniowe coraz

mieszkaniowe coraz bardziej staje się zatem metodą na inwestycje i lokowanie kapitału.

Kolejne lata bez wątplenia przyniosą spowolnienie, co będzie konsekwencją z jednej strony ogólnego spowolnienia w gospodarce, a z drugiej wysokiej bazy odniesienia.

Wskaźniki charakteryzujące przyszłość rynku mieszkaniowego, a więc liczba rozpoczynanych budów i wydanych pozwoleń są na dodatnim poziomie. Dodatkowo na koniec września w budowie pozostawało o 3,2% więcej mieszkań niż przed rokiem. Trzeba jednak podkreślić, iż rynek mieszkaniowy, podobnie, jak pozostałe sektory budownictwa, nadal będzie mierzył się z wieloma trudnościami: brak wykwalifikowanych pracowników, wzrost cen materiałów budowlanych, usług wykonawców, kosztów pracy, gruntów itd. Więcej informacji na stronie www.asm-poland.com.pl.

Röben Polska

stawia na innowacyjność!



Firma Röben przy okazji jubileuszu 25-lecia działalności w Polsce, przeprowadziła modernizację dachówczarni, czyli Zakładu Produkcyjnego nr 2. Dzięki przeprowadzonym zmianom, stał się on jednym z najbardziej innowacyjnych, nowoczesnych i wydajnych w Polsce. Prace modernizacyjne oraz remont dachówczarni – Zakładu Produkcyjnego nr 2 – to ogromny krok na przód w rozwoju firmy Röben. Dzięki wprowadzonym zmianom fabryka wykorzystuje obecnie najnowsze rozwiązania techniczne i technologiczne do produkcji ceramiki budowlanej. Wszystko to w połączeniu z nowoczesnym oprogramowaniem przekłada się na jeszcze wyższą jakość produkowanych dachówek ceramicznych, a także pozwala na większą wydajność produkcyjną. Modyfikacje dotyczą też usprawnienia i uproszczenia pracy operatorów urządzeń, dzięki wprowadzeniu najnowocześniejszego oprogramowania z zakresu automatyki. Jednym z ważniejszych aspektów modernizacji jest znaczne zwiększenie energooszczędności na nowo zainstalowanych urządzeniach, bez utraty wydajności zakładu. To kolejny krok, który pokazuje jak ważna dla firmy Röben jest troska o ekologię. Produkcja materiałów odbywa się przy wykorzystaniu rozwiązań, które minimalizują wpływ na środowisko naturalne.



FOT.(2) RÖBEN



DACH+HOLZ
International

TARGI KONSTRUKCJI
DREWNIANYCH,
DACHÓW I ŚCIAN

**NASZE TARGI.
NASZA SIŁA.**

TERENY TARGOWE W STUTTGARCIE

28. – 31.01.2020 | wtorek – piątek

www.dach-holz.com



Do zobaczenia
w Stuttgarcie!

Nowa marka w portfolio Grupy Kapitałowej Blachotrapez

Międzynarodowy producent pokryć dachowych i elewacji rozszerzył swoją ofertę o zupełnie nowy segment produktów – systemy rynnowe KROP ze stali i PVC. Tym samym portfolio marki stało się kompletnym zapleczem dla dekarza, architekta i klienta. Na potrzeby tego przełomowego przedsięwzięcia firma zainwestowała kilkadziesiąt milionów zł w budowę nowoczesnej hali produkcyjnej.

Nowy produkt jest już dostępny w firmowej sieci sprzedaży na terenie całego kraju, a także u wybranych dystrybutorów zagranicznych. W grudniu trafi do punktów dystrybutorów zewnętrznych w Polsce. W pierwszej kolejności producent udostępni system rynnowy KROP PVC.

Wieloletnia współpraca z dekarzami pozwoliła zaprojektować innowacyjny produkt, który poza wysoką szczelnością, trwałością i sprawnym odprowadzaniem wody deszczowej, zapewnia przede wszystkim intuicyjny montaż, a to dla fachowca naj-

wieksza wartość – wyjaśnia Janusz Tumidajewicz, Dyrektor Zakładu KROP i dodaje – System składa się z kilkunastu elementów, które można ze sobą dowolnie łączyć

w zależności od potrzeb i projektu dachu. Dzięki temu, spełnia on swoje zadanie zarówno w domach rodzinnych, jak i budynkach użyteczności publicznej.



FOT. BLACHOTRAPEZ

Pod jednym dachem – grupa dekarzarska VELUX

Jeśli jesteś profesjonalnym dekarzem lub montażystą okien dachowych i cały czas chcesz się rozwijać? Możesz dołączyć do grupy „Pod jednym dachem” na portalu społecznościowym Facebook. Jest to platforma

wymiany doświadczeń najlepszych dekarzy w Polsce, która umożliwi rozwijanie swoich umiejętności w zakresie sztuki dekarzarskiej oraz nawiązywanie kontaktów. Na profilu grupy zamieszczane są materiały szkoleniowe, porady. Na bieżąco

można uzyskać odpowiedzi na zadawane pytania od sprzedawców i doradców technicznych firmy VELUX. Dla członków grupy regularnie organizowane są konkursy, w których można wygrać atrakcyjne nagrody.



Pod jednym dachem
dekarze **VELUX®**

- Dziel się doświadczeniem
- Udostępniaj newsy z branży
- Zadawaj pytania

Dachówka ceramiczna Orea 9 Płaska dachówka, wiele korzyści



Trwałość na lata



Szeroka paleta barw



Mrozoodporność



Ekonomiczne rozwiązanie



Ochrona przed hałasem

Dachówka dostępna wraz z kompletem akcesoriów ceramicznych i technicznych, niezbędnych do ułożenia szczelnego i bezpiecznego dachu.



orea.wienerberger.pl
wienerberger.pl

Targi BUDMA 2020. Dachy w centrum uwagi.

Już na początku lutego, w Poznaniu, ponownie będziemy mieli okazję zobaczyć najnowsze, innowacyjne rozwiązania dla branży dekarzkiej. Targi BUDMA jak co roku zapewnią mnóstwo atrakcji dla dekarzy. Producenci, pokryć i akcesoriów dachowych, systemów izolacji i odwadniania, osprzętu dekarzkiego, maszyn do obróbki blach, wyrobów metalowych, elementów mocujących i tarcicy przywiozą do stolicy Wielkopolski swoje najnowsze rozwiązania. Nie tylko zobaczymy najbardziej aktualną, pełną ofertę wystawców targów, ale przede wszystkim będziemy mieli okazję poznać prawidłowe techniki użytkowania i montażu prezentowanych produktów.

Cała dekarzka branża zajmie pawilon nr 6, potężną przestrzeń, gdzie zaprezentują się znane i od wielu lat biorące udział w targach marki, ale także te debiutujące lub powracające po kilkuletniej przerwie. I tak podczas BUDMY, po raz pierwszy w jej historii, zobaczymy kompleksową ofertę firmy Blachotrapez, która zapowiedziała mocne wejście w targowa strefę dekarzską. Warto będzie zwrócić uwagę na m.in. ofertę firmy Pol-Sver, czyli maszyn do plastycznej

obróbki blach. Do świata klasycznie pięknej i trwałej ceramiki zaprosi nas Röben, a systemy dachowe zobaczymy między innymi na stoisku firmy Braas. Należy także podkreślić obecność tak uznanych marek jak Pruszyński, Budmat, Prefa czy Balex Metal. To oczywiście tylko wybrani przedstawiciele dekarzkiej branży. W „dachowym” pawilonie trzeba podczas BUDMY zwiedzić ponad sto stoisk! Zarezerwujcie sporo czasu...

Tradycyjnie już, podczas targów BUDMA, będziemy dopingować młodych dekarzy, którzy zaprezentują swoje umiejętności podczas X Mistrzostw Polski Młodych Dekarzy, organizowanych przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy. Zawody będą jednocześnie eliminacjami do Mistrzostw Świata Młodych Dekarzy IFD, które w październiku przyszłego roku odbędą się w Pekinie. To daje gwarancję naprawdę emocjonującej rywalizacji, a my oczywiście zachęcamy do mocnego dopingu! Strefa Mistrzostw będzie również służyła za arenę pokazów prawidłowego montażu, narzędzi i wykorzystania akcesoriów dachowych.

Nie tylko dekarstwem BUDMA stoi, choć to naturalnie najważniejszy i obowiązkowy

punkt wizyty w Poznaniu. Nie wypada jednak nie wspomnieć o pozostałej części ogromnej i wielowątkowej ekspozycji branży budowlanej. To tutaj zobaczymy setki najnowszych produktów, narzędzi, rozwiązań i technologii, niemal z każdej gałęzi budowlanki, które zaprezentuje blisko 1000 wystawców z kilkudziesięciu krajów z całego świata. O najnowszych przepisach, trendach i kierunkach rozwoju budownictwa dowiemy się dzięki blisko stu dedykowanym, tematycznym konferencjom i prelekcjom. Szczególnie warto wspomnieć o Forum Gospodarczym Budownictwa Build 4 Future, w którym udział wezmą najważniejsi przedstawiciele sektora, stowarzyszeń i administracji państwowej. Z kolei dla zainteresowanych tematyką architektury przygotowane jest Forum Designu i Architektury D&A, gdzie spotkamy się ze światowej sławy architektami, a także przedstawicielami biur i pracowni architektonicznych.

Koniecznie zarezerwujcie w swoim kalendarzu 4-7 lutego 2020. Wtedy trzeba obrać kierunek na Poznań i wziąć udział w targach BUDMA – to obowiązkowy punkt spotkań dla każdego dekarza!

budma

4-7.02.2020, POZNAŃ

www.budma.pl



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

**NAJWAŻNIEJSZE MIEJSCE
KONTAKTU BRANŻY BUDOWLANEJ**

- + PREMIERY RYNKOWE I NOWOŚCI
- + MISTRZOSTWA POLSKI MŁODYCH DEKARZY
- + POKAZY I KONKURSY

Organizator
wydarzeń dla dekarzy



ZAPRASZA
mtp
GRUPA

dakea **BOSS.app**

ŁATWIEJSZE ZARZĄDZANIE FIRMĄ DEKARSKĄ



WYBIERZ DAKEA BOSS.app I OSZCZĘDZAJ CZAS DZIĘKI:



**NARZĘDZIU
DO SPORZĄDZANIA
WYCEN**



**PROSTEMU
KREATOROWI
STRONY WWW**



**PROGRAMOWI
PARTNERSKIEMU
DAKEA**

POBIERZ DARMOWĄ APLIKACJĘ DAKEA BOSS.app



Roof windows for **smart professionals**

Trwają jesienne cykle szkoleń dla dekarzy!

Dekarze, zainteresowani praktycznymi szkoleniami dotyczącymi dachów skośnych i dachów płaskich, korzystają z kolejnych cykli szkoleń uruchomionych przez firmy BMI Braas i BMI Icopal. Udział w szkoleniach Grupy BMI to szansa i okazja na zdobycie wiedzy i specjalistycznych umiejętności w zawodzie dekarza, profesji tak bardzo pożądanej w branży budowlanej. Dziełenie się wiedzą i doświadczeniem jest bardzo ważnym elementem w działalności Grupy BMI. Wprowadzanie na rynek nowoczesnych technologii powinno iść w parze z fachowymi szkoleniami. Jest to istotne ze względu na wciąż rosnące zapotrzebowanie na zatrudnienie specjalistów, którym właściciele domów mogą bez obaw powierzyć budowę dachu. A przede wszystkim – ciągłym poszukiwaniem ekspertów, którzy poza rzemiosłem znają nowości na rynku i są partnerami w kwestii doboru odpowiednich, najbardziej optymalnych rozwiązań.

Szkolenia organizowane przez BMI Icopal są poświęcone pokryciom dachów płaskich, wykonywanym w technologiach pap bitumicznych oraz w technologiach membran syntetycznych TPO/PVC. Zakres tematów praktycznych obejmuje między innymi osadzenie wyłazu dachowego KOMINIARCZYK, obróbkę komina

Najważniejszą korzyścią dla uczestników jest możliwość pracy z materiałem i wymiany doświadczeń z trenerami.

dymowego/wentylacyjnego, obróbkę przepustu rurowego oraz dodatkowo wykonywanie połączeń podłużnych i poprzecznych w obu technologiach: bitumicznej i syntetycznej. Przewidziane jest również szkolenie BHP z tematyki pożarowej z uwzględnieniem pokryć dachowych i prac na dachu.

Z kolei szkolenia prowadzone przez BMI Braas dotyczą pokryć dachów skośnych i podzielone są na szkolenie podstawowe oraz pakiet szkoleń specjalistycznych. Każde z nich jest poświęcone innemu zakresowi tematycznemu – instalacji dachówek betonowych, ceramicznych i blachodachówek panelowych. Szkolenia obejmują między innymi zasady prawidłowego wykonywania trudnych detali dachów, zasady układania karpiówek Opal w łuskę i koronkę, zasady układania karpiówek na stożkach i krzywiznach oraz specyfikę układania dachówek płaskich, samodzielne konstruowanie w dwóch wariantach ściany czołowej wolego oka oraz łutowanie i układanie karpiówek na wolim oku. W zakres szkoleń wchodzi również wiedza na temat funkcjonowania przegrody dachowej i rozwiązań systemowych Braas, a w szczególności systemów Decra i Quadro.

Formą potwierdzenia podnoszonych kwalifikacji zawodowych są wydawane dekarzom certyfikaty oraz udział w programie współpracy. Ale najważniejszą korzyścią wymienianą przez uczestników dotychczasowych szkoleń Grupy BMI jest możliwość realnej pracy z materiałem i wymiany doświadczeń z trenerami BMI Braas i BMI Icopal w czasie wykonywania zaplanowanych zadań.

Aluminiowe okno dachowe Alusky



Okna dachowe Alusky charakteryzują się doskonałą izolacyjnością termiczną (U_w wynosi 1,0 W/m²K), trzyszybowym pakietem w standardzie. Profile z których jest wykonane okno (skrzydło i rama), są wypełnione materiałem izolacyjnym. Zastosowanie aluminium w konstrukcji okna gwarantuje najwyższą jakość użytkowania, sztywność i jednocześnie lekkość konstrukcji, odporność na rdzę.

Okna dachowe Alusky dostępne są w pełnej gamie kolorów RAL, anodzie oraz w kolorach imitujących strukturę drewna – sosna, złoty dąb, orzech oraz winchester. Oto najważniejsze cechy okien:

- potrójny pakiet szybowy w standardzie: 4H-12-4-12-4T, zewnętrzna szyba hartowana o grubości 4 mm, ramka tworzywowa (ciepła TGI) 12 mm poprawiająca izolacyjność termiczną, wypełnienie argonem, szyba wewnętrzna termoizolacyjna, o przenikalności cieplnej $U_g = 0,7$ W/m²K,
- lekka konstrukcja o dużej sztywności;
- szczelność okna zapewniona przez system czterech uszczelek odpornych na promienie UV i niską temperaturę,
- klamka w dolnej części skrzydła umożliwiająca otwarcie w pozycji wietrzenia,
- centralna oś obrotu;
- możliwy montaż okna na dachu o kącie nachylenia od 15° do nawet 80°;
- estetyczny, zaokrąglony profil, odporny na starzenie, zabrudzenie, gnienie;
- system wyróżnia się najwyższą żywotnością, bez konieczności skomplikowanej konserwacji;
- możliwość lakierowania profili aluminiowych w pełnej gamie kolorów RAL, anoda oraz kolory imitujące strukturę drewna (wood colour);
- możliwości produkcji okien w nietypowych rozmiarach na zamówienia indywidualne.



ALUSKY

ul. Smoluchowskiego 7
20-474 Lublin
tel.: +48 81 527 78 76;
kontakt@alusky.pl, www.alusky.pl



NOWY KOLOR
PODSUFITKI BRYZA
WINCHESTER



BRYZA[®]

SYSTEMY RYNNOWE
PODSUFITKA

rynnybryza.pl

Zakończenia Gąsiorów Kalenicy Skośnej do GS-LUX i GSM-FLAT

Elementy mocowane do gąsiorów na krańcach kalenicy skośnej firmy BUDMAT zapewniają estetyczne i funkcjonalne wykończenie dachu zachowując jednorodność materiału. Idealne fabryczne Zakończenia Gąsiorów Kalenicy Skośnej do GS-LUX i GSM-FLAT stanowią znakomite zabezpieczenie przed dostawaniem się pod gąsiory opadów atmosferycznych i zanieczyszczeń. Kształty dopasowane do gąsiorów GS-LUX i GSM-FLAT eliminują konieczność własnoręcznego wykonywania elementów na placu budowy. Szybki i łatwy montaż elementów za pomocą wkrętów farmerskich, TORX lub nitów powlekanych. Wykonane z jednego elementu w procesie głębokiego tłoczenia. Wysoka jakość materiału i precyzja wykonania produktu gwarantuje idealne, trwałe i wyjątkowo estetyczne wykończenie dachu. Gwarancja kompatybilności i spójności kolorystycznej z Gąsiorami GS-LUX i GSM-FLAT. Elementy stanowią integralną część pozostałych obróbek blacharskich dachu.



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



Unikalny kołnierz VELUX EDQ

Kołnierz EDQ to wyjątkowe rozwiązanie, które gwarantuje maksymalny poziom elegancji – jego subtelny wygląd idealnie komponuje się z oknem dachowym. Jednocześnie zapewnia wysoką estetykę montażu, dzięki zastosowaniu płaskiego modułu podokiennego. Jest wykonany z lakierowanego aluminium w kolorze szarym RAL 7043, w tym samym kolorze co obblachowania okien VELUX, w spójnej tonacji z dostępnymi na rynku pokryciami z blachy na rąbek. Dzięki dodatkowym bocznym ociepleniom ościeżnicy zapewnia lepszą izolacyjność montażu.

Kołnierz VELUX EDQ został przygotowany z myślą o metalowych panelach dachowych na rąbek firmy RUUKKI lub innego producenta o wysokości rąbka w przedziale 25-40 mm. Produkt jest solidny i trwały, nie wymaga konserwacji oraz ma wzmocnienia, które chronią go przed korozją. Możliwe zastosowanie przy wszystkich rodzajach okien dachowych VELUX samodzielnie lub w połączeniu w zestawach poziomych na dachach o nachyleniu 15-90°. Kołnierz jest dostępny w 26 rozmiarach, w dwóch wariantach: standardowy EDQ 0000 lub z pakietem ciepłego montażu EDQ 2000.



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



Budmat.

Dachy Modułowe



System
modułowych
obróbek
blacharskich

REWOLUCJA NA DACHU

Wiatrownica
modułowa
Venecja

Lewa
Prawa



Gąsior
GS-LUX

Venecja
Bella Sara
Rialto
Ferrara

Długość całkowita
1145 mm

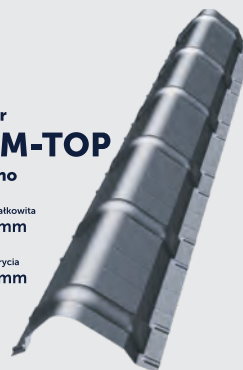
Długość krycia
920 mm



Gąsior
GSM-TOP
Murano

Długość całkowita
1950 mm

Długość krycia
1820 mm



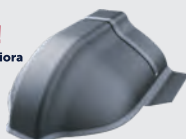
Gąsior
GSM-FLAT
Murano

Długość całkowita
2000 mm

Długość krycia
1950 mm



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
Kalenicy Skośnej
do
GS-LUX



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
do
GSM-TOP



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
Kalenicy Skośnej
do
GSM-FLAT



Nowość!
Zakończenie Gąsiora
do
GSM-FLAT



budmat.com

Rynny KROP w ofercie Blachotrapez

Rynny KROP charakteryzują się klasycznym, półokrągłym kształtem, który zapobiega przelewaniu się wody i ułatwia jej odprowadzanie nawet przy skomplikowanej konstrukcji dachu czy obfitych opadach. Solidne wykonanie i wysoka odporność materiałów zapewnia precyzyjne łączenie wszystkich elementów systemów bez względu na roczne skoki temperatur. System stanowi estetyczne uzupełnienie każdego rodzaju pokrycia dachowego z oferty firmy Blachotrapez. Tym samym skompletowanie wyposażenia dachu w jednym kolorze staje się dużo łatwiejsze. Dodatkowo produkty z linii KROP są dostępne w dwóch wariantach surowcowych – stal i PVC.

Marka KROP wychodzi naprzeciw oczekiwaniom wszystkich, którzy cenią sobie lekki materiał zapewniający prosty montaż, wytrzymałość i niezawodność nawet w wyjątkowo trudnym klimacie. Rynny z tworzywa sztucznego zostały wyposażone w specjalną wielowarstwową uszczelkę, która solidnie

łączy wszystkie elementy, zapewniając pełną szczelność całego systemu.

Blachotrapez słynie ze współpracy z renomowanymi dostawcami stali oraz wieloletnich gwarancji na swoje produkty. Te standardy zostały utrzymane również w nowej linii stalowych rynien KROP. Ich wytrzymałość i wysoka odporność na obciążenia dynamiczne oraz mechaniczne potwierdza gwarancja do 40 lat. Stabilność konstrukcji zapewnia specjalnie zaprojektowana obrotowa rura spustowa do ściany budynku. Produkt nadaje się do ponownego przetworzenia, dlatego jest przystosowany do nowoczesnego budownictwa wykorzystującego proekologiczne rozwiązania. Profesjonalny rozwój nowego segmentu portfolio zapewni nową, w pełni zautomatyzowaną halę produkcyjną służącą wyłącznie wytwarzaniu komponentów do systemu orynnowania KROP.

Nowy system rynnowy KROP jest już dostępny w sprzedaży. Więcej informacji na stronie <https://www.kropssystem.eu/>



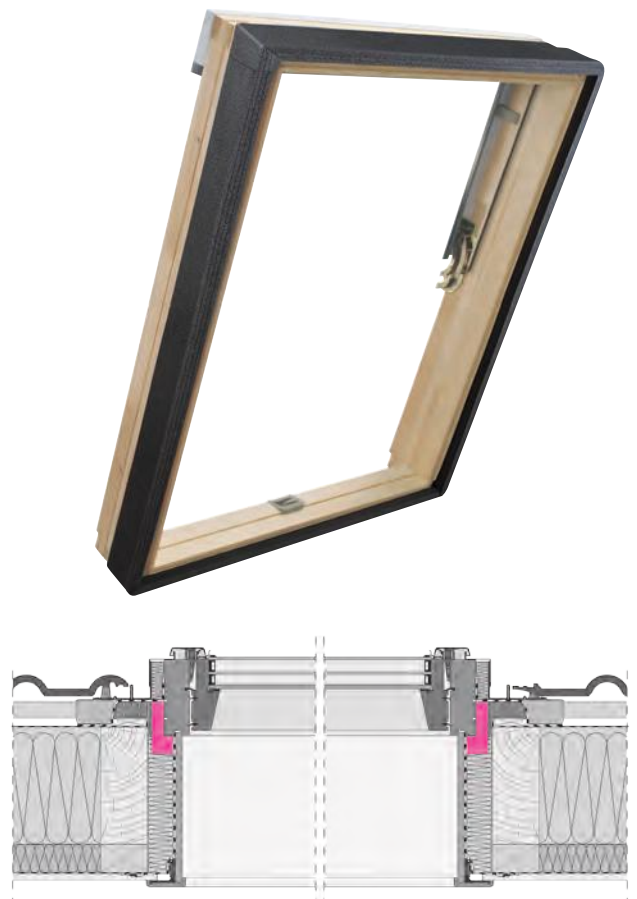
BLACHOTRAPEZ Sp. z o.o.
ul. Kilińskiego 49a
34-700 Rabka-Zdrój
tel.: +48 18 26 85 200
biuro@blachotrapez.eu
www.blachotrapez.eu

Opaska docieplająca XWT Plus firmy FAKRO

W ostatnim czasie bardzo wzrosła świadomość inwestorów w zakresie stosowania energooszczędnych produktów do wznoszenia budynków. Firmy podążają za tym trendem i wprowadzają produkty o coraz lepszych parametrach termicznych. FAKRO oferuje najcieplejsze okno dachowe na rynku z pojedynczym pakietem szybowym FTT U8 Thermo, które sprzedawane jest z kompletem kołnierzy izolacyjnych oraz kołnierzem uszczelniającym Thermo. Taki zestaw możemy jeszcze lepiej zabezpieczyć przed ryzykiem powstawania mostków termicznych stosując opaskę docieplającą XWT Plus. Specjalnie zaprojektowany profil nowej opaski pozwala na systemowe połączenie jej z kołnierzem Thermo co przyczynia się do obniżenia strat ciepła. Opaska docieplająca XWT Plus zbudowana jest z pianki polietylenowej. Materiał ten charakteryzuje się niskim współczynnikiem przewodzenia ciepła. Opaska XWT Plus składa się z dwóch elementów łączonych ze sobą w narożach za pomocą zbrojonej taśmy aluminiowej. Połączenie z ościeżnicą okna dachowego zapewnia taśmą dwustronna o szerokości 25 mm. Na opasce zastosowano specjalne nacięcia pozwalające na dostosowanie opaski do szpalety wewnętrznej okna dachowego.



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



Blachodachówka LOARA firmy **Blachy Pruszyński**

LOARA to symetryczna blachodachówka dostępna zarówno w wersji panelowej, jak i ciętej na wymiar. Wyższe przetłoczenie jest interesującą kontynuacją serii, która cieszy się bardzo dużą popularnością wśród inwestorów i dekarzy. Ten model blachodachówki 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.

