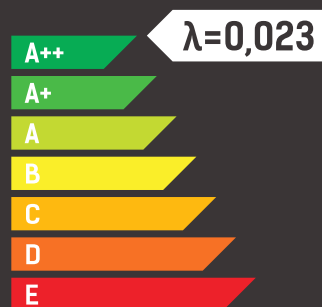




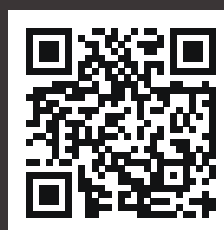
KLASA IZOLACJI



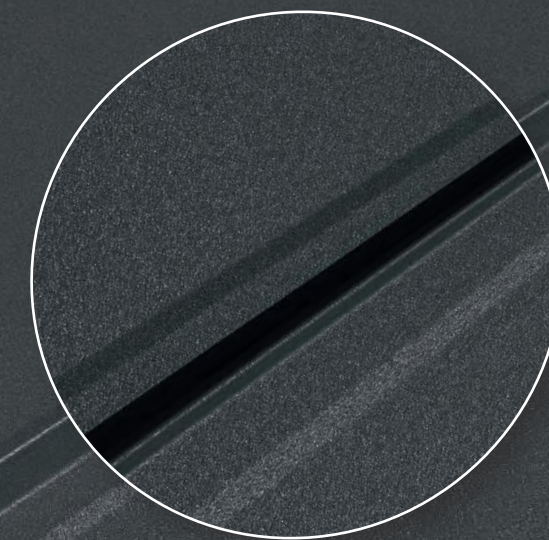
**THERMANO**  
TERMOIZOLACJA  
KLASY **A++**

[www.balex.eu](http://www.balex.eu)

Superizolacja  
 Balex Metal / Thermano



**POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
DEKARZY**



## ZASTOSOWANIE MWK

### WARSZTAT PROFESJONALISTY

- Technika wykonania kosza na nokach
- Właściwy montaż dachówek bitumicznych
- Akumulatorowe szlifierki kątowe

- Uniwersalny kątownik ciesielski
- Jak rozmawiać z kierownikiem budowy w spornych sprawach?

### FIRMA

- Autoprezentacja – klucz do sprzedaży produktów i usług
- Rola rankingów i programów lojalnościowych na rynku dekar skim





POZNAJ NASZE NOWOŚCI PRODUKTOWE:

**IZI<sup>®</sup> LAMBDA<sup>®</sup> 2.0**

Artykuł str. 18-19  
lub: [www.bp2.eu](http://www.bp2.eu)

# List od redaktor naczelnej



Iwona Szczepaniak

Drodzy Czytelnicy!

Obecne technologie pozwalają producentom ulepszać materiały stosowane do budowy dachów. Na ogół są one wysokiej jakości, ale ich trwałość zależy od właściwego zastosowania i montażu. Zdarza się, że nawet na te znane od kilkadziesiąt lat i z powodzeniem stosowane inwestorzy składają reklamacje. Dość szybko okazuje się, że to nie sam produkt jest zły, lecz jego wbudowanie. Tym bardziej więc polecam materiał o sposobach montażu membran wstępnego krycia (str. 42), technice wykonania kosza na nokach (str. 52) i montażu dachówek bitumicznych (str. 48). Najlepiej poznać je samemu na organizowanych przez Ośrodki Kształcenia Dekarzy szkoleniach, na które warto znaleźć dzień lub dwa mimo dużej liczby zleceń. Z pewnością nie będzie to stracony czas, bo pozwoli naostrzyć przysłowiową siekiere. Wiedza poparta doświadczeniem to niemal gwarancja, że inwestorzy będą zgłaszać się sami, rezerwując terminy na kolejne lata.

## Nasz Dekarz

Nr 48/2019  
ISSN 1731-4402

## Adres redakcji

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

## Redaktor naczelna

Iwona Szczepaniak  
tel.: +48 570 400 313

## Dyrektor handlowy

Anna Deran  
tel.: +48 503 123 908

## Prenumerata

Agnieszka Mołas  
tel.: +48 509 447 587

## Skład

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

## Patronat merytoryczny

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

## Druk i dystrybucja:

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

## Copyright

© Nasz dekarz 2019  
Wszelkie prawa zastrzeżone

Redakcja nie zwraca niezamówionych materiałów i zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów. Redakcja oraz Polskie Stowarzyszenie Dekarzy nie 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:  
BLACHOTRAPEZ; Płaskie panele HIGH-TECH  
– nowoczesna technologia zatraskowa  
w montażu na rąbek stojący



# Spis treści 48/2019

## AKTUALNOŚCI

06

### Wydarzenia firmowe

12

### Produkty

Zestaw ciepłego montażu BDX firmy VELUX, warstwa wstępnego krycia z Gwarancją Systemową firmy BMI BRAAS, oryginalne klamry do dachówek płaskich firmy CREATON, powłoka PURMAX firmy BLACHY PRUSZYŃSKI, dachówka ceramiczna Actua 10 LT firmy WIENERBERGER, panel HIGH-TECH firmy BLACHOTRAPEZ, membrana dachowa z PVC firmy PROTAN

20

### Ludzie sukcesu:

#### Ryszard Florek



24

### Kalendarium

26

### Wzorowa firma: Precyzja Józef Szmyd

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 Józefa Szmyda z Oddziału Mazowieckiego Stowarzyszenia.

64

### Gadżety

66

### Wydarzenia PSD

74

### Współpraca z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy

## WARSZTAT PROFESJONALISTY

30

### Jakich błędów nie popełniać podczas prac na dachu?

Kierownik budowy nie jest wrogiem żadnego wykonawcy, a więc i dekarza. Wręcz przeciwnie: jest jego sprzymierzeńcem, ponieważ cel wykonawcy i kierownika budowy jest taki sam.

36

### Praktyczne narzędzia: kątownik dekarSKI K35

38

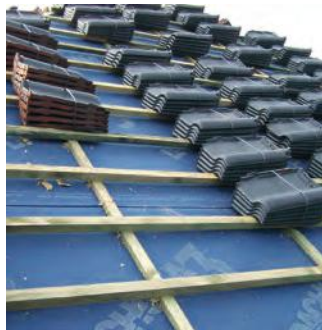
### Wkręty do drewna

Za pomocą wkrętów łączy się wiele elementów konstrukcji dachu z drewna litego, klejonego, LVL. Pozwalają one ze sobą łączyć dwa lub kilka elementów i usztywnić ich wzajemne połączenie. Które z wkrętów wybierać i gdzie stosować?

42

### Funkcje, jakie mogą pełnić wysokoparoprzepuszczalne membrany wstępnego krycia

Kontynuując serię artykułów poświęconych tworzywom sztucznym stosowanym w dachach, warto pokazać wszystkie możliwe funkcje wysokoparoprzepuszczalnych membran, układanych najczęściej jako MWK. Produkty te należą do grupy objętej normatywną nazwą: „elastyczne materiały wodochronne”. Membrany są dopuszczane na rynek, gdy spełniają wymogi normy PN-EN 13859-1: 2010, w której używa się takiego ich określenia. W tej grupie membrany są razem z paroizolacjami, wiatroizolacjami i innymi materiałami stosowanymi w budownictwie do osłony przed wodą i wilgocią.



48

### Właściwy montaż dachówek bitumicznych

W ostatnim czasie pojawiło się wiele reklamacji na gonty. Zwykle dotyczą one materiału, a nie wykonawstwa. Tymczasem to właśnie błędy popełniane przy układaniu tego pokrycia robią bardzo dużą szkodę solidnemu i trwałości materiałowi na dach.



52

### Technika wykonania kosza na nokach

Jednym z najbardziej efektywnych rozwiązań stosowanych przy wykonywaniu kosza jest kosz miękki. Wymaga on jednak od dekarza umiejętności i staranności. Zdecydowanie łatwiej jest osiągnąć podobny efekt stosując kosz cięty na nokach.

54

### Skuteczne odwodnienie dachu płaskiego

System odprowadzania wody opadowej jest nieodłącznym elementem każdego dachu. Im większy kąt nachylenia połaci, tym łatwiej jest odprowadzić deszczówkę za pomocą rynien i rur spustowych do kanalizacji lub gruntu. Jak jednak poradzić sobie z tym wyzwaniem, gdy projekt domu zakłada budowę dachu płaskiego?

56

### Narzędziownik: kupujemy akumulatorowe szlifierki kątowe

Szlifierka kątowa to bardzo popularne urządzenie na rynku elektronarzędzi. Przeznaczone głównie do cięcia, szlifowania, polerowania, satynowania i wielu innych zadań. Na co zwrócić uwagę podczas wyboru tego rodzaju narzędzi?

## FIRMA

58

### Rola rankingów i programów lojalnościowych na rynku dekarSKIM

Producenci i dystrybutorzy materiałów budowlanych walczą o przychylność dekarzy między innymi jakością, ceną i korzystnymi warunkami współpracy. Jak pokazują badania ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku wyróżnienia przyznawane danej marce są dla co dzieńsięgo dekarza istotnym czynnikiem wyboru produktów, a dla inwestorów indywidualnych mają ogromne znaczenie. Dodatkowo biorąc pod uwagę fakt, że wykonawca to ambasador marki – połączenie powyższych daje wybuchową mieszankę marketingową, na której zależy każdemu producentowi.

60

### Autoprezentacja

Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz – to zdanie jest w zasadzie truizmem. Większość z nas to wie i jest świadoma konsekwencji zrobienia dobrego lub złego pierwszego wrażenia. Jest to jeden z elementów naszej autoprezentacji, czyli sposobu, w jaki komunikujemy się z innymi, jakie wywołujemy wrażenie i jak odbierają nas inni. W idealnej sytuacji dekarz świadomie kreuje swój wizerunek i komunikuje się z inwestorami. Zdecydowanie warto, aby każdy, kto chce mieć wpływ na to jak postrzegają go inni, odpowiedział sobie na pytanie: jak chce wyglądać w oczach inwestora?



62

### Ubezpieczenia osobowe – rola i znaczenie dla firmy dekarSKIEJ, cz. 3

Niniejsze opracowanie poświęcamy w całości ubezpieczeniom osobowym uregulowanym w kodeksie cywilnym (k.c.) w art. od 829 do 834 – ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń na życie.



# Potrzeby rynku pracy rozmijają się z ambicjami polskiej młodzieży

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy, organizator kampanii pod hasłem „Zawód Przyszłości Dekarz”, działa na rzecz promocji kształcenia zawodowego młodzieży w kierunku dekarstwa. „Zawodówka” nie jest trendy! – stwierdza wielu młodych ludzi, a do kształcenia pozostałych brakuje nauczycieli. Jak zatem zapobiec zapaści na rynku usług rzemieślniczych?

**K**lasy dekarzkie są już rzadkością w szkołach branżowych. Dotychczasowy brak wsparcia ze strony organów administracji państwowej dla kształcenia zawodowego spowodował, że samorządy inwestują środki głównie w funkcjonowanie szkół ogólnokształcących. Dzięki zaangażowaniu członków Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy w lokalną promocję zawodu, a także bezpośrednio w jego nauczanie, możemy cieszyć się z kolejnych absolwentów klas dekarzskich, między innymi w Białymstoku czy w Biłgoraju. To wciąż jednak tylko kropla w morzu potrzeb, a sytuacja na rynku pracy jest bliska stanu krytycznego!

Zespół Szkół Technicznych w Toruniu z entuzjazmem włączył się do wspólnych działań z PSD w ramach kampanii „Zawód Przyszłości Dekarz”. Czas rekrutacji na rok szkolny 2019/2020 zweryfikował jednak plany dyrektor Agnieszki Jan-kowskiej, a do klasy dekarzkiej zgłosiło się zaledwie dwóch chętnych uczniów. Wydział Edukacji Miasta Torunia, które objęło patronatem honorowym kampa-

nię, zdecydował o likwidacji kierunku ze względów ekonomicznych, nie dając szans na pozyskanie kolejnych uczniów w rekrutacji uzupełniającej.

*Jest szansa, że ktoś jednak pójdzie po rozum do głowy i zechce zostać dekarzem – argumentuje Łukasz Staniszewski,*

**Dekarstwo  
może nie jest  
pracą lekką,  
ale za to  
dającą dobre  
wynagrodzenie  
i dużą liczbę  
zleceń.**

Wiceprezes Oddziału Kujawsko-Pomorskiego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. *To może nie jest lekka praca, ale za to dająca dobre wynagrodzenie i dużą liczbę zleceń. Wydaje mi się, że miasto popoppełniło spory błąd, decydując pochopnie o likwidacji klasy dla przyszłych dekarzy.*

Informacje o podobnych sytuacjach docierają do PSD także z innych placówek w Polsce, lecz w części z nich udaje się stworzyć przynajmniej klasę wielozawodową, gdzie wykształci się po kilku młodych dekarzy.

*Dostajemy kolejne zgłoszenia i prowadzimy rozmowy ze szkołami, które mają potencjał, by otworzyć klasę dekarzską – mówi Artur Bednarski z Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. Zależy nam na promocji tego kierunku, dlatego w ramach projektu „Zawód Przyszłości Dekarz” oferujemy wiele profitów dla uczniów chętnych kształcić się na dekarza. Stypendia za wyniki w nauce, certyfikowane szkolenia specjalistyczne pod okiem ekspertów branży budowlanej i wyjazdy do fabryk producentów materiałów dachowych to tylko część z nich. Zachęcamy też uczniów do startu w Mistrzostwach Polski Młodych Dekarzy, których zwycięzcy zdobędą bilet na wyjazd na Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy, odbywające się w 2020 roku w Chinach. Dla niektórych może to być podróż życia. – dodaje Artur Bednarski.*



## Ruszyła VI edycja kampanii DOBRY MONTAŻ

Ruszyła kolejna kampania DOBRY MONTAŻ, która ma na celu szerzenie wiedzy na temat dobrego montażu, propagowania edukacji w zawodzie monterów stolarki budowlanej oraz promocji innowacyjnych rozwiązań montażowych i produkcyjnych.

Dynamiczny rozwój technologii prowadzi do daleko idących modyfikacji i doskonalenia produktów. To z kolei wymaga od wykonawców systematycznej aktualizacji wiedzy na temat najnowszych rozwiązań produktowych oraz innowacyjnych technik montażu, ale również aktualnie obowiązujących norm. Dlatego Związek Polskie Okna i Drzwi, wraz z Partnerami akcji uruchamia kolejną edycję kampanii DOBRY MONTAŻ, której jednym z celów jest podnoszenie kwalifikacji i wiedzy monterów stolarki budowlanej.