Nowy produkt Blachy Pruszyński to idealne rozwiązanie dla domów jednorodzinnych, budynków w zabudowie szeregowej, jak i wielorodzinnych. Blachodachówka LOARA dostępna jest w pełnej gamie kolorystycznej, sprawdzi się więc w nowym budownictwie



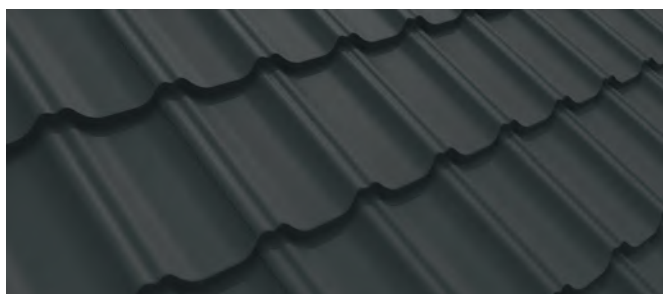
oraz na dachach starych czy zabytkowych obiektów. Panelowa blachodachówka LOARA pozwala na pokrycie prostych, jak i bardzo skomplikowanych dachów w sposób ekonomiczny, gdyż podczas montażu wykorzystuje się optymalną liczbę arkuszy i, co bardzo istotne, nie jest konieczne ich przycinanie. Oznacza to oszczędność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



Blachy Pruszyński

ul. Sokołowska 32b, Sokołów, 05-806 Komorów
tel.: +48 22 738 60 00;

pruszynski@pruszynski.com.pl, www.pruszynski.com.pl



BONA

BONA S.C.

ul. Staromiejska 10C, 26-600 Radom
tel.: +48 384 78 66, 602 674 482

**PASY
MONTERSKIE**



**TORBY
MONTERSKIE
TORBY
DEKARSKIE**

**PASY
PRACOWNICZNE
UCHWYTY**



Classic Star – gwiazda wśród dachówek betonowych

Wybór pokrycia dachowego to nie lada wyzwanie zwłaszcza przy tak bogatej ofercie, jaka dostępna jest na rynku. Jednak mimo zmieniających się trendów, od lat niezmiennie dużą popularnością cieszą się dachówki betonowe. Nie ma się co dziwić – są one wyjątkowo mocne, odporne na pękanie i działanie mrozu.

Miłośnikom betonowych rozwiązań polecamy przyjrzenie się dachówce Classic

Star, klasyce w nowoczesnym wydaniu, która nieprzerwanie sprawdza się w branży dachów spadzistych. Wzór tego modelu dachówki od lat przyciąga oko kształtem, który potrafi zaspokoić oczekiwania nawet najbardziej wymagających klientów. Przekonuje zarówno tradycjonalistów, jak i fanów nowoczesnej architektury. Jej wyważony profil nadaje połąci swoistej filigranowości, a dach wygląda lekko i elegancko.

Jedno z nowoczesnych rozwiązań, w które wyposażone są dachówki z linii Classic, to użyta do jej wykonania technologia Star, która pozwala stworzyć dachówkę betonową o kryształowym połysku. Do produkcji dachówek Classic Star stosowane są pigmenty odbijające promieniowanie podczerwone, co wpływa na zmniejszenie nagrzewania się całego dachu a w związku z tym, zwiększa komfort mieszkańców, zwłaszcza podczas upalnego lata.

W wersji Star dachówka Classic jest dostępna w dwóch unikatowych kolorach – szary kryształ i mocca.



BMI 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

Elementy bezpieczeństwa dachowego **RUUKKI**

Firma **Ruukki** we wrześniu tego roku, wprowadziła do oferty najwyższej jakości, fińskie elementy bezpieczeństwa dachowego. Ofertę zabezpieczeń przeciwśniegowych stanowią rurowe bariery przeciwśniegowe wraz z akcesoriami, których zadaniem jest ochrona niżej położonych elementów budynku oraz osób przebywających w pobliżu budynku, przed niekontrolowanym zsuwaniem się mas śniegu. Bariery przeciwśniegowe są odpowiednio przystosowane do płaskiej blachodachówki Ruukki Hyygge, do blach na rąbek stojący, a także do innych modułowych oraz tradycyjnych blach dachówkowych i trapezowych. Bariery złożone są z rur barier przeciwśniegowych o długości 3 m oraz 1 m, a także kompletów odpowiednich mocowań zależnie od pokrycia dachowego. W ofercie Ruukki znajdują się ławy kominiarskie o długości 3000 mm i 600 mm, stopnie kominiarskie oraz drabiny ściennie i dachowe, które pozwalają na tworzenie funkcjonalnych i bezpiecznych ciągów komunikacyjnych na ścianach i dachach.

Wszystkie elementy komunikacji dachowej oraz akcesoria przeciwśniegowe



występują w kolorach dopasowanych do kolorów pokryć dachowych Ruukki, a także odpowiadają wszystkim obowiązującym w Polsce wymogom prawnym i regulacjom. Zestawy elementów bezpieczeństwa dachowego Ruukki wyróżnia:

- wykonanie elementów z jednego kawałka stali (niespawane);
- idealnie dopasowanie do profilu pokrycia;
- wykończenie wysokiej jakości powłoką lakierniczą;

- testowanie wewnętrzne oraz przez fińską jednostkę certyfikującą;
- komplet elementów zawierający niezbędne śruby, uszczelki, podkładki oraz elementy montażowe;
- jeden, uniwersalny uchwyt do barier przeciwśniegowych oraz ław kominiarskich;
- prosty i szybki montaż;
- duża szerokość ław kominiarskich;
- bardzo mocna i jednocześnie lekka konstrukcja.

RUUKKI

Ruukki Polska Sp. z o.o.

ul. Jaktorowska 13, 96-300 Żyrardów,
tel.: 046 85 81 600, www.ruukkidachy.pl

Dziecinnie proste Jeden dach Jedna gwarancja



BMI

BRAAS

Wybierając oryginalny dach w systemie Braas, ułożony przez jednego z naszych certyfikowanych dekarzy, otrzymasz wyjątkową gwarancję systemową na jego bezawaryjne działanie.

www.GwarancjaSystemowa.pl

Snickers Workwear

– bądź przygotowany na chłodne dni

Prace dekarские w zimowych warunkach to nie lada wyzwanie. Łatwo ubrać się ciepło w chłodne i mroźne dni, ale właściwe ubranie do pracy fizycznej wymaga głębszego zastanowienia. W kolekcji odzieży roboczej Snickers Workwear można znaleźć produkty zaprojektowane w sposób skutecznie chroniący przed niskimi temperaturami, wiatrem i wilgocią.

Podstawą właściwej ochrony w zimne dni jest ubiór warstwowy. Snickers Workwear zachęca do korzystania z warstwy bazowej, izolacyjnej i wierzchniej, które w połączeniu zapewnią optymalny komfort cieplny oraz pozwolą na utrzymanie efektywności pracy.

WARSTWA BAZOWA

Wśród trzech rodzajów bielizny termicznej Snickers Workwear można znaleźć kalesony, koszulki i skarpety z linii LiteWork 37.5® (odpowiednio modele: **9409**, **9418**, **9217**). Są one wykonane z materiału wykorzystującego nowoczesną technologię 37.5®, zapewniającą kontrolę warunków panujących na powierzchni ciała przez efektywne odprowadzanie wilgoci od powierzchni skóry. Co ważne, technologia 37.5® przede wszystkim ogranicza pocenie się. Im bardziej rozgrzewa się ciało, tym efektywniejsze staje się odprowadzanie wilgoci. Tym samym taka warstwa jest szczególnie odpowiednia podczas intensywnej pracy. Bieliznę termiczną można wykorzystać ze spodniami roboczymi Snickers Workwear, na przykład z najmocniejszej serii RuffWork – model **6214**.

WARSTWA IZOLACYJNA

Snickers Workwear oferuje szeroką gamę bluz i polarów, które pozwalają na właściwą izolację, dzięki utrzymywaniu warstwy ciepłego powietrza przy ciele. Wśród produktów znajduje się między innymi kurtka polarowa **8004** z kolekcji AllroundWork 37.5®. Wykonana z poliestru 37.5®, który jest szczołkowany od wewnątrz, gwarantuje optymalne odprowadzanie wilgoci podczas pracy przy jednoczesnym komforcie



termicznym. Zapinana na suwak, z wysokim kołnierzem i detalami odbłaskowymi, znakomicie sprawdzi się jako druga warstwa lub warstwa zewnętrzna w pracach pod dachem.

WARSTWA WIERZCHNIA

Dla osób potrzebujących dobrego zabezpieczenia przed chłodem są przeznaczone kurtki robocze z serii AllroundWork 37.5®. Kurtka **1100** to podstawowa wersja tej kolekcji. Jej rozwinięciem są wersje **1102** i **1800** (parka) z odpinanym kapturem i certyfikowaną ochroną przed deszczem (norma EN 343). Charakteryzują się one zaawansowaną funkcjonalnością oraz nowoczesną izolacją. Dzięki zastosowaniu w podszewce technologii 37.5® wykorzystującej w tkaninie cząsteczek węgla aktywnego kurtki ułatwiają efektywny transport wilgoci generowanej przez ciało nawet podczas intensywnej pracy w zimne dni oraz podtrzymują optymalny mikroklimat ciała, aby organizm był bardziej wydolny. Dlatego kurtki ocieplane serii AllroundWork 37.5® z wyprzedzeniem „wiedzą”, czego potrzebuje organizm. Dzięki profilowanym rękawom z wysuniętymi mankietami, z otworami na kciuk, chroniącym przed wnikaniem wiatru oraz elastycznym panelom z tyłu pod ramionami umożliwiają znakomitą swobodę poruszania ramion przy zachowaniu dopasowanego do ciała kroju. Zwiększoną izolację i ciepło utrzymuje gęsta, siatkowa podszywka na plecach. Dopelnieniem całości jest wysoki kołnier z podszewką polarową, który doskonale chroni przed wiatrem, co zwiększa komfort pracy podczas niesprzyjających warunków pogodowych.

Snickers Workwear oferuje wysokiej jakości, funkcjonalną odzież roboczą, dostosowaną do zmiennych warunków atmosferycznych. Poza nowoczesnym wyglądem, który może mieć wpływ na pozytywny odbiór u klientów, przekłada się ona na pozytywnie na wydajność pracy.

9023 Czapka Fisherman
AllroundWork

2905 Pulower wełniany

1800 Parka przeciwdeszczowa
ocieplana AllroundWork 37.5[®]

9579 Rękawice
Weather Dry

**#Inventing
Workwear**

Snickers Workwear, własność szwedzkiego koncernu Hultafors Group wytwarzającego produkty dla profesjonalistów, jest jedną z wiodących marek w branży odzieży roboczej w Europie. Oferuje zaawansowane ubrania robocze dla rzemieślników ceniących maksymalną ochronę i funkcjonalność, a także ponadprzeciętną jakość i nowatorski design. W asortymencie Snickers Workwear znajdują się cztery nowatorskie grupy produktów dostosowanych do rodzaju i specyfiki wykonywanych prac.

RUFF
WORK

ODZIEŻ DO CIĘŻKICH
I TRUDNYCH ZADAŃ

FLEXI
WORK

ODZIEŻ O WYJĄTKOWEJ
SWOBODZIE RUCHU

ALLROUND
WORK

ODZIEŻ DO CELÓW
UNIERSALNYCH

LITE
WORK

ODZIEŻ DO WYSOKIEJ
TEMPERATURY OTOCZENIA

Rafał Michalski

Rozmawiała IWONA SZCZEPANIAK



Blachotrapez to jeden z najszybciej rozwijających się producentów pokryć dachowych w Polsce. Jak firmie udaje się wyznaczać nowe kierunki rozwoju na rynku?

Współczesną gospodarkę napędzają nowe technologie, natomiast kierunek innowacji wyznaczają niezmiennie potrzeby odbiorców usług czy produktów. Idąc tym tropem, stale poszukujemy przestrzeni, aby udoskonalić doświadczenie wynikające z kontaktu z markami Blachotrapez i KROP. Przy czym przyjmujemy szeroki horyzont – myślimy o każdym ogniwie, od dekarza i przedstawiciela handlowego po partnera biznesowego. Oznacza to zdolność do ciągłej zmiany, ale taka jest cena innowacyjności.

Obecna kondycja firmy to zasługa zmiany sposobu zarządzania firmą? W branży dekarzkiej trudno szukać innego przykładu tak płynnej współpracy między właścicielami a profesjonalnym zarządem.

Blachotrapez w ostatnich latach przeszedł drogę od prywatnego przedsiębiorstwa okresu transformacji do międzynarodowej korporacji. Naturalnym celem i kierunkiem rozwoju jest z pewnością rozszerzanie zasięgu na kolejne rynki, ale także systematyczne wzmacnianie pozycji m.in. poprzez rozbudowę portfolio w postaci tak śmiałych posunięć, jak nowy segment i linia KROP czy nowe inwestycje. Twórcy i właściciele firmy Blachotrapez powierzyli nowej kadry przyszłość własnego biznesu. To wyraz ogromnego zaufania, ale także szczególnego rodzaju dojrzałości. Niewielu przedsiębiorców pokolenia transformacji zdecydowało się na takie posunięcie. W 2014 roku objąłem firmę w rozkwicie, gotową na podbój międzynarodowy. Ten skok rozwojowy, jaki później nastąpił, jest niewątpliwie wypadkową siły, charyzmy i wiedzy całej naszej kadry zarządzającej oraz ogromnej pracy, jaką przez lata włożyli w firmę Bla-

chotrapez jej właściciele. Dziś konsekwentnie realizujemy naszą strategię i pracujemy na pierwszy miliard złotych przychodu.

Skąd pomysł na wprowadzenie nowego segmentu do portfolio Grupy Blachotrapez? Czy to zapowiedź nowego kierunku rozwoju?

Dziś Blachotrapez ma ponad 200 własnych punktów sprzedaży w całej Europie, bardzo mocno rozbudowaną sieć Oddziałów Partnerskich, które prowadzimy wspólnie z naszymi klientami, a także silną i wciąż rosnącą sieć dystrybutorów B2B. Mamy potężny rynek do zagospodarowania. Doszliśmy do wniosku, że w segmencie systemów rynnowych zdecydowanie jest dla nas miejsce i pora w tym obszarze podjąć poważne kroki. Linia KROP jest najnowszym produktem w systemach rynnowych na rynku, doskonale uzupełniającym pokrycia dachowe. Podobnie jak one, rynny KROP są

wytwarzane z wysokojakościowych surowców zgodnie z obowiązującymi normami – gwarantuje to trwałość systemów, odporność na zmienne warunki atmosferyczne i korozję. Dodatkowo użyte materiały są przyjazne dla środowiska – pozbawione szkodliwych związków chemicznych, podlegają w 100% recyklingowi. Linia powstała we współpracy z dekarzami, dzięki czemu już w fazie koncepcyjnej udało się wyeliminować powtarzalne błędy i wprowadzić pożądane usprawnienia. Między innymi przekłada się to na intuicyjny, a więc prosty i szybki montaż systemów, niewymagający użycia skomplikowanych, specjalistycznych narzędzi. Dla przykładu montaż kształtek z rynną dokonuje się na zatrask z użyciem uszczelki wielowargowej, zapewniającej niezawodną szczelność. Rynny dostępne w wariantach PVC i STAL mają klasyczny, półokrągły kształt o głębokim profilu. Jeśli chodzi o różnorodność rozmiarów od razu oddajemy w ręce klientów pełen wachlarz rozwiązań dopasowanych do małych budynków, takich jak garaże, balkony, jak również do dużych obiektów mieszkalnych i przemysłowych.

Na wielu rynkach zagranicznych firma przetarła szlaki dla nowego segmentu produktów, jakim są blachodachówki. Jak ocenia Pan odbiór produktów przez dekarzy i klientów zagranicznych?

Na rynkach zagranicznych jesteśmy obecni od 2004 roku. Po 15 latach w Europie mamy ponad 200 własnych punktów obsługi i współpracujemy z ponad 1000 autoryzowanych dystrybutorów. Stale wzmocniamy pozycję swoją i naszych partnerów. Od początku działaliśmy z myślą, że jesteśmy ambasadorem polskiej jakości zagranicą. To tym argumentem – a nie niską ceną – zdobywaliśmy rynek. Dziś klienci spoza Polski wybierają nasze produkty właśnie ze względu na jakość. Przewaga technologiczna jest z całą pewnością argumentem najskuteczniej przemawiającym do klienta.

Budując silną pozycję marki na tak konkurencyjnym rynku, czasem trzeba iść pod prąd. Jak firma dba o to, by do produkcji był stosowany najlepszy materiał?

W chwili obecnej wszystkie polskie hale obejmują powierzchnię blisko 14 000 m². Jednocześnie rozwijane są zagraniczne spółki – w zeszłym roku w Czechach odda-

no do użytku centralny magazyn, a obecnie powstaje hala produkcyjno-magazynowa. Nasze zaplecze produkcyjne spełnia wymagania zagranicznych partnerów, takich jak TATA Steel czy thyssenkrupp, z którym łączy firmę 20 lat współpracy. To ważny wskaźnik jakości – w Polsce Blachotrapez jest wyłącznym dystrybutorem produktu tego międzynarodowego lidera. Jednocześnie rozwijamy technologie, które pozwalają maksymalnie długo zachować najlepsze

To dekarz jest ostatnim ogniwem i sprawia, że obietnice producenta stają się rzeczywistością, a produkt pracuje w maksymalnym zakresie, tak jak założono wcześniej w laboratoriach.

właściwości surowca. W produkcji blachodachówek stosowany jest Safe Profiling System, który między innymi pozwolił zapewnić dla 6 powłok pisemną gwarancję przekraczającą bądź równą 35 lat. SPS pozwala produkować blachodachówki o wszelkich wzorach i przetłoczeniach. Innymi słowy, rozwój firmy na wielu płaszczyznach jest podporządkowany przekonaniu, że musimy być wartościowym partnerem dla najlepszych w tej branży.

A cena produktu? Jaką rolę ten aspekt odgrywa na rynku pokryć dachowych?

W ostatnich latach branża budowlana przeżywa boom, co przekłada się na kilkudziesięcioprocentowe wzrosty cen materiałów budowlanych i usług. Producenci muszą sprostać wysokim oczekiwaniom klienta. Problemy na rynku pracy oraz wysokie koszty produkcji temu nie sprzyjają. Sytuacja nie będzie jednak trwała wiecznie. Spadek koniunktury w 2020 roku sprawi, że przetrwa-

ją najlepsi – firmy elastyczne i innowacyjne, odpowiadające na potrzeby klienta. Tym samym cena nie jest już aż tak istotna. Jak już wspominałem na początku, to jakość, przewaga technologiczna i relacje z klientami kształtują i będą kształtować rynek.

Nawet najlepszy efekt uzyskany na etapie produkcji może być zmarnowany w wykonawstwie. Czy Blachotrapez stara się wpływać na jakość wykonawstwa? W jaki sposób? Jaka jest rola dekarzy w budowaniu firmy produkującej pokrycia dachowe? Czy rzemieślnicy uczestniczą w projektowaniu produktów lub rozwiązań?

Zaawansowany technologicznie produkt to w zasadzie koncept, dopóki nie zostanie osadzony w rzeczywistości użytkowników przez doświadczonego i profesjonalnego wykonawcę. To dekarz jest ostatnim ogniwem i sprawia, że obietnice producenta stają się rzeczywistością, a produkt pracuje w maksymalnym zakresie, tak jak założono wcześniej w laboratoriach. Dlatego o dekarzach i specyfice ich pracy myślimy na samym początku – na poziomie projektowania produktów i usług. Nie tylko konsultujemy rozwiązania z praktykami tego zawodu, ale także tworzymy produkty tak, aby były one efektywne i zarazem intuicyjne w montażu, a przez wysoką jakość materiałów wsadowych – bezawaryjne. W ten sposób powstał system KROP, ale także szereg innowacji wdrożonych, między innymi w Niemczech Simetric, Panelu High-Tech czy Goncie blaszanym Janosik. Dzięki współpracy z dekarzami i partnerskim relacjom możemy być ambasadorem jakości w segmencie pokryć dachowych i systemów rynnowych. Współpraca z Polskim Stowarzyszeniem Dekarskim odgrywa tutaj ogromną rolę, dlatego od 2015 roku angażujemy się w jego flagowe inicjatywy, takie jak Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy i Mistrzostwa Polski Młodych Dekarzy. Poza sezonem organizujemy również wiele szkoleń prowadzonych przez nasz zespół ekspertów. Zapisy odbywają się między innymi przez indywidualne konto dekarza w Programie Partnerskim.

W jaki sposób firma Blachotrapez wspiera wykonawców i profesjonalne rzemiosło?

W Europie wyzwaniem było konkurowanie z zachodnimi producentami i udowodnienie dekarzom, że lekkie pokrycia dachowe

mogą pod względem designu, trwałości i łatwości montażu dorównywać tradycyjnie stosowanym rozwiązaniom. Obecnie na rynku kanadyjskim nasze zadanie jest dużo bardziej skomplikowane. Nie tylko budujemy sieć sprzedaży od podstaw i wprowadzamy produkt dotąd nieznan, ale także szkolimy fachowców. Tutaj oczywiście najważniejszą rolę odgrywają polscy dekarze, którzy pomagają w przekazaniu wiedzy. Na każdym z rynków zagranicznych przecieraliśmy szlaki wraz z nimi. Stawiamy ich za wzór, ponieważ ich praca jest składową wysokiej jakości naszej oferty. Jak widać, z roku na roku zainteresowanie naszymi pokryciami rośnie tak, jak zapotrzebowanie na profesjonalnych mistrzów dekarstwa.

Na rynku dekarskim brakuje rąk do pracy. Czy Pan jako specjalista od motywacji ma sprawdzony sposób na zachęcenie młodych ludzi do wyboru tego zawodu?

W dzisiejszym dynamicznym świecie trudno mówić o sprawdzonych sposobach, bo stale pojawiają się nowe możliwości. Młodzi ludzie mają dzisiaj dużo łatwiejszy dostęp do wiedzy, niż kiedyś. Urządzenia mobilne są ich nieodłącznym atrybutem. Warto wziąć to pod uwagę, zrozumieć ich potrzeby i styl życia. Myślę, że obecnie misją całej branży jest stworzenie nowego, autentycznego wizerunku zawodu. W obecnej sytuacji rynkowej, dekarz – jak niemal każdy rzemieślniczy fach – jest doceniany i wyceniany wysoko. Polscy profesjonalści szkolą kolegów na całym świecie. Coraz częściej są również zapraszani na międzynarodowe mistrzostwa. Racjonalne argumenty są zatem w naszych rękach. Brakuje jednak emocji, które najskuteczniej przemawiają do młodego pokolenia. Wypracowanie nowej formuły to absolutne minimum, na które musimy się zdecydować.

A jak zmobilizować dekarzy do szkoleń i stałego rozwoju?

Chęć stałego rozwoju to cecha, którą powinien pielęgnować w sobie każdy. To jednak wyjątkowo indywidualna sprawa. Inspiracją do zmian mogą być wysokie wymagania klientów. Większą satysfakcję będziemy mieć jednak, jeśli sami wskażemy inwestorowi nowatorskie rozwiązania, których nie może zaproponować nikt inny. Inspiracja, samokształcenie i rozmowa z innymi fachowcami jest zatem niezbędna. Szkole-



Myślę, że obecnie misją całej branży jest stworzenie nowego, autentycznego wizerunku zawodu. **W obecnej sytuacji rynkowej, dekarz – jak niemal każdy rzemieślniczy fach – jest doceniany i wyceniany wysoko.**

nia są ku temu fantastyczną okazją. Wraz z naszym zespołem szkoleniowym dbamy o ich wysoki poziom. Staramy się również maksymalnie ułatwić do nich dostęp. Jak wspomniałem, dekarze uczestniczący w Programie Partnerskim otrzymują dostęp do indywidualnego profilu, w którym zgromadzą certyfikaty, zdjęcia realizacji, ale mogą również zapisać się na szkolenie lub sprawdzić terminarz spotkań. W każdej chwili, z poziomu telefonu lub komputera. Oczywiście, dodatkową zachętą są punkty, które wymieniamy na atrakcyjne nagrody. Szkolenia są otwarte, konieczne jest wcześniejsze zgłoszenie udziału. Informacji o nich udzielają także nasi handlowcy, których jest ponad 500 w Polsce.

W jednym z wywiadów z przedstawicielami firmy można wyczytać, że sport jest bardzo ważny dla Blachotrapezu, również dla jej pracowników? Są Państwo aktywni sportowo również w czasie wolnym?

Z całą pewnością jesteśmy aktywnymi kibicami Polskiej Reprezentacji w piłce nożnej mężczyzn! Wspieramy również wiele lokalnych drużyn o bardzo zróżnicowanym profilu sportowym. Sponsoring sportowy jest ważnym elementem naszej strategii.

Wystawiacie się na licznych imprezach targowych branży budowlanej. Jaki potencjał

marketingowy mają według Was imprezy wystawiennicze w dobie cyfrowej komunikacji?

W latach 90. na mapie Polski można było zaznaczyć ponad czterdzieści miast organizujących różnorodne targi. W kraju działało kilkuset wystawców. Wraz ze zmianą paradygmatu międzynarodowej gospodarki, wzrostem popularności Internetu, ale także załamaniem gospodarczym końca lat 90. sytuacja uległa zmianie. Branża skurczyła się, ale na arenie pozostali najsilniejsi. Dzisiaj organizacją targów zajmuje się profesjonalna kadra, prawdziwi znawcy rynku. Jednocześnie targi nie są już miejscem bezpośredniej sprzedaży, szybkiego zawierania umów. Coraz bardziej przypominają inwestycję marketingową, która przynosi efekty po dłuższym czasie. Sprzyjają nawiązywaniu kontaktów biznesowych, ale są też przestrzenią spotkań z klientami ostatecznymi. Z pewnością jednak nowe media nie zagrażają targom, a raczej je wzmacniają. Pod znakiem zapytania pozostaje ich kształt w przyszłości. Obserwując rynek zachodnioeuropejski i amerykański, nabieram przekonania, że bez długofalowej komunikacji organizatorzy targów, ale także konferencji, nie będą w stanie zapełnić listy gości. Dziś każdy poszukuje wyjątkowych doświadczeń – targi zdecydowanie powinny ich dostarczać.

PÓŁOKRĄGŁE RYNNY STALOWE NA DOWOLNĄ DŁUGOŚĆ



PRODUKOWANE NA PLACU BUDOWY

Czy myślałeś o rozwoju lub stworzeniu własnego biznesu, gdzie wszystko co robisz jest pod Twoją kontrolą?

Przedstawiamy innowacyjny mobilny system produkcji rynny stalowej na dowolną długość oparty na sprawdzonej skandynawskiej technologii.

Błacha wykorzystywana do produkcji rynny jest najwyższej jakości gwarantowanej przez jej producenta, skandynawski koncern SSAB.

Jeśli jesteś zainteresowany, zapraszamy na naszą stronę poświęconą systemowi rynnowemu **VICTORIA**, lub umów się z doradcą technicznym.



SYSTEM RYNNOWY VICTORIA

Victoria to system rynnowy wykonany z najlepszej jakości skandynawskiej stali powlekanej dwustronnie powłoką pural wykonywane na miejscu u klienta na dowolny wymiar.



ZOSTAŃ PRODUCENTEM RYNIEN

GRUDZIEŃ 2019

5-6Blachodachówki Quadro i Decra.
Zasady układania (2)
OŚRODEK BMI BRAAS, Gdańsk**7**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ LUBELSKI PSD**9**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**10**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**10-11**Komin, kosz i okap
OŚRODEK BMI BRAAS, Radom**11**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**12**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**12**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ MAŁOPOLSKI PSD**12-13**Komin, kosz i okap
OŚRODEK BMI BRAAS, Gdańsk**13**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**13**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI PSD**13**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ ŁÓDZKI PSD**13**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ WARMIŃSKO-MAZURSKI PSD**14**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ POMORSKI PSD**14**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ PODKARPACKI PSD**16**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**16**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ MAZOWIECKI PSD**17**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**18**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**19**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ ŚLĄSKI PSD**19**Spotkanie wigilijne
ODDZIAŁ ZACHODNIOPOMORSKI PSD**19**Papa termozgrzewalna
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków

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

SZKOLENIA W LUBELSKIM OŚRODKU KSZTAŁCENIA W CZERNIEJOWIE WYMAGAJĄ REZERWACJI. KONTAKT TELEFONICZNY: +48 503 123 889

STYCZEŃ 2020

7-8Szkolenie blacharskie
– blachodachówki i panele na klik
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**8-9**Technologia rąbka stojącego
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**9**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**10**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**10**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**13**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**13**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**14**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**14**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**15**Szkolenie blacharskie
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**16**Szkolenie blacharskie
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**16**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**16**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**17**Szkolenie blacharskie
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**17**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**17**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**20**Okno dachowe. Montaż
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**20**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**21**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**23**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**24**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**27**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**27**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**28**Izolacja z płyt z rdzeniem PIR
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**28**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**29**Okno dachowe. Montaż
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków**30**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**31**Blachodachówka modułowa
RUUKKI, Żyrardów**30-31**Dachówka z posypką
LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Czerniejów**30-31-1 /uteco**Blacha tytanowo-cynkowa
na rąbek stojący
OŚRODEK KSZTAŁCENIA
DEKARZY, Pruszków

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

SZKOLENIA W LUBELSKIM OŚRODKU KSZTAŁCENIA W CZERNIEJOWIE WYMAGAJĄ REZERWACJI. KONTAKT TELEFONICZNY: +48 503 123 889

- DACHY • RYNNY • ELEWACJE
- OBRÓBKI BLACHARSKIE

- WIATROWNICE



- PODBITKI



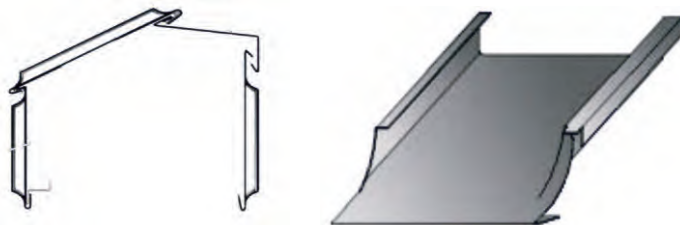
- OBRÓBKI BALKONÓW



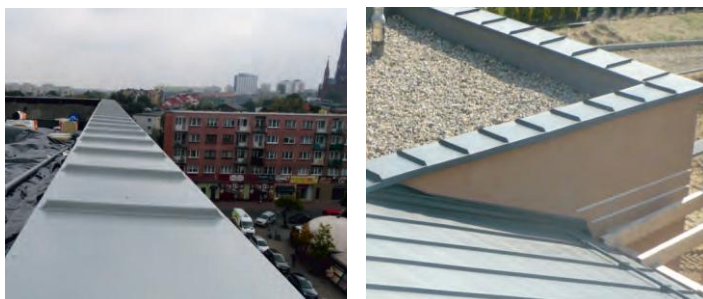
- WYKONUJEMY RÓWNIEŻ INNE GOTOWE OBRÓBKI



✓ **OBRÓBKI NA RĄBEK**
 stojący z podcięciem
 łezkowym / łukowym



- ATTYKI i OGNIOMURY



- PASY PODRYNNOWE



- GZYMSY



Pasja rodzi profesjonalizm, profesjonalizm daje jakość

W Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy działa wielu fachowców. Każdy z nich specjalizuje się w wybranej części prac dekarских i ma w swoim portfolio wiele realizacji. Prezentujemy dachy wykonane przez firmę Tomasza Bykowskiego z Oddziału Kujawsko-Pomorskiego.

DOSSIER FIRMY

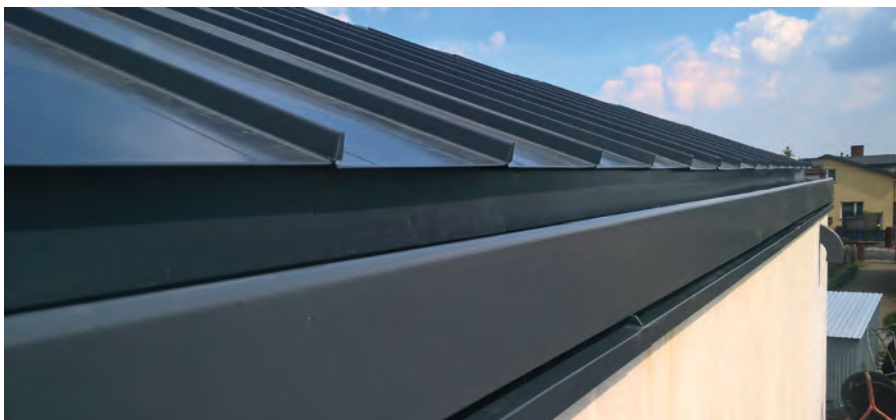
Nazwa: DACHEXPERT Tomasz Bykowski

Adres: ul. Komarowa 2a, 87-800 Włocławek

Rok założenia: 2016

Profil działalności: raczkująca firma z wagonem umiejętności, wieloletniego doświadczenia, z naciskiem na doksztalcanie się, szkolenia i zdobywanie wiedzy, praktyki wśród najlepszych. Specjalizacją firmy są dachy skośne lekkie (blaszane) i ciężkie (dachówka). Naszą dewizą jest hasło "Pasja rodzi profesjonalizm, profesjonalizm daje jakość". Wykonujemy dużo dachów stalowych: blachy modułowe, blachy płaskie na klik, blachodachówki. Mamy porządnie wypracowane wykończenia, detale i nietypowe, pracochłonne obróbki blacharskie. Nowością, jaką wprowadzamy na włocławski rynek, jest mycie i konserwacja dachów, ważne działanie mające na celu zwiększenie żywotności i trwałości każdego pokrycia.

DACH Z PANELI Z BLACHY PŁASKIEJ NA KLIK



Dach z paneli łączonych na klik z rynnami o przekroju kwadratowym Galeco Stal2

DACH KRYTY DACHÓWKĄ CERAMICZNĄ



Dach kryty dachówką ceramiczną otrzymał wyróżnienie w konkursie „Pochwal się Titanią”, przygotowanym przez firmę Creaton. Jury doceniło detale, dokładność i wykonanie według stosowanych zasad krycia. Prosty, dwuspadowy dach pokryty dachówką Titania Nuance miedzianą angobowaną z oknami dachowymi Velux, wyposażono w stopnie i ławy kominiarskie, instalację odgromową, bariery przeciwnieźne i świetlik rurowy.

MYCIE DACHÓW



Dużą wagę przykładamy do jakości wykonywanych przez nas dachów. Dlatego postanowiliśmy wprowadzić do oferty firmy przeglądy dachów i profesjonalną konserwację pokryć dachowych



TOMASZ BYKOWSKI

dekarz; członek Oddziału Kujawsko-Pomorskiego PSD. Prowadzi firmę DACHEXPERT Tomasz Bykowski

Płyta budowlana MFP STWORZONA DLA DEKARZY



WYTRZYMAŁA WILGOCIODPORNA TRUDNOZAPALNA

6 POWODÓW, DLA KTÓRYCH WARTO KORZYSTAĆ Z PŁYTY BUDOWLANEJ PremiumBoard MFP P5:

Łatwa obróbka



- Gładkie krawędzie
- Łatwe wbijanie gwoździ

Wilgociodporność



- Niskie spęcznienie
- Brak rozwarstwień

Wytrzymałość



- Szttywne poszycie niezależnie od kierunku montażu

Trudnozapalność



- Bezpieczeństwo - lepsze zabezpieczenie przed ogniem
- Klasa reakcji na ogień D-s1, d0

Ekologia



- Troska o zdrowie domowników
- Niska emisja formaldehydu

Ekonomia



- Optymalizacja kosztów
- Mniejsza ilość odpadów, dzięki wielokierunkowej wytrzymałości

Zapraszamy do sieci profesjonalnych partnerów handlowych:

DOLNOŚLĄSKIE

Bielawa

- DAGMA, ul. Asnyka 2

Dzierżoniów

- PSB-FAGO, ul. Piłsudskiego 13

Groblice k/Wrocławia

- VIA INVEST, ul. Opolska 21

Jawor

- PAGED, ul. Kuziennicza 5

Pszemno

- PSB-FAGO, ul. Budowlana 1

Świdnica

- PSB-FAGO, ul. Bystrzycka 11

Świebodzice

- PSB-FAGO, ul. Wałbrzyska 21

Wrocław

- BUDUS, al. Aleksandra Brucknera 51
- SOTEX, ul. Północna 15-19

Złotniki

- CEBUD, Złotniki 17

KUJAWSKO-POMORSKIE

Bydgoszcz

- BAUSTOFF+METAL COLOR SP. Z O.O. ul. Pułaskiego 47
- MAT-BUD, ul. Przemysłowa 27
- SIG, ul. Mokra 32

Grudziądz

- SIG, ul. Waryńskiego 84

Świerkocin

- MAT-BUD, ul. Świerkocińska 38C

Inowrocław

- PAGED, ul. Budowlana 29

Mogilno

- NOW-BUD NOWAKOWSCY, ul. Przemysłowa 3

Toruń

- EM3DACH S.C., ul. Polna 134

LUBELSKIE

Lublin

- AB BEHCICKI ul. Franciszka Stefczyka 30
- INTER GIPS, ul. Budowlana 20
- SIG, ul. Chemiczna 13

LUBUSKIE

Nowa Sól

- PEAMCO MATERIAŁY BUDOWLANE TOMCZAK SP. J., ul. 1 Maja 3

Wschowa

- PEAMCO MATERIAŁY BUDOWLANE TOMCZAK SP. J., ul. Kolejowa 1A

Zielona Góra

- TAMAR, ul. Batorego 126A

ŁÓDZKIE

Łódź

- PAGED, ul. Brukowa 26
- GIPS BUD, ul. Lodowa 107A

Orchów

- BK BUSINESS
Orchów 178A / k. Łasku

Rzgów

- SAIPOL, ul. Tuszyńska 31

Skierniewice

- MULTIECO, ul. Przemysłowa 23

Tomaszów Mazowiecki

- PSB-JOKA, ul. Warszawska 128/130

MAŁOPOLSKIE

Izdebnik

- BELMEB, Izdebnik 542

Kraków

- PSB-ATTIC, ul. Zawia 50

Skawina

- RZEPISKO, ul. Józefa Piłsudskiego 51

Wolbrom

- BUDMAX, ul. Miechowska 77

MAZOWIECKIE

Halinów

- PAGED, ul. Terespolska 109

Nieporęt

- KUBIK, ul. Jana Kazimierza 235

Nowe Gulczewo

- BUDROL, ul. Skrzetuskiego 7

Otwock

- PAGED, ul. Tysiąclecia 7

Radom

- PAGED, ul. Wernera 61/63

Warszawa

- BAUSTOFF+METAL SP. Z O.O.
ul. Poloneza 93
- PAGED, ul. Krakowiaków 91/101
- PAGED, ul. Matuszewska 14
- PSB-ELMAS SP. J.,
ul. Szosa Lubelska 32

Zielonka

- EFEKT SKOWROŃSCY,
ul. Marecka 55

OPOLSKIE

Kluczbork

- FLAXPOL, ul. Władysława Jagiełły 21

PODKARPACKIE

Dębica

- PSB-SUFIGS, ul. Drogowców 1

Rzeszów

- AB BEHCICKI, ul. Wetlińska 3A
- PSB-SUFIGS, ul. Krakowska 156

PODLASKIE

Białystok

- MODERN BUD INT GROUP S.C.
ul. Elewatorska 13/22
- WIÓR, ul. Generała Andersa 38

Ciechanów

- RAJ, ul. Śmiecińska 1

Grajewo

- BOMAR, ul. Elewatorska 9
- RAJ, ul. Mickiewicza 5

Łomża

- OKLEINA, ul. Akademicka 48

Suwałki

- RACZ, ul. Szkolna 8

POMORSKIE

Chojnice

- BAUSTOFF+METAL COLOR
SP. Z O.O., ul. Strzelecka 9
- DREW-TRANS II, ul. Składowa 12

Czarna Woda

- DREW-TRANS II, ul. Mickiewicza 10

Elbląg

- BOMAR, Kazimierzowo 8A

Gdańsk

- BAUSTOFF+METAL COLOR
SP. Z O.O., Galaktyczna 37
- BOMAR, ul. Meteorytowa 15

Reda

- BOMAR, ul. Łososiowa 2

Starogard Gdański

- DREW-TRANS II, ul. Prusa 43

ŚLĄSKIE

Kobiór

- PAGED, ul. Centralna 56

Kończyce Wielkie

- ZAKŁAD USŁUGOWO-HANDLOWY
JERZY KOTERBICKI, ul. Ks. Kukli 10

Łodygowice

- PAGED, ul. Żywiecka 66

Mikołów

- PSB-BUSTER, ul. Rymera 9

Radzionków

- AG-ROLBUD, ul. Świętego Wojciecha

Tworów

- SAFER J.SBECZKA G.SBECZKA SP.J.
ul. Raciborska 100

ŚWIĘTOKRZYSKIE

Kielce

- PSB-ELTOR, ul. Górna 20

WARMIŃSKO-MAZURSKIE

Dywity

- GOM, ul. Olsztyńska 14G

Ełk

- MURBET SP. J., ul. Towarowa 9

Kurzętnik

- MAZUR SP. J., ul. Lidzbarska 3

Morąg

- PAGED, ul. Żeromskiego 21

Olsztyn

- DACHLAND SP. Z O.O.,
ul. Lubelska 41E
- PAGED, ul. Cementowa 3
- PHU FAL-BUD, ul. Towarowa 15

Pisz

- PAGED, ul. Kwiatowa 1

WIELKOPOLSKIE

Chocicza

- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Składowa 14

Gadki

- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Dworcowa 2A

Golina

- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
Młynki Kraśnickie 5

Gostyń

- PEAMCO MATERIAŁY BUDOWLANE
TOMCZAK SP. J, ul. Poznańska 200

Jarocin

- KMIEĆ, ul. Zaciszna 1

Kalisz

- CHATA, ul. Częstochowska 185
- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Józefa Piłsudskiego 17

Konin

- PSB-LUXKON, ul. Kolska 45

Leszno

- PEAMCO MATERIAŁY BUDOWLANE
TOMCZAK SP. J, ul. Obrońców Lwowa 19

Piła

- DREW-TRANS II, ul. Lotnicza 10/32
- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Motylewo, ul. Poznańska 208

Poznań-Wysogotowo

- BAUSTOFF+METAL COLOR SP. Z O.O.
ul. Skórzewska 20

Śmigiel

- PEAMCO MATERIAŁY BUDOWLANE
TOMCZAK SP. J, ul. Kilińskiego 70

Śrem

- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Rolna 1A

Środa Wielkopolska

- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Brodowska 27

Września

- TAMAR, ul. Kaliska 3
- "WESOŁEK" MATERIAŁY BUDOWLANE
ul. Sikorskiego 40

ZACHODNIO-POMORSKIE

Darłowo

- PSB-MRÓWKA, ul. Portowa 15

Kołobrzeg

- SKŁAD DREWNA ZUZIĄK
ul. Grybowska 12

Koszalin

- APA 2, ul. Bowid 7
- ELWI, ul. Wenedów 3E
- KPPD, ul. Boh. Warszawy 5

Szczecin

- BPLUSB, ul. Cukrowa 10E
- SOTEX, ul. Transportowa 1

Wsparcie kierownika budowy w sporze z inwestorem

Choć relacje inwestor – wykonawca reguluje zawarta między stronami umowa, to zdarza się, że nawet najlepsi wykonawcy mają kłopoty z inwestorem lub deweloperem. Czy w takich sytuacjach kierownik budowy może być wsparciem dla wykonawcy?

Tekst TOMASZ RYBARCZYK

Na początek przykład z życia wzięty. Po wykonaniu budynku i oddaniu go do użytkowania okazało się, że na obudowie z płyt gipsowo-kartonowych na poddaszu pojawiły się mokre plamy. Zawilgocenia były na tyle duże, że płyty i położona na nich gładź gipsowa „spuchły”. W efekcie tych uszkodzeń zabudowę poddasza należało wykonać ponownie. Inwestor upatrywał przyczyny zawilgocenia w nieprawidłowo wykonanym pokryciu i zgłosił to deweloperowi, od którego kupił dom. Deweloper jednoznacznie stwierdził, że przyczyna tkwi w źle wykonanym pokryciu dachu. Zażądał, by dekarz przyznał się do błędu i naprawił pokrycie, ponosząc koszty całego remontu. Ten się jednak nie zgodził, bo był pewien dobrze wykonanego pokrycia i obróbek blacharskich. Zlecił wykonanie opinii technicznej przez uprawnionego rzeczoznawcę. Okazało się, że w warstwach dachu nie było paroizolacji. Dekarze nie zajmowali się wykańczaniem poddasza. Błąd popełnił inny wykonawca, na innym etapie robót.

Przykład jasno pokazuje, że wykonanie pokrycia nie jest jedynym etapem decydującym o poprawności budowy dachu. To, na czym nam zależy, czyli szczelność dachu, może być zapewniona, a mimo to pojawiają się problemy z wilgocią. Przyczyna ich powstawania pod dachem nie zawsze tkwi w źle wykonanym pokryciu. Jak zatem do tego podejść, by nie było takich sytuacji? Jak się bronić, gdy winą za przeciekający dach inwestor próbuje obarczyć dekarza? Na jakie wsparcie mogą liczyć dekarze ze strony kierownika budowy i inspektora nadzoru inwestorskiego, a na jakie wsparcie mogą liczyć ze strony rzeczoznawcy w sporach z inwestorem lub deweloperem?



PO PIERWSZE: WIELE WARSTW DACHU – WIELU WYKONAWCÓW

Dach jest nie tylko dziełem dekarza. Ponieważ ma strukturę wielowarstwową, zazwyczaj wykonuje go więcej niż jedna ekipa. Bardzo często roboty na budowie dachu prowadzą różni wykonawcy. W kolejności są to wykonawcy:

- konstrukcji więźby dachowej,
- pokrycia,
- ocieplenia poddasza,
- wykończenia poddasza.

Pierwszy etap polega na postawieniu więźby dachowej. Powinien on być zlecony dekarzom, którzy mają szeroką wiedzę i doświadczenie. W kontekście dachu wykonują najczęściej nie tylko konstrukcję więźby drewnianej. W ich zakresie jest montaż warstw wstępnego krycia (MWK lub papy na pełnym deskowaniu), obróbek blacharskich, pokrycia dachowego.

Więźbę dachową może wykonać osobna, wyspecjalizowana w konstrukcjach dachowych ekipa ciesielska. Ci wykonawcy zajmują się jednak tylko więźbą. Nie muszą być oni dekarzami (choć mogą też nimi być) i nie zajmują się kryciem dachu.

Jak już jest wykonana konstrukcja dachu, wówczas prace przejmuje ekipa dekarzka. Jej zadaniem jest ułożenie pokrycia i obróbek blacharskich oraz montaż systemu orynnowania. Wcześniej jednak dekarze przygotowują podkonstrukcję w postaci kontrłat i łąt. Niekiedy też w zakresie robót dekarzskich jest wstępne krycie (jeśli nie zostało ono wcześniej wykonane). Łacenie jest ściśle powiązane z precyzyjnym przygotowaniem podkonstrukcji do specyfiki pokrycia, więc nikt inny nie przygotowuje go tak dobrze, jak właśnie ekipa dekarzy.

Dekarze to najczęściej ekipa wyspecjalizowana w wykonywaniu pokryć dachowych, obróbek blacharskich i orynnowania.

Niekiedy jednak zajmują się oni większym zakresem robót, między innymi przygotowują więźbę dachową.



FOT.(2): TOMASZ RYBARCZYK

Warstwę wstępnego krycia wykonała ekipa dekarzy i oni są pewni tego, że zrobili to dobrze. Sprawdzili z kierownikiem budowy jej szczelność i poprawność ułożenia. Warstwa wstępnego krycia jest jednym z wielu elementów, który decyduje o szczelności dachu.

W zakresie robót dekarzskich jest również wykonanie wszelkich obróbek blacharskich. One dopełniają, uzupełniają i zamykają roboty związane z wykonaniem pokrycia. Pokrycie budynku dachem kończy etap wykonania stanu surowego otwartego. Na tym etapie dach nie jest jeszcze skończony.

W trakcie wykańczania budynku są prowadzone kolejne roboty związane z dachem. Wykonywane jest ocieplenie połaci dachowych. To już zadanie odmienne niż roboty dekarzskie. Zajmuje się tym firma

wykonawcza, mająca doświadczenie w stanach surowych i wykończeniu. Ocieplenie poddasza najczęściej wykonują firmy specjalizujące się w zabudowach poddasza. To dosyć skomplikowany etap, bo od tego wykonawcy zależy, czy dach będzie właściwie funkcjonować. Jeśli na tym etapie robót zostaną popełnione błędy, to inwestor będzie narażony na uciążliwości. Rzecz w tym, że warstwa termoizolacyjna powinna być dobrze dobrana i zamontowana, by nie było mostków termicznych. Trzeba też wiedzieć, że niewłaściwe wykonanie paroizolacji może zniweczyć dobrą robotę wykonaną wcześniej przez cieśli i dekarzy.

Jak widać, roboty związane z budową dachu są prowadzone od stanu surowego do wykończenia przez różne i niezależne od siebie ekipy wykonawcze. Popętnienie błędów może się zdarzyć każdej z nich, choć nie powinno. Jeśli pod dachem pojawi się wilgoć i woda, to wtedy bez zastanowienia winą obarcza się dekarzy, co skutkuje wezwaniem do usunięcia usterki. Jednak nie zawsze przyczyna powstania błędów leży po ich stronie.

PO DRUGIE: USTERKI

Wdachu, który jest już wykonany wraz z ociepleniem i wykończeniem połaci dachowej i poddasza, znalezienie usterki jest bardzo kłopotliwe. To, co można w pierwszej kolejności pomyśleć jeśli pojawi się woda pod dachem, to nieszczelne pokrycie. Jednak przyczyny mogą być gdzie indziej. Ich zdiagnozowanie zwykle bywa bardzo trudne i kosztowne. Jeśli już dojdzie do sporu z inwestorem i nie można załatwić tego polubownie, sprawa często kończy się w sądzie. Ciągnie się to zwykle latami. Wina nie leży po stronie sądów. Orzekają one przecież na podstawie materiału dowodowego, jaki przedstawią strony postępowania. Sąd nie może samodzielnie szukać dowodów na korzyść jednej ze stron. Jeżeli strona nie przedstawi solidnych argumentów na poparcie swoich racji nie ma szans na wygranie sprawy. Postępowanie przedłuża się, gdy trzeba zasięgnąć opinii biegłych. Jeśli opinia jest niekorzystna dla wykonawcy, zazwyczaj stara się on ją podważyć, składając nowe wnioski dowodowe. Sprawność postępowania sądowego w dużej mierze zależy od samych stron. Warto, więc gromadzić dokumenty i inne dowody świad-



Łacenie przygotowują sobie dekarze. Zrobią to precyzyjnie, gdyż wiedzą, że sami będą układać pokrycie dachu



Ocieplenie połaci dachowej nie zawsze wykonują dekarze. Na tym etapie budowy popełniane bywają błędy, później niesprawiedliwie przypisywane dekarzowi

czące o przedmiocie i sposobie realizacji inwestycji. Dowodami takimi są faktury, dziennik budowy, protokoły odbioru robót, opinie i ekspertyzy techniczne, a także zdjęcia zrobione w trakcie realizacji prac budowlanych. Na ich podstawie łatwiej jest wykazać poprawność i solidność wykonania prac.

Znalezienie przyczyny często trzeba zlecić niezależnemu ekspertowi. Może to być uprawniony rzeczoznawca budowlany lub/i orzecznik techniczny Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. Najlepiej, jak będą to te dwie osoby, ponieważ ich doświadczenie będzie się uzupełniać, więc razem mają szersze spektrum oceny sytuacji. Sprawdzają oni wówczas przyczyny powstania usterki wielokontekstowo. Sporządzenie tego typu opracowania eksperckiego jest zawsze niejako małym „śledztwem” – analizą przypadku, bo sprawdza się wówczas, czy był nadzór nad poszczególnymi robotami, czy poszczególne roboty zostały skontrolowane przez kierownika budowy, w jakich warunkach były prowadzone roboty, czy były prowadzone według projektu i zaleceń producentów materiałów i technologii, które zostały zastosowane.

PO TRZECIE: PRZYCZYNA

Dobrzy, znający się na rzeczy i solidni dekarze są niezbędni, by roboty dachowe zostały wykonane dobrze. Jest jeszcze jedna istotna kwestia: właściwy nadzór na budowie. Podczas wykonywania dachu kierownik budowy i inspektor nadzoru inwestorskiego (jeśli jest ustanowiony) powinni skontrolować dach kilka razy na różnych etapach jego wykonania. Sprawdzenie tych robót powinno być zakontraktowane między inwestorem a kierownikiem budowy oraz inspektorem nadzoru inwestorskiego.