*Dobry montaż jest tak samo ważny jak dobry produkt i wie o tym każdy, kto postawił na profesjonalne usługi. Brak wiedzy o produkcji, błędy montażowe czy niska jakość akcesoriów montażowych, ma wpływ na utratę właściwości produktu, a przede wszystkim na wzrost kosztów ich eksploatacji. Ostatecznie klienci tracą pieniądze, a producenci i firmy montujące wyroby stolarki, tracą zaufanie swoich klientów. I tu koło się zamyka, dlatego inwestycja w wysokiej jakości produkt ma sens tylko wtedy, kiedy zadamy o jego właściwy montaż. Edukacja branżowa to kluczowy element strategii Związku POiD, a DOBRY MONTAŻ to istotny projekt społeczny, ważny dla całej branży budowlanej. Jednym z głównych założeń jest edukacja ekip montażowych w kwestii poprawnego montażu stolarki oraz wsparcie przyszłego rynku usług montażowych. To także edukacja klientów detalicznych, którzy inwestując w wysokiej jakości produkty nie powinni pono-*

*sić dodatkowych kosztów wynikających z ich niewłaściwej instalacji – mówi Paweł Wróblewski, dyrektor zarządzający w POiD Związek Polskie Okna i Drzwi. Akcja edukacyjna DOBRY MONTAŻ należy do tych, które konsolidują na co dzień konkurujące firmy jednym, wspólnym celem podnoszenia standardów, poprzez udoskonalanie produktów i usług. Wszystkie poprzednie edycje prowadzone były przy udziale Partnerów, wiodące marki, które wspierały akcję swoją wiedzą merytoryczną, udostępniły swoje zaplecza szkoleniowe oraz kadrę ekspertów. Również do tej edycji zapraszamy firmy, które chcą mieć swój udział w tworzeniu nowej jakości w zakresie usług związanych ze stolarką budowlaną – podsumowuje Paweł Wróblewski, koordynator akcji DOBRY MONTAŻ. Kampanii towarzyszą patroni medialni i merytoryczni: Instytut Techniki Budowlanej i Polskie Stowarzyszenie Dekarzy. Patronat honorowy sprawuje Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju.*



FOT.: ZWIĄZEK POiD

## Konsumencki Lider Jakości 2019 dla Blachy Pruszyński

Firma Blachy Pruszyński po raz kolejny zyskała uznanie klientów i została wyróżniona Godłem Konsumenckiego Lidera Jakości 2019. Celem badania jest wyłonienie usług i produktów, które zostały najlepiej odebrane przez polskich konsumentów. Oprócz identyfikacji klientów zbierana jest wiedza na temat jakości wybranych produktów i usług. W ten sposób można się dowiedzieć jak na polskim rynku są kojarzone poszczególne marki. Firma Blachy Pruszyński to jeden z największych producentów pokryć dachowych i elewacji wykonywanych z blachy powlekanej. Może się pochwalić wieloletnim doświadczeniem w branży budowlanej oraz profesjonalnym podejściem do klienta. Sprzedaż tych wyrobów odbywa się na całą Polskę oraz poza granice kraju do takich miejsc jak Ukraina, Węgry, Rumunia i Czechy, a ostatnimi laty nawet rynek Europy Zachodniej, czy tak odległe regiony świata jak Afryka.



FOT.: BLACHY PRUSZYŃSKI



## Premier Morawiecki spotkał się z polskimi przedsiębiorcami

Premier Mateusz Morawiecki zaszczylił swoją obecnością tegoroczne spotkanie Fundatorów i Sympatyków Fundacji Pomyśl o Przyszłości. Spotkanie odbyło się 4 września br. w Hotelu Krynica w Krynicy-Zdroju jako wydarzenie towarzyszące XXIX Forum Ekonomicznemu.

W Krynicy spotykamy się po raz szósty. Organizowane przez Fundację spotkania czołowych polskich przedsiębiorców z przedstawicielami Rządu stały się już niemal tradycją. To doskonała okazja do debaty na temat wyzwań, które stoją przed polskimi, rodzimymi przedsiębiorcami oraz omówienia planów dalszego wspólnego działania – powitała gości Bożena Damasiewicz, prezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości.

Spotkanie rozpoczęło się od wystąpienia premiera Mateusza Morawieckiego, który podziękował przedsiębiorcom za sukcesy, które odnoszą na arenie międzynarodowej i krajowej. *Za to wszystko bardzo serdecznie dziękuję i gratuluję, i prosimy o więcej; prosimy, aby polska gospodarka wraz z wami rosła jeszcze wyżej, a stać nas na bardzo dużo* – podkreślił premier. Szef rządu zwrócił także uwagę na zgłaszaną przez przedsiębiorców kwestię nadmiernej biurokracji. Jak mówił, nie ma bardziej mierzalnego wskaźnika niż liczba stron ustaw, jakie powstają. Przynajmniej dane firmy Grant Thornton wskazywał, że ta liczba co roku wzrastała. Zaznaczył jednocześnie, że w 2018 r. po raz pierwszy spadła z 31 tys. stron na około 15 tys. *W tym roku utrzymamy ten poziom, o połowę niższy niż w poprzedzających kilku latach* – zapewnił premier. Tuż po spotkaniu z przedsiębiorcami premier Mateusz Morawiecki, odebrał nagrodę Człowieka Roku 2018 XXIX Forum Ekonomicznego w Krynicy-Zdroju. *W 2018 r. Polska pokazała lwi pazur, zawdzięczamy to przedsiębiorcom, którzy biorą byka za rogi, którzy biorą ryzyko na siebie* – mówił premier, odbierając nagrodę.

Swoją obecnością spotkanie Fundacji Pomyśl o Przyszłości uświetnił także wicepremier Piotr Gliński, który zadeklarował kontynuację dobrych zmian dla polskich firm, takich jak konstytucja dla biznesu, niższy CIT czy ulgi na innowacje. W debacie wzięło także udział Adam Abramowicz, Rzecznik Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Ryszard Florek, prezes firmy FAKRO, czołowego producenta okien dachowych,



a także pomysłodawca i założyciel Fundacji Pomyśl o Przyszłości, zaprezentował najnowszy raport Fundacji „Polska Globalnie”. *Od momentu gospodarczego wyzwolenia jako wspólnota ekonomiczna, raz wolniej, raz szybciej rozwijamy naszą gospodarkę. Okazuje się jednak, że wcale nie doganiamy najbogatszych, a nasze wynagrodzenia nadal są kilka razy mniejsze niż u nich. Jeżeli Polska nie będzie miała polskich firm globalnych, które swoją działalnością zagraniczną zrównoważą wpływ kapitału z Polski za pośrednictwem zagranicznych inwestorów ciągle będzie przegranym w gospodarczych mistrzostwach. Dlatego tak ważna jest Państwa działalność* – tłumaczył Ryszard Florek.

Założona w 2010 roku Fundacja Pomyśl o Przyszłości zajmuje się rozwojem gospodarczym Polski poprzez budowanie kapitału społecznego i działania na rzecz wyrównywania szans polskich przedsiębiorstw w konkurovaniu na rynku unijnym. W spotkaniu wzięło udział ponad 50. czołowych polskich przedsiębiorców. Obecni byli prezesi takich firm jak Newag, Kazar, Maspex, Wiśniowski, Dr Irena Eris, Leżajsk czy Wojas. Przy okazji Forum Ekonomicznego roku Krynica Zdrój na kilka dni staje się gospodarczym centrum Europy. *Nasze spotkanie dzięki tak licznej obecności przedstawicieli świata polityki i biznesu stało się gospodarczym centrum Polski* – pointuje Jakub Zapała, wiceprezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości.



FOT. (4): FAKRO





FOT.: PIOTR KOWALSKI/PRESSTOREAD.PL

## Znamy **Mistrzów Polski Branży Budowlanej** w Żeglarskim Morskim

W tym roku wody Adriatyku wokół archipelagu Kornati przyciągnęły rekordową liczbę żeglarzy – w większości pracowników i reprezentantów polskiej branży budowlanej. Udział w Regatta Build Cup stanowił dla nich doskonałą okazję do zdrowej rywalizacji w sportowym duchu połączonej z licznymi okazjami do wspólnej zabawy, ale też nawiązania nowych relacji biznesowych. Podczas tegorocznej edycji na linii startu w chorwackim Murterze stanęły aż 32 załogi w trzech klasach – C (ORC >42 – jachty 43-57,5 stóp), B (ORC <42 – jachty 37-43 stop) oraz A (Professional ORC, jachty 41 stóp). Regaty zostały podzielone na trzy etapy (Murter –> Piškera –> Sali –> Zadar). Niestety porywista i chłodna bora pozwoliła na przeprowadzenie jedynie pięciu biegów – trzech nawigacyjnych (wyścig do celu na długim dystansie) i dwóch w formule Up & Down (bieg na średnim dystansie na przemian z wiatrem i pod wiatr). To jednak wystarczyło, by wyłonić zwycięzców – tegorocznych Mistrzów Polskich.

W klasie C najlepsza była załoga firmy Alteris prowadzona przez Łukasza Wosińskiego. W klasie B od pierwszego biegu prowadził team firmy Eiffage pod wodzą Adama Dzedzica i to właśnie ten zespół stanął na pierwszym stopniu podium. W najszybszej klasie płynącej z użyciem genakerów – A PROFI – wygrała Grupa Capek Bruk – Profi Sailing Team, za sterami której stanął startujący po raz pierwszy w Regatta Build Cup Przemysław Tamacki. Dodatkową

atrakcją regat był konkurs fotograficzny – tematem przewodnim tegorocznej edycji były „Zwroty i przechyły”. Autorką najlepszego zdjęcia została Joanna Balasińska. Jak co roku, przyznano również nagrodę Fair Play. Otrzymał ją Jakub Prasolik – skiper jachtu firmy BUDEX.

*Gratulujemy nie tylko najlepszym, ale wszystkim uczestnikom, organizatorom i całemu zespołowi pracującemu nad tegoroczną edycją regat. Rywalizacja sportowa jest ważna, ale nie mniej ważne jest to, że od lat udaje nam się tworzyć nieszablone wydarzenie integrujące reprezentantów branży budowlanej. Wydarzenie, które daje możliwość przeprowadzenia zdrowej, pełnej emocji i adrenaliny, a przy tym bezpiecznej konkurencji. Z mojej strony chcę szczególnie podziękować tym, którzy mocno do serca wzięli sobie hasło przewodnie tegorocznych regat – Sport, śpiew i rock'n'roll. Żadnego z tych elementów nie zabrakło, a naprawdę*

*niezwykłym było patrzeć, jak nasi Żeglarze śpiewem porywają do wspólnej zabawy wszystkich turystów, którzy odwiedzili marinę Piškera. – dodaje Janusz Komurkiewicz, Członek Zarządu ds. Marketingu firmy Fakro – organizatora regat.*

Regatta Build Cup to największe polskie regaty morskie organizowane poza granicami kraju. Każdego roku organizatorzy wyszukują nowe trasy, ale też wybierają motyw przewodni wydarzenia, który pozwala uczestnikom poznać przy okazji kulturę, tradycję czy historię Chorwacji. W tym roku impreza odbyła się już po raz dwunasty. Organizatorami Regatta Build Cup są firma FAKRO oraz Zdzisław Gajos. Patronami Mistrzostw są firmy Porta Doors, Budma, AIB oraz Murator. Wspierają nas również: Polski Związek Żeglarski, magazyn „Żagle”, Związek POiD, Polskie Stowarzyszenie Dekarzy i Profi Sailing. Więcej informacji można znaleźć na stronie [www.regaty.fakro.pl](http://www.regaty.fakro.pl).



FOT.: PIOTR KOWALSKI/PRESSTOREAD.PL



Racjonalizuje procesy marketingu i sprzedaży, controllingu, zarządzania markami czy projektami marketingowymi. Pomaga w efektywniejszym zarządzaniu kosztami marketingu oraz zwiększeniu wartości i zyskowności firmy. Jego pasją jest marketing terytorialny i marketing wewnętrzny.

Pracuje z zarządami firm, zespołami marketingu i sprzedaży, prowadzi autorskie szkolenia i warsztaty oraz indywidualny coaching.

Należy do globalnej Rady Dyrektorów POPAI The Global Association for Marketing-at Retail, największego na świecie stowarzyszenia ekspertów shopper marketingu. Należy do Rady Marek Superbrands Polska i Rady Programowej IAB Polska. W 2015 roku pojawił się na liście 100 Najbardziej Inspirujących Osób Polskiej Branży Interaktywnej.



Prowadzący

**Jacek Kotarbiński**

Organizator



**Centrum Badań i Analiz Rynku**

**NOWOŚĆ**  
dla branży budowlanej!

ZAPRASZAMY NA EKSKLUZYWNY WARSZTAT

**JACEK KOTARBIŃSKI O SZTUCE MARKETINGU**

**TRENDY I NARZĘDZIA**

W KOMUNIKACJI NA ZMIENIAJĄCYM SIĘ RYNKU

W programie:

- wybrane kanały komunikacji marki 360 stopni
- atraktory i magnetyzery
- komunikacja wiralowa
- budowanie zasięgów i zaangażowania

**5 listopada 2019 r.**

godz. 16:00-20:00

Novotel Warszawa Airport

Sala Delta+Echo

Rejestracja na warsztat na stronie

 [WWW.KONFERENCJAMRB2019.SYSKONF.PL](http://WWW.KONFERENCJAMRB2019.SYSKONF.PL)



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



**STRATEGIE  
NOWOCZESNEGO  
MARKETINGU**

**NETWORKING**

**BANKIET**

## Nowa formuła Programu Partnerskiego Blachotrapez



FOT.: BLACHOTRAPEZ

oprócz możliwości gromadzenia punktów za zakup produktów Blachotrapez i ich wymiany na atrakcyjne nagrody z Katalogu Online, dekarze mogą korzystać także z oferty promocji i szkoleń. Lista korzyści w ostatnim czasie stała się jeszcze dłuższa. Nowe funkcje na stronie internetowej [www.partner.blachotrapez.eu](http://www.partner.blachotrapez.eu) zaprojektowano tak, aby były pomocą dla firm dekarских w codziennych kontaktach z klientami.

- **Profil Dekarza** stanowi mobilne portfolio dokonań i osiągnięć firmy dekarskiej. W terenie, na przykład w trakcie rozmowy z inwestorem lub generalnym wykonawcą, zapewnia stały dostęp zarówno do zdjęć realizacji, jak i certyfikatów potwierdzających przebyte szkolenia.
- **Moduł Szkoleniowy** to przestrzeń kontaktu z Działem Szkoleń Blachotrapez. Znajduje się w nim aktualna oferta szkoleniowa i wszystkie niezbędne informacje. Z poziomu Modułu można zapisać się na wybrane spotkania i potwierdzić udział.
- **Karta Dekarza** zaprojektowana w dwóch formatach – klasycznym, „bankomatowym” oraz mini. Po jej zeskanowaniu szkoleniowiec potwierdzi udział dekarza w spotkaniu. Z jej pomocą można także logować się do osobistego profilu z realizacjami.



FOT.(2): BLACHOTRAPEZ

## VELUX partnerem strategicznym Dnia Dekarza

Już od 20 lat Dzień Dekarza cieszy się ogromnym powodzeniem. Co roku odbywa się w innym mieście, jednak zawsze w dzień Świętego Jakuba, który jest patronem wszystkich rzemieślników. Jubileuszowy Dzień Dekarza w tym roku świętowaliśmy na Stadionie Miejskim w Białymstoku. Wydarzenie miało miejsce 27 lipca, a firma VELUX była partnerem strategicznym imprezy. Podczas pikniku organizator wraz z Partnerami przygotowali wiele atrakcji dla odwiedzających, w tym pokazy sztuki dekarzkiej z technik układania pokryć dachowych czy rzeźbienia w drewnie. Ponadto uczestnicy rozegrali mecz Dekarze kontra Producenci.