Jednak realia na budowie zazwyczaj – niestety – wyglądają inaczej. Ze względu na cięcie kosztów w ramach źle pojętego oszczędzania inwestorzy decydują się na zatrudnienie kierownika budowy, który pojawia się sporadycznie. To nierozważne, ponieważ w ten sposób decydują się i działają na swoją niekorzyść, godząc się na to, że tych robót nikt nie sprawdzi. Jeśli efektem tego będą usterki, wówczas koszty wykonania opinii lub ekspertyzy, wykonania napraw są o wiele wyższe niż gdyby wszystkie prace miało się zrobić dobrze za pierwszym razem pod kontrolą często wizytującego budowę kierownika i inspektora nadzoru inwestorskiego.



Nieszczelna obróbka wokół komina spowodowała przecieki, gdyż została nieprawidłowo wykonana

WAŻNE USTALENIA NA WSTĘPIE PROWADZONYCH ROBÓT I PO ZAKOŃCZENIU ROBÓT DEKARSKICH

Istotnym elementem na budowie jest komunikacja. Jest ona ważna przy omawianiu robót przed ich rozpoczęciem, o ile nie najważniejsza. Dobrze by było, gdyby dekarz już na etapie zawierania umowy komunikował inwestorowi, że wykonanie pokrycia to nie wszystko, że ważne jest prawidłowe wykonanie każdego elementu dachu, który jest skomplikowaną częścią budynku oraz to, że za nie są odpowiedzialne również inne, niezależne ekipy. To powinno być wpisane do umowy między dekarzem a inwestorem. Warto zawrzeć w niej klauzulę, że roboty

polegające na wykonaniu pokrycia nie decydują o finalnej jakości wykonania dachu, że również inne roboty są istotne i mogą mieć wpływ na efekt końcowy. W trakcie budowy i po zakończeniu robót dekarz powinien to samo zakomunikować inwestorowi i kierownikowi budowy, by byli świadomi i pamiętali, że o efekcie końcowym będą również decydować kolejne roboty, które nastąpią na innym etapie wykonywania budynku. To powinno wyostrzyć uwagę inwestora i kierownika budowy, by kontrolować kolejne etapy budowy związane z dachem.



FOT.(4): TOMASZ RYBARCZYK



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.

Docieplenie poddasza płytami **Thermano**. Prace montażowe, które można wykonać w sezonie jesiennym i zimowym.

System docieplenia dachu płytami Thermano od strony poddasza to doskonałe rozwiązanie, gdy potrzebna jest dodatkowa warstwa termoizolacji bez konieczności ingerencji w poszycie dachowe. Jest to najlepszy sposób by szybko i skutecznie zmniejszyć ilość ciepła, które "ucieka" z budynku. Bardzo niski współczynnik przewodności termicznej lambda płyt Thermano ($\lambda=0,023$ W/mK) pozwala znacznie zwiększyć izolacyjność termiczną budynku, przy wykorzystaniu możliwie cienkiej warstwy docieplenia. Jest to szczególnie ważna informacja dla tych właścicieli poddaszy, którym zależy na uzyskaniu jak największej przestrzeni użytkowej. Podkrokwiowy system montażu ma jeszcze jedną, praktyczną zaletę. Docieplenie płytami Thermano można zaplanować również w sezonie jesiennym oraz zimowym.

Łączenie materiałów termoizolacyjnych

Różne materiały termoizolacyjne (PIR, PUR, EPS, XPS, wełna mineralna, wełna szklana i in.) można ze sobą łączyć, a opór termiczny R sumować dla poszczególnych warstw. Z uwagi jednak na aspekty wilgotnościowe i opór



1 Montaż wełny między krokiewiami

dyfuzyjny poszczególnych materiałów, należy trzymać się ważnej i podstawowej zasady. Od wewnątrz, w kierunku zewnętrznym montujemy materiały o coraz mniejszym oporze dyfuzyjnym. Zgodnie z tą regułą np. instalacja folii paroizolacyjnej musi być wykonana od strony poddasza tj. pod wełną. W znakomitej większości przypadków para

Korzyści montażu termoizolacji Thermano podkrokwiowo:

THERMANO
SUPERIZOLACJA

Nie ma konieczności ingerencji w poszycie dachowe.

Szybki i łatwy montaż. Praca z płytą PIR jest wolna od szkodliwych pyłów i uciążliwych włókien.

Możliwość przeprowadzenia montażu jesienią oraz zimą.

Instalacja płyt o niewielkiej grubości, ale znakomitych właściwościach izolujących cieplnie pozwoli na uzyskanie jak największej przestrzeni użytkowej.

Redukcja zużycia energii cieplnej to mniej trujących substancji w atmosferze.

Znaczne zmniejszenie rachunków za ogrzewanie domu zimą lub schładzanie latem.



2 Sznurkowanie wełny



3 Mocowanie płyt Thermano pod krokiewmi



4 Zaklejenie taśmą aluminiową styków między płytami PIR



5 Wypełnienie szczelin pianką niskoprężną



6 Listwy systemowe montowane poprzez Thermano do krokwi



7 Mocowanie płyt GK za pomocą wkrętów

wodna przemieszcza się wraz z przenikającym ciepłem w stronę niższej temperatury. Powietrze zawierające jakąś ilość pary wodnej wskutek schłodzenia może stać się tą parą „przesyconą” i spowodować jej kondensację w postaci wilgoci.

Wykraplanie wilgoci z powietrza?

Zadaniem paroizolacji jest ograniczenie strumienia pary wodnej, jaka przedostawałaby się do wełny, gdzie wskutek dalszej migracji i schłodzenia spowodowałby powstanie kondensatu. W tym modelu docieplenia, płyty Thermano stanowią doskonałą paroizolację z dodatkową funkcją termoizolacyjną z uwagi na niski parametr $\lambda=0,023$ W/mK. Przewaga Thermano nad folią paroizolacyjną to nie tylko termoizolacyjność, ale również gazoszczelność, czyli parametr znacznie wykraczający poza standardowe rozumienie „paroizolacyjności”. Pod tym względem Thermano będzie stanowiło taką przeszkodę dla pary wodnej, jak 150 ÷ 500 warstw „zwykłej” paroizolacji PE.


Przy tego typu układzie pada często stwierdzenie, że „skoro Thermano jest gazoszczelne i nic nie przepuszcza, to musi się na nim wykroplić wilgoć z powietrza”. Nie, nie musi. A nawet nie może. Para wodna w warunkach pokojowych (temp. +20 °C i 50% wilgotności) kondensuje się na elementach zimnych tj. chłodniejszych od punktu rosy (+10,7 °C). Tak samo, jak nie wykrapla się na folii paroizolacyjnej pod wełną, również nie wykropli się na Thermano, którego powierzchnia będzie miała ok. +20 °C.

Montaż

Po zamontowaniu płyt Thermano pod krokiewmi i zaklejeniu styków pomiędzy nimi taśmą aluminiową, można zamontować poprzecznie do przebiegu krokwi listwy drewniane lub systemowe. Posłużą one do montażu płyt GK. Na ogół montuje się je co ok. 40-50 cm długimi wkrętami poprzez Thermano do krokwi. Do tak przygotowanego stelażu można zamocować już płyty GK, przy użyciu czarnych wkrętów w rozstawie co ok. 15 cm.

Tak wykonane docieplenie poddasza przy użyciu płyt Thermano stanowi także doskonały „ratunek” dla istniejącego ocieplenia, najprawdopodobniej wykonanego przy pomocy wełny mineralnej. Nawet jeżeli jest zawilgocona (np. w wyniku degradacji paroizolacji), to po dodaniu gazoszczelnej termoizolacji Thermano pod krokiewmi nie będzie już narażona na powstanie nowego kondensatu w kolejnych sezonach jesienno – zimowych. Dzięki temu będzie mogła wyschnąć i stać się ponownie efektywna.

 **BALEXMETAL**
BUDUJEMY RAZEM

 Superizolacja

 Balex Metal / Thermano



www.balex.eu

Dachówki ceramiczne i betonowe w Wytycznych dekararskich

Podczas Budmy 2020 swoją premierę będzie miał kolejny zeszyt Wytycznych Dekarskich (w skrócie WD), zawierający zasady krycia dachów dachówkami. Dachówki są najstarszymi pokryciami trwałymi i dlatego najlepiej opracowanymi. W trakcie wielowiekowych zastosowań zebrały najwięcej doświadczeń i odkąd istnieje druk, najwięcej publikacji. Jak się jednak okazało tych informacji jest na tyle dużo, że zebranie ich w formie zaleceń wymagało uporządkowania wielu nazw i określeń. Dodatkowo ciągle zmieniające się normy w Unii Europejskiej spowodowały konieczność dostosowania zaleceń dotyczących mocowania dachówek do obowiązujących w Polsce zasad.

Tekst KRZYSZTOF PATOKA

Wszyscy wiemy, co oznacza sformułowanie: „dachówki zakładkowe” i „dachówki bezzakładkowe”, ale gdy przyszło określić wszystkie elementy składające się na system połączeń w pokryciach dachówkowych z uwzględnieniem tego zróżnicowania, to okazało się, że mamy w języku dekararskim pewne niedomówienia i luki. Stosowaliśmy często określenia: zamek górny, zamek dolny, zamek boczny, zakładka, zakład. Niby wszystko było jasne, ale bez precyzyjnego określenia wzajemnych powiązań pomiędzy tymi nazwami, precyzyjny podział dachówek i ich elementów okazał się trudny i zawodny. Z tego powodu należało ujedynolnić te nazwy i je powiązać. W efekcie mamy w "Słowniku nazw i terminów dekararskich" i w omawianym Zeszytcie 3 WD kilka nowych haseł. Z oczywistych powodów, najlepiej jest przyjęte nazewnictwo zdefiniować za pomocą rysunków. Widać to wyraźnie w publikowanym zestawie rysunków od nr 1 do 5.

Najważniejsze jest abyśmy zapamiętali, że w dachówkach ceramicznych:

1. Zamki stanowią połączenia poszczególnych dachówek zrealizowane na zasadzie nakładających się kształtek wytłoczonych na brzegach dachówki tak, że tworzące zakładki żeberka i rowki zachodzą na siebie.
2. Zamki dzielimy na pionowe i poziome – zgodnie z ogólnie znanym znaczeniem tych określeń.

3. Zakładki stanowią zamki i są umieszczone na brzegach dachówki oraz dzielą się na wierzchnie i spodnie na prostej zasadzie widocznej na rysunkach.

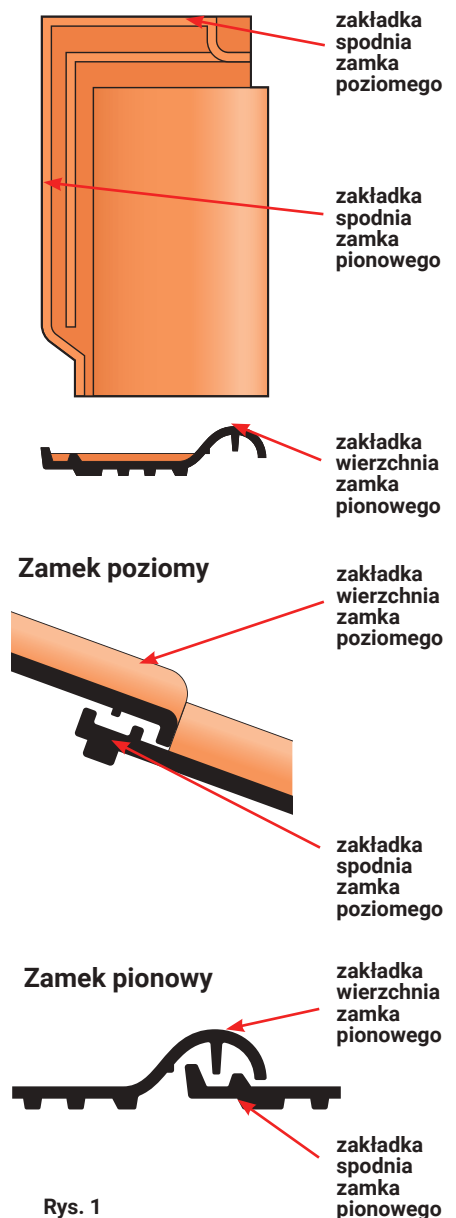
4. Dachówki bezzakładkowe też mogą mieć żeberka.

Natomiast w dachówkach cementowych zakładki są tylko na zamkach pionowych, a na połączeniach poziomych są to zwykle zakłady lub na dole dachówki, od jej spodu, występują żeberka, które są usztywnieniem dachówki i jednocześnie uszczelnieniem zakładu. Zdecydowana większość dachówek cementowych jest przesuwna, czyli ma zmienny rozstaw łąt.

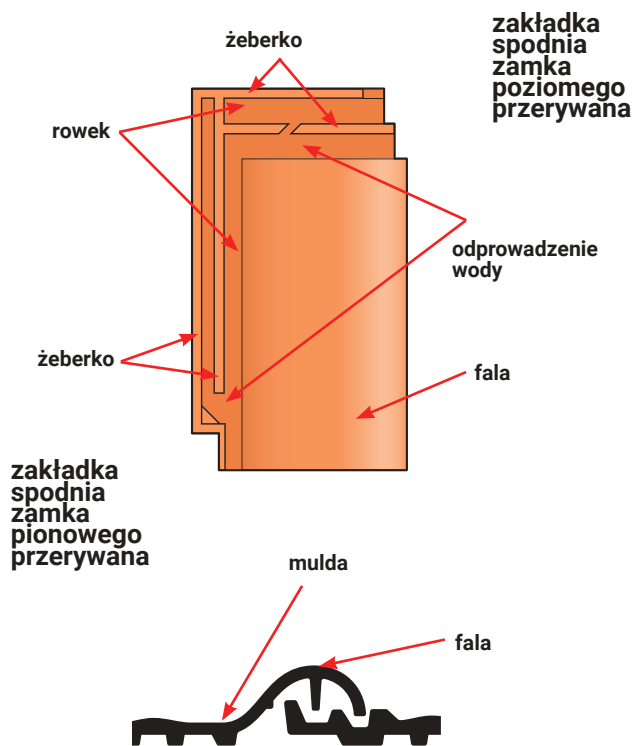
Warto pamiętać, że zakładka to nie zakład. Zakładki stanowią dużo bardziej złożony system zazębnień, a zakład to proste nałożenie jednego elementu na drugi.

MOCOWANIA DACHÓWEK

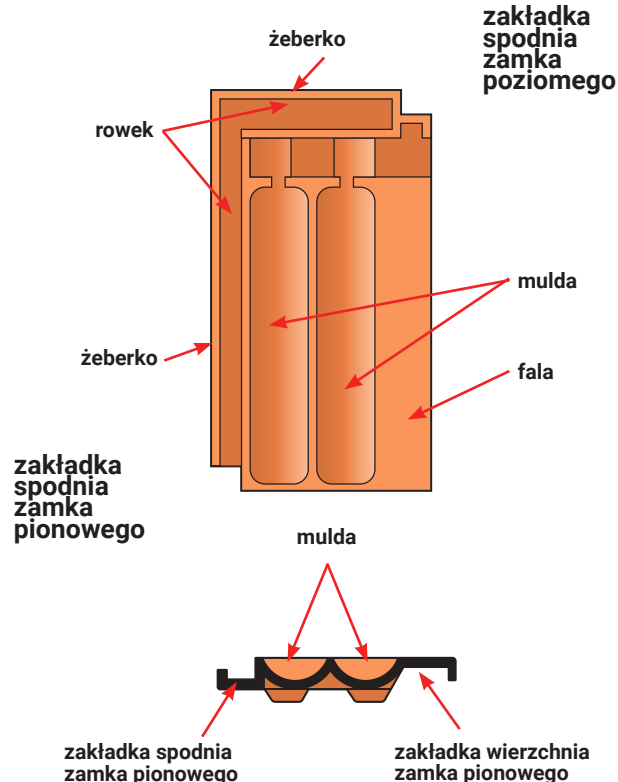
Ważną częścią Zeszytu 3 WD są zalecenia dotyczące mocowania dachówek, będące adaptacją zasad zawartych w Regulach Niemieckiego Związku Dekarzy z 2012 roku [1]. W dotychczasowych zaleceniach niektórych producentów dachówek z Polski zasady mocowania dachówek oparte były o Reguły wydane w 1997 roku [2]. Te nowe zasady różnią się dość znacząco w liczbie mocowań dachówek w stosunku do zaleceń opartych o to stare wydanie. Jednocześnie, wiele elementów merytorycznych jest podobnych lub identycznych. W związku z tym, warto je przypomnieć.



Rys. 1



Rys. 2



Rys. 3

NIEZMIENNE PODSTAWY TEORII MOCOWANIA DACHÓWEK

Według starych i nowych zaleceń dachówki ceramiczne i betonowe są mocowane do łąt za pomocą metalowych klamer lub spinek (rzadziej śrub) zabezpieczających przed siłą ssącą wiatru przewyższającą wagę dachówek. Sposób mocowania określa się obecnie podając, co ile dachówek ma być mocowanych (każda, co druga, co trzecia lub żadna). Dawniej określano liczbę dachówek mocowanych na 1 m² pokrycia, co wymagało przeliczania i mocowania zależnego od liczby dachówek przypadających na 1 m² pokrycia (dawniej było 15, 13, dzisiaj 11, 10 dachówek zakładkowych). Jednak bez względu na wersję zaleceń ilość mocowań dachówek zależy od:

- kąta nachylenia połaci dachowej;
- strefy wiatrowej, w której znajduje się budynek;
- obszaru połaci dachu, w którym znajduje się dachówka;
- kształtu dachu;
- wysokości budynku, mierzonej w kalenicy;
- rodzaju dachówki;
- typu konstrukcji dachu (zamknięty lub otwarty) istotnego dla penetracji wiatru.

Bez względu na podaną w tabelach liczbę niezbędnych mocowań należy mocować każdą dachówkę gdy:

- znajduje się na krawędzi szczytu dachu lub na krawędzi innych stref brzegowych dachu;
- dach ma kąt nachylenia połaci powyżej 65°.

Zaleca się również mocowanie wszystkich gąsiorów na dachu oraz dachówek wokół przejść (komin itp.) i lukarn. Bardzo istotne znaczenie dla sił ssących wiatru ma to, czy dach jest pulpitowy (jednospadowy), czy dwuspadowy. W dachu pulpitowym, który ma również wersję dwuspadową (z uskokiem na kalenicy) siły ssące są dużo większe niż w dachu dwuspadowym, w którym połacie łączą się na kalenicy. Równie ważny jest rodzaj dachówki. Im są cięższe, tym lepiej odpierają ataki wiatru. Ważne jest również jak wiele dachówek przypada na pokrycie 1 m² dachu.

Wszystkie te zależności są ujęte w tabelach (rys. 7), których w Zeszycie 3 WD jest dużo. Między innymi dlatego, że ze względu na sposób działania wiatru rozróżnia się kilka typów konstrukcji wewnętrznej dachów: podkłady zamykające pokrycia, warstwy hamujące przepływ powietrza, wi-

szące warstwy wstępnego krycia [4]. Dawniej podział był prostszy i wyróżniał: konstrukcje zamknięte i konstrukcje otwarte. Ten stary podział warto przypomnieć, aby czytelnicy mogli łatwiej skojarzyć nowy podział dachów w tej kategorii. Jest to tym bardziej sensowne, że te poprzednie podziały nadal można stosować.

Konstrukcje zamknięte to: wszystkie poddasza użytkowe z nieprzepuszczającym powietrza obłożeniem wewnętrznym, wszystkie zawierające warstwę wstępnego krycia o szczelnych łączeniach, jak również konstrukcje uszczelnione paroizolacją z MWK nieklejonymi na zakładkach, ale usztywnionymi warstwą termoizolacji.

Natomiast konstrukcje otwarte to wszystkie poddasza nieużytkowe bez warstwy wstępnego krycia, wszystkie zawierające MWK/FWK nieklejone na łączeniach i bez usztywniającej warstwy termoizolacji stykającej się MWK [4], więźby z przestrzeniami stworzonymi przez filary lub słupy (na przykład ganki, wiaty).

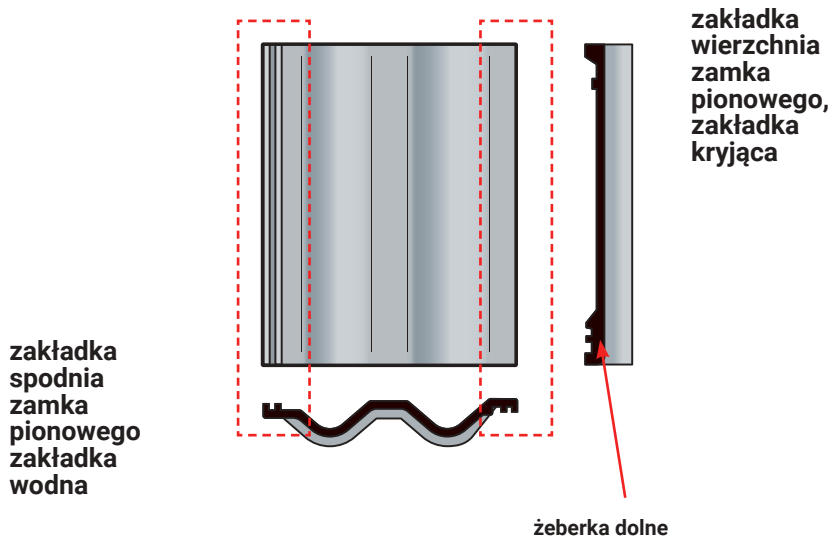
Nowy podział określa dachy według sztywności i szczelności warstw wstępnego krycia. Przy czym podkłady zamykające pokrycia w rozumieniu zaleceń z Zeszycu 3 stanowią na przykład: masa betonowa

wylewana na miejscu budowy, poszycie drewniane z uszczelnieniem sztywnym i dachem spodnim, poszycie z płyt drewnopodobnych, płyty dachowe z połączeniem deszczoszczelnym, blachy stalowe trapezowe z uszczelnieniami w obszarze styków. Zaś za warstwy hamujące przepływ powietrza uznaje się konstrukcje z warstwami nieprzepuszczającymi powietrza (na przykład powierzchnie otynkowane, szczelna, sklejona paroizolacja).

Z oczywistych powodów, bardzo ważne dla skuteczności mocowania dachówek mają obszary dachu, ze względu na zróżnicowanie obciążeń wynikających z działania sił ssących wiatru. Według zasad zaprezentowanych w Zeszytcie 3 WD dachy dzieli się na cztery obszary: (1) Obszar szczytowy, (2) Obszar wewnętrzny, (3) Obszar okapu, (4) Obszar kalenicy. Numery w nawiasach są na stałe przyporządkowane do opisanych obszarów i za ich pomocą obszary te są przywołane w tabelach mocowań. Zasady wymiarowania tych obszarów są łatwo określone przez krótszy boku obrysu (rzutu) połaci (pokazują to rysunki w Załączniku 1).



Rys 4



Rys. 5

STREFY WIATROWE

Wraz z wprowadzeniem w Unii Europejskiej Eurokodów (EN 1991-1-4) istnieją obecnie jednolite zasady oceny obciążeń wiatrem w całej Europie. W normie tej, przy obliczaniu oczekiwanego obciążenia wiatrem uwzględniono kilka parametrów:

- 1. **Strefa wiatru.** W Niemczech są to 4 strefy, a w Polsce 3 strefy o różnych podstawowych prędkościach wiatru.
- 2. **Kategoria terenu.** W Niemczech 4, a w Polsce jest 5 kategorii.
- 3. **Wysokość nad poziomem morza i wysokość obiektu.**

Porównujemy te parametry w obu krajach z oczywistych powodów. Zasady mocowania dachówek pokazane w Zeszytcie 3 WD muszą uwzględniać zasady obowiązujące w Polsce a pochodzą z opracowań zrobionych w Niemczech. W Niemczech podstawowe prędkości wiatru i jego ciśnienia są podzielone w sposób pokazany w tabeli 1.

Jak z tego wynika nasze strefy wiatrowe dopuszczają wyższe wartości obciążeń pochodzących od wiatrów. Dodatkowo, numery stref w Niemczech nie pokrywają się z numerami w Polsce, ponieważ zawar-



Rys. 6. Mapa stref wiatrowych w Polsce

Tabela 1.3a. Dachy dwu- i czterospadowe – strefa wiatrowa 1 – grupa K-I z podkładem zamykającym pokrycia i/lub warstwą hamującą przepływ powietrza zgodnie z rozdziałem 4.4.1 (6)

Wysokość budynku h	Nachylenie dachu [°]	≥ 10 dachówek na 1 m ²				≥ 12 dachówek na 1 m ²				≥ 14 dachówek na 1 m ²			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
h ≤ 10 m	10-20	1:2	0	1:2	1:3	1:2	0	1:2	1:3	1:2	0	1:2	1:3
	21-44	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0
	45-65	1:2	0	0	0	1:2	0	0	0	1:2	0	0	0
	66-75	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1
10 m < h ≤ 18 m	10-20	1:2	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2
	21-25	1:2	0	1:2	1:3	1:2	0	1:2	1:3	1:2	0	1:2	1:3
	26-44	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0
	45-53	1:2	0	0	0	1:2	0	0	0	1:2	0	0	0
	54-65	1:1	1:3	1:3	1:3	1:2	1:3	1:3	1:3	1:2	1:3	1:3	1:3
	66-75	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1
18 m < h ≤ 25 m	10-13	1:1	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2
	14-26	1:1	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2	1:2	0	1:2	1:2
	27-44	1:1	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0	1:2	0
	45-50	1:1	0	0	0	1:2	0	0	0	1:2	0	0	0
	51-60	1:1	1:3	1:3	1:3	1:1	1:3	1:3	1:3	1:2	1:3	1:3	1:3
	61-65	1:1	1:2	1:2	1:2	1:1	1:2	1:2	1:2	1:2	1:2	1:2	1:2
	66-75	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1	1:1

Rys. 7. Przykład jednej z bardzo wielu tabel pokazujących zalecane mocowania dachówek

Tabela 1

Strefa	Prędkość wiatru [m/s]	Ciśnienie prędkości wiatru [kN/m ²]
1	22,5	0,32
2	25,0	0,39
3	27,5	0,47
4	30,0	0,56

Tabela 2

Strefa	Prędkość wiatru [m/s]	Ciśnienie prędkości wiatru [kN/m ²]
1	22	> 0,30
2	26	> 0,42
3	> 22 (do 47)*	> 0,35*

Przełożenie stref wiatrowych

Grupa tabel	Nazwa strefy w ORYGINALE	Nazwa strefy w Zeszyt 3 WD
1	Strefa wiatrowa 1	Strefa wiatrowa 1
2	Strefa wiatrowa 2 Obszar śródlądowy	Strefa wiatrowa 2
3	Strefa wiatrowa 2 Wybrzeże i wyspy Morza Bałtyckiego i strefa wiatrowa 3 Obszar śródlądowy	Strefa wiatrowa 2 w obszarze 5 km od wybrzeża Morza Bałtyckiego i dużych jezior
4	Strefa wiatrowa 3 Wybrzeże i wyspy Morza Bałtyckiego i strefa wiatrowa 4 Obszar śródlądowy	Strefa wiatrowa 1 w obszarze 5 km od granicy ze strefą wiatrową 3
5	Strefa wiatrowa 4 Wybrzeże i wyspy Morza Bałtyckiego	Strefa wiatrowa 3

te są w nich inne wartości obciążeń, mimo że w obu krajach podstawą do określenia stref wiatrowych jest ta sama norma (EN 1991-1-4), wchodząca w skład Eurokodów.