Na stoisku VELUX czekały na uczestników ciekawe konkursy. Tradycyjnie jednym z nich jest wbijanie gwoździ w pień drzewa. Mimo tego, że jest to z reguły męska rozrywka, w tym roku wyjątkowo rekord pobiła kobieta, która wbiła gwoździ tylko dwoma uderzeniami! Najlepszy wynik wśród Panów wyniósł 3 uderzenia.

Na naszych gości czekało również wyzwanie złożenia systemu ciepłego montażu do okien dachowych VELUX BDX – tu najlepszy wynik wyniósł 13 sekund.

Główną atrakcją okazał się jednak rower-blender. Ochotnicy za pomocą siły swoich nóg mogli przygotować zarówno koktajle bezalkoholowe, jak i alkoholowe. Drinki nosiły wcale nie takie oczywiste nazwy, ponieważ nawiązywały do naszych produktów. Goście mogli „wyjechać” takie napoje jak Green Active, Markizowe orzeźwienie, BDX – Bardzo Dobry X-power lub Colour by you. Dziękujemy wszystkim za udział w pikniku i za świetną zabawę. Do zobaczenia za rok – mamy nadzieję – w jeszcze większym gronie!



FOT.(2): VELUX



# MY, DEKARZE, MIERZYMY WYSOKO.



**WESPRZYJ  
WYŻSZY CEL.**

**WEJDŹ NA [DUMNYDEKARZ.PL](http://DUMNYDEKARZ.PL)  
DODAJ ZDJĘCIE  
I ODBIERZ KOSZULKĘ  
#DUMNYDEKARZ  
W PREZENCIE.\***

\* POZNAJ SZCZEGÓŁY  
NA [WWW.DUMNYDEKARZ.PL](http://WWW.DUMNYDEKARZ.PL)

MECENAS PROJEKTU:



PATRONI:



## Premiera Wielkiej Promocji House of Braas

Dach to nie tylko pokrycie widoczne gołym okiem, ale cały system składający się z wielu elementów, które odpowiadają za szczelność w niewralgicznych punktach. Nie da się jednak ukryć, że dla niemal każdego inwestora gwiazdą na dachu jest właśnie pokrycie, które nadaje budynkom indywidualnego i wyjątkowego charakteru. Dla każdego, kto stoi przed wyborem pokrycia dachowego, marka Braas

na powitanie jesieni i nowego roku szkolnego przygotowała Wielką Promocję House of Braas. Oferta obowiązuje od 1 września do 30 listopada 2019 roku.

W Wielkiej Promocji House of Braas, każdy znajdzie coś dla siebie. W głównych rolach występują zarówno dachówki ceramiczne, betonowe, jak i blachodachówki panelowe. Wśród nich wyróżniamy następujące modele: Classic Star, Tegalit Prote-

gon, Rubin 13V, Topas 13V, Decra Elegance, Quadro. Który model w Wielkiej Promocji House of Braas znajduje się na pierwszym planie? Wszystko zależy od gustu, projektu budynku i indywidualnych preferencji.

Wielka Promocja House of Braas została przygotowana z myślą o potrzebach inwestorów o różnych gustach. Zachęcamy do zapoznania się z jej szczegółami na stronie [www.braas-promocja.pl](http://www.braas-promocja.pl).



**BMI BRAAS**

**WIELKA PROMOCJA**

**HOUSE of BRAAS**

**W ROLACH GŁÓWNYCH:**  
**CLASSIC STAR, TEGALIT PROTEGON, RUBIN 13V,**  
**TOPAS 13V, DECRA ELEGANCE, QUADRO**

FOT.: BMI POLSKA

## Zestaw ciepłego montażu BDX

Ciepły montaż to rozwiązanie zwiększające komfort termiczny na poddaszu. Poprawia parametry izolacyjne okna dachowego, chroni przed stratami ciepła i gwarantuje szczelność na wiele lat. W skład zestawu do ciepłego montażu BDX wchodzi: rama termoizolacyjna wykonana ze spienionego polietylenu wyposażona w kątowniki ułatwiające montaż na całym obwodzie okna; wokółokienna izolacja przeciwwilgociowa (VELUX BFX) wykonana z trójwarstwowej włókniny polipropylenowej z butylową warstwą klejącą oraz rynienka odwadniająca. Kompleksowy system ciepłego montażu okien VELUX gwarantuje prawidłowe wykonanie poszczególnych elementów montażu i odtworzenie wszystkich warstw izolacyjnych.

**VELUX®**

VELUX Polska Sp. z o.o.

ul. Krakowiaków 34, 02-255 Warszawa

tel.: +48 22 33 77 000

kontakt@velux.pl, [www.velux.pl](http://www.velux.pl)





# Zobacz różnice, których nie widać od razu



## Doskonała izolacja cieplna w oknach 3-szybowych VELUX



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

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

Dowiedz się więcej na [velux.pl/komfortnalata](https://velux.pl/komfortnalata)

**VELUX®**

Komfort na lata

## Oryginalne klamry do dachówek płaskich CREATON



Z względu na swój kształt dachówki płaskie wymagają zastosowania podczas montażu odpowiednich klamer. Dobrze dobrane rozwiązania gwarantują bezpieczeństwo, trwałość i wysokie walory estetyczne połaci. Dzięki zastosowaniu oryginalnych klamer wbijanych lub podwieszanych z oferty CREATON można mieć pewność, że wszystkie dachówki płaskie będą zamocowane równo i precyzyjnie.

Płytsze zazwyczaj zakładki dachówki płaskiej wymagają zastosowania cieńszych, specjalnie wyprofilowanych klamer mocujących. Wszystkie klamry z oferty marki CREATON są specjalnie ukształtowane i nieco cieńsze niż tradycyjne, powszechnie dostępne na rynku. Wykonane są w ten sposób, by ich zakończenia „chowały się” w wycięciach bocznych zamka dachówki. Dzięki temu mocowanie kolejnej nie skutkuje jej odstąpieniem. W ofercie marki CREATON znajdziemy oryginalne klamry wbijane, dedykowane dachówkom SIMPLA i KAPSTADT, jak i wyjątkowo szybkie w montażu – podwieszane dla dachówki SIMPLA.

Klamra wbijana, wykonana z wysokiej jakości stopu cynku i aluminium, stosownych między innymi do produkcji panewek łożysk ślizgowych, ma bardzo wysoką wytrzymałość i odporność na rdzę. Spłaszczony zakończenie jest idealnie dopasowane do wycięcia bocznego zamka dachówki. Dzięki ostremu zakończeniu z odpowiednio ukształtowanymi wypustkami, łatwo wbija się ją w łatę, uzyskując trwałe połączenie, bez obawy, że się wysunie.

Klamrę podwieszaną wykonano z mocnej i elastycznej stali kwasoodpornej o zredukowanym przekroju. Cienkie, wyprofilowane zakończenie, podobnie jak w przypadku klamry wbijanej, nie powoduje unoszenia się kolejnej dachówki. Dokładnie tak samo pasuje do wycięcia bocznego zamka. Właściwie zaprojektowany drugi koniec daje pewność stabilnego mocowania poprzez mocne zahaczenie o łatę dachową.

**CREATON** 

CREATON Polska Sp. z o.o.  
ul. Wspólna 6, 32-300 Olkusz  
biuro@creaton.pl, www.creaton.pl

## Warstwa wstępnego krycia z Gwarancją Systemową



W naszej strefie klimatycznej pokrycia dachów skośnych układane są w systemie podwójnym, składającym się z pokrycia zasadniczego oraz z pokrycia wstępnego (na przykład membrana, papa). Stosunkowo prosty montaż sprawia, że membrany dachowe cieszą się największym powodzeniem wśród dekarzy i inwestorów. Braas w swojej ofercie posiada wysokopropuszczalne membrany trójwarstwowe oraz czterowarstwowe Divoroll, które mogą być kładzione bezpośrednio na termoizolacji. Wśród nich znajduje się membrana Divoroll Universal+2S. Na dachy wymagające wysokiej wodoszczelności zalecana jest membrana Divoroll Maximum+2S, a na dachy o niskim kącie nachylenia zalecana jest membrana Divoroll Top RU. Wymienione membrany objęte są przez producenta 15- lub 10-letnią gwarancją funkcjonalności.

Istnieją okoliczności, gdy konieczne jest zastosowanie papy podkładowej, na przykład wówczas gdy pochylenie połaci jest niższe niż zaleca producent danego pokrycia dachowego. Zdarzają się również sytuacje, że nie uda się ułożyć pokrycia zasadniczego przed zimą. Warto w takich okolicznościach zastosować papę podkładową.

Marka Braas wprowadziła na rynek papę Braas-BIT Premium SBS, pierwszą na rynku papę dedykowaną do montażu na dachy spadziste pokryte dachówkami ceramicznymi, betonowymi lub blachodachówkami. Papa Braas-Bit Premium SBS objęta jest 20-letnią gwarancją produktową oraz 2-letnią gwarancją przy bezpośredniej ekspozycji na słońce.

Wielu producentów obejmuje swoje wyroby gwarancją, jednak tylko Braas oprócz ochrony poszczególnych produktów, zapewnia również Gwarancję Systemową, którą objęte są m.in. takie produkty jak: Membrany Braas z grupy Divoroll: Kompakt 2S, Universal+2S, Top RU oraz Maximum+2S oraz papa Braas Bit Premium SBS.

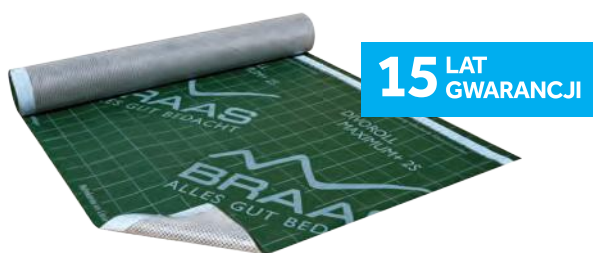
**BMI BRAAS**

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





# Warstwy wstępnego krycia Braas z gwarancją funkcjonalności

**15 LAT GWARANCJI**

## WYSOKOPAROPRZEPUSZCZALNE MEMBRANY DACHOWE BRAAS DIVOROLL

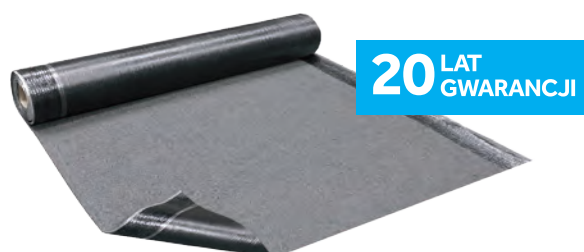
Seria wysokiej jakości membran o zróżnicowanych parametrach dostosowanych do potrzeb konkretnego rozwiązania dachowego.

### Najważniejsze cechy:

- doskonałe parametry techniczne: wytrzymałość, paroprzepuszczalność, hydroizolacyjność
- budowa czterowarstwowa wraz z siatką wzmacniającą<sup>1)</sup>
- wyjątkowo wysoka wytrzymałość na rozerwanie
- zintegrowane pasy klejące zapewniające szczelne połączenie zakładów membran
- nadrukowane linie cięcia membrany ułatwiające montaż
- gwarancja nawet do 15 lat<sup>2)</sup>

1) Membrany czterowarstwowe: Divoroll Maximum+ 2S, Divoroll Top RU, Divoroll Universal+ 2S, membrana trzywarstwowa: Divoroll Kompakt 2S

2) 15 lat gwarancji dla membran Divoroll Maximum+ 2S oraz Divoroll Top RU, 10 lat gwarancji dla membran Divoroll Universal+ 2S oraz Divoroll Kompakt 2S

**20 LAT GWARANCJI**

## PAPA BITUMICZNA BRAAS-BIT PREMIUM SBS

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

### Najważniejsze cechy:

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



Produkty objęte gwarancją systemową  
[www.GwarancjaSystemowa.pl](http://www.GwarancjaSystemowa.pl)

## Powłoka PURMAX – hybrydowa jakość w przystępnej cenie

Powłoka ta jest połączeniem poliesteru o grubości 25  $\mu\text{m}$  i poliuretanu o grubości 15  $\mu\text{m}$ . Charakteryzuje się bardzo dużą odpornością na uszkodzenia mechaniczne dzięki innowacyjnemu sposobowi 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 niezwykle 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.



PURMAX dostępny jest w czterech kolorach: brąz, cegła, czern oraz ciemny grafit. Firma udziela na tę powłokę 20-letniej gwarancji. Dodatkowo Firma Blachy Pruszyński zapewnia powtarzalność odcienia.



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

## Dachówka ceramiczna Actua 10 LT

Do grupy nowoczesnych dachówek firmy Wienerberger dołącza płaska Actua 10 LT. Ta nowa propozycja to ukłon w stronę współczesnych trendów i projektantów, którzy do przekucia często nieszablonowych wizji w rzeczywistość, potrzebują innowacyjnych materiałów. Taka jest Actua 10 LT – nieco większa (47,2 x 30,3 cm) i jednocześnie lżejsza (orientacyjny ciężar: 4,4 kg) od podobnego modelu dachówki płaskiej z oferty Wienerberger. Oferowane wraz z nią ceramiczne dodatki pozwolą na jeszcze bardziej estetyczne wykończenie połaci. Jak na płaski format przystało Actua 10 LT pozwoli uzyskać wrażenie minimalistycznego, niemal gładkiego dachu, jednak wyróżniają ją delikatne przełamanie, które stworzy na połaci poziome linie.

Odpowiedzią na zróżnicowane potrzeby projektantów jest również nowa gama kolorów. Obok naturalnej czerwieni i brązu, znajdziemy w niej między innymi niezwykle modne dachówki angobowane: szarą, antracytową i grafitową, ale także nietypową propozycję dla dachówki płaskiej



– przełamaniem nowoczesnej palety są rustykalna i miedziano-piaskowa angoba.

Za efekt końcowy odpowiadają nie tylko szlachetne i trwałe materiały, ale także odpowiednio dobrane akcesoria. Dlatego firma Wienerberger uzupełniła ofertę modelu Actua 10 LT o dachówki szczytowe typu „L” oraz mansardowe. To bardzo atrakcyjne rozwiązanie w kontekście realizacji i projektowania dachu oraz elewacji. Takie połączenie pozwoli na wykończenie każdego detalu z najwyższą starannością i uzyskanie jednolitego wyglądu bryły. Pamiętajmy także o elementach, których często nie widać go-

łym okiem, a są gwarancją trwałości i bezpieczeństwa. Zaliczają się do nich membrany paroprzepuszczalne, taśmy wentylacyjne i uszczelniające oraz produkty mocujące.

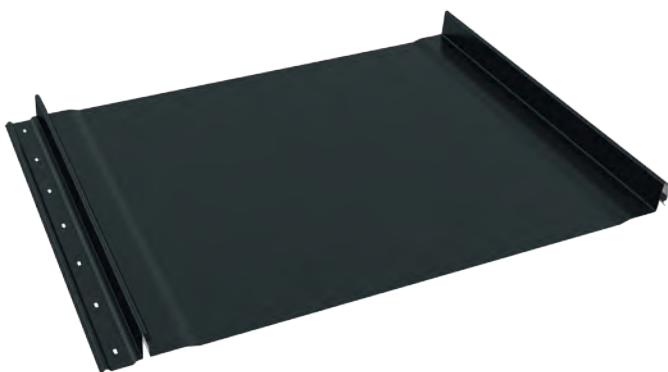
  
**Wienerberger**

**Wienerberger Ceramika Budowlana**  
Plac Konesera 8, 03-736 Warszawa  
tel.: +48 22 514 21 00;  
biuro@wienerberger.com  
www.wienerberger.pl



## Technologia inspirowana rzemiosłem

**H**IGH-TECH Blachotrapez – nowoczesna technologia zatrzaskowa w montażu na rąbek stojący. Płaskie panele w połączeniach między innymi z drewnem, klinkierem, kamieniem są modnym elementem współczesnej architektury. Aby montaż na rąbek stojący stał się efektywny, Blachotrapez stworzył kształt wyposażony w najnowocześniejszą na rynku technologię zatrzaskową. Zewnętrzny zamek zatrzaskowy o specjalnym profilu i zoptymalizowanej wysokości minimalizuje naprężenia. Specjalne podniesienie przy zamku zapewnia równomierne przyleganie płaskiej powierzchni panelu do podłoża i zmniejsza falowanie. Z kolei harfa montażowa nadaje pokryciu większą stabilność. Minimalizuje ryzyko wystąpienia naprężeń podczas montażu wkrętami. Dodatkowo, specjalnie wyprofilowane otwory montażowe gwarantują prawidłową współpracę połączenia blachy z wkrętami. W panelu HIGH-TECH zastosowana została stal najwyższej jakości dostarczana przez thyssenkrupp. Pokrycie dostępne jest w 4 powłokach Pladur z pisemną gwarancją nawet do 50 lat.



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

## Membrana dachowa z PVC



**N**a rynku pokryć płaskich dachów wielkopowierzchniowych triumfy święcą membrany dachowe z PVC. Wykonawcy chętnie decydują się na wykorzystanie tego materiału, zwłaszcza w projektach skomplikowanych konstrukcji. Dachy eksponowane, dachy balastowe, a nawet dachy odwrócone – wszędzie tam sprawdzi się ultralekki, bo ważący zaledwie 1,4 kg/m<sup>2</sup> produkt, doskonale hamujący wilgoć na zewnątrz. Materiały PVC cechują się nawet 40-letnią trwałością, są proste w montażu i równie łatwe w konserwacji.

Membrany Protan – jednego z czołowych producentów nowoczesnych membran dachowych – są stosowane i projektowane w Skandynawii, dlatego silne mrozy, sięgające nawet –30°C nie stanowią większego problemu przy montażu. Jednym z popularniejszych produktów firmy jest **Protan SE**, membrana zalecana do większości dachów eksponowanych. Specjalne zbrojenia z dzianiny poliestrowej zapewniają jej wysoką odporność na rozdieranie. Norweski producent przykłada szczególną wagę nie tylko do trwałości i odporności materiału, ale także do jego bezpieczeństwa. W trosce o użytkowników oraz pracowników firm montażowych produkt Protan SE został wyposażony w unikalną fakturę antypoślizgową. Specjalna metoda montażu nie wymaga klejenia całej powierzchni arkusza. Firma rekomenduje zastosowanie systemu zakładkowego, dzięki czemu jest możliwe odprowadzenie wilgoci na zewnątrz oraz skrócenie czasu montażu w porównaniu do dwuwarstwowych pokryć zgrzewanych po całej powierzchni.



**PROTAN POLSKA Sp. z o.o.**  
ul. Ostrobramska 101a, 04-041 Warszawa  
tel.: +48 22 825 37 03  
protan@protan.pl, www.protan.pl



# Nowości w ofercie BLACHPROFIL 2: **IZI<sup>®</sup> i LAMBDA<sup>®</sup> 2.0**



FOT.(7)-BLACHPROFIL 2

Firma BLACHPROFIL 2 wprowadziła na rynek płaską blaszaną dachówkę modułową IZI<sup>®</sup> oraz udoskonaloną wersję paneli dachowych – LAMBDA<sup>®</sup> 2.0.

**B**LACHPROFIL 2 to ceniony producent rozwiązań dla budownictwa indywidualnego oraz inwestycyjnego. Od 25 lat marka systematycznie prezentuje kolejne innowacje produktowe, odpowiadając na nowe potrzeby rynku, a także coraz wyższe wymagania jakościowe i estetyczne. Tegoroczne nowości BP2 na nowo definiują estetykę nowoczesnego dachu, stawiając na elegancję i futurystyczny charakter. W osiągnięciu tak wymagających efektów wizualnych pomagają autorskie rozwiązania technologiczne.

#### **Blaszana dachówka modułowa IZI<sup>®</sup>**

IZI<sup>®</sup> to prawdopodobnie najbardziej zaawansowany na polskim rynku budowlanym produkt z kategorii modułowych dachówek blaszanych. Wyróżnia ją idealnie płaska powierzchnia, która wpisuje się w ponadczasowe trendy architektoniczne, doskonale sprawdzając się zarówno na budynkach

o nowoczesnym, jak i tradycyjnym charakterze. Efektowną płaską formę, tak bardzo pożądaną przez klientów, gwarantują innowacyjne rozwiązania BP2.

#### **IZI<sup>®</sup> ANTI-WAVE**

Przetłoczenie typu ZET wraz z systemem zagłębień montażowych, dzięki którym wkręty montowane są idealnie pod tym samym kątem do łąty. Rozwiązanie to redukuje naprężenia, co pozwala uzyskać idealnie płaską powierzchnię.

#### **Wysokie przetłoczenie „Z”**

Przetłoczenie typu „Z” to już znane i cenione na rynku, chronione prawnie rozwiązanie BLACHPROFIL 2. Działa ono na zasadzie zamka, eliminując konieczność zszywania arkuszy wkrętami. To znacząco ułatwia, przyspiesza i obniża koszt montażu. Wysoki profil powoduje także powstawanie pomiędzy modułami głębokich cieni, które ukrywa-

ją łączenia poziome, a dach zyskuje dynamiczną i harmonijną estetykę. Taka budowa profilu ma również wyjątkowo cenną zaletę: ściekająca woda omija poziome łączenia arkuszy i krawędzie cięte, dzięki czemu zapewnia nieosiągalną dla konkurencyjnych produktów ochronę krawędzi przed korozją.

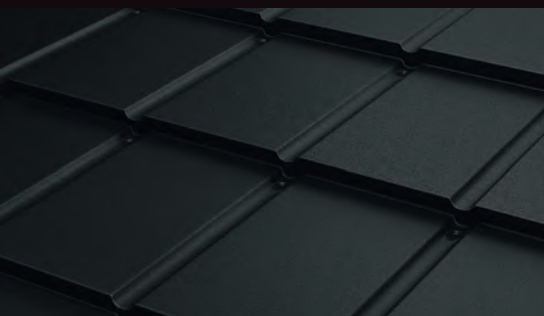
#### **Modułowa forma**

Nieoceniony dla każdej inwestycji jest szybki i łatwy montaż przy niskich kosztach towarzyszących. Dwumodułowa forma IZI<sup>®</sup> to znaczna redukcja odpadów, a kompaktowy rozmiar oznacza duże usprawnienie transportu i magazynowania. Lekkie arkusze są łatwiejsze do przenoszenia i mocowania, a kolejna nowość technologiczna IZI<sup>®</sup> LINK sprawia, że będą do siebie perfekcyjnie pasować. IZI<sup>®</sup> LINK to specjalne wycięcie i profilowanie skrajnego przetłoczenia, które umożliwi idealne spasowanie trzech lub czterech arkuszy w miejscu ich styku.





IZI<sup>®</sup> jest dostępna w dwóch rodzajach powłok i kilku wersjach kolorystycznych, umożliwiających dopasowanie do każdego budynku. Co najważniejsze, walory dachówki potwierdza 55-letnia gwarancja.

IZI<sup>®</sup>IZI<sup>®</sup> ANTI-WAVE

PRZETŁOCZENIE TYPU „Z”

### PANELE DACHOWE LAMBDA<sup>®</sup> 2.0

Panele dachowe są modernistycznymi formami, których piękno tkwi w prostocie i funkcjonalności. Dlatego doskonale sprawdzają się zarówno w nowoczesnej, jak i tradycyjnej architekturze. LAMBDA<sup>®</sup> 2.0 to kolejny duży krok naprzód w technologii i estetyce tego lekkiego i uniwersalnego produktu. Marka BP2 wprowadziła szereg innowacyjnych usprawnień, które podnoszą funkcjonalność, walory wizualne, a także znacząco poszerzają możliwości konfiguracji.

### MICRO-RIB

Specjalistyczna technologia MICRO-RIB opiera się na mikroprofilowaniu wzdłużnym całej powierzchni arkusza, które usztywnia panel i redukuje naprężenia. Rozwiązanie to minimalizuje możliwość wystąpienia efektu falowania i zachowuje estetyczną formę.

### BEND-LOOK

Odbiciem przywiązania wagi do najmniejszych detali LAMBDA<sup>®</sup> 2.0 jest rozwiązanie BEND-LOOK, czyli specjalne podwinięcie listwy startowej panelu przy okapowej części dachu. Taki zabieg ukrywa krawędź cięta i eliminuje potrzebę użycia wkrętów przy okapie.

### COVER-CAP

Technologia COVER-CAP – eleganckie, a jednocześnie funkcjonalne zaślepienie otworów u dołu rąbka panelu LAMBDA<sup>®</sup> 2.0. COVER-CAP zapobiega dostawaniu się wody lub śniegu pomiędzy rąbki panelu i jednocześnie decyduje o efekcie idealnie dopracowanego pokrycia dachowego.

### Indywidualna konfiguracja

LAMBDA<sup>®</sup> 2.0 wyróżnia się spośród rozwiązań obecnych na rynku także ogromnymi możliwościami konfiguracji. Wyposażona w rąbek o wysokości 25 mm dostępna jest w dwóch szerokościach efektywnych panelu (515 mm oraz 307 mm) i czterech rodzajach profilowania [M] MICRO-RIB. [T25] to wykończenie panelu z przetłoczeniem wzdłużnym na kształt szerokiego trapezu. [R] to przetłoczenie wzdłużne z symetrycznymi rowkami, zaś [P] to najbardziej klasyczna wersja powierzchni panelu dachowego, pozbawiona jakichkolwiek przetłoczeń.

LAMBDA<sup>®</sup> 2.0

MICRO-RIB



BEND-LOOK i COVER-CAP

Dachówka dwumodułowa IZI<sup>®</sup> oraz panel dachowy LAMBDA<sup>®</sup> 2.0 są już dostępne w regularnej ofercie producenta. Więcej informacji i wizualizacji produktów znaleźć można na stronie: [www.bp2.eu](http://www.bp2.eu).



# Ryszard Florek

Rozmawiała IWONA SZCZEPANIAK





### **FAKRO jest firmą rodzinną. Czym dla Pana jest taki rodzinny biznes?**

Dla mnie to ludzie, nasz największy kapitał, oraz relacje oparte na wzajemnym szacunku i zaufaniu. 28 lat temu FAKRO tworzyło kilka osób, produkowaliśmy jeden model okna dachowego. Dzisiaj, dzięki ciężkiej pracy, firma jest globalną korporacją. Zatrudniamy ponad 4 000 osób, mamy 11 zakładów produkcyjnych i 17 spółek dystrybucyjnych, zlokalizowanych na całym świecie.

### **Produkty firmy FAKRO można znaleźć w ponad 50 krajach na całym świecie, a eksport stanowi 70% Waszej ogólnej sprzedaży. Co zdecydowało o światowym sukcesie niewielkiej firmy rodzinnej z Polski?**

Wierzyłem w pomysł i firmę od samego początku. Prowadzenie własnego biznesu zawsze powinno iść w parze z pasją. Ale potrzebna jest też wiedza, praca, szczęście i umiejętność podejmowania ryzyka. Nie byłoby nas w tym miejscu, gdyby nie wspólnicy, pracownicy, klienci, dekarze. FAKRO jest dowodem na to, że rodzima polska firma jest w stanie osiągnąć sukces na arenie międzynarodowej.

Najwyższą  
jakość naszych  
produktów  
podkreśla  
długa lista  
prestiżowych  
nagród.  
**Dla mnie  
osobiście,  
dużym  
wyróżnieniem  
jest Nagroda  
Gospodarcza  
Prezydenta RP,  
przyznana  
firmie  
dwukrotnie.**

### **FAKRO otrzymało wiele nagród. Która z nich jest dla Pana najważniejsza?**

Działalność FAKRO jest wysoko oceniana przez środowiska eksperckie. Najwyższą jakością naszych produktów podkreśla długa lista prestiżowych nagród. Dla mnie osobiście dużym wyróżnieniem jest Nagroda Gospodarcza Prezydenta RP, przyznana firmie dwukrotnie: w 2003 roku za „szczególny wkład w budowanie prestiżu polskiej gospodarki na rynkach Unii Europejskiej” i w 2011 roku „za obecność na rynku globalnym”. Ta nagroda pokazuje, jak duży i ważny wpływ na rozwój gospodarki naszego kraju mają polskie firmy rodzinne.

### **Pierwszy „ośrodek badawczo-rozwojowy okien dachowych” miał Pan u siebie w piwnicy. Czy wciąż zna Pan każdy detal kolejnych modeli?**

Początkowo rzeczywiście doskonale znałem każdy produkt, osobiście uczestniczyłem w procesie konstruktorskim. Dzisiaj produkty konstruuje nasi eksperci. Jestem z nimi w kontakcie, służę radą i doświadczeniem, jednak nie jestem na każdym etapie powstawania produktu. Mamy Centrum Badań i Rozwoju, w którym na rzecz projektowania i ulepszania produktów FAKRO pracuje ponad 100 konstruktorów. Przy takim sztabie profesjonalistów mogę pozwolić sobie na zajęcie się innymi tematami.

### **Czy dekarze uczestniczą w projektowaniu produktów lub rozwiązań?**

Organizowane przez naszą firmę szkolenia są nie tylko okazją do zaprezentowania najnowszych produktów, ale także spotkaniem dekarzy z kolegami z branży. To szansa na wymianę wzajemnych doświadczeń i integrację braci dekarzkiej. Jesteśmy otwarci na opinie dekarzy, słuchamy ich propozycji i czerpiemy z ich doświadczenia. Wzajemna wymiana wiedzy jest kluczem do ciągłego rozwoju i podnoszenia jakości naszych produktów.

### **W jaki sposób FAKRO wspiera dekarzy?**

W swojej strukturze mamy Centrum Szkoleń i Współpracy z Wykonawcami. Co roku główną siedzibę FAKRO odwiedza ponad 2 500 fachowców: dekarzy, architektów i sprzedawców. W szkoleniach stacjonarnych i terenowych corocznie

uczestniczy grupa ponad 10 000 osób. Organizujemy cykliczne szkolenia dla dekarzy zarówno z kraju, jak i z zagranicy. Gościmy dekarzy głównie w okresie jesienno-zimowym, co wynika ze zmniejszonego nasilenia prac dekarzskich w tym czasie. Dekarze zdobywają wiedzę teoretyczną na temat produktów FAKRO. Uczą się także podstawowych zasad montażu okien połaciowych.