W związku z tym, po porównaniu wielkości pokazanych w tabelach 1 i 2 dokonaliśmy prostego przełożenia stref wiatrowych wprowadzając do Zeszytu strefy pośrednie uzupełniające te podstawowe. Jest to uzasadnione z dwóch powodów:

1. Wyraźnie, w podziale Polski na trzy strefy wiatrowe brakowało wyróżnienia dwóch obszarów: a - stref brzegowych nadmorskich i wokół dużych jezior; b - stref pośrednich na granicy między strefą 1 i 3, między którymi występowały duże różnice obciążeń i dodatkowo określenie granicy jest mało precyzyjne.
2. W zawartych zaleceniach mocowania jest procedura, w której gdy nie można zrealizować odpowiedniego mocowania za pomocą klamer przyjętych dla określonej tabeli, przechodzi się do tabeli przygotowanej dla lepszych klamer lub do wyższej strefy wiatrowej.

Dzięki tym zabiegom uzyskaliśmy dobre wypełnienie założonych celów, dla których powstały tabele mocowań.

Literatura:

- [1] „Deutsches Dachdeckerhandwerk. Regeln für Dachdeckungen. Ausgabe Dezember 2012” – „Fachregel für Dachdeckungen mit Dachziegel und Dachsteinen” - Rudolf Müller 2012
- [2] „Deutsches Dachdeckerhandwerk. Regeln für Dachdeckungen. Ausgabe September 1997” – „Fachregel für Dachdeckungen mit Dachziegel und Dachsteinen” - Rudolf Müller 1997
- [3] PN-EN 1991-1-4: 2008 ma tytuł: „Oddziaływanie na konstrukcje. Część 1–4: Oddziaływania ogólne – Oddziaływania wiatru”.
- [4] „Wytyczne dekarzkie PSD. Zeszyt 1”, tabela 6.1.



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

Butyl – elastyczna przyszłość dekarstwa

Nawet najmniejsza przerwa w ciągłości izolacji pokrycia dachowego może skutkować powstawaniem zawilgocenia, co z kolei prowadzi do rozwoju zagrzybienia i osłabienia konstrukcji dachu. W nowoczesnej technice dekarzkiej coraz częściej wykorzystuje się wyroby na bazie butylu, którego właściwości zapewniają trwałe uszczelnienie oraz łatwość i szybkość montażu.



Wstęga butylowa

Butyl to uniwersalny materiał izolacyjny, który zachowuje stałe parametry i jest wysoce plastyczny. Produkty na jego bazie charakteryzują się paroszczelnością, bardzo dobrym przyleganiem do różnych powierzchni oraz odpornością na grzyby. Z powodzeniem wykorzystywane są więc w pracach dekarzskich. Dekarze doceniają łatwość i szybkość ich montażu, na co ma wpływ duża elastyczność butylu. Można go rozciągać w różnych kierunkach narzuconych kształtem danego elementu.

Jeden materiał – wiele zastosowań

Szerokie zastosowanie w technice dekarzkiej znajdują wyroby na bazie butylu firmy AIB. Do uszczelnienia obróbek dekarzskich przy kominach, świetlikach oraz oknach i koszach dachowych służą taśmy butylowe, zbudowane z powłoki klejącej z butylu oraz warstwy zewnętrznej z cienkiej blachy (zazwyczaj aluminium) lub tworzyw sztucznych (na przykład folii polietylenowej).

Oprócz taśm, do dyspozycji dekarzy są również wstęgi i sznury butylowe. Do-



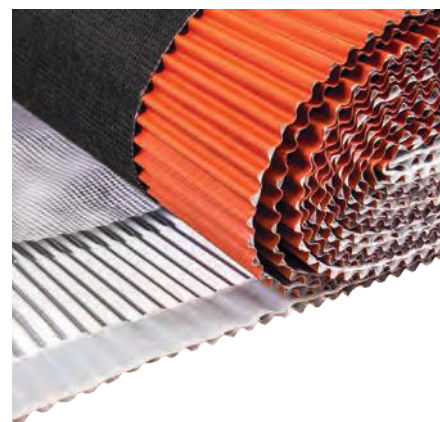
Sznur butylowy

stępne w ofercie AIB sznury butylowe wytłaczane w formie profilu o przekroju koła i zabezpieczone nośnikami, sprawdzają się przy uszczelnianiu warstw wstępnego krycia dachu i izolacji pomiędzy segmentami blachodachówek.

Butyle są także ważnym elementem taśm gwoździowych. *Taśmy gwoździowe stosuje się do uszczelnienia miejsc mocowania kontrłat do krokwi. Taśmy mocowane są bezpośrednio do kontrłaty – od strony skierowanej ku krokwi – lub wzdłuż krokwi na membranę dachową. Po dokręceniu kontrłat, zabezpieczają przed wnikaniem wilgoci do połączenia* – mówi dr inż. Karol Kożuch z firmy AIB.

Szczelnie wokół komina

Wygodnym sposobem na uszczelnienie miejsca styku połaci dachowej z kominem jest użycie taśmy kominowej, najczęściej wykonanej z taśmy aluminiowej, z jednej strony pokrytej farbą, a z drugiej powleczonej klejem butylowym. Przy zachowaniu precyzji wykonania taka obróbka jest trwała i bardzo szczelna. Z taśmy wycina się odpowiedniej wielkości fragmenty, któ-



Taśma kalenicowa

re następnie należy dokładnie przykleić do powierzchni komina i dachówek. Fragmenty boczne łączy się z tylnym i przednim poprzez jednoczesne zagięcie zespalanych części w rąbek stojący. Zwieńczeniem obróbki jest montaż listwy wykończeniowej oraz jej uszczelnienie odpowiednim preparatem. Przy pracy z wyrobami butylowymi nie ma potrzeby zgrzewania ani użycia dodatkowych klejów czy specjalistycznych narzędzi, co znacznie przyspiesza pracę. W miejscach wystawionych na bezpośrednie działanie promieniowania słonecznego, dobrym rozwiązaniem jest zastosowanie taśm butylowych pokrytych aluminium, co ogranicza ryzyko sztywnienia materiału.

FOT. (3): AIB



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



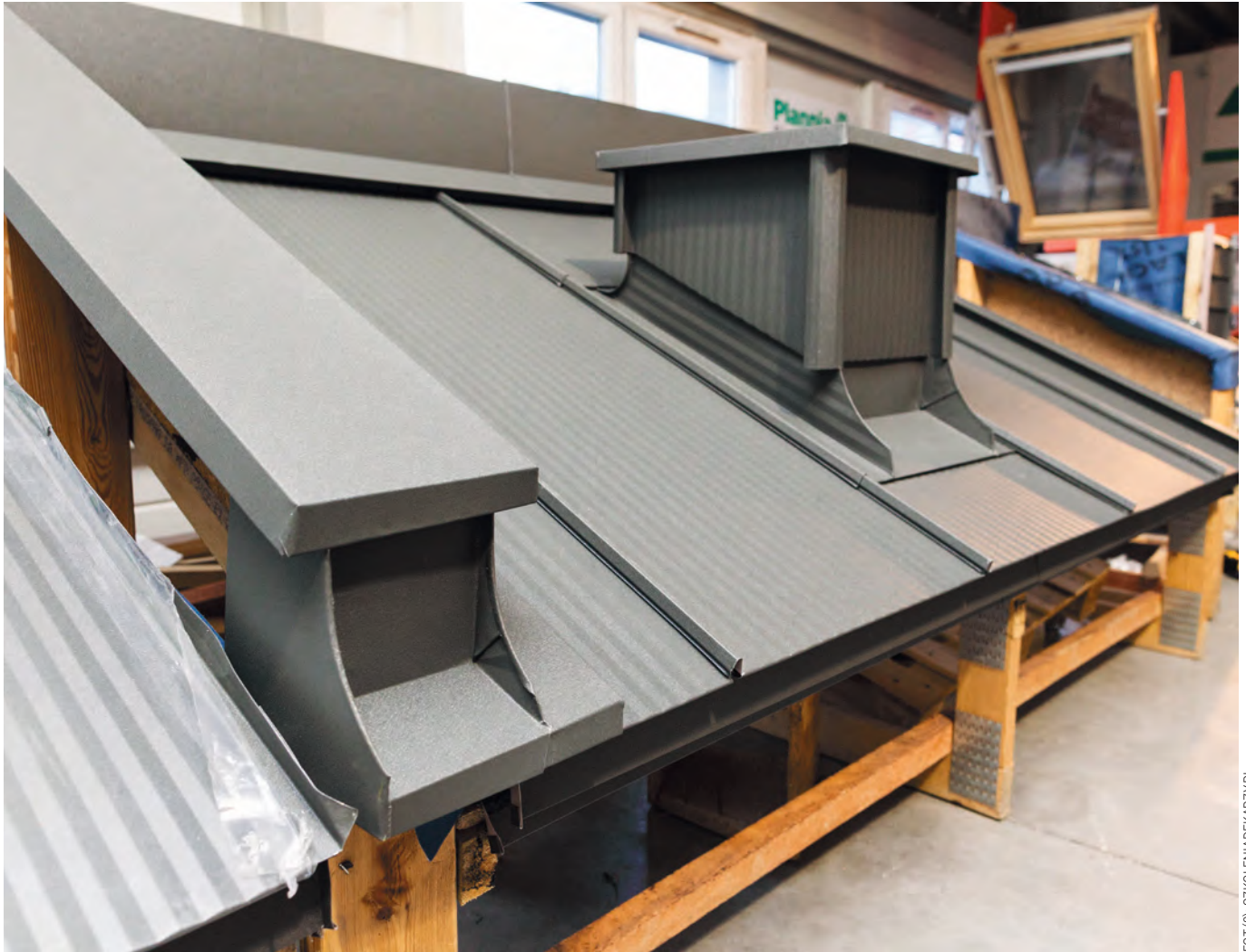
CHEMIA MIĘDZY NAMI

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



FOT.(3): SZKOLENIADEKARZYPL

Omawiana obróbka zastosowana zarówno przy kominie, jak i zakończeniu atyki

Technika wykonania dolnej obróbki komina

Obróbka komina jest jednym z najtrudniejszych elementów do wykonania. Należy ją tak wyprofilować, aby była nie tylko szczelna, ale także ułatwiała odprowadzenie wody opadowej. Ponieważ górną obróbkę już prezentowaliśmy na łamach „Naszego Dekarza”, pora na część dolną.

Tekst ARKADIUSZ GNAT

W „Naszym Dekarzu” 46/2019 prezentowaliśmy jeden z popularnych sposobów wykonania górnej obróbki komina, zwanej kołyską. W tym wydaniu

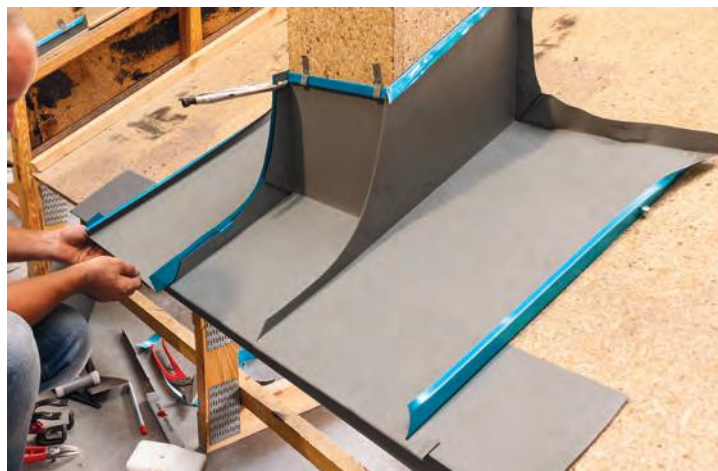
„przechodzimy” na drugą stronę komina i zajmiemy się dolną częścią obróbki blacharskiej wykonywaną popularną metodą, pozwalającą zachować gwarantowaną szczelność (bez nacinania blachy),

stosowaną we wszelkiego rodzaju przejściach technicznych przez dach: komin, okno połaciowe, wylaz.

Podstawą obróbki dolnej jest odpowiednio wyprofilowana i zamocowana blacha



Mocowanie haftrami i falcowanie na pierwszy rąbek



Montaż haftrami obróbek bocznych



Falcowanie na drugi rąbek



Gotowa obróbka. Falc przeciwwodny, widoczna fałda z falcem łączącym dwa elementy

środkowa, łącząca boczne elementy obróbki, przegięta w miejscu spotkania płaszczyny połączy dachu i frontowej ściany komina. Aby wykonać taki element bez nacinania materiału należy na bocznych, pionowych ściankach tej obróbki wykonać fałdę. Fałdę wykonujemy w taki sposób, aby spływająca woda nie penetrowała w głąb obróbki. Pionowe ścianki boczne omawianej części obróbki, w miejscu fałdy, wycinamy po łuku, a następnie łączymy z obróbką boczną komina. Połączenie tych elementów wykonujemy w technologii rąbka stojącego. Górne zakończenie pionowej ścianki obróbki frontu komina zaginamy, tworzymy falc przeciwwodny, który dodatkowo usztywnia blachę. Falc ten może być później wykorzystany do mocowania blaszanego obłożenia ścian komina. Dolną część obróbki środkowej łączymy z blaszanym pokryciem dachu albo nakrywamy nią elementy pokryciowe.

Narzędzia niezbędne do wykonania tej obróbki: nożyce blacharskie, fałdownik, młotek do obróbek, kowadło, dachcegi płaskie, giętarka lub bender, miarka, ołówek.

Zaprezentowany rodzaj obróbki jest podstawowym elementem szkoleń dekarzsko-blacharskich dostępnych na naszym rynku. Obróbkę komina w technologii rąbka często stosują dekarze ceniący sobie jakość i precyzję.

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.szkolniadekarzy.pl

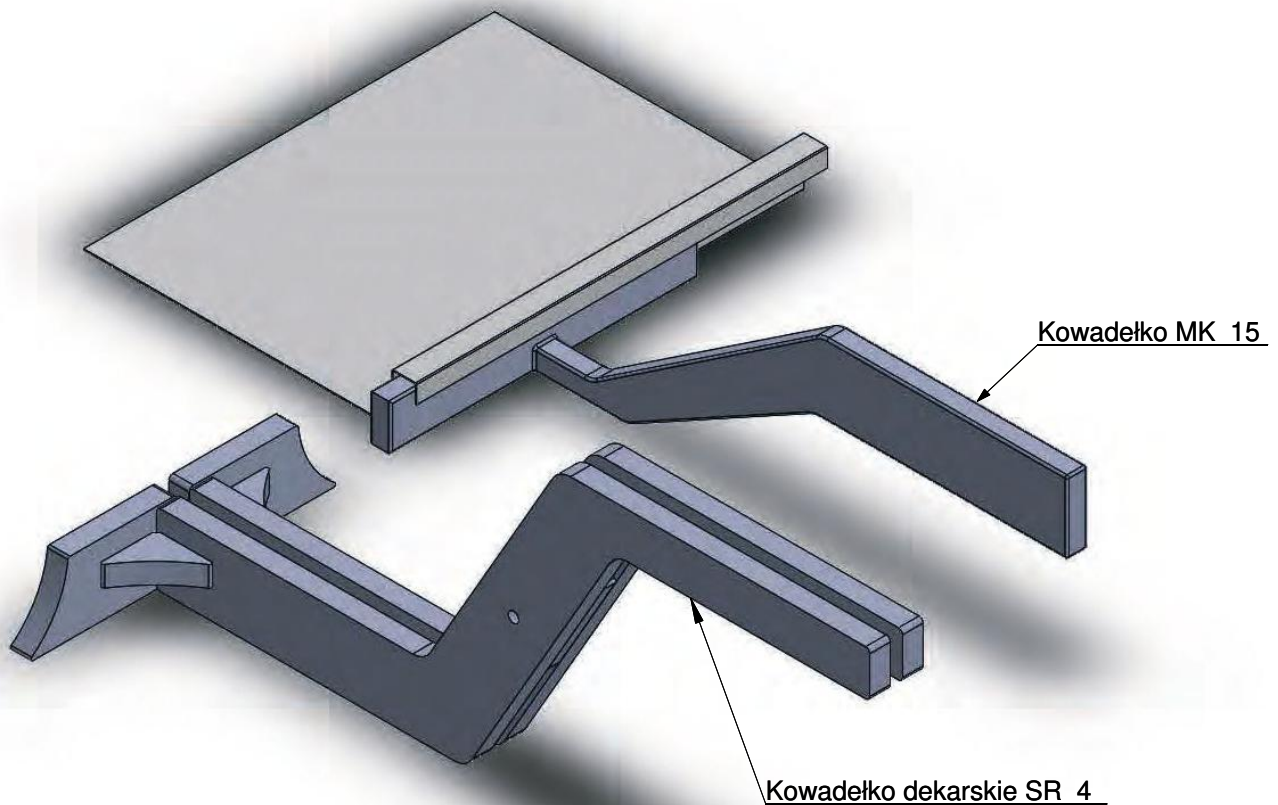
www.facebook.com/OsrodekKształceniaDekarzy



Kowadełka dekararskie

Tekst JAN GRYCUK

Zestaw kowadełek dekararskich.



RYS.: JAN GRYCUK

Kowadełka dekararskie w przedstawionym zestawie służą wykonywaniu połączeń blach na rąbek, między innymi w obrębie okapu lub w miejscach przejścia blachy z dachu na ścianę. Kowadełko o symbolu SR_4 zostało znacznie zmienione w stosunku do poprzedniej wersji (wzmocnione) oraz wycięto blachę po łuku w części przedniej. Dzięki krzywiźnie doklepywanie łączonych blach jest znacznie łatwiejsze.

Drugi element zestawu kowadełko MK_15 jest przeznaczone do odtworzenia kształtu rąbka dolnego i górnego. Jego kształt oraz wymiary są dostosowane do wymiarów profilowanych blach.

Przednia część narzędzia jest podparciem dla blach, a uchwyt umożliwia wkładanie i wyjmowanie kowadełka bez wysiłku.

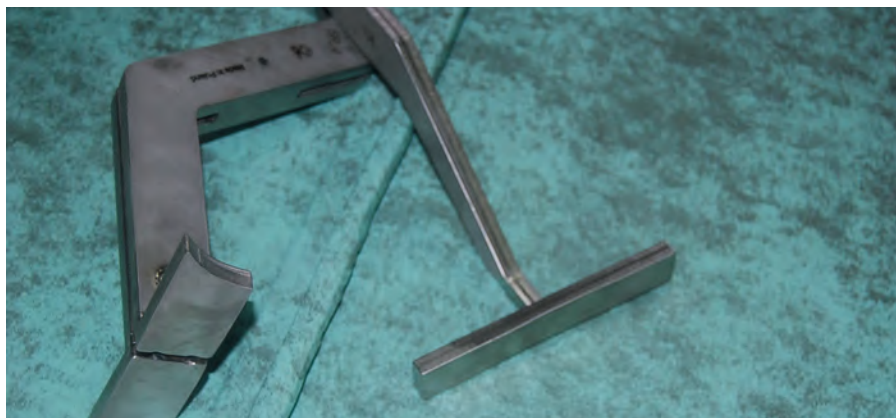
Narzędzia wykonane są ze stali nierdzewnej i opatrzone znakiem polskiego producenta.

Kowadełka dekararskie są wzorem zastrzeżonym.

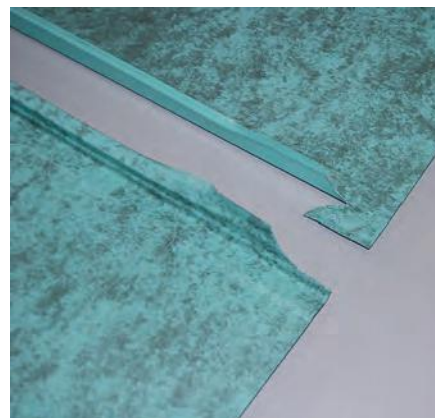
Więcej informacji udziela:

Jan Grycuk,

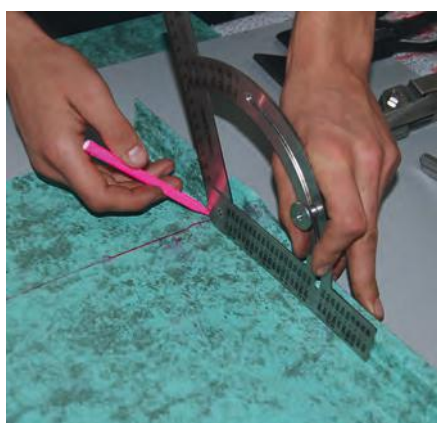
tel.: +48 502 274 707, nowydach@wp.pl



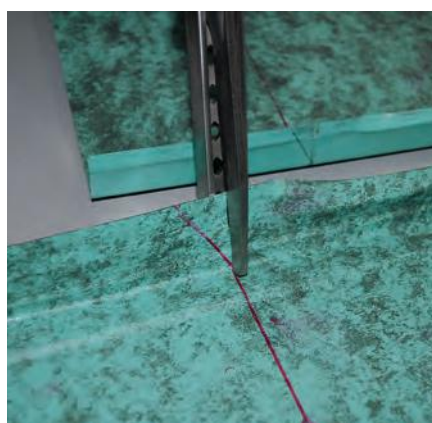
Kowadełka SR_4 (po lewej) i MK_15 (po prawej)



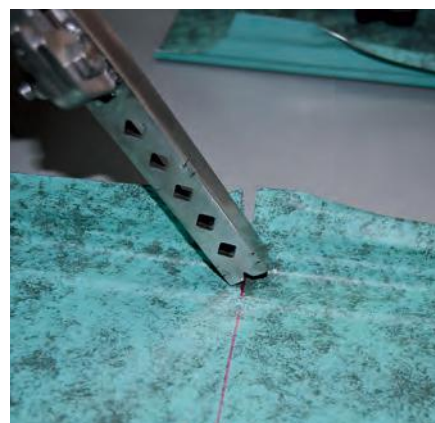
KROK 1. Blachy przygotowane do łączenia



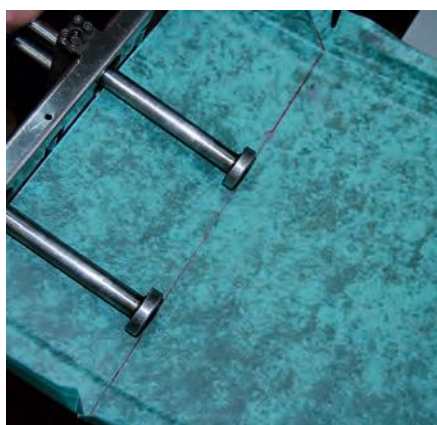
KROK 2. Wyznaczenie kąta gięcia blachy



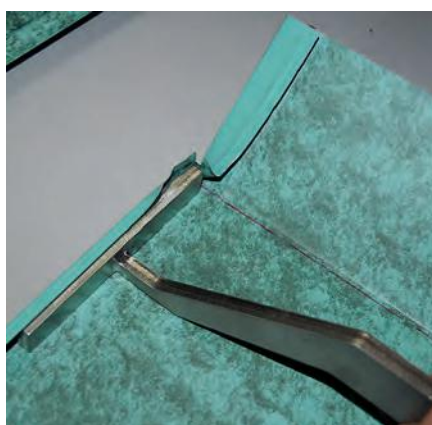
KROK 3. Gięcie krawędzi zewnętrznej



KROK 4. Gięcie krawędzi wewnętrznej



KROK 5. Poprzeczne gięcie paneli



KROK 6. Odtworzenie rąbka dolnego kowadełkiem MK_15



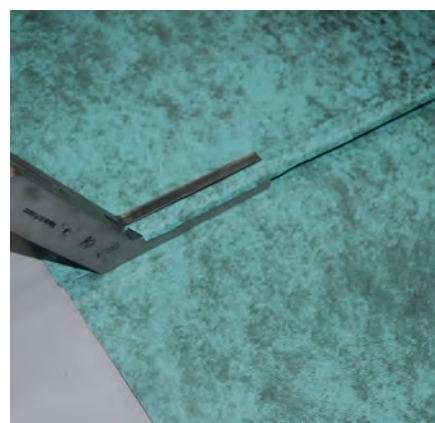
KROK 7. Odtworzenie rąbka górnego kowadełkiem MK_15



KROK 8. Przygotowanie do łączenia blach z użyciem praski okapu



KROK 9. Kowadełko SR_4 podpira blachę podczas doginania



KROK 10. Podwójne zagięcie blachy na kowadełku SR_4

Kupujemy

odkurzacz mobilny



Odkurzacze mobilne to urządzenia pozwalające pracować w czystych warunkach, a przede wszystkim pozwalające zadbać o zdrowie.