## **Wspieramy wiele inicjatyw dekarzskich, między innymi Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy.**

Uczestniczyliśmy  
także w tworzeniu  
struktur dekarzskich  
w Rumunii,  
na Ukrainie i Litwie.

FAKRO od 13 lat jest także członkiem partnerskim IFD (*International Federation for the Roofing Trade*), która jest neutralną platformą, służącą integracji środowisk dekarzskich z różnych krajów oraz wymianie doświadczeń. Wspieramy wiele inicjatyw dekarzskich, między innymi Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy. Uczestniczyliśmy także w tworzeniu struktur dekarzskich w Rumunii, na Ukrainie i Litwie. Byliśmy także wielokrotnie organizatorem Narciarskich Mistrzostw Europejskich Dekarzy.

### **Dla FAKRO ważne jest wspieranie i rozwój polskiej gospodarki. Jaka jest w tym rola dekarzy?**

Wychodzę z założenia, że zamknięcie w świecie własnego biznesu nie wystarczy. Dlatego razem z czołowymi polskimi przedsiębiorcami powołałem Fundację Pomyśl o Przyszłości, która zajmuje się rozwojem gospodarczym poprzez budowanie kapitału społecznego i działania na rzecz wyrównywania szans polskich przedsiębiorstw w konkurencji na ryn-

Jestem przekonany, że **tylko współpraca oparta o zasady kapitału społecznego może przynieść nam korzyści** i przyczynić się do rozwoju gospodarczego Polski.



ku unijnym. Każdy z nas pełni różne role społeczne. Wszyscy jesteśmy konsumentami, wyborcami. Dekarz, wybierając i polecając produkty polskich firm, wspiera i rozwija polską gospodarkę. Dekarze są także ambasadorami jakości polskich produktów.

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

Sytuacja na rynku bardzo się zmieniła. Brakuje fachowców, rąk do pracy. Polacy są świetnymi specjalistami, nic dziwnego, że są tak pożądanymi na rynku pracy, nie tylko w Polsce, ale i za granicą. W interesie nas wszystkich jest, aby zostawali w Polsce.

**Jaka według Pana jest obecnie rola takiej organizacji jak Polskie Stowarzyszenie Dekarzy w kształtowaniu rynku budowlanego?**

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy istnieje na rynku już 20 lat. Podejmowane przez Stowarzyszenie działania integrują i rozwijają branżę, sprawiając, że jakość usług oferowanych przez polskich dekarzy rośnie w siłę. Cieszę się, że FAKRO dokłada do edukacji swoją cegiełkę, organizując szkolenia dla dekarzy.

Współpracujemy także przy organizacji wydarzeń i działań podejmowanych przez Stowarzyszenie. Jestem przekonany, że tylko współpraca oparta o zasady kapitału społecznego może przynieść nam

korzyści i przyczynić się do rozwoju gospodarczego Polski.

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

Najchętniej odpoczywam aktywnie, chodząc po górach, grając w tenisa czy jeżdżąc na nartach. W ostatnim czasie bardzo mocno zaangażowałem się w promowanie jazdy na sankach jako atrakcji turystycznej. Cały czas udoskonalamy ślizgostradę w Muszynie. To doskonała zabawa na świeżym powietrzu dla dzieci i dorosłych. Podczas wizyty w naszej firmie, dekarze bardzo chętnie korzystają z tej atrakcji.





# CHRONIMY CIEPŁO



## SUPERENERGOOSZCZĘDNE OKNO DACHOWE **FTT U8 Thermo**

Dzięki zastosowaniu wielu innowacji okno dachowe **FTT U8 Thermo** charakteryzuje się współczynnikiem  **$U_w = 0,58 W/m^2K$** . Jest to najbardziej energooszczędne okno dachowe na rynku z pojedynczym pakietem szybowym. Dostępne w kolorze naturalnej sosny oraz w kolorze białym.

Okno FTT U8 Thermo to:

- niższe rachunki za ogrzewanie - grubsze ramy okna i trzykomorowy pakiet szybowy,
- komfort obsługi i więcej przestrzeni przy otwartym oknie - podwyższona oś obrotu,
- wysoka trwałość - pakiet kotnierzy izolacyjnych i kotnierz uszczelniający Thermo w zestawie.

## PAŹDZIERNIK 2019



- 1**  
Festool Roadshow 2019  
MAROSZ Consulting, Tychy
- 2**  
Festool Roadshow 2019  
Hurtownia Narzędzi SEGER, Dębica
- 3**  
Festool Roadshow 2019  
RONEL Rafael Józefczuk, Lublin
- 3-4**  
Szkolenie blacharskie  
AKADEMIA RZEMIOSŁA, Sokołów
- 4**  
Membrany EPDM/TPO  
AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH
- 4**  
Festool Roadshow 2019  
ICA POLSKA, Warszawa

- 5**  
Festool Roadshow 2019  
PAKDREW Hurtownia, Siedlce
- 7**  
Festool Roadshow 2019  
BART, Białystok-Zaścianki
- 8**  
Festool Roadshow 2019  
TAD-MET, Kościerzyna
- 9**  
Festool Roadshow 2019  
CENTRUM NARZĘDZI KNEBLEWSKI,  
Słupsk
- 10**  
Festool Roadshow 2019  
CENTRUM PNEUMATYKI KRZYSZTOF  
KARDAŃSKI, Szczecin
- 9-10**  
Papa termozgrzewalna  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 11**  
Festool Roadshow 2019  
TORA-LESZNO Tomasz Jerzy  
Ratajczak, Leszno

- 14-15**  
EDPM zgrzewany  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 16-17**  
EDPM klejony  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 17-18**  
Szkolenie blacharskie  
AKADEMIA RZEMIOSŁA, Sokołów

- 23-24-25**  
Błacha tytanowo-cynkowa na rąbek  
stojący  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 29-30**  
Dachówka ceramiczna  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków



FOT.(2): SZKOLENIA/DEKARZY.PL

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

## LISTOPAD 2019

- 7-8**  
Szkolenie blacharskie  
AKADEMIA RZEMIOSŁA, Sokołów
- 8**  
Membrany EPDM/TPO  
AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH
- 20-21**  
EPDM klejony  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 22**  
Membrany EPDM/TPO  
AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH

- 27-28**  
EPDM klejony  
OŚRODEK KSZTAŁCENIA  
DEKARZY, Pruszków

- 29**  
Membrany EPDM/TPO  
AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH

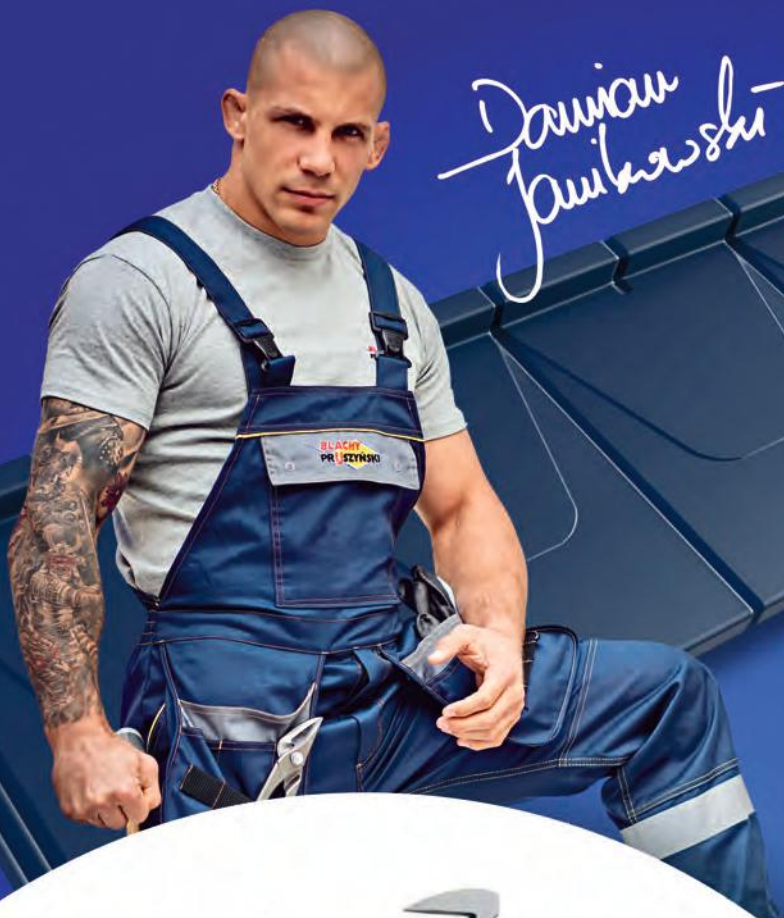


FOT.(2): SZKOLENIA/DEKARZY.PL

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



*Dawid Janowski*



**PROGRAM  
PROMOCYJNY**

**„WSPÓLNE KORZYŚCI”**



**ZAREJESTRUJ SIĘ  
PRZEZ SYSTEM  
ZAMÓWIEŃ ONLINE\***



**ZBIERAJ  
PUNKTY**



**ODBIERAJ  
NAGRODY!**

Regulamin i rejestracja dostępne na stronie: [www.pruszynski.com.pl](http://www.pruszynski.com.pl)

\*zamów u opiekuna handlowego kod aktywacyjny do zamówień online



# Najważniejsza jest precyzja

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 Józefa Szmyda z Oddziału Mazowieckiego Stowarzyszenia.

## DOSSIER FIRMY

**Nazwa:** Precyzja Józef Szmyd

**Adres:** Stańkowa 53, 38-711 Stańkowa

**Rok założenia:** 1997

**Profil działalności:** rodzinna firma ogólnobudowlana, specjalizująca się we wznoszeniu więźb dachowych i kryciu dachów wszystkimi rodzajami materiałów dachowych, a w szczególności dachówkami ceramicznymi i betonowymi, łupkiem naturalnym, blachami szlachetnymi – miedzianą, tytanowo-cynkową – łączonymi na rąbek rzemieślniczy. Realizacje cechuje niezwykła staranność i precyzja wykonania.

## DACH KRYTY ŁUPKIEM Z OBRÓBKAMI Z MIEDZI



Dach tego budynku, zaprojektowanego w stylu pałacowym, miał być kryty karpiówką. Inwestorzy dali się namówić na łupek naturalny w postaci prostokątnych płytek, których zużyto 450 m<sup>2</sup>. Z blachy miedzianej (3 tony!) zostały wykonane między innymi rynny koszowe, kratki wentylacyjne, noki, parapety, siatki perforowane w okapie, obróbki ogniomurów, lukarn, kalenicy i komina.

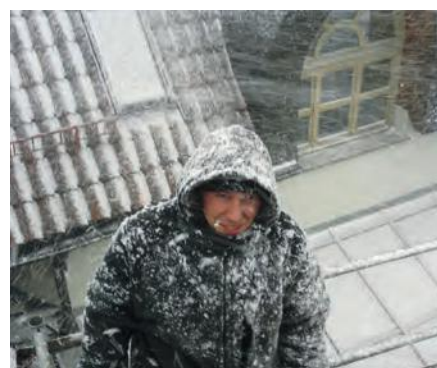
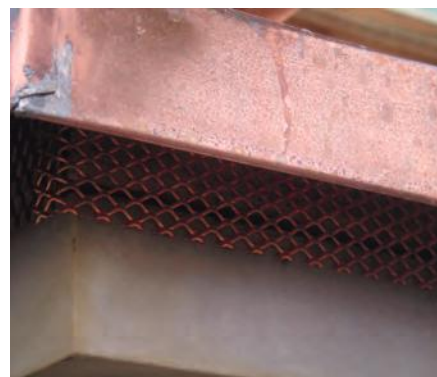


## WIĘŻBA DACHU HANGARU NA JACHTY



Konstrukcja dachu została zaprojektowana z więźarów o rozpiętości 11,6 m i bez podpory. Dźwigary nie były prefabrykowane, lecz scalane na budowie za pomocą śrub i łączników blaszanych. Ze względu na grubość belek, która wynosiła 24 cm, największą trudnością było wykonanie otworów do połączeń.

## BLACHA MIEDZIANA Z FABRYCZNĄ PATYNĄ



Dach kryty fabrycznie patynowaną blachą miedzianą, łączoną na rąbek kątowy. Niby nic specjalnego, ale prace prowadzone były w ekstremalnie trudnych warunkach – późną jesienią i na początku zimy. Podczas wykonanych w okresie gwarancyjnym przeglądów dachu nie stwierdzono przeflowania blachy ani rozszczelnienia rąbków.



### JÓZEF SZMYD

mistrz dekarstwa, mistrz blacharstwa; Blacharz Jakości Rheinzink, orzecznik techniczny PSD, członek Komisji Egzaminacyjnej PSD, Wiceprezes Oddziału Mazowieckiego PSD. Ma certyfikaty wykonawcze wiodących producentów. Wykształcił czterech dekarzy – w tym dwóch synów – którzy pracują w zawodzie i mają własne firmy. Prowadzi firmę Precyzja Józef Szmyd

# Rozwiązania izolacyjne na dachu

## Co ułatwi pracę dekarza?

Odpowiednie ułożenie pokrycia dachowego to ważny, ale nie jedyny etap prac montażowych. Równie istotne jest wykonanie obróbek zabezpieczających przed przeciekaniem szczególnie w newralgicznych miejscach połaci, jak kosze czy też wszystkie elementy wystające ponad pokrycie. Ich szczelność jest kluczowa zarówno przy wykonywaniu nowego, jak i remoncie starego dachu. W sukurs fachowcom przychodzą nowoczesne rozwiązania – taśmy i sznury butylowe.

**D**obre uszczelnienie powinno „pracować” razem z dachem, który nie jest sztywny i nieustannie podlega między innymi kurczeniu się oraz rozszerzaniu na skutek zmian temperatury. Musi również charakteryzować

się. Dla każdego fachowca, poza jakością i precyzją pracy, ważny jest także czas oraz łatwość jej wykonania. Prosty, szybki montaż i skuteczne uszczelnienie zapewniają taśmy i sznury na bazie butylu. Materiał ten jest trwale plastyczny i skutecznie przylega



się skutecznym przyleganiem do różnego rodzaju powierzchni, elastycznością i odpornością na działanie czynników atmosferycznych. Wymagania te spełniają nowoczesne wyroby na bazie butylu, oferowane przez firmę AIB.

### Dach bez przecieków

Wielu dekarzy wciąż stawia na tradycyjną, „twardą” obróbkę blacharską, z rezerwą podchodząc do stosowania taśm uszczelniających, które uważane są za mniej trwa-

łe. Dla każdego fachowca, poza jakością i precyzją pracy, ważny jest także czas oraz łatwość jej wykonania. Prosty, szybki montaż i skuteczne uszczelnienie zapewniają taśmy i sznury na bazie butylu. Materiał ten jest trwale plastyczny i skutecznie przylega do wszelkich powierzchni. Cechuje go również wysoka paroszczelność, odporność na grzyby (w tym pleśń) i korozję, nietoksyczność oraz zachowanie stałych parametrów przez długi czas. Atuty te sprawiają, że bardzo dobrze sprawdza się przy uszczelnieniach w budownictwie i wypiera dotychczas używane rozwiązania izolacyjne, jak na przykład bitum.