Tekst RADOSŁAW KUPIS

Podczas wszelakich prac elektro-narzędziami powstają pyły drobne i grube. Są one zazwyczaj efektem ubocznym danej obróbki. Chcąc czy nie chcąc operator urządzenia jest narażony na ich wdychanie. Mamy świadomość, że w większości obrabianych materiałów znajdują się związki niekorzystnie wpływające na nasze zdrowie. Dlatego też odpowiedni dobór odkurzacza i jego prawidłowe zastosowanie jest tak ważne i odgrywa bardzo istotną rolę w codziennej pracy z użyciem elektronarzędzi. Ponadto stosując odkurzacz optymalizujemy przebieg procesów technologicznych.

Powstające podczas pracy pyły dzieli się na trzy klasy. Według nich dobiera się odkurzacze o właściwościach odpowiednich dla danego rodzaju pyłu i wyznacza jego dopuszczalne stężenie na stanowisku pracy (MAC). Klasy te są też decydujące przy wyborze stopnia usuwania w systemach filtrujących. Ważne jest to, aby klasa odkurzacza mobilnego odpowiadała materiałowi, który będzie poddawany obróbce. Odkurzacze przemysłowe dzielimy na trzy klasy oznaczone literami L, M, H. Oznaczenia literowe odpowiadają klasie pyłu zgodnie z normą EN60335-2-69, załącznik AA.

Klasa pyłu L – odpowiada pyłom zagrażającym zdrowiu o wartościach granicz-



nych $> 1 \text{ mg/m}^3$. Odkurzacze w tej klasie stosujemy do prostych i nieszkodliwych pyłów, takich jak kurz domowy, czy wapno. W klasie L filtr odkurzacza wychwytuje ponad 99% pyłów.

Klasa pyłu M odpowiada pyłom zagrażającym zdrowiu o wartościach granicznych $> 0,1 \text{ mg/m}^3$. Odkurzacze w tej klasie stosujemy do wszystkich pyłów drzewnych, pyłów z masy szpachlowej, wypełniaczy, lakierów, gipsu, cementu, betonu, zaprawy klejowej, farb (na przykład lateksowych i olejnych) oraz materiałów kwarcowych, takich jak piasek i żwir. W klasie M odkurzacze wyłapuje ponad 99,9% pyłów szkodliwych. Ponadto odkurzacze mają czujnik przepływu powietrza oraz wyposażone są w sygnał dźwiękowy informujący użytkownika o zakłóceniach w pracy maszyny.

Klasa pyłu H – pyły zagrażające zdrowiu o wartościach granicznych $\leq 0,1 \text{ mg/m}^3$. Odkurzacze w tej klasie stosujemy do pyłów rakotwórczych i chorobotwórczych, na przykład azbestu i pleśni. W klasie H odkurzacze wyłapuje ponad 99,995% pyłów szkodliwych.

Analizując wspomnianą normę widzimy, że podstawowym odkurzaczem stosowanym przy większości prac jest odkurzacze w klasie M.

Na rynku jest duża ilość odkurzaczy, różniących się wielkością i parametrami, takimi jak siła ssania, wytwarzane podciśnienie, wielkość oraz przeznaczenie. Mo-

żemy je podzielić na kilka grup. Uważam, że jednym z ważniejszych jest podział na odkurzacze pracujące w systemie otwartym i zamkniętym. Mam tu na myśli pracę z workiem filtrującym lub bez worka.

W pracach stolarskich, lakierniczych, przy zabudowach targowych lub drobnych pracach domowych ze względu na rodzaj pyłu zastosujemy odkurzacze pracujące z workami. Przy tego typu pracach powstały pył i urobek jest stosunkowo lekki, dlatego należy zbierać go w worki jednorazowe. Takie odkurzacze zwykle są wyposażone w filtry papierowe.

Dруга grupa odkurzaczy to odkurzacze pracujące w systemie otwartym – czyli bez worka. Dedykowane do prac budowlanych do odsysania pyłów mineralnych, na przykład gipsu, betonu, jastrychu. Odkurzacze te są wyposażone w systemy oczyszczające filtr podczas pracy. Filtry zwykle wykonane są z różnego rodzaju tworzyw sztucznych – czasem również pokryte teflonem, który nadaje gładkość, dzięki czemu pył nie „łapie się” do filtra.

Aby odsysać wodę odkurzaczem, musimy pamiętać o zmianie filtra na filtr gąbczasty zabezpieczający serce odkurzacza (turbine) przed dostaniem się wody.

Dobry odkurzacze powinien być wyposażony w automatykę włączania poprzez urządzenie do niego podpięte. Przy pracy urządzeniami elektrycznymi polega to na podłączeniu urządzenia do gniazda elektrycznego wbudowanego w korpus od-

kurzacza. Uruchomienie elektronarzędzia uruchamia odkurzacze.

Rozwój branży elektronarzędzi akumulatorowych wprowadził na tym polu technologię Bluetooth®. Dzięki Bluetooth® mamy bezprzewodową komunikację między narzędziem akumulatorowym a odkurzaczem. Technologia BT pozwala łączyć odkurzacze poprzez akumulator wyposażony w nadajnik BT. Dzięki temu pracując narzędziami akumulatorowymi zapominamy o ręcznym sterowaniu odkurzaczem, a stanowisko pracy jest zawsze czyste.

Nieliczne firmy wyposażają swoje odkurzacze w pakiet antystatyczny – wąż, który podczas prac nie będzie się „elektryzował”, drobne pyłki nie będą się „przyklejały”, a ładunki elektrostatyczne zostaną prawidłowo odprowadzone.

Część dostępnych odkurzaczy pracuje w systemie danego producenta. Dzięki temu można ich używać jako wózków transportowych do przewozu elektronarzędzi.

Na rynku pojawiły się również gładkie węże ssące. Pozwala to uniknąć efektu zaczeplania o krawędź materiału. Dobrze jest, kiedy wąż ma swoje miejsce i można go w łatwy sposób zwinąć i schować w korpusie odkurzacza. Ponadto niektóre węże można ze sobą łączyć bez konieczności używania dodatkowych łączek.



Nowy sposób rozliczania podatku VAT



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

Od 1 listopada 2019 r. obowiązujące wcześniej szczególne rozwiązania rozliczania podatku VAT – czyli mechanizm odwrotnego obciążenia i mechanizm odpowiedzialności podatkowej nabywcy (w formie sprzed 31 października br.) – zostały zastąpione stosowanym obowiązkowo (obligatoryjnie) mechanizmem podzielonej płatności (MPP).

Tekst DANUTA STANOK

Mechanizm podzielonej płatności (ang. *split payment*) funkcjonuje jako dobrowolna metoda regulowania płatności już od 1 lipca 2018 r. Obowiązek jego stosowania po 1 listopada br. dotyczy wyłącznie konkretnych towarów i usług, wymienionych w nowym załączniku (nr 15) ustawy VAT. Jednocześnie nadal funkcjonuje dobrowolny system

podzielonej płatności na pozostałe towary i usługi oraz rozliczenia na zasadach ogólnych.

Obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności jest stosowany dla faktur dokumentujących transakcje, których jednorazowa wartość brutto przekracza 15 000 zł lub jest równoważnością tej kwoty, i wykazanych transakcji w zakresie towarów lub usług, wymienionych

w załączniku nr 15. Załącznik ten zastąpił dotychczasowe załączniki nr 11, 13, i 14 do ustawy. Chodzi między innymi o wyroby ze stali, aluminium, miedzi, węgla, wyroby elektroniczne, paliwa, odpady różnego rodzaju, a także usługi budowlane.

MPP obejmuje przede wszystkim dostawy towarów i usług, wobec których wcześniej nakazany był mechanizm od-

wrotnego obciążenia, płatności za dostawę w relacjach B2B (biznes dla biznesu).

Przyjęta wartość 15 000 zł jest zbieżna z limitem transakcji, po przekroczeniu którego przedsiębiorcy są obowiązani do dokonania płatności za pośrednictwem rachunku bankowego (art. 19 ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców).

Transakcje opiewające na kwoty poniżej 15 000 zł podlegają rozliczaniu na ogólnych zasadach. Zatem część transakcji, które przed zmianą ustawy były rozliczane przy użyciu odwrotnego obciążenia, obecnie nie jest objęta obowiązkiem stosowania mechanizmu podzielonej płatności.

Wyłączone z obowiązku stosowania MPP są należności wynikające z faktur dokumentujących transakcje realizowane w ramach umów o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz umów z konsumentami (osobami nieprowadzącymi działalności gospodarczej).

Obowiązki związane z MPP

Obowiązek zastosowania mechanizmu podzielonej płatności (MPP) do danej transakcji ma jasno wynikać z odpowiedniej informacji zamieszczonej na fakturze VAT. Na takiej fakturze, co do zasady, powinien znaleźć się napis „mechanizm podzielonej płatności” (art. 106e ust. 1 pkt 18). Brak tej informacji nie zwalnia jednak nabywcy od obowiązkowej zapłaty podzieloną płatnością. Nawet, gdy faktura zawierać będzie jedną pozycję objętą zakresem wskazanym w załączniku nr 15, podatnik ma obowiązek zamieszczenia na niej informacji „mechanizm podzielonej płatności”. Nie ma przy tym znaczenia, że wartość wykazanych na danej fakturze towarów lub usług objętych tymże załącznikiem jest niższa niż 15 000 zł.

Dla przykładu: jeżeli kwota należności za towar z załącznika nr 15 wynosić będzie 1230 zł brutto (1000 zł netto + 230 zł VAT), a wartość brutto całej faktury równa 15 000 zł lub więcej, wówczas taka faktura powinna mieć oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”.

Czy faktura obligatoryjnie podlega mechanizmowi podzielonej płatności, czy nie, decyduje limit 15 000 zł oraz fakt, że dokumentuje ona sprzedaż towarów lub usług wymienionych w załączniku nr 15 do ustawy. Te dwa warunki muszą wystąpić łącznie.

Obowiązek zastosowania MPP przy regulowaniu faktury obejmuje wyłącznie kwoty należności za towary lub usługi wymienione w załączniku nr 15. Może więc zdarzyć się, że dotyczyć będzie tylko jednej pozycji wskazanej na fakturze. Nabywca ma możliwość opłacenia całej faktury, stosując MPP. Nie ma jednak takiego obowiązku.

Mechanizm podzielonej płatności polega na zapłacie należności odpowiadającej kwocie podatku VAT wynikającej z faktury, na rachunek VAT, natomiast zapłata wartości sprzedaży netto jest dokonywana na rachunek rozliczeniowy albo jest rozliczana w inny sposób. Zasady te nie ulegają zmianie w odniesieniu do obowiązkowej podzielonej płatności.

Komisja Europejska oraz Rada Unii Europejskiej zgodziły się na obowiązkową podzieloną płatność.
Zastrzegły jednak, że to zgoda czasowa – do końca lutego 2022.

Konsekwencje dla podatników

Wystawcy faktury będzie groziła sankcja w wysokości 30% kwoty podatku VAT wykazanego na fakturze, jeżeli nie umieści specjalnego oznaczenia „mechanizm podzielonej płatności”. Przy czym, sankcja ta będzie naliczana od kwoty podatku przypadającej na dostawę towarów lub usług wymienionych w załączniku nr 15.

Jeżeli zatem dana faktura o wartości brutto przekraczającej 15 000 zł zawiera jedną pozycję dokumentującą nabycie towarów lub usług wymienionych w załączniku nr 15, to sankcja będzie naliczana wyłącznie od wartości podatku należnego z tej konkretnej pozycji.

Sankcja nie będzie stosowana w odniesieniu do osób fizycznych, które za ten sam

czyn ponoszą odpowiedzialność za wykroczenie skarbowe albo przestępstwo skarbowe. Za jeden czyn nie karze się dwa razy.

Jeżeli mimo braku stosownego oznaczenia na fakturze, nabywca ureguluje w mechanizmie podzielonej płatności kwotę odpowiadającą kwocie podatku, przypadającą na dostawę towarów lub usług wymienionych w załączniku nr 15, sprzedający nie zostanie ukarany. W sytuacji, gdy pomylimy się i nie oznaczymy wymaganym dopiskiem wystawionej przez siebie faktury, w naszym interesie jest jak najszybsze powiadomienie naszego kontrahenta o braku oznaczenia, nawet przed wystawieniem faktury korygującej. Nabywca będzie miał szansę zrealizować płatność w MPP.

Wystawca ma obowiązek poprawienia błędu, gdyż brak oznaczenia mechanizmu podzielonej płatności kwalifikuje fakturę jako wystawioną wadliwie.

Istnieje możliwość poprawienia dokumentu notą księgową (przez nabywcę). Ma on przecież rozoznać, co jest przedmiotem transakcji, a ponadto odpowiada za wybór formy płatności. Kupujący nie może więc polegać wyłącznie na informacjach od sprzedawcy. Musi samodzielnie przeanalizować każdą fakturę oraz sprawdzić, jakie towary lub usługi nabył i czy wiąże się z tym określone obowiązki.

Sankcja dla nabywcy, który – mimo obowiązku uregulowania kwoty podatku VAT wykazanej na fakturze w mechanizmie podzielonej płatności – ureguluje tę kwotę w inny sposób, jest taka sama jak dla dostawcy.

Bez względu na to czy sprzedawca zamieścił na fakturze informację „mechanizm podzielonej płatności”, czy nie, nabywca ma obowiązek uregulowania kwoty podatku VAT przypadającej na dostawę towarów i usług, wymienionych w załączniku nr 15 w formie MPP.

Sankcja nie będzie stosowana w odniesieniu do osób fizycznych, gdy mimo uregulowania faktury w inny sposób dostawca towarów lub usługodawca rozliczył cały należny podatek, wynikający z tej faktury.

Możliwości regulowania płatności w MPP

Mechanizm podzielonej płatności polega na dokonywaniu płatności przez nabywców usług lub towarów z wykorzystaniem



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

specjalnego rachunku. Przelana kwota trafia na konto rozliczeniowe dostawcy, gdzie jest dzielona – ostatecznie pozostaje na nim wartość netto, natomiast kwota podatku VAT jest przekazywana na odpowiedni rachunek bankowy VAT, utworzony na potrzeby MPP.

Transakcje objęte mechanizmem podzielonej płatności muszą być realizowane przez rachunki rozliczeniowe założone dla działalności gospodarczej – otwarte konta firmowe. Te rachunki widnieją na „białej liście podatników VAT”. Nie jest możliwe dokonywanie rozliczeń na rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe (ROR).

Kupujący będzie płacił nam za transakcję objętą obowiązkiem podzielenia płatności (jesteśmy dostawcą usług), musimy więc mieć konto VAT, żeby tę wpłatę przyjąć. Nasz bank lub SKOK otworzył takie konto automatycznie, kiedy weszły w życie przepisy o dobrowolnym MPP (w 2018 r.), o ile korzystamy z konta firmowego. Nie musimy znać jego numeru ani umieszczać go na fakturze – rozdzielenie należnej płatności na kwotę netto i VAT następuje w systemie banku, na podstawie komunikatu zawartego na przelewie.

Istnieje jeszcze jeden ważny element tej układanki: w przypadku faktury, której wartość brutto będzie mniejsza niż 15 000 zł i dokumentuje dostawę towarów wymienionych w załączniku nr 15 ustawy o VAT (bez usług), nabywca jest solidarnie

odpowiedzialny za rozliczenie VAT, jeśli nie dokona zapłaty sposobem *split payment*. Zwolnimy się z tej odpowiedzialności, gdy zapłacimy w MPP, przynajmniej VAT wynikający z objętych fakturą towarów "wrażliwych". W celu ochrony swoich interesów, powinniśmy dobrać kontrahentów oraz warunków, na jakich zawieramy transakcje.

Nowe przepisy wprowadzają również możliwość:

- stosowania podzielonej płatności do zaliczek wpłacanych przed wystawieniem faktury,
- dokonywania jednym komunikatem przelewu płatności za więcej niż jedną fakturę VAT,
- opłacania z rachunku VAT (poza podatkiem VAT) także należności z tytułu podatków dochodowych, składek ZUS, akcyzy, cła, podatku VAT od importu itd. Ma to zniwelować negatywny wpływ mechanizmu na płynność finansową przedsiębiorców.

Do ustawy o VAT wprowadzono fundamentalne zmiany: obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności, nowa matryca stawek VAT i Wiążąca Informacja Stawkowa (WIS). WIS ma na celu określenie prawidłowej stawki VAT dla danego towaru/usługi i ochronę podatnika, który taką stawkę prawidłowo zastosuje. Skończą się wreszcie interpretacje, przecież niczego nam nie gwarantowały. Po 1 listopada br. możemy występować do Urzędów Skarbowych o wydanie WIS. Jednakże ochrona obowiązywać będzie, podobnie jak nowy system stawek VAT, od 1 kwietnia 2020 roku.

WARTO ZAPAMIĘTAĆ

Z naszego punktu widzenia najważniejsze zmiany w ustawie o VAT:

1. wprowadzenie obowiązku stosowania MPP dla konkretnych transakcji,
2. wprowadzenie sankcji i kar dla firm objętych obowiązkowym MPP za niewłaściwe dokumentowanie transakcji lub płaćenie poza systemem MPP (na przykład zwykłym przelewem lub z rachunku prywatnego),
3. szersze niż dotąd możliwości wykorzystania środków zgromadzonych na koncie VAT,
4. zastąpienie odwrotnego obciążenia VAT (stosowanego w obrocie towarami wrażliwymi) obowiązkowym MPP.

Jesteś podatnikiem VAT, jeśli:

1. wystawiasz fakturę dokumentującą sprzedaż towarów lub usług objętych obowiązkowym MPP; musisz ją opisać zwrotem „mechanizm podzielonej płatności” oraz umożliwić nabywcy zapłaty podzieloną płatnością;
2. kupujesz towary lub usługi objęte MPP; musisz mieć rachunek rozliczeniowy założony dla działalności gospodarczej;
3. w komunikacie przelewu podajesz kwotę podatku VAT (lub część), kwotę sprzedaży brutto (lub część), numer faktury, w związku z którą dokonywana jest płatność, NIP dostawcy;
4. świadczyłeś usługi podwykonawcy, pamiętaj, mechanizm podzielonej płatności dotyczy wszystkich wykonujących usługi z załącznika nr 15, niezależnie od statusu (główny wykonawca/podwykonawca);
5. po 1 stycznia 2020 r. płacisz za fakturę z pominięciem MPP, taki wydatek (płatność) nie będzie zaliczony do kosztu uzyskania przychodu.

MONITORING RYNKU BUDOWLANEGO

RAPORT PRENUMERATA

KUPUJĄC RAPORT ZYSKASZ:

- Prezentację aktualnej sytuacji gospodarczej kraju oraz branży budowlanej ze złożoną ekspercką analizą obrazującą rzeczywisty obraz rynku. Interpretacja danych przez ekspertów ASM znających specyfikę branży budowlanej.
- Narzędzie do weryfikowania planów strategicznych oraz budżetów przy wykorzystaniu prognozy rozwoju branży budowlanej. **W każdym raporcie kwartalnym prezentowane są prognozy poszczególnych sektorów rynku w perspektywie krótko- i średniookresowej. Dodatkowo w IV numerze kwartalnym prezentowana jest 10-letnia projekcja rynku.**
- Narzędzie do weryfikowania planów sprzedażowych w poszczególnych regionach - dane w podziale na województwa i powiaty. Narzędzie do identyfikacji potencjału rozwoju firmy oraz budowania planów strategicznych w oparciu o realny obraz sytuacji w sektorze.
- Możliwość łączenia analiz rynkowych z wynikami finansowymi przedsiębiorstw dzięki bazom danych, które są przekazywane wraz z raportami. Umożliwia to przeprowadzenie spersonalizowanych analiz.
- Dywersyfikację ryzyka w prowadzeniu działalności gospodarczej dzięki złożonej analizie szans i zagrożeń w branży uwzględniającej opinie wykonawców i producentów w zakresie największych trudności na rynku.



RYNKOWY HIT!

4 raporty kwartalne

i 12 miesięcznych aktualizacji

**COROCZNA KONFERENCJA
DLA PRENUMERATORÓW**

**INFORMACJE O RYNKU
ORAZ PROGNOZY**



Informacji o raporcie udziela Beata Tomczak-Majewska
tel. kom. +48 603 765 304,
e-mail: b.tomczak@asm-poland.com.pl

WWW.ASM-POLAND.COM.PL

Czy kolejny rok przyniesie zmiany na rynku dekararskim?

Zastanawiając się nad przyszłością rynku dekararskiego warto przeanalizować stan obecny z punktu widzenia dekarzy i inwestorów oraz określić trendy panujące w całym sektorze.

Tekst BEATA TOMCZAK-MAJEWSKA

Fachowiec w branży budowlanej to nie tylko specjalista od wykonawstwa określonych prac, ale też ekspert i fachowy recenzent produktów, z którymi pracuje. To również ważny klient, który na podstawie własnych doświadczeń oraz fachowej wiedzy kupuje oraz poleca swoim klientom zakup określonych marek i produktów. Wykonawca to autorytet, którego opinie nie pozostają bez znaczenia w procesie decyzyjnym ostatecznych klientów. Poprzez osąd fachowca firmy producenckie mogą zyskać lub stracić klientów. Oceny wykonawców dotyczące określonych produktów to dla producentów rzetelna informacja na temat jakości wytwarzanych wyrobów oraz świetne źródło informacji o możliwych do wprowadzenia zmianach, przekładających się na doskonalenie wytwarzanych towarów. Kim zatem są dekarze?

ZLECENIA DLA DEKARZY

W strukturze prac dekararskich z podziałem na typ klienta, w 2018 roku, większość zleceń (61,1%) realizowana była na zlecenie klienta indywidualnego (klient instytucjonalny – 38,9%). Największy odsetek zleceń dla inwestorów instytucjonalnych odnotowano w regionach północnym (46,2%), południowo-zachodnim (45,2%) oraz północno-zachodnim (43,4%). Najniższy zaś w centralnej części kraju (32,9%).

Wykonawcy niezmiennie wskazują, iż największy potencjał prac związanych z wykonawstwem pokryć dachowych występuje w budownictwie mieszkaniowym. W 2018 roku 73,2% całkowitej ilości zamontowanych pokryć dachowych zanotowano w tym typie budownictwa. 75,1% prac w zakresie krycia dachów w budownictwie mieszkaniowym dotyczyła budownictwa jednorodzinne. Dla porównania w 2016 roku odsetek ten wynosił 73,1%. Przewaga zleceń w budownictwie mieszkaniowym dotyczyła wszystkich regionów kraju. Największy udział budownictwa niemieszkalne-

Według najnowszego raportu ASM dla branży dekararskiej: „Rynek pokryć dachowych 2019” aż 63,7% wykonawców zajmujących się układaniem pokryć dachowych pracuje w firmach zatrudniających do 9 pracowników. Podstawowym profilem działalności firm zajmujących się wykonaniem pokryć dachowych są prace dekararskie. Wskazało na nie 73,5% badanych. Tylko 16,5% fachowców specjalizuje się w pracach ogólnobudowlanych.

Warto zwrócić uwagę na fakt, iż wykonawcy mocno dywersyfikują swój obszar prowadzenia działalności. Blisko, co drugi respondent ma szeroki zakres swojej działalności obejmujący cały region (9,8%) lub województwo (37,5%). Częściej niż co piąty fachowiec deklaruje makrozasięg swoich usług. 30,1% dekarzy ogranicza swoją aktywność do gminy (7,8%) lub powiatu (22,3%).

go, w całkowitej strukturze prac w 2018 roku, dotyczył północno-zachodniej Polski (30,8%). Analizując wyłącznie strukturę prac w zakresie pokryć dachowych w budownictwie mieszkaniowym należy zauważyć istotną przewagę budownictwa jednorodzinne – 75,1% (budownictwo wielorodzinne – 24,9%), w którym występuje największy potencjał dla prac dekararskich.

W budownictwie jednorodzinne prace związane z wykonaniem pokryć dachowych w znacznej większości prowadzone były na dachach skośnych, niezależnie od tego, czy były to nowe inwestycje, czy te związane z renowacją. W budownictwie wielorodzinne mamy również do czynienia z przewagą prac na dachach skośnych, przy czym ich większy udział występuje w przypadku nowych inwestycji.

Dominującym typem obiektów w budownictwie niemieszkalnym, w ramach których wykonywano pokrycia dachowe w 2018 roku, były budynki magazynowe i przemysłowe (36,3%).

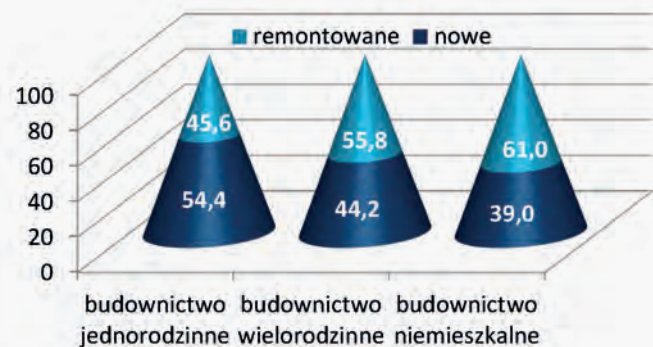
PLANY W ZAKRESIE LICZBY ZLECEŃ W ZAKRESIE PRAC DEKARSKICH NA LATA 2019-2020 WSKAZANIA WYKONAWCÓW (ROK POPRZEDNI=ROK BAZOWY)



WIELKOŚĆ FIRMY (W %)



STRUKTURA WYKONANIA POKRYĆ DACHOWYCH ZE WZGLĘDU NA TYP BUDOWNICTWA I CHARAKTER INWESTYCJI (W %)



OBSZAR DZIAŁANIA



Źródło: ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku, na podstawie badania CATI, N=400 wykonawców zajmujących się montażem pokryć dachowych

TRUDNOŚCI NA RYNKU

Zdecydowana większość fachowców na co dzień mierzy się z licznymi trudnościami występującymi na rynku. Największe bariery dostrzegają w szczególności dekarze z południowo-zachodniej (95,5%) oraz północno-zachodniej (93,4%) części naszego kraju. Przy czym kluczowym wyzwaniem na rynku pokryć dachowych jest niedobór wykwalifikowanych pracowników. Na przestrzeni ostatnich lat rynek pracy ulegał dynamicznym przemianom – niegdyś rynek pracodawcy, dziś staje się rynkiem pracownika. Współcześnie, oprócz rekordowo niskiego bezrobocia, charakteryzuje go większy popyt na pracowników, niż ich podaż. Prowadzi to do presji płacowej odczuwanej przez pracodawców i większej trudności zarówno z pozyskaniem, jak i utrzymaniem przez nich siły roboczej. Kształt obecnego rynku pracy jest związany nierozdzielnie z systemem edukacji – rosnąca liczba absolwentów wyższych uczelni, przy jednoczesnym spadku osób kończących naukę

w szkołach zawodowych i technicach. Sprawia to, że odnotowywane są spadki liczby fachowców związanych z branżą budowlaną. Wspomniane problemy są nieobce zarówno producentom, jak i monterom pokryć dachowych. Aż 76,5% dekarzy zadeklarowało, iż brak wykwalifikowanych pracowników jest jedną z głównych barier na rynku. Dla porównania we wcześniejszej edycji badania trudność tę wskazywało 68,1% wykonawców (2017 rok). Skala tego problemu ciągle rośnie. Drugą najczęściej wskazywaną trudnością, z jaką borykają się wykonawcy, są koszty związane z zatrudnieniem. Bariera ta powiązana jest w głównej mierze z brakiem rąk do pracy. Presja na wzrost wynagrodzeń zwiększa znacząco koszty pracy, a to w konsekwencji przekłada się na koszt usług wykonawców oraz całej inwestycji. Warto jednak zaznaczyć, iż wzrost wynagrodzeń będzie coraz mniej odczuwalny przez pracowników ze względu na wzrost inflacji.

CO Z PRZYSZŁOŚCIĄ?

Trzeba podkreślić, że prognozowanie długoterminowe w aktualnych czasach jest bardzo trudne, bowiem rynek bardzo dynamicznie się zmienia. W przeszłości wszystkie zmiany wchodziły zdecydowanie dłużej i trwały dłużej (zmiana trwała na rynku 2-3 lata). Aktualnie proces ten jest zdecydowanie szybszy, dlatego dynamicznie należy reagować na wszystkie sygnały płynące z otoczenia. Na rynku jest wiele szans do wykorzystania. Wzrost wynagrodzeń, zatrudnienia, dostępność „taniych” kredytów i impulsy fiskalne spowodowały wzrost zasobów finansowych społeczeństwa. Dodatkowo pozytywne nastroje inwestycyjne na rynku, w połączeniu z większymi budżetami gospodarstw domowych, doprowadziły do wzrostu zainteresowania zakupem lub budową domu, czy też wykonaniem remontu. Renowacje stanowią bowiem ogromną szansę dla całej branży budowlanej. Wykorzystanie tych szans może się jednak okazać trudne, bowiem poważnym problemem jest niedobór wykwalifikowanych pracowników. Doszliśmy do sytuacji, w której społeczeństwo chce podejmować działania inwestycyjne, ma na ten cel niezbędne środki, ale nie może znaleźć ekipy wykonawczej. W konsekwencji odkłada swoje plany inwestycyjne na później i wstrzymuje się z działaniami

budowlanymi, zwiększając niewykorzystany potencjał branży. Potwierdzają to wyniki badania panelowego ASM, którego celem była weryfikacja przeprowadzenia działań remontowych planowanych przez gospodarstwa domowe na lata 2016-2017. Okazuje się, że 77,1 tys. gospodarstw domowych nie przeprowadziło działań renowacyjnych ze względu na brak fachowców.

Jak wygląda najbliższa perspektywa na rynku pokryć dachowych w Polsce? Większość dekarzy deklaruje, że rok 2019, pod względem liczby zleceń, będzie podobny do roku 2018. Większość fachowców nie była w stanie określić jednoznacznie swoich planów na 2020 rok w zakresie liczby zleceń. Bez wątpliwości jest to związane z aktualną sytuacją rynkową i perspektywą zarówno wielu szans do wykorzystania i tylu samo zagrożeń.



BEATA TOMCZAK-MAJEWSKA
Kierowniczka Zespołu Analitycznego
Główna Analityk Rynku
w ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku

Jak zatrzymać klienta

W jednym z wcześniejszych artykułów pisałem o obronie ceny i negocjacjach z inwestorami. Wspominałem w nim, że próby wpływania na cenę przez klientów to dość powszechne zjawisko, a branża dachowa nie jest tutaj oczywiście wyjątkiem.

Tekst MATEUSZ CEPKO



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

Zastrzeżenia, w tym także te cenowe, należy traktować jak szansę, ponieważ świadczą one o zainteresowaniu zakupem. Co więcej, jeśli poradzimy sobie z zastrzeżeniami, to mamy większą szansę na zbudowanie swojej pozycji w oczach klienta, dzięki czemu rośnie prawdopodobieństwo sprzedaży.

Czy podobnie jest w przypadku tak zwanych „ucieczek” inwestorów? Co robić w sytuacji, gdy klient nie zgłasza zastrzeżeń, a wręcz deklaruje, że złożona propozycja mu się podoba, jednak musi się jeszcze zastanowić? *Przecież dach to spora inwestycja, ciężko będzie mi podjąć decyzję już dzisiaj, na pierwszym spotkaniu* – to zdanie, które prawdopodobnie każdy słyszał już wielokrotnie. Jak zwiększyć swoje szanse na uzyskanie dekla-

racji lub ewentualny powrót klienta? Na te pytania postaram się odpowiedzieć w dalszej części artykułu.

W trakcie szkoleń czy wizyt w salonach, czy na składach budowlanych bardzo często spotykam się z powszechnym zjawiskiem, jakim jest coś w rodzaju konkursu ofert, który „organizują” inwestorzy, a udział w nim bierze kilku konkurujących ze sobą dekarzy czy handlowców. Klient w dzisiejszych czasach ma szereg możliwości uzyskania odpowiedzi na pytanie ofertowe. Może zadzwonić, wysłać maila czy po prostu przyjechać osobiście do salonu. W przypadku dwóch pierwszych opcji, kluczowe – biorąc pod uwagę interes sprzedającego – jest uzyskanie danych kontaktowych inwestora. Dzięki temu możemy sami skontaktować się z klientem. W przeciwnym razie tracimy na niego wpływ – to

od inwestora zależy, czy podejmie kolejną próbę i wróci do nas. Warto również w taki sposób poprowadzić rozmowę, aby w jej wyniku konieczne było pojawienie się klienta osobiście w salonie. Jeśli inwestor uzyska wszystkie informacje przez telefon lub mailowo, jego motywacja do wizyty jest znikoma. Wówczas istnieje duże prawdopodobieństwo, że wybierając wykonawcę będzie kierował się na przykład ceną. Dekarz czy handlowiec zdecydowanie większe szanse na satysfakcjonującą sprzedaż mają w trakcie bezpośredniego spotkania z inwestorem, w związku z tym kluczowym zadaniem podczas rozmowy telefonicznej czy korespondencji mailowej jest doprowadzenie do wizyty klienta.

Obecnie klienci często przychodzą do salonu przygotowani, bardziej kompetentni, świadomi. Bywa, że odrobili zadanie domowe, polegające na wstępnym rozeznaniu u konkurencji, czytaniu opinii w Internecie czy artykułach prasowych. Inwestorzy, którzy są na etapie wybierania wykonawcy swojego dachu mają już też doświadczenie z poprzednich etapów budowy. Może być ono lepsze lub gorsze i zdecydowanie wpływa na zachowania samych inwestorów przy szukaniu wykonawców do kolejnych etapach budowy. Może też okazać się, że klient wydał więcej pieniędzy niż zakładał, więc dodatkowo bywa ostrożniejszy przy kolejnych wyborach. Wykonawcy powinni mieć te czynniki na uwadze prowadząc rozmowy ze swoimi klientami. To ważne, biorąc pod uwagę przygotowanie i reakcje na etapie ewentualnych „ucieczek” inwestorów. Nie możemy się przecież złościć,

Jeśli inwestor uzyska wszystkie informacje przez telefon lub mailowo, jego motywacja do wizyty w salonie jest znikoma.

Wówczas istnieje duże prawdopodobieństwo, że wybierając wykonawcę będzie kierował się ceną.

że inwestor chce dobrze przemyśleć swój wybór i upewnić się, że podejmuje najlepszą decyzję.

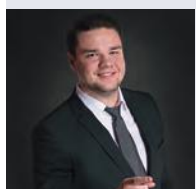
W mojej ocenie o ewentualnym sukcesie lub porażce w zatrzymaniu klienta u siebie decyduje przede wszystkim praca, jaka została wykonana w trakcie rozmowy. Zdecydowanie ważnym

Uzyskując nawet niewielką deklarację zobowiązania klienta, **zwiększamy szanse na to, że wróci do nas, aby podpisać z nami umowę lub ewentualnie negocjować.**

jej elementem powinno być dokładne zapoznanie się z sytuacją, inwestycją i oczekiwaniami inwestora. Im lepiej wykonawca pozna swojego rozmówcę i jego inwestycję, tym większa szansa na sprzedaż. Jeśli dekarz jest w stanie prezentując swojemu klientowi wybrane rozwiązania, opisać docelowy wygląd dachu czy poddasza, z którego klient i jego rodzina będą korzystali wiele lat, z całą pewnością zbliży się do pozyskania klienta. Pomocne bywa również zadanie nieoczywistych dla inwestorów pytań, jakich wcześniej (lub później) nikt inny nie zadał. Taka sytuacja daje do myślenia klientowi, gdyż nabiera on zaufania do osoby, która jako jedyna zadała mu pytanie. W przypadku dachu może to być na przykład pytanie *Które pomieszczenia skierowane są na południe?*

W sytuacji, w której dochodzi do wycofywania się inwestora, bez podania powodów innych niż chęć zastanowienia się, czy rozejrzenia u konkurencji, warto zastosować się do kilku wskazówek. Na początek ustalmy tryb decyzji inwestora. Jako sprzedający zawsze powinniśmy zadbać o to, aby wiedzieć kto i co ma wpływ na decyzję naszego klienta. Dzięki temu wiemy, jak przygotować się do kolejnego spotkania lub możemy zareagować od razu. Kolejnym ważnym aspektem jest potwierdzenie słuszności tej decyzji. Pokazujemy tym samym, że rozumiemy klienta i jego sytuację, tym samym budujemy zaufanie.

Każde spotkanie dobrze jest również zakończyć próbą zamknięcia sprzedaży lub uzyskaniem zobowiązania inwestora. Uzyskując nawet niewielką deklarację klienta, zwiększamy szanse na to, że wróci do nas, aby podpisać z nami umowę lub ewentualnie negocjować. Ostatnim krokiem jest dokładne umówienie kolejnego spotkania lub kontaktu. Ważne, aby nie zapomnieć o ustaleniu konkretnego dnia i godziny, a także składu spotkania (czy przyjdzie sam, czy z żoną). Tylko w ten sposób zapewniamy sobie wpływ na decyzje inwestora. Nie należy również obawiać się sugestii osobistego kontaktu. W taki sposób dajemy sobie możliwość utrzymania kontaktu z inwestorem bez obaw o to, czy on sam na pewno zadzwoni.



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.

Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej firmy dekararskiej

Tym razem zwrócimy szczególną uwagę każdego dekarza (właściciela/udziałowca firmy dekararskiej) na podstawowe walory umów ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej (OC) – przypominając także w części kwestie poruszone już wcześniej – przesądzające o tym, iż zawarcie ubezpieczenia OC jest rzeczywistą koniecznością dla każdego dekarza.

Tekst JACEK BARANOWSKI



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

Każdy dekarz powinien pamiętać, iż:

- przedmiotem ubezpieczenia w ramach ubezpieczenia OC nie jest określony składnik majątkowy ubezpieczonego. Ubezpieczenie może być zawarte nawet przez ubezpieczającego (ubezpieczonego) nie posiadającego żadnego majątku. Z tych powodów ubezpieczenie OC nazywane jest ubezpieczeniem pasywów, czyli zobowiązań Ubezpieczonego, jakie mogą powstać w przyszłości – w okresie ubezpieczenia, a wynikać będą z odpowiedzialności odszkodowawczej (OC) za szkody wyrządzone poszkodowanym.

- ewentualne przyszłe zobowiązania wynikające ze szkód wyrządzonych innym osobom lub podmiotom są trudne do oszacowania. Jednak prawdopodobieństwo wyrządzenia takich szkód kontrahentom lub innym osobom (podmiotom) niezwiązanym żadną umową w ramach prac dekararskich jest dość duże i to pomimo dołożenia przez ubezpieczonego należytej staranności w trakcie realizacji swojej działalności. Powyższe prowadzi do jednego podstawowego wniosku, pomimo że zawarcie umowy ubezpieczenia OC nie jest nakazane prawem, to każdy przedsiębiorca prowadzący działalność

gospodarczą (a firma dekararska w sposób szczególny) powinien korzystać z ochrony ubezpieczeniowej w ramach ubezpieczenia OC w związku z prowadzoną działalnością lub posiadaniem mienia.

- zawarcie umowy ubezpieczenia OC zapewnia dodatkowe korzyści oprócz wspólnych dla wszystkich rodzajów ubezpieczenia.

Zwracamy uwagę, iż wypłata odszkodowania lub świadczenia za ubezpieczonego to nie jedyna (choć najistotniejsza) korzyść z zawarcia umowy omawianego ubezpieczenia OC. Warto pamiętać, że w ramach udzielanej ochrony ubezpieczeniowej

ubezpieczyciel, w granicach sumy ubezpieczenia, zobowiązany jest także do:

- zbadania zasadności wysuwanych przeciwko ubezpieczonemu roszczeń odszkodowawczych;
- poniesienia kosztów wynagrodzenia rzeczoznawców powołanych za zgodą ubezpieczyciela w celu ustalenia okoliczności i wysokości szkody;
- poniesienia kosztów obrony sądowej w sporze cywilnym prowadzonym zgodnie z zaleceniami ubezpieczyciela.

Dodatkowe ważne uwagi dla firm dekarских związane z zawarciem umów ubezpieczenia OC:

1. Wrogiem dobrego zabezpieczenia interesu majątkowego firmy dekarской w ramach ubezpieczenia OC jest przerwa w ochronie ubezpieczeniowej wywołana na przykład brakiem wznowienia wcześniej zawartej umowy ubezpieczenia OC przed terminem końca dotychczasowego okresu ubezpieczenia. Ponieważ prace dekarские (szczególnie o szerokim zakresie) wiążą się z naturalną sezonowością, to niektórzy dekarze świadomie przesuwają w czasie decyzję o zawarciu umowy ubezpieczenia OC na czas rozpoczęcia faktycznego przyjmowania zleceń na usługi dekarские.

Opisana sytuacja w praktyce skutkuje tym, że na przykład szkoda zalaniowa, która ma związek z wadliwie wykonanymi pracami dekarскими w poprzednim sezonie, a powstała w okresie, w którym firma dekarская nie posiada jeszcze zawartej bieżącej umowy ubezpieczenia OC nie zostanie pokryta przez ubezpieczyciela. Wynika to z faktu, iż w umowach ubezpieczenia oprócz okresu ubezpieczenia zapisanego w dokumencie ubezpieczenia, ma także znaczenie tzw. zakres czasowej odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. W większości dostępnych na polskim rynku ubezpieczeniowych warunków ubezpieczenia OC oferowanych przez ubezpieczycieli o ich odpowiedzialności decyduje to, żeby szkoda (na przykład zalanie) powstała w okresie ubezpieczenia. Nie ma więc znaczenia kiedy firma dekarская wykonywała swoje prace, które okazały się wadliwe, a to doprowadziło do ww. szkody (na przykład zalaniowej).

2. Wrogiem dobrego zabezpieczenia interesu majątkowego firmy dekarской w ramach ubezpieczenia OC jest także zawarcie umowy ubezpieczenia OC z zbyt niską wysokością Sumy Gwarancyjnej (S.G.), która zawsze stanowi górną granicę odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w finansowym pokrywaniu roszczeń poszkodowanych.

Często zdarza się, iż dekarze kierując się często błędnie rachunkiem ekonomicznym, starają się dostosować wysokości S.G. do wartości przeciętnie realizowanych prac dekarских i na tej podstawie podejmują decyzję o wyborze wysokości S.G. Niestety może to okazać się bardzo dotkliwym błędem, szczególnie gdy w trakcie wykonywania swoich prac firma dekarская doprowadzi do poważnej szkody wielokrotnie przewyższającej swą wartością (wartością roszczeń odszkodowawczych) przychód firmy dekarской, na jaki może ona liczyć w związku z wykonaniem zlecenia. Szczególnie powinni na to zwracać uwagę dekarze (firmy dekarские), którzy realizują swoją działalność na obiektach czynnych, w których jest prowadzona działalność gospodarcza przez zleceniodawcę lub inne podmioty gospodarcze (na przykład najemców). W takich okolicznościach wyrządzenie poważnej szkody rzeczowej, ale także następczych szkód finansowych związanych z uniemożliwieniem prowadzenia działalności gospodarczej poszkodowanym lub

jej poważnym ograniczeniem jest realnym zagrożeniem dla firmy dekarской. Negatywne skutki z tym związane dla odpowiedzialnej za taką szkodę firmy dekarской mogą być pokryte tylko z umowy ubezpieczenia OC z odpowiednio wysoką Sumą Gwarancyjną.

3. Program ochrony ubezpieczeniowej w zakresie omawianego ubezpieczenia OC dla firm dekarских członków PSD pozwala uzyskać szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej przy relatywnie niewysokich kosztach tego ubezpieczenia. Uzyskanie podobnych efektów w pojedynczych umowach ubezpieczenia OC dla firmy dekarской może okazać się trudne do osiągnięcia zarówno w wymiarze samego bezpiecznego zakresu ochrony ubezpieczeniowej, jak i związanych z nim kosztów ubezpieczenia (wysokości składek ubezpieczeniowych).

Oprócz innych obszarów zabezpieczenia interesu majątkowego firmy dekarской (jej właściciela) – ubezpieczenie OC pozwala także na zabezpieczenie pracodawcy w związku z możliwymi w profesji dekarской wypadkami osobowymi jej pracowników i realnymi roszczeniami (pracownika lub jego spadkobierców) do firmy dekarской jako pracodawcy odpowiedzialnego za taki wypadek.

Program ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczenia OC dla firm dekarских członków PSD

pozwała uzyskać szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej przy relatywnie niewysokich kosztach tego ubezpieczenia.

Przypomnieć należy, iż w okresie przełomów poszczególnych lat kalendarzowych już od wielu lat Zarząd Główny Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy (PSD) we współpracy z Pierwszym Polskim Domem Brokerskim SAGA Brokers Sp. z o.o. (polskim brokerem ubezpieczeniowym z ponad 28-letnim doświadczeniem rynkowym) przygotowuje i wdraża specjalny program ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczenia OC firm dekarских Członków PSD. Warto jednak wyraźnie zaznaczyć, iż zawieranie umów ubezpieczenia powinno być realizowane przez podmioty gospodarcze przy współpracy i za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego, który jako profesjonalista dostosuje zakres ochrony ubezpieczeniowej do faktycznych potrzeb ubezpieczającego i doradzi jak maksymalnie zminimalizować skutki ewentualnych błędnych decyzji związanych z zawarciem umowy ubezpieczenia – w tym ubezpieczenia OC.

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.

Mercedes Vito Furgon

FOT.(2): DAIMLER

Mercedes Vito jest skonstruowany tak, aby spełnił wysokie wymagania stawiane pojazdom eksploatowanym w ramach działalności gospodarczej. A dzięki kompleksowemu zabezpieczeniu antykorozyjnemu z całkowicie ocynkowanym nadwoziem będzie się doskonale prezentować nawet po wielu latach jako wizytówka firmy.

Ten model dostępny w trzech długościach można dostosować do indywidualnych potrzeb przestrzennych. W wersji długiej ma jedynie 1910 mm wysokości, dzięki czemu bezproblemowo wjedzie do większości garaży, myjni oraz parkingów wielopoziomowych i podziemnych.

Specjalnością Vito Furgon jest przewożenie ładunków: dysponując przestrzenią o długości do 3061 mm i maksymalnej objętości 6,6 m³, Vito Furgon zabiera do niej między 779 a 1250 kg ładunku, zaś po zwiększeniu dopuszczalnej masy całkowitej do 3200 kg może zabrać nawet od 1179 do 1346 kg.

Masa to jednak nie wszystko: dzięki dużym otworom w przestrzeni ładunkowej i niskiej krawędzi również załadunek Vito

Furgon jest bardzo łatwy. Wraz z opcjonalnymi drzwiami przesuwными po lewej stronie do dyspozycji są trzy drogi dostępu do przestrzeni ładunkowej, umożliwiające na przykład załadunek trzech europalet. Szyny mocujące w podłodze przestrzeni ładunkowej oraz szyny w ścianie bocznej umożliwiają elastyczne zabezpieczenie ładunku.

Doskonałe wyposażenie Vito w elementy bezpieczeństwa obejmuje standardowo między innymi asystenta bocznego wiatru i asystenta wspomagania koncentracji. Oprócz standardowej poduszki powietrz-

nej dla kierowcy jako opcja dostępna jest poduszka powietrzna dla pasażera z przodu, a także poduszka powietrzna boczna chroniąca klatkę piersiową i biodra oraz poduszka powietrzna nadokienne z przodu. Na życzenie bezpieczeństwo zwiększą system ostrzegania przed kolizjami, a także asystent utrzymania pasa ruchu i asystent martwego punktu.

Vito jako pierwszy samochód dostawczy w swojej klasie dostępny jest z trzema rodzajami napędu do wyboru: napędem na przednie, tylne, a także na wszystkie koła.



Telewizor 8K 55"

Chcecie postawić w salonie telewizor 8K, ale ogranicza was przestrzeń lub budżet? A może decydując się na tak dużą rozdzielczość nie chcecie psuć efektu rozciąganiem jej na olbrzymim ekranie? Osoby zainteresowane kupnem telewizora QLED 8K do tej pory miały do wyboru modele o przekątnych 98, 82, 75 i 65 cali. Teraz dołączył do nich kolejny, a zarazem najmniejszy: 55-calowy Samsung QE55Q950RBT. Jest on mniejszy od swoich braci, ale może pochwalić się równie dobrym wyposażeniem. Mówimy

o wysokiej jakości panelu LCD z warstwą kropek kwantowych, bezpośrednim sterowym podświetleniem i odświeżaniem 120 Hz, obsłudze formatu HDR10+ oraz bogatej kolekcji technologii poprawiających jakość obrazu i komfort użytkownika.

Ten model wyświetla obraz złożony z ponad 33 milionów pikseli na panelu o przekątnej zaledwie 55 cali. Na tę ostatnią składają się między innymi: zwiększające rozdzielczość inteligentne skalowanie do 8K, zapewniające wierne odwzorowanie barw 100% natężenie ko-

lorów czy doceniany przez rodzinę i grupki znajomych ultra szeroki kąt widzenia. Jest też tryb, w którym telewizor stanowi jedność ze ścianą oraz połączenie jednym prawie niewidocznym przewodem. Do dyspozycji użytkowników oddane są też 4 gniazda HDMI i 3 porty USB, a zwoleńcy opcji „bez kabli”, mogą skorzystać z technologii Wi-Fi oraz Bluetooth. Nie zabrakło też naturalnie systemu Smart TV oraz kompletu tunerów telewizyjnych, a 60-watowe głośniki stanowią dopełnienie całości.



FOT.: SAMSUNG

Elektryczna skrobaczka do szyb

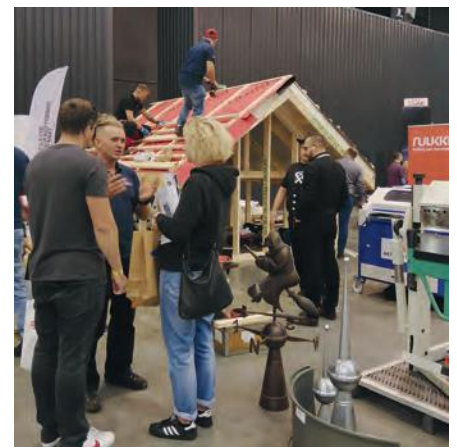
Choć listopadowa pogoda jeszcze nas rozpieszcza, to nieuchronnie zbliża się zima. Nie zawsze zostawiamy samochód w garażu lub przynajmniej pod wiatą. Bywa więc, że czasem trzeba zeszkobać z szyb lód. Walka z nim w zimowy poranek przy pomocy zwykłej skrobaczki do szyb nie należy do najprzyjemniejszych. Można więc próbować pomóc sobie odmrażaczem do szyb albo zakupić elektryczną skrobaczkę. Wbudowana grzałka błyskawicznie roztopia lód, który w skądinąd szyby auta. Wystarczy wpiąć wtyczkę w gniazdko zapalniczki i po chwili skrobaczka jest gotowa do pracy – oczyścisz szybę bez wysiłku i w dużo krótszym czasie. Płaska końcówka skutecznie usuwa szron i lód, a możliwość włączenia funkcji roztapiania dodatkowo usprawnia proces oczyszczania samochodu. I nie myśl, że wydasz na nią majątek. Koniec więc z siłowaniem się z oblodzoną szybą.



FOT.(2): CRONOS HEATERS



Oddział Pomorski na Targach Mieszkanie Dom Ogród



Po raz kolejny w centrum wystawienniczym Amber Expo, 14-15 września br., Oddział Pomorski Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy na swoim stoisku zorganizował pokaz sztuki dekarzkiej. Na targach MDO przybliżyliśmy odwiedzającym, czym zajmuje się dekarz oraz to, jak istotny jest wybór fachowca z odpowiednią wiedzą i doświadczeniem. Nasi profesjonaliści udzielili wiele porad w sprawach budowy dachu i doboru pokrycia dachowego. Właśnie poprzez pokaz sztuki dekarzkiej i blacharskiej udowodniliśmy, jak ważne są detale przy budowaniu dachu.