Dostępne w ofercie AIB sznury butylowe wytłaczane w formie profilu o przekroju koła i zabezpieczone nośnikiem sprawdzają



FOT(2): AIB

się przy uszczelnianiu warstw wstępnego krycia dachu i izolacji pomiędzy segmentami blachodachówek. Butyle to także ważny element taśm gwoździowych, stosowanych do uszczelnienia miejsc mocowania kontrłat do krokwi.

Dobry dekarz to fachowiec umiejętnie korzystający z najnowszych rozwiązań. Zastosowanie w technice dekarzkiej wyrobów na bazie butylu zapewnia skuteczną izolację pokrycia dachowego i szybkie przeprowadzenie pracy. Wykonanie „miękkiej” obróbki doskonale sprawdzi się zwłaszcza w dachach o skomplikowanych kształtach, może również stanowić dobrą alternatywę dla tradycyjnych metod i wyróżnik danego fachowca na rynku.



**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 BUTYŁU**

**[www.aib.com.pl](http://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

# Jak rozmawiać z kierownikiem budowy w spornych sprawach?



FOT. FREEPIK

**Kierownik budowy nie jest wrogiem żadnego wykonawcy, a więc i dekarza. Wręcz przeciwnie: jest jego sprzymierzeńcem, ponieważ cel wykonawcy i kierownika budowy jest taki sam.**

Tekst TOMASZ RYBARCZYK

**S**kuteczna komunikacja na budowie pomiędzy wszystkimi stronami biorącymi w niej udział, to połowa sukcesu powodzenia całego przedsięwzięcia. Brak porozumienia będzie powodował spięcia, chaos i niepotrzebne nerwy. Może to być przyczyną błędów popełnionych w trakcie prac, co przełoży się na zwiększenie kosztów budowy, a to w ostateczności może prowadzić nawet do roszczeń wobec wykonawców. Dotyczy to również dekarzy, którzy są także włączeni w to, co

się dzieje na budowie. Wykonywane przez dekarzy roboty podlegają odbiorom przez kierownika budowy i inspektora nadzoru inwestorskiego (jeśli jest ustanowiony). W zakresie obowiązków osób dokonujących odbioru jest sprawdzenie prawidłowości wykonania. Oznacza to, że zarówno wykonawcy, jak i kierownik budowy wchodzi we wzajemne relacje. Podpowiadamy, jak te relacje tworzyć, by współpraca układała się dobrze, wyjaśniamy też zawłości tych relacji i co wynika w tym kontekście z przepisów.



## KTO JEST UCZESTNIKIEM PROCESU BUDOWLANEGO

Nie wszyscy zdają sobie sprawę, kto według ustawy Prawo budowlane jest uczestnikiem procesu budowlanego. To bardzo ważne, ponieważ na wszystkie strony biorące udział w budowie są nałożone konkretne prawa i obowiązki. Jest to ujęte w trzecim rozdziale ustawy Prawo budowlane. Wbrew pozorom nie każdy, kto coś robi na budowie (ba, nawet nie każdy wykonawca), jest uczestnikiem procesu budowlanego w myśl tej ustawy. Według art. 17. tego rozdziału uczestnikami procesu budowlanego, w rozumieniu ustawy, są:

- inwestor,
- inspektor nadzoru inwestorskiego,
- projektant,
- kierownik budowy lub kierownik robót.

Oznacza to, że wykonawcy – w tym dekarze – nie są uczestnikami procesu budowlanego. Może to zaskakujące, ale faktycznie tak jest. Są oni związani z budową pośrednio, ponieważ w art. 18 tego samego rozdziału ustawy jest napisane, że do obowiązków inwestora należy zorganizowanie procesu budowy i w szczególności zapewnienie:

- opracowania projektu budowlanego i ewentualnie – stosownie do potrzeb – innych projektów,
- objęcia kierownictwa budowy przez kierownika budowy,
- opracowania planu bezpieczeństwa i ochrony zdrowia,
- wykonania i odbioru robót budowlanych,
- w przypadkach uzasadnionych wysokim stopniem skomplikowania robót budowlanych lub warunkami gruntowymi,

nadzoru nad wykonywaniem robót budowlanych przez osoby o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych.

W kontekście tego, co jest interesujące dla wykonawcy, to inwestor ma obowiązek wykonania robót i odbiorów robót budowlanych. Nie oznacza to wcale, że musi koniecznie sam je wykonać. Roboty może zlecić wykonawcom, natomiast odbiory dokonać, również zlecając je osobie o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych. I tak to się zazwyczaj odbywa.

W odniesieniu do pokrycia dachu wykonawcą jest profesjonalny dekarz, a odbiory zleca najczęściej kierownikowi budowy. To on na zlecenie inwestora podejmuje się między innymi kierowania budową obiektu budowlanego w sposób zgodny z projektem lub pozwoleniem na budowę, przepisami (w tym techniczno-budowlanymi) oraz przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy.

W to włącza się także inspektor nadzoru inwestorskiego (jeśli jest ustanowiony, bo

nie musi być, by budowa się odbywała). Do jego obowiązków należy:

- reprezentowanie inwestora na budowie przez sprawowanie kontroli zgodności jej realizacji z projektem lub pozwoleniem na budowę, przepisami oraz zasadami wiedzy technicznej,
- sprawdzanie jakości wykonywanych robót budowlanych i stosowania przy wykonywaniu tych robót odpowiednich wyrobów,
- sprawdzanie i odbiór robót budowlanych ulegających zakryciu lub zanikających, uczestniczenie w próbach i odbiorach technicznych instalacji, urządzeń technicznych i przewodów kominowych oraz przygotowanie i udział w czynnościach odbioru gotowych obiektów budowlanych, a także przekazywanie ich do użytkowania.

Jak widać z powyższego w kontekście celów wykonawcy, kierownik budowy jest jego sprzymierzeńcem. Tak samo, jak i inspektor nadzoru inwestorskiego.

**Dekarze to elita wśród wykonawców.** Warto, aby mieli jak najlepsze relacje z kierownikiem budowy, ponieważ mają wspólny cel: wykonać prace bezbłędnie, zgodnie z projektem i wiedzą techniczną.

## CEL JEST TEN SAM

Jeśli działania są już podjęte, bo inwestor znalazł wykonawcę-dekarza i zawarł z nim umowę na wykonanie pokrycia dachowego oraz ma swojego kierownika budowy, któremu powierzył dokonywanie odbiorów, to zanim przejdzie się do relacji, trzeba sobie uświadomić, co jest najważniejsze, czyli co jest celem przy wykonywaniu robót.

Celem dla inwestora i wykonawcy jest wykonanie robót zgodnie z podpisaną przez nich umową. Pewnikiem jest, że celem jest właściwe wykonanie tychże robót, czyli wykonanie robót zgodnie z projektem, wiedzą techniczną i – jeśli są – innymi zale-

ceniami ujętymi w normach, w instrukcjach producentów itp. Na pewno nie może być celem wykonanie robót z usterkami lub robót w niepełnym zakresie lub takich, które tylko tymczasowo zapewnią funkcjonowanie pokrycia dachowego.

Równie ważnym celem jest estetyka wykonania. Takie realizacje będą stanowiły wizytówkę wykonawcy i pomogą stworzyć jego listę preferencyjną. Celem wykonawcy jest także wykonanie robót za godziwe, ustalone z inwestorem wynagrodzenie.

Trzeba być świadomym tego, że cel jest wspólny, bo również celem kierownika budowy jest wykonanie wszystkiego porząd-

nie, bez błędów, zgodnie z projektem, a tym samym uzyskaną decyzją pozwolenia na budowę oraz wykonanie wszystkiego zgodnie z zasadami wiedzy technicznej. Niewątpliwie te same cele ma inwestor.

Skoro wszyscy – inwestor, wykonawca, kierownik budowy, inspektor nadzoru budowlanego – mają wspólny cel, to skąd się biorą nieporozumienia? Często wynikają one z wyimaginowanych problemów, „usztynienia” się względem drugiej strony, braku komunikacji oraz braku świadomości tego samego celu. Najczęściej jednak problemem jest brak komunikacji pomiędzy stronami, co przecież najłatwiej rozwiązać.



Wszystkie strony procesu budowlanego mają ten sam cel: dobrze wykonane roboty

## NAJWAŻNIEJSZE – KOMUNIKACJA ORAZ POZNANIE WZAJEMNYCH OCZEKIWAŃ

Jest wiele kwestii, które warto ustalić z nim rozpocznie się roboty budowlane. Z perspektywy dekarza w pierwszej kolejności, zanim jeszcze rozpoczną się roboty na dachu warto się spotkać z kierownikiem budowy, by ustalić zasady współpracy, komunikacji. Najlepszym sposobem dobrej współpracy jest poznanie wzajemnych oczekiwań. Warto ustalić, jakie są oczekiwania kierownika budowy względem wykonawcy w kontekście wizyt na budowie: w jaki sposób ma się odbywać komunikacja między nimi, co kierownik budowy chciałby skontrolować, czy uważa, że trzeba zawsze warunki wykonania robót i odbiorów poszczególnych prac ustalić przed ich wykonywaniem, co kierownik budowy chciałby skontrolować na każdym etapie wykonania dachu. Jedno krótkie spotkanie pozwoli poznać wzajemne oczekiwania oraz ustalić zasady komunikacji. Wykonawca powinien też określić swoje oczekiwania względem kierownika budowy. Może

będzie on dekarzowi potrzebny do ustaleń lub konsultacji, na przykład z inwestorem lub projektantem.

Trzeba wiedzieć, że zadaniem projektanta jest między innymi wyjaśnianie wątpliwości dotyczących projektu i zawartych w nim rozwiązań. W tym względzie wykonawca mógłby sam się kontaktować z projektantem, ale lepiej jest, gdy zajmie się tym kierownik budowy. Wówczas ogląd sytuacji będzie wspólny dla wykonawcy i kierownika budowy. Czasami też trzeba zaproponować rozwiązania zamienne, z którymi można wystąpić do inwestora, jeżeli są one uzasadnione koniecznością zwiększenia bezpieczeństwa realizacji robót budowlanych lub usprawnienia procesu budowy. Wówczas najlepiej, jakby te zmiany były omówione wspólnie z kierownikiem budowy, który przekaze te propozycje inwestorowi.

Istotne są również zasady działania w kontekście dostępności kierownika budowy. Ponieważ nie jest on na stałe na

budowie, warto z nim ustalić jak jest dostępny, by mógł przyjechać na budowę, czy trzeba go wcześniej zawiadomić. To są sprawy organizacyjne, które usprawniają pracę. Dobrze jest, jeśli wykonawca przedstawi swój plan wykonania robót w czasie i etapami. Wówczas kierownik budowy może się przygotować.

Można powiedzieć, że profesjonalni wykonawcy zazwyczaj są samodzielni i dobrze znają swoje umiejętności. Ich wiedza i doświadczenie są takie, że kierownik budowy nie jest im potrzebny do ustaleń z projektantem lub inwestorem. Niemniej jednak trzeba wziąć pod uwagę, że po pierwsze kierownik budowy nie zna zazwyczaj umiejętności wykonawcy, po drugie jeśli zorientuje się, że ma do czynienia z profesjonalistami, to będzie spokojniejszy, że prace przebiegną sprawnie i bezbłędnie. Dlatego warto na początku współpracy skontaktować się z kierownikiem budowy i określić zasady współpracy już na starcie.

## ZARZEWIA NIEPOROZUMIEŃ

Niekiedy elementem rozpoczynającym konflikt może być to, że kierownik budowy nie zostanie powiadomiony o robotach do odbioru. Bardzo często na kontrolę przeprowadzoną przez kierownika budowy może być już za późno, bo pewna część prac już została wykonana, a bywa,

że też zakryta. Trzeba mieć na uwadze, że obowiązkiem kierownika budowy jest skontrolowanie wykonanych robót, które ulegają zakryciu. A przy dachu, które są strukturami warstwowymi w zasadzie roboty ulegają zakryciu w trakcie wykonywania pokrycia. Dlatego lepiej powiado-

nić kierownika budowy o wykonywanych robotach w trakcie, a najlepiej wcześniej, by mógł zorganizować sobie czas i przyjechać na budowę. Najlepszym rozwiązaniem uniknięcia błędów jest prewencja, a nie kontrola. Zdecydowanie lepiej do sporów nie doprowadzać.



## KIEROWNIK BUDOWY (INSPEKTOR NADZORU INWESTORSKIEGO) TEŻ CZŁOWIEK

Osoby, które pełnią samodzielne funkcje techniczne i podejmują się kierowania budowlami lub pełnieniem funkcji nadzoru inwestorskiego, to specjaliści mający szeroką wiedzę. Nie są to jednak osoby wyszkolone w kładzeniu dachów. Ich wiedza na ten temat może być różna. W kontekście tego może okazać się i najczęściej tak jest, że dekarz wie w tym względzie więcej od kierownika budowy. Chociaż zdarzają się sytuacje, że dekarz z wieloletnim doświadczeniem, wykonuje prace niewłaściwie i na to kierownik budowy ma obowiązek zwrócić uwagę.

Wykonawcy muszą też mieć świadomość, że celem kierownika budowy nie jest znalezienie i wytknięcie błędu wykonawcom. To normalni ludzie o różnym poziomie wiedzy oraz inteligencji emocjonal-

nej. Nie muszą się na wszystkim znać, ale dobrze wypełniają swoje zadania, znają odpowiednie przepisy związane z budową i rozwiązania technicznie.

Pamiętajmy, że cel dla wszystkich jest ten sam, dobrze zrealizowana budowa, która będzie wizytówką zarówno wykonawcy, kierownika budowy, jak i inwestora.



Budowa przebiegnie sprawniej, jeśli na początku zostanie ustalony sposób komunikacji i wzajemne oczekiwania stron

## RÓŻNICA ZDAŃ

Jeśli dojdzie jednak do różnicy zdań, to wymiana ich powinna odbywać się na poziomie merytorycznym i w sposób wysoce kulturalny. Nigdy nie można odnosić się do siebie personalnie, ponieważ to powoduje powstawanie konfliktu pomiędzy uczestnikami budowy i usztywnienie się stron względem siebie.

Jeśli dojdzie do nieporozumień z rozstrzygnięciem spraw można zwrócić się do arbitra. Może nim być na przykład Polskie Stowarzyszenie Dekarzy, niezależny rzeczoznawca budowlany, a nawet projektant. Stanowisko arbitra pozwoli rozwiązać kwestie sporne w sposób jak najbardziej merytoryczny. To najlepsze rozwiązanie i najbardziej racjonalne dla inwestora. Wówczas nie powinno się stawiać sprawy tak, by udowodnić, że któraś strona ma rację. Zwycięstwo odniosą wszyscy, jeśli znajdzie się najbardziej optymalne rozwiązanie. To przecież inwestor jest zleceniodawcą dla wykonawcy i kierownika budowy. To dla niego zleceniobiorcy wykonują swoje czynności. Trzeba mieć na uwadze, że każda budowa jest inna. Nie

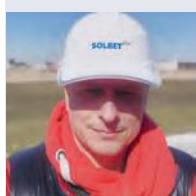


Każdy etap wykonania dachu powinien być skontrolowany zanim prace ulegną zakryciu

ma dwóch takich samych budów. A jeśli znajdzie się rozwiązanie, które usprawni proces budowlany, to będzie to kolejne doświadczenie zarówno dla wykonawcy, jak i dla kierownika budowy.

Jak widać wzajemne relacje na budowie są bardzo ważnym elementem jej prowadzenia. Wzajemne relacje, w jakie wejdą

wszystkie strony są bardzo ważne. Oczywiście, bez dobrego wykonawstwa się nie obejdzie. Niemniej jednak lepiej sobie ułatwiać życie na budowie, niż je komplikować zupełnie z błahych powodów. Lepiej jest się wzajemnie komunikować, więcej dopytywać niż podejść do swoich wątpliwości lekceważąco. Kto pyta nie błądzi.



### 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.

# Thermano

proste zastosowania systemowe  
na dachu skośnym

Termoizolacja dachu za pomocą płyt z rdzeniem poliuretanowym PIR jest możliwa w kilku systemach. Płyty Thermano mogą być montowane na dachu skośnym na 3 różne sposoby: w systemie nakrokwiowym, podkrokwiowym oraz mieszanym. Daje to pełne spektrum rozwiązań docieplenia zarówno dla dachów nowych jak i remontowanych. Oprócz wymienionych technik docieplenia, jest jeszcze ważny

kontekst instalacyjny. Dekarze stosujący płyty Thermano oceniają pracę z płytami z pianki poliuretanowej jako łatwą i szybką w montażu, a przy okazji bardzo opłacalną. Praca z płytą PIR jest wolna od szkodliwych pyłów i uciążliwych włókien.



Montaż płyt Thermano ocenia się jako szybki i łatwy. Praca z płytami z pianki poliuretanowej jest wolna od szkodliwych pyłów i uciążliwych włókien.

## Thermano w systemie nakrokwiowym

Montaż nakrokwiowy jest w naszej strefie klimatycznej najlepszym z rozwiązań. Podobnie, jak w przypadku ścian, również na dachu zalecany jest montaż termoizolacji od strony zewnętrznej, aby cały układ konstrukcyjny odizolować od wahań temperatur dobowych. Montaż nakrokwiowy to doskonałe zabezpieczenie zarówno przed chłodem, jak i wysokimi temperaturami. Dodatkową zaletą jest znakomita szczelność ciśnieniowa i gazowa całego układu.

Najwięcej ciepła wydostaje się z budynków przez słabo zaizolowany termicznie dach. Właściwe docieplenie dachu pozwoli utrzymać w domu odpowiedni komfort termiczny oraz znacznie zaoszczędzić na ogrzewaniu. Płyty PIR stosuje się wszędzie tam, gdzie potrzebne są materiały o najwyższej klasie termoizolacyjności A++.

## Thermano w systemie podkrokwiowym

Docieplenie montowane od strony poddasza to doskonałe rozwiązanie gdy potrzebna jest dodatkowa warstwa termoizolacji bez konieczności ingerencji w poszycie dachowe. Dlatego jest to najlepszy sposób by szybko, tanio, ale przede wszystkim skutecznie zmniejszyć ilość ciepła, które "ucieka" z budynku. Bardzo niski współczynnik przewodności termicznej lambda płyt Thermano ( $\lambda=0,023 \text{ W/mK}$ ) pozwala znacznie zwiększyć izolacyjność termiczną budynku przy wykorzystaniu możliwie cienkiej warstwy docieplenia. Podkrokwiowy system montażu ma dodatkową zaletę. Dekarze mogą zaplanować docieplenie płytami Thermano również w sezonie jesiennym i zimowym.





System podkrokwiový pozwala zaplanować docieplenie płytami Thermano również w sezonie jesiennym i zimowym.

## Thermano w systemie mieszanym

Płyty Thermano z uwagi na bardzo łatwą obróbkę idealnie nadają się również do montażu między krokwiemi – wystarczy zgrubne docięcie płyt, montaż na lekki wcisk i ewentualne uzupełnienie szczelin przy krokwiach pianką niskoprężną. Zaletą Thermano w takim układzie jest brak jakiegokolwiek ryzyka obwieszenia się, czy obsunięcia termoizolacji, pojawienia się w niej kondensatu pary wodnej. Oczywiście montaż termoizolacji międzykrokwiový nie powinien występować wyłącznie w wersji samodzielnej. Znaczna ilość ciepła uciekałaby w takim przypadku poprzez krokwie, które odznaczają się dość niskim oporem termicznym. Dlatego należy termoizolację międzykrokwiovą połączyć z podkrokwiovą lub nakrokwiovą, aby w efekcie uzyskać układ mieszany.

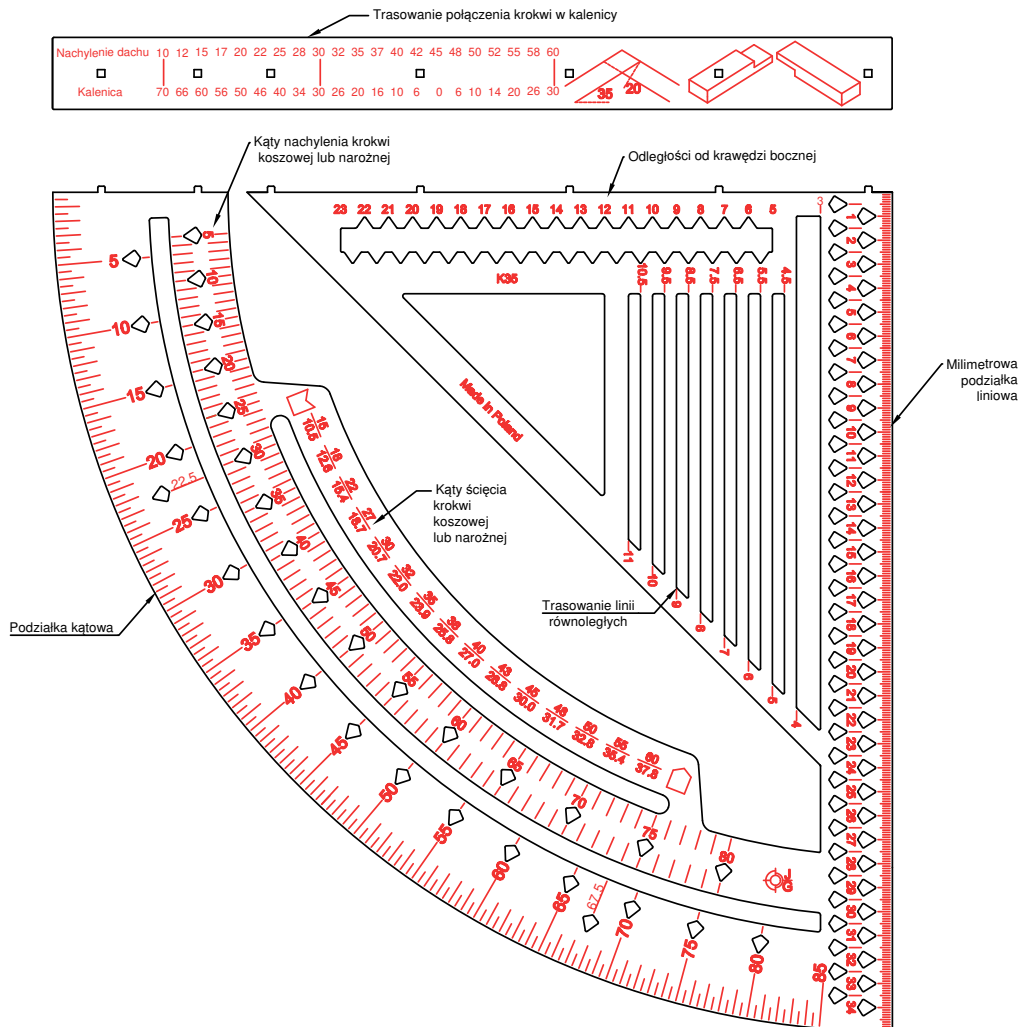
Suma oporów termicznych wszystkich warstw musi odpowiadać wymaganiom stawianym w tym względzie projektowanym dachom.

Co do zasady, różne materiały termoizolacyjne można ze sobą łączyć. Stosując Thermano z wełną lub styropianem uzyskuje się pewien układ hybrydowy, jako szczególnie przypadek układu mieszanego. Ma on ogromne zalety. Projektowanie połączenia materiału gazoszczelnego (Thermano) z materiałem otwartym dyfuzyjnie (wełna) wymaga jednak zwrócenia uwagi na kolejność montażu poszczególnych materiałów, a czasem wzajemną zależność ich grubości.



# Uniwersalny kątownik ciesielski

Tekst JAN GRYCUK



**K**ątownik model K35 jest nowym, uniwersalnym narzędziem przeznaczonym do trasowania oraz mierzenia konstrukcji drewnianych. Zbudowany jest z dwóch ramion o długości 35 cm oraz łuku o promieniu 35 cm. Na jednym z ramion jest umieszczona podziałka milimetrowa oraz otwory w rozstawie co 0,5 cm. Do drugiego ramienia kątownika przyspawano prowadnicę z kątami trasowania krokwi w kalenicy łączonymi na nakładkę. Podziałkę kątową nachylenia dachu wykonano z podziałem co 0,5°. Dodatkowo umieszczono informacje o kątach nachylenia krokwi narożnej lub koszowej. Z kątownika K35 można również odczytać kąty ścięcia krokwi narożnej lub koszowej. Podłużne, równoległe otwory w rozstawie co 0,5 cm przeznaczone są do trasowania linii równoległych, które mogą służyć do trasowania kulawek, krokwi koszowych i narożnych. Blokada

ustawienia kąta umożliwia powtarzalne, dokładne i szybkie wyznaczenie linii cięcia. Wymiary i funkcje tego modelu kątownika ciesielskiego pozwalają na wykonanie prac ciesielskich w drewnie o znacznych przekrojach. Wykonany jest ze stali nierdzewnej o grubości 3 mm, w której opisy wypalano laserem. Tradycyjne umieszczono na nim informację, że jest to produkt polski.

**Na YouTube pod hasłem: „Kątownik ciesielski k35” jest film z instrukcją jego stosowania.**

**Kątownik ciesielski K35 jest wzorem zastrzeżonym.**

Więcej informacji udziela:

Jan Grycuk,

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



# Energooszczędność w pakiecie

Energooszczędność to jedno z najważniejszych zagadnień we współczesnym budownictwie. Wzrastające ceny energii oraz wyższa świadomość społeczna dotycząca ochrony środowiska skłaniają do poszukiwania produktów budowlanych o bardzo dobrych parametrach termoizolacyjnych. Decydując się na konkretne produkty w trakcie budowy, zwykle bierzemy pod uwagę ich współczynnik przenikania ciepła, nie przywiązując większej wagi do sposobu instalacji.



Firma FAKRO, wiodący producent okien dachowych na świecie, jako jedna z najbardziej innowacyjnych firm w Polsce, w szczególności koncentruje swoje działania na kwestii energooszczędności. Prezentując taką filozofię, FAKRO wprowadza na rynek nowe, energooszczędne produkty, których zadaniem jest systemowy sposób montażu okna dachowego, gwarantujący spełnienie jego energooszczędnych funkcji.

Nowością na rynku jest uniwersalny kołnierz uszczelniający EHV-AT Thermo z dodatkową termoizolacją. To doskonałe rozwiązanie systemowe, gwarantujące szczelne i „ciepłe” połączenie okna z połacią dachu. Do tej pory standardowe kołnierze uszczelniające miały za zadanie wyłącznie odprowadzenie wody deszczowej poza okno. Kołnierz Thermo umożliwia dodatkowo docieplenie okien dachowych powyżej drewnianej konstrukcji dachu. Kołnierz ma przyklejony od wewnątrz elastyczny materiał dociepleniowy, który szczelnie przylega do ościeżnicy okna dzięki czemu po zamontowaniu tworzy termoizolacyjną ramę. Materiał termoizolacyjny charakteryzuje się bardzo dobrymi parametrami (korzystny współczynnik  $\lambda$ ). Kołnierz Thermo izoluje termicznie okno i znacznie poprawia współczynnik przenikania ciepła, nawet do 15%, w zależności od typu okna. Ogranicza ryzyko powstawania ewentualnych mostków termicznych i strat ciepła. EHV-AT Thermo jest uniwersalnym kołnierzem uszczelniającym i może być zastosowany do wszystkich pokryć dachowych o wysokości profilu do 90 mm. Przeznaczony jest do wszystkich okien dachowych zarówno drewnianych, jak i aluminiowo-tworzywowych.

Podczas montażu okna dachowego, szczeliny pomiędzy oknem a konstrukcją dachu trudno jest dokładnie wypełnić materiałem termoizolacyjnym. Do takich celów firma FAKRO oferuje specjal-

nie przygotowany zestaw izolacyjny XDK. Służy on do szybkiego i szczelnego wykonania izolacji termicznej, paroprzepuszczalnej i paroszczelnej wokół okna. Składa się z kołnierza paroprzepuszczalnego, kołnierza paroszczelnego oraz materiału termoizolacyjnego z naturalnej wełny w postaci:

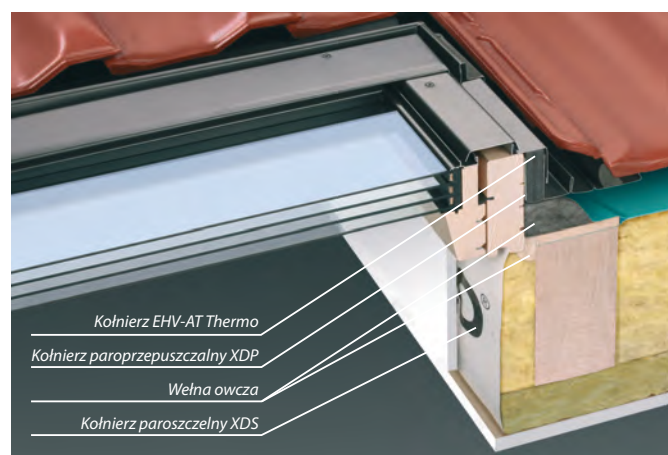
- bloków o przekroju: 150 x 50 mm i 70 x 50 mm,
- warkocza o przekroju okrągłym  $\varnothing 50$  mm.

Materiał termoizolacyjny jest wykonany z naturalnej i specjalnie impregnowanej wełny owczej. Ma odpowiednią gęstość i dużą sprężystość, dzięki czemu dokładnie wypełnia szczeliny wokół okna. Co więcej jest łatwy w dzieleniu i formowaniu, umożliwiając wiele wariantów docieplenia okna w zależności od sposobu montażu w połaci dachu. Stosowanie tak elastycznej

termoizolacji to uniwersalny sposób docieplenia okna dachowego niezależnie od wielkości otworu montażowego. Wełna owcza jest produktem naturalnym, bez zapachu, delikatnym dla skóry, niepodrażniającym oczu i przyjaznym dla montażysty.

Kołnierz paroprzepuszczalny służy do połączenia okna z folią dachową stosowaną w konstrukcji dachu. Wykonany jest z wysokiej jakości membrany wysokoparoprzepuszczalnej, która chroni materiał termoizolacyjny przed zawilgoceniem i stratą jego energooszczędnych funkcji. Kołnierz paroszczelny montowany jest do środka pomieszczenia jako bariera dla ciepłego, wilgotnego powietrza, ponieważ jakiegokolwiek zawilgocenie wełny prowadzi do spadku jej właściwości termoizolacyjnych.