Podczas targów można było również zobaczyć jak od podstaw powstaje dom drewniany. W pokazie wykorzystano prefabrykowaną konstrukcję mini domu szkieletowego firmy INERLERS. Taki szkielet z elementów przygotowanych w ciepłej i suchej hali produkcyjnej skraca czas pracy na placu budowy, a użycie struganego i impregnowanego drewna klasy C24 zapewnia wytrzymałość i stabilność konstrukcji. Jako termoizolacji

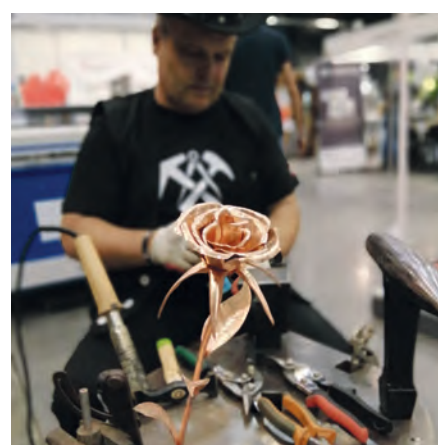


Partnerzy:





użyto płyt Thermano produkowanych przez firmę BALEX METAL. Thermano jest twardą poliizocyjanurową (PIR) płytą termoizolacyjną, która zapewnia bardzo dobre parametry wytrzymałościowe i wyjątkową izolacyjność cieplną. Uniwersalność płyty pozwala na użycie jej zarówno na dachy skośne, dachy płaskie, ściany trójwarstwowe, jak i i posadzki. Na powierzchni 20 m² mogliśmy zaprezentować pokrycie dachowe dwóch firm. Ponownie użyliśmy materiałów firmy BALEX METAL – dachówkę stalową Panorama, która nadaje ponadczasowy charakter, a bryła domu zyskuje na lekkości. Funkcjonalności dachu dopełnił system rynnowy Zenit.



i potrzeby klientów dzięki dużemu wyborowi powłok i kolorów. Do budowy orynnowania użyto stalowego systemu Siba z 30-letnią gwarancją. RUUKKI zaprezentowała również swoje akcesoria dachowe, takie jak płotki śniegowe, elementy komunikacji dachowej.

Specjalizująca się w profilowaniu blach firma METAL SYSTEM przygotowała na miejscu profile do ułożenia fasady naszego domku. Zastosowano dwa systemy: oryginalne panele karo oraz podłużne panele z blachy płaskiej, które doskonale współgrają z pozostałymi elementami elewacyjnymi i łączą się w niepowtarzalne kompozycje.

W czasie targów można też było przyglądać się jak mistrzowie sztuki blacharskiej wykonują róże z miedzi. Blacharstwo artystyczne i dekarstwo dekoracyjne wymaga dużej inwencji twórczej. Poprzez precyzyjną obróbkę można wykonać dzieła sztuki.

Stoisko nie powstałoby bez wsparcia partnerów, którzy zapewnili materiały potrzebne do pokazu. Dziękujemy firmie **INTERLERS**, **RUUKKI**, **BALEX METAL** i **METAL SYSTEM** za czynny udział w targach. Zaangażowanie przedstawicieli firm i dekarzy pozwoliło na przeprowadzenie wielu interesujących rozmów z przybyłymi gośćmi.



W Olsztynie ruszyła Centralna Akademia Dekarska



Już od kilku lat zawód dekarza, podobnie jak blacharza i cieśli budowlanego, jest zawodem deficytowym. Oznacza to, że więcej jest ofert pracy niż fachowców na rynku. Z inicjatywą kształcenia młodych osób z całej Polski w fachu dekarstwie i podnoszenia ich kwalifikacji wyszli dekarze z Oddziału Warmińsko-Mazurski Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy oraz Fundacja Serapian. Projekt pod nazwą Centralna Akademia Dekarska wystartował 2 września br. w Olsztynie i daje szansę na naukę fachu, który gwarantuje stałą i dobrze płatną pracę. Projekt zakłada kształcenie młodych dekarzy, uczniów klas dekarstkich i adeptów zawodu. W planach jest również stworzenie miejsca spotkań, wymiany doświadczeń i podnoszenia kwalifikacji oraz organizacja kursów na czeladnika i mistrza.

Chcemy szkolić zgodnie z potrzebami rynku pracy i zapotrzebowaniem w budownictwie, które przeżywa obecnie boom – mówi Arkadiusz Skawski, prezes Fundacji Serapian. – W pierwszej połowie roku została przeprowadzona kampania informacyjna, mająca zachęcić młodzież do skorzystania z szansy jaką oferuje Akademia Dekarska. Ofertę bezpłatnego kształcenia skierowali-

śmy nie tylko do młodzieży kończącej szkołę podstawową, ale również do osób dorosłych poprzez uczestnictwo w kwalifikacyjnych kursach zawodowych. Akademia Dekarska to dobry wybór dla wszystkich ludzi poszukujących swojej zawodowej drogi.

W listopadzie wygraliśmy konkurs na dofinansowanie ze środków unijnych z programu Odbudowa dziedzictwa regionalnego związanego z produkcją i usługami na odbudowę dziedzictwa związanego z dekarstwem w regionie – mówi Arkadiusz Skawski. Dzięki tym środkom zostały już zakupione nowoczesne narzędzia i maszyny do nauki zawodu.

Obecnie inicjatorzy akcji stoją przed wyzwaniem kompleksowej modernizacji bu-

dynku, który spłonął w 2010 roku i do dziś pozostaje zniszczony i bez dachu.

Wkrótce planujemy rozpocząć remont – wyjaśnia Skawski. Mamy dużo szczęścia, bo w Olsztynie znalazło się wielu wspierających ludzi i firm, którzy wspierają nas w naszych działaniach. Na czas remontu Marek Maleszka, Prezes firmy Dachland, udostępnił nam lokal i przystosował go do prowadzenia zajęć praktycznych. Dzięki jego pomocy Akademia kształci już adeptów w zawodach dekarz, blacharz. Zajęcia teoretyczne odbywają się w Zespole Szkół Budowlanych w Olsztynie. Docelowo praktyczna nauka zawodu ma odbywać się w zabytkowym budynku w kompleksie dawnych Koszar Dragonów znajdującym się w rejonie ulic Dąbrowskiego i Gietkowskiej.

Partnerami strategicznymi w projekcie są firmy: **Dachland, Velux, Blachy Pruszyński, BMI Icopal, BMI Brass**, a partnerem firma **Fakro**.

Absolwenci będą mieli szansę zostać zatrudnieni w najlepszych firmach i mieć pewne i dobre zarobki – mówi Arkadiusz Skawski. Dekarz to zawód pożądanym przez pracodawców. Dobry fachowiec w tej dziedzinie zawsze znajdzie dobrze płatną pracę, niekoniecznie za granicą. Średnie wynagrodzenie na rynku pracy w tym zawodzie wyniosło w 2018 roku 104% średniej krajowej i w dalszym ciągu rośnie (razem ze średnią krajową). Mamy nadzieję, że to również zachęci młodzież do skorzystania z kształcenia w Centralnej Akademii Dekarskiej i wyboru tej ścieżki zawodowej.



FOT.: ODDZIAŁ WARMIŃSKO-MAZURSKI PSD

Partnerzy strategiczni:



Partner:



IV zawody w wędkowaniu spławikowym



inicjatywa wędkowania w duchu sportowej rywalizacji oraz szeroko pojętej zasady „fair play” spowodowała, że 14 września tego roku do Częstochowy przyjechali dekarze z kilku oddziałów PSD. W tym roku mieli oni możliwość rozegrania IV Zawodów Wędkarskich Oddziału Śląskiego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy w wędkowaniu spławikowym nad zbiornikiem Adriatyk w parku Lisieniec.



W mistrzostwach wzięło udział 12 osób reprezentujących Oddział: Śląski, Łódzki i w Nowym Sączu. Zawody zostały rozegrane w klasyfikacji indywidualnej. Po ponad trzygodzinnych zmaganiach wędkarskich zakończono współzawodnictwo i przystąpiono do liczenia ryb, ustalając tym samym kolejność zajętych miejsc. Miejsca na podium wywalczyli:

- **Jacek Bogusz** (I miejsce),
- **Zbigniew Kaliciński** (II miejsce),
- **Paweł Tomczyk** (III miejsce).

Dodatkową atrakcją dla uczestników zawodów był rodzinny piknik, który był świetną okazją do wymiany doświadczeń oraz integracji. Wzięło w nim udział 60 osób.

Dziękujemy firmom: **Blachotrapez, B.Pro, Velux, Fakro, Florian Centrum, Europanel, BMI Braas, Wienerberger, Izohan, MD Centrum, Piastek**. Nagrody dla zwycięzców ufundowały firmy: Blachotrapez, B.Pro, Florian Centrum. Dziękujemy wszystkim za wspólną zabawę i mile spędzone chwile.



67 Kongres IFD w Edynburgu

W dniach 24-27 września odbył się w Edynburgu 67 Kongres IFD, którego gospodarzem był National Federation of Roofing Contractors (NFRC). Wydarzenie przyciągnęło 100 specjalistów od pokryć dachowych z 21 krajów członkowskich z Europy, Ameryki i Azji (w tym Chin). Nie zabrakło również delegacji Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy.

W trakcie dwóch dni odbyło się wiele ciekawych konferencji i wykładów. Podczas

nich omówiono szereg zagadnień związanych z pokryciami dachowymi, od tolerancji na fasadach, przygotowań do ekstremalnych warunków pogodowych, po bezpieczeństwo podczas pracy, ochronę zdrowia i świadomość zdrowia psychicznego. Poruszone zostały również kluczowe kwestie związane z Mistrzostwami Świata Młodych Dekarzy IFD w Pekinie, a także propozycje rozwoju i kierunki działania Dekarskich Stowarzyszeń Światowych na kolejne lata.

Uczestnicy mieli okazję do międzynarodowej wymiany wiedzy specjalistycznej. Wręczone również zostały nagrody w konkursie IFD Awards.

Sekretarz Generalny Chińskiego Stowarzyszenia CWA, Dongqing Zhu, zaprosił na 68. Kongres IFD i 28. Mistrzostwa Świata IFD dla Młodych Dekarzy 2020 w Pekinie w Chinach. Wydarzenia odbędą się w 27-31 października 2020 r. w Chińskim Narodowym Centrum Kongresowym CNCC.



FOT.(4): ANNA DERAN

HANBUD wspiera PSD

Do grona Członków Wspierających Polskie Stowarzyszenie Dekarzy dołączyła firma HANBUD, która działa na rynku już od początku lat 90. Obecnie w swojej bogatej ofercie ma pokrycia dachowe i elewacyjne, profile do suchej zabudowy, profile konstrukcyjne Z i C, ogrodzenia i billboardy reklamowe. Firma rozpoczęła produkcję od blachy trapezowej T-18. Obecnie ma w sprzedaży 8 rodzajów tego asortymentu (T-3, T-7, T-8, T-14, T-18 N, T-18 Eko, T-35, T-55). Ofertę blach trapezowych uzupełnia linia Revolution. Blachy trapezowe T 14 R oraz T 35 R opracowane zostały przez naukowców z renomowanej uczelni technicznej, których głównym zadaniem było stworzenie blachy trapezowej, która pozwala na produkcję dłuższych arkuszy, zachowując pożądane parametry wytrzymałościowe bez konieczności zwiększania grubości materiału wsadowego. W tym celu zastosowano modyfikację blach poprzez wprowadzenie trójkątnych przetłoczeń. W dolnej, szerszej półce umieszczono dwa, natomiast w górnej, węższej jedno przetłoczenie. Zachowano przy tym parametry geometryczne przekroju poprzecznego

blachy. Pozwoliło to na kilkukrotne, a w skrajnych przypadkach nawet szesnastokrotne, zwiększenie wartości naprężeń krytycznych dolnej i górnej półki. Są one również prawie trzykrotnie, a w niektórych przypadkach nawet siedmiokrotnie wyższe niż granica plastyczności stali S280 GD. Wprowadzenie dodatkowych przetłoczeń wpłynęło również na walory estetyczne blach trapezowych T 14 R oraz T35 R. Unikalny wygląd został zastrzeżony w Urzędzie Patentowym RP. Nowy kształt i forma przetłoczeń sprawia, iż modele blach trapezowych z linii Revolution to doskonałe i bardzo funkcjonalne pokrycie dachowe i elewacyjne.

W ofercie firma Hanbud ma również blachodachówki (Vena, Malta), panele dachowe na rąbek (PH310, PH510) oraz blachodachówkę modułową Moderno. Nowością w asortymencie są nowe wzory blachodachówki modułowej Retto oraz blachodachówki Argilla.

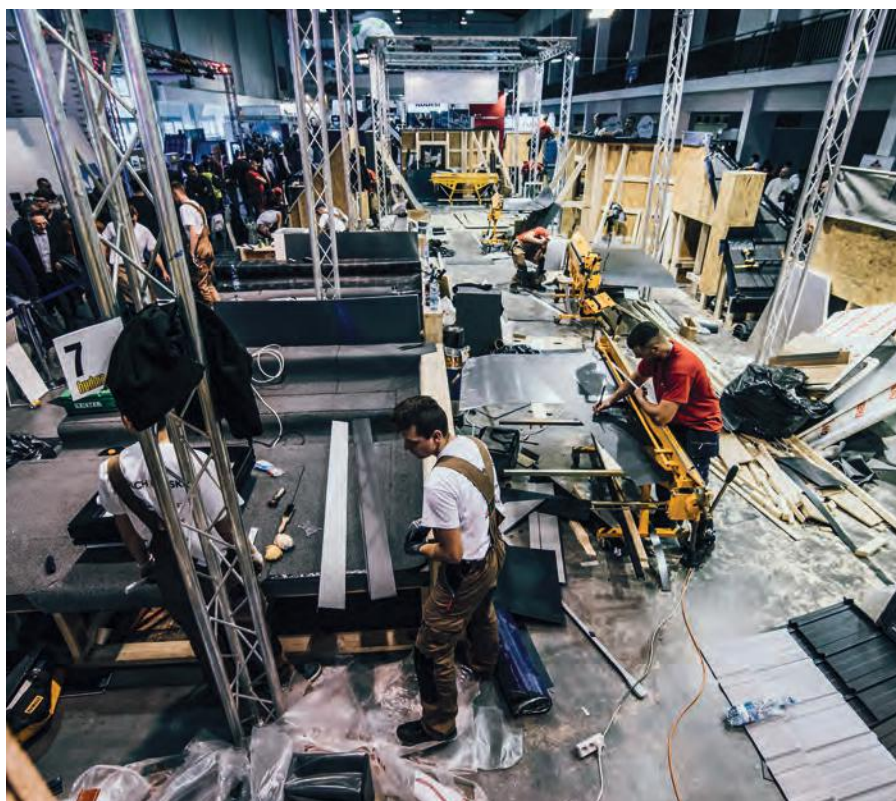
Ofertę produktów firma Hanbud znacząco rozszerzyła w 2010 roku, wprowadzając na rynek sztachety metalowe Standard, Emka i Estetic, a w kolejnych latach jeszcze trzy nowe wzory: Sigma, Astra i Vigo. W zakresie rozwoju tej gałęzi działalności znaczącym krokiem było też rozpoczęcie produkcji nowoczesnych ogrodzeń żaluzyjnych.

Hanbud ma również nowoczesne Stalowe Centrum Serwisowe, w którym świadczy kompleksowe usługi w zakresie prefabrykacji stali ocynkowanej i powlekanej. W ramach usług firma oferuje przewijanie kęgów, foliowanie blach, cięcie wzdłużne i poprzeczne oraz wszelkiego rodzaju obróbki blacharskie i profilowanie blach.

Firma wykorzystuje do produkcji najwyższej jakości stal, a chcąc nadążyć za prężnie rozwijającym się rynkiem wprowadziła do oferty powłokę Hard, która ma 30-letnią gwarancję.

HANBUD

X Mistrzostwa Polski Młodych Dekarzy



Zbliża się termin X Mistrzostw Polski Młodych Dekarzy, które odbędą się 4-7 lutego 2020 roku podczas Międzynarodowych Targów Budownictwa i Architektury BUDMA 2020. Mistrzostwa Polski Młodych Dekarzy odbywają się cyklicznie co dwa lata. Dwudniowe zawody mają na celu wyłonienie najlepszych drużyn dekarzów w kraju. Ich uczestnicy – młodzi dekarze do 26 roku życia – rywalizować będą w czterech kategoriach konkursowych: dachy strome, dachy płaskie, dachy metalowe oraz fasady. Zwycięskie drużyny Mistrzostw Polski będą reprezentowały nasz kraj podczas Międzynarodowych Mistrzostw Świata Młodych Dekarzy IFD, które odbędą się 28-31 października 2020 roku w Pekinie (Chiny).

Rekrutacja drużyn na X MPMD została zamknięta już w połowie października. O tytuł mistrzów w poszczególnych kategoriach rywalizować będą:

- **dach metalowy** – drużyny z Oddziałów Wielkopolskiego, Łódzkiego, Biłgorajsko-Zamojskiego, Podlaskiego;

- **dach stromy** – drużyny z Oddziałów Kujawsko-Pomorskiego, Biłgorajsko-Zamojskiego, Warmińsko-Mazurskiego, Pomorskiego, Podlaskiego;
- **dach płaski** – drużyny z Oddziałów Wielkopolskiego, Małopolskiego, Kujawsko-Pomorskiego, Pomorskiego, Biłgorajsko-Zamojskiego.
- **fasady** – drużyny z Oddziałów Biłgorajsko-Zamojskiego, Podlaskiego, Pomorskiego, Kujawsko-Pomorskiego.

Niełatwego zadania, sędziowania MPMD 2020, podjęli się:

- Stefan Wiluś, Oddział Kujawsko-Pomorski, sędzia główny;
- Paweł Tynka, Oddział Małopolski, sędzia w kategorii dach metalowy;
- Paweł Francuz, Oddział Małopolski, sędzia w kategorii dach płaski;
- Maciej Roszman, Oddział Pomorski, sędzia w kategorii dach stromy;
- Kamil Muszyński, Oddział Podlaski, sędzia w kategorii fasady.



FOT.(2): POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY

04-07 lutego 2020, Hala 6, Międzynarodowe Targi Poznańskie, ul. Głogowska 14, Poznań

• X Mistrzostwa Polski Młodych Dekarzy:	04-05.02.2020	09:00-17:00	Hala 6A
• XIX Kongres Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy:	06.02.2020	13:00	Hala 5, pierwsze piętro
• Uroczyste przejście z orkiestra dętą:	06.02.2020	12:00	Hala 6

Organy zarządzające Polskiego

I. WALNE ZEBRANIE CZŁONKÓW

ZARZĄD GŁÓWNY

Bogdan Kalinowski (prezes)
Ryszard Gołębiowski
Zbigniew Kowalski
Ryszard Piwowski
Stefan Wiluś

KOMISJA REWIZYJNA

Witold Boguszewski (przewodniczący)
Krzysztof Barański
Lech Faliszewski

II. WALNE ZEBRANIE CZŁONKÓW ODDZIAŁU

Oddział w Białymstoku

Zarząd:

Jan Grycuk (prezes)
Kamil Muszyński
Jan Olizarowicz
Rafał Szymczak

Komisja Rewizyjna:

Dariusz Głódź (przewodniczący)
Michał Dudziński
Paweł Pacewicz

[Ośrodek Kształcenia Dekarzy]

Oddział w Biłgoraju

Zarząd:

Dariusz Moszczyszyn (prezes)
Antoni Kucharski
Wiesław Niemiec
Arkadiusz Szado
Andrzej Warpas

Komisja Rewizyjna:

Jerzy Koziara (przewodniczący)
Jacek Małyca
Stanisław Wojnar

Oddział w Bydgoszczy

Zarząd:

Ryszard Piwowski (prezes)

Tomasz Barabas

Łukasz Bryzik
Wojciech Ozdyk
Łukasz Staniszewski

Komisja Rewizyjna:

Ryszard Stanok (przewodniczący)
Mirosław Roszko
Mirosław Szwarz

Oddział w Częstochowie

Zarząd:

Cezary Langner (prezes)
Grzegorz Cichoń
Paweł Tomczyk
Andrzej Wójcik

Komisja Rewizyjna:

Grzegorz Warwas (przewodniczący)
Jacek Bogusz
Zygmunt Miśta

Oddział w Gdańsku

z siedzibą w Gdyni

Zarząd

Zenon Roszman (prezes)
Patrik Bianga
Maciej Roszman
Marek Szczesny

Komisja Rewizyjna:

Paweł Roszman (przewodniczący)
Janusz Szreder
Henryk Tabor

Oddział w Krakowie

Zarząd:

Wojciech Buczek (prezes)
Krzysztof Sądel
Jacek Seweryn
Wojciech Tekieli
Paweł Tynka

Komisja Rewizyjna:

Kazimierz Nowak (przewodniczący)
Marek Francuz
Mirosław Minorczyk

Oddział w Lublinie

Zarząd:

Grzegorz Jabłoński (prezes)
Mirosław Kałużny
Artur Marczewski
Artur Wierzchowski

Grzegorz Wypych

(nie wybrano Komisji Rewizyjnej)

CZŁONKOWIE KOMISJI TECHNICZNYCH POLSKIEGO STOWARZYSZENIA DEKARZY (2019)

Oddział w Białymstoku

Jan Grycuk (przewodniczący)
Kamil Muszyński
Jan Olizarowicz

Oddział w Biłgoraju

Wisław Niemiec (przewodniczący)
Antoni Kucharski

Oddział w Bydgoszczy

Stefan Wiluś (przewodniczący)
Henryk Krakowski
Ryszard Piwowski
Krzysztof Polewczyński
Ryszard Stanok
Henryk Trojanek

Oddział w Gdańsku z siedzibą w Gdyni

Zenon Roszman (przewodniczący)
Jan Dykta
Maciej Roszman
Piotr Lisek

Oddział w Krakowie

Marek Tynka (przewodniczący)
Wojciech Buczek
Marek Francuz
Adam Kaczmarczyk
Janusz Kukła
Jan Stożek
Paweł Tynka
Krzysztof Kosek
Paweł Francuz

Oddział w Lublinie

Zbigniew Karaś (przewodniczący)
Krzysztof Barański
Grzegorz Jabłoński
Tomasz Jabłoński
Marek Janeczko

Oddział w Łodzi

Marcin Solarek (przewodniczący)
Robert Glowacki
Daniel Baliński
Dariusz Similski
Krzysztof Gwiazda

Oddział w Częstochowie

Paweł Tomczyk

Stowarzyszenia Dekarzy (2019)

SĄD KOLEŻEŃSKI

Ryszard Stanok (*przewodniczący*)

Wojciech Buczek

Rafał Jarecki

Wojciech Ozdyk

Emil Skarżyński

Wojciech Wierzbicki

Oddział w Łodzi

Zarząd:

Dariusz Similski (*prezes*)

Daniel Baliński

Paweł Galor

Krzysztof Gwiazda

Marcin Solarek

Komisja Rewizyjna:

Jacek Mikołajczyk (*przewodniczący*)

Roman Pawlak

Andrzej Wilhelmi

Oddział w Nowym Sączu

Zarząd:

Jarosław Stypuła (*prezes*)

Mieczysław Homoncik

Jacek Idzik

Krzysztof Pres

Mariusz Świderski

Komisja Rewizyjna:

Henryk Klóska (*przewodniczący*)

Sławomir Kościółek

Andrzej Szczygiel

Oddział w Olsztynie

Zarząd:

Andrzej Gaweł (*prezes*)

Arkadiusz Skawski

Daniel Gołdowski

Jarosław Masiak

Zbigniew Jachacy

(nie wybrano Komisji Rewizyjnej)

Oddział w Poznaniu

Zarząd

Tomasz Jurga (*prezes*)

Roman Krawczak

Kuba Maćkowiak

Roman Rosiak

Mariusz Szymkowiak

(nie wybrano Komisji Rewizyjnej)

Oddział w Rzeszowie

Zarząd:

Andrzej Kurnik (*prezes*)

Daniel Piszko

Paweł Skrzypek

Czesław Tomków

Jan Zych

Komisja Rewizyjna:

Adrian Sipiora (*przewodniczący*)

Krzysztof Basamania

Dariusz Przypek

Oddział w Szczecinie

Zarząd

Wojciech Cichecki (*prezes*)

Marek Bieniewicz

Ryszard Gołębiowski

Jacek Karwowski

Piotr Polański

(nie wybrano Komisji Rewizyjnej)

Oddział w Warszawie

z siedzibą w Pruszkowie

Zarząd:

Witold Boguszewski (*prezes*)

Zbigniew Buczek

Emil Skarżyński

Józef Szmyd

Wojciech Wierzbicki

Komisja Rewizyjna:

Jacek Karaś (*przewodniczący*)

Krzysztof Kluj

Dariusz Tymiński

[Ośrodek Kształcenia Dekarzy]

Oddział w Nowym Sączu

Jarosław Stypuła (*przewodniczący*)

Krzysztof Pres

Oddział w Olsztynie

Arkadiusz Skawski

Tomasz Kołek

Jarosław Masiak

Janusz Tomaszewicz

Oddział w Poznaniu

Tomasz Jurga (*przewodniczący*)

Roman Krawczak

Jakub Maćkowiak

Roman Rosiak

Tomasz Siepa

Oddział w Rzeszowie

Andrzej Kurnik (*przewodniczący*)

Wiesław Demkowicz

Daniel Piszko

Paweł Skrzypek

Grzegorz Zięba

Jan Zych

Oddział w Szczecinie

Wojciech Cichecki (*przewodniczący*)

Ryszard Gołębiowski

Jacek Karwowski

Piotr Polański

Oddział w Warszawie

z siedzibą w Pruszkowie

Zbigniew Buczek (*przewodniczący*)

Ryszard Bartoszewicz

Witold Boguszewski

Stanisław Gniadowicz

Józef Klimczuk

Michał Olszewski

Waldemar Piela

Józef Szmyd

Stanisław Szmyd

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



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 Dylak
- 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-LERS 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.

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.
- 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: k.galor@dekarz.com.pl, 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
- BLACH-POL KRZYSZTOFIK, PAŁYGA SP. J.
- BUDMAN CERAMIKA BUDOWLANA MIROSLAW MAŃKO

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 Korczyna, 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
- BALEXMETAL

ODDZIAŁ ŚLĄSKI

ul. Marysia 39a, 42-200 Częstochowa, tel.: +48 570 120 662, e-mail: lan-dach@wp.pl, k.galor@dekarz.com.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@dekarzepodlasia.pl, www.dekarzepodlasia.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. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ TOMDACH Mateusz Tomczak ▪ 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