Oryginalne, energooszczędne produkty FAKRO przeznaczone do montażu okien dachowych zapewniają szybki, łatwy i – co najważniejsze – poprawny montaż.



FOT.(2): FAKRO



FOT.: TOMASZ RYBARCZYK

# Wkręty do drewna

Za pomocą wkrętów łączy się wiele elementów konstrukcji dachu z drewna litego, klejonego, LVL. Pozwalają one zespolicz ze sobą dwa lub kilka elementów i usztywnić ich wzajemne połączenie. Które z wkrętów wybierać i gdzie stosować?

Opracowanie IWONA SZCZEPANIAK

**O**ferta metalowych łączników jest ogromna, zatem bez większego trudu można znaleźć odpowiedni rodzaj. W ciesielstwie łączniki stosuje się najczęściej do więźb dachowych i łączenia konstrukcji drewnianych domów szkieletowych. Doświadczony cieśla z powodzeniem obędzie się bez metalowych łączników i będzie w stanie wznosić bez nich solidne konstrukcje. Niestety, takich fachowców jest coraz mniej, a umiejętność poprawnego wykonywania złączy ciesielskich – między innymi pletwowych, widlicowych, zakładkowych, czopowych, kołkowych, wtykowych – coraz rzadsza. Przygotowanie drewna do łączenia tradycyjnego jest nie tylko czasochłonne, ale wymaga też sporego zaplecza narzędziowego. Szybciej jest użyć łączników. Ponadto zwiększą one precyzję połączeń i pozwolą ograniczyć zużycie drewna nawet o 50%, a to dlatego, że łączone tradycyjnie elementy drewniane muszą mieć większe przekroje, aby mogły zachować wystarczającą nośność.

**Rodzaj łączników, ich liczbę i miejsce zastosowania powinien zawsze dobierać konstruktor.**

W interesie każdego wykonawcy jest ściśle przestrzeganie zaleceń konstruktora.

W każdym połączeniu drewnianych elementów wybór odpowiednich łączników do drewna ma kluczowe znaczenie. Muszą pasować do sposobu połączenia. Trzeba więc rozważyć ich rodzaj i liczbę, aby złącze zyskało zakładaną wytrzymałość. Łączniki do drewna dostosowujemy także do wymiarów zespalanych elementów. Dotyczy to zarówno długości, jak i średnicy łączników. Czasem dochodzą dodatkowe kryteria, na przykład wymogi estetyczne (kiedy ważne jest, żeby łącznik nie szpecił drewna widokiem swojego łebka).

Złącza należy wykonywać tak, aby drewniane elementy jak najściślej do siebie pasowały. Pomiedzy stykającymi się płaszczyznami nie powinny pozostać żadne szpary.

Czasem jeden łącznik nie zapewni dobrego docisku i trzeba użyć kilku. Trzeba jednak uważać i nie przesadzić z łącznikami do drewna. Użycie zbyt wielu może przynieść skutek odwrotny od oczekiwanego – spowodować znaczne osłabienie drewna w danym miejscu.



Wspólnie budujemy  
jakość!

**Wkręt-met<sup>®</sup>**

**KLIMAS**



KMWHT

WKCS

WKCP

## PROFESJONALNE WKRETY KONSTRUKCYJNE

Wszystkie produkty poddawane są szczegółowym testom i badaniom, dzięki czemu mamy pewność, że każdy wyrób charakteryzuje się najwyższą jakością.

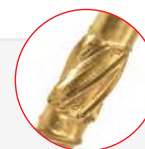
Nasze wkręty do konstrukcji drewnianych posiadają wiele unikatowych cech, które gwarantują trwałość.



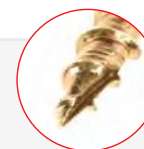
Wypustki nacinające



Karby tnące



Frez rozwiercający



Specjalne ostrze

**ZAUFAJ SPRAWDZONEJ MARCE!**

## RODZAJE WKRĘTÓW KONSTRUKCYJNYCH

Obecnie najpopularniejszymi łącznikami stosowanymi w dekarstwie są ciesielskie wkręty konstrukcyjne. Coraz częściej zastępują one stosowane do tej pory gwoździe. Wykonane z ich zastosowaniem połączenia są trwalsze i solidniejsze niż gwoździowe. A to wszystko dzięki spiralnemu gwintowi, który mocno osadza się w drewnie i uniemożliwia wysuwanie się podczas pracy materiału.

Spośród wkrętów konstrukcyjnych do drewna najczęściej używa się wkrętów samonawierających. Mają one specjalnie zaostrzone zakończenie (szpic), które nie wymaga przygotowania elementu drewnianego do połączenia. Dodatkowo wkręty są zabezpieczone przed korozją przez wykonanie ze stali kwasoodpornej, ocynkowane galwanicznie, chromowanie lub mosiądzowanie. Te ze stali nierdzewnej warto stosować do konstrukcji drewnianych narażonych na częstsze działanie wody lub usytuowanych w środowisku o podwyższonym zasoleniu (na przykład w budynkach na terenach nadmorskich). Wkręty do drewna szybko mocujące mają natomiast powłokę woskową poprawiającą poślizg, co skutkuje szybszym ich osadzaniem.

Wkręty różnią się między sobą kształtem łba. Najczęściej wybiera się te z łbem stożkowym i talerzykowym. Pierwsze z nich wykorzystuje się wtedy, gdy konieczne jest zlicowanie łba wkrętu z powierzchnią drewnianego elementu. Trzeba jednak pamiętać, że podczas mocowania mogą podrywać włókna.

Drugi rodzaj – wkręty o łbach talerzykowych, zwanych też podkładkowymi – mają dużo większą nośność. Zwiększają powierzchnię docisku. Używa się ich w miejscach niewidocznych, gdzie nie ma znaczenia uzyskanie płaskiej powierzchni.

Ważnymi elementami wkrętów są:

- **karby na gwincie** – przecinają włókna drewna podczas wkręcania, ułatwiają wkręcanie bardzo długich wkrętów;
- **podwójne gwintowanie/frez rozwierający** – zmniejsza moment siły niezbędnej do wkręcenia poprzez poszerzenie otworu;
- **specjalne ostrze** – nacięcie na początku gwintu ułatwia rozpoczęcia wkręcania oraz zapobiega pękaniu drewna;
- **gniazdo tx** – zapewnia optymalne centrowanie i przekłada moment obrotowy na wkręt.



FOT.: WKRE-MET

## WYKONYWANIE POŁĄCZEŃ

Na rynku dostępne są wkręty z pełnym gwintem (od łba do szpica) oraz z częścią niegwintowaną (zwykle jest to 0,4 długości wkręta), znajdującą się poniżej łba. Wkręty z gwintem częściowym zawsze gwarantują lepszy docisk mocowanego elementu niż te o gwincie pełnym.

Jeśli część niegwintowana jest grubsza niż gwintowana, to jej długość powinna być równa grubości cieńszego z obu mocowanych elementów. Dodatkowo wkręty tego rodzaju wymagają wcześniejszego nawiercenia drewna. Robi się to w dwóch etapach. Najpierw wiertłem o mniejszej średnicy, a później wiertłem o średnicy niegwintowanej części wkręta. Zasada ta nie dotyczy wkrętów, których część gwintowana jest większa od niegwintowanej.

Nawiercanie drewna jest niezbędne wtedy, gdy drewno jest bardzo twarde lub wkręt ma być osadzony blisko krawędzi elementu. Nawiert pod wkręt powinien być mniejszej średnicy niż średnica gwintu oraz krótszy od wkrętu mniej więcej o 1/3.



FOT.: WKRE-MET





# Zaproś świat do domu

Coraz częściej i dłużej przebywamy w pomieszczeniach zamkniętych, lecz instynktownie poszukujemy kontaktu z przyrodą. Chcemy jak najdłużej cieszyć się otaczającym nas środowiskiem i czerpać jak najwięcej z tego, co stworzyła natura. Pomaga to w odpoczynku i regeneracji. Dlatego warto wykorzystać każdą nadarżającą się możliwość do stworzenia warunków, które będą spełniać te oczekiwania. Jednym z takich rozwiązań na poddaszu jest montaż dużych okien balkonowych Galeria.

**P**oddasze kreuje wiele ciekawych możliwości architektonicznych i aranżacyjnych. W dachu skośnym bez ścianki kolankowej można przeszkląć całą ścianę wielkimi oknami balkonowymi, które dają mnóstwo naturalnego światła, panoramiczny widok na okolicę oraz – co najważniejsze – możliwość stworzenia balkonu na poddaszu.

Okno balkonowe FGH-V Galeria to nowatorskie dwuskrzydłowe okno, które po otwarciu tworzy balkon. Górne skrzydło jest uchylane do góry, a dolne – uchylane do przodu, co umożliwia swobodny dostęp do utworzonej wnęki. Skrzydło górne jest podtrzymywane przez innowacyjny mechanizm wspomagający, który pozwala pozostawić go w dowolnej pozycji. Boczne barierki ochronne są zintegrowane z dolnym skrzydłem i wysuwają się podczas jego otwierania. Aby zamknąć skrzydło, należy jedynie zwolnić specjalne blokady. W trakcie zamykania barierki balkonu chowają się w oknie i nie są widoczne ponad połacią dachu, dzięki czemu nie ulegają zabrudzeniu oraz

nie zakłócają estetyki dachu. Po otwarciu balkonu barierki są zawsze suche i czyste, co zapewnia ich bezawaryjne użytkowanie.

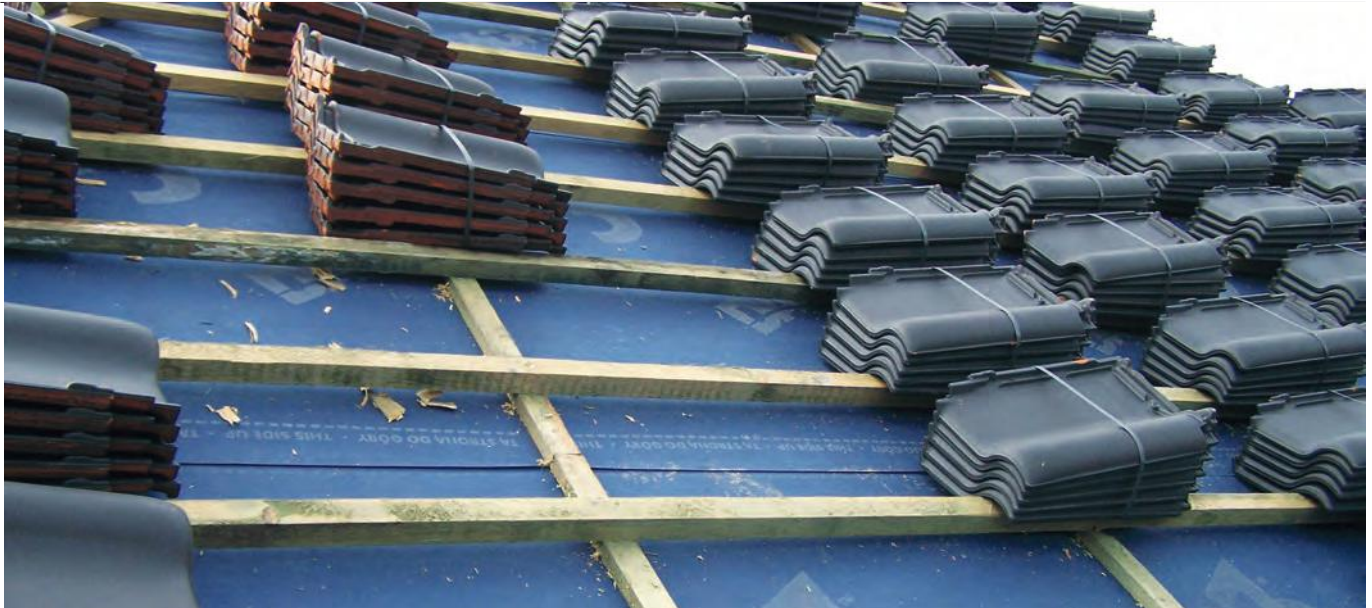
**Otwierając okna balkonowe zyskujemy dodatkową przestrzeń na poddaszu oraz bliski kontakt z otoczeniem. Otwieramy nasze wnętrza na otaczający nas świat, a my możemy cieszyć się bezpośrednim kontaktem z przyrodą.**

Zastosowany w oknie Galeria specjalny system topSafe zapewnia podwyższone bezpieczeństwo antywłamaniowe i użytkowe okna. Standardowo okno jest wyposażone w dwukomorowy bezpieczny pakiet szybowy z wewnętrzną szybą laminowaną i antywłamaniową klasy P2A. W razie jej uszkodzenia, kawałki szkła pozostają sklejone z folią, co eliminuje ewentualne zagrożenie. Na zewnątrz pakietu jest zamontowana szyba hartowana z wieczystą gwarancją odporności na grad. Bezpieczeństwo okna Galeria jest zagwarantowane na najwyższym poziomie.

Kolejnym ważnym elementem zastosowanym w oknie Galeria jest automatyczny

nawiewnik V40P, który poprzez automatyczną regulację wielkości kanału przepływu dostarcza optymalną ilość powietrza, zapewniając zdrowy mikroklimat na poddaszu oraz oszczędność energii cieplnej. Otwierając szeroko okno balkonowe Galeria zapraszamy otaczający nas świat do naszego domu. W prezencje otrzymujemy mnóstwo naturalnego światła, kontakt z otoczeniem oraz piękne widoki, co zdecydowanie pomaga w codziennym, aktywnym życiu.





Fot. 1. Typowe zastosowanie wysokoparoprzepuszczalnych membran wstępnego krycia (MWK) służy uszczelnieniu pokryć leżących na łątach. Na tym dachu pokryciem będą dachówki ceramiczne, które czekają na ułożenie

# Funkcje, jakie mogą pełnić wysokoparoprzepuszczalne membrany wstępnego krycia

Kontynuując serię artykułów poświęconych tworzywom sztucznym stosowanym w dachach, warto pokazać wszystkie możliwe funkcje wysokoparoprzepuszczalnych membran, układanych najczęściej jako MWK. Produkty te należą do grupy objętej normatywną nazwą: „elastyczne materiały wodochronne”. Membrany są dopuszczane na rynek, gdy spełniają wymogi normy PN-EN 13859-1: 2010, w której używa się takiego ich określenia. W tej grupie membrany są razem z paroizolacjami, wiatroizolacjami i innymi materiałami stosowanymi w budownictwie do osłony przed wodą i wilgocią.

Tekst KRZYSZTOF PATOKA

**M**embrany wstępnego krycia (w skrócie MWK) są najczęściej stosowane w dachach pochyłych jako uszczelnienia pokryć leżących na łątach (fot.1). Ich powstanie i rozwój wynika z faktu, że w naszej strefie klimatycznej najlepiej sprawdziły się dachy pochyłe, których pokrycia składały się z dwóch warstw: pokrycia zasadniczego i pokrycia wstępnego uszczelniającego to zasadnicze. W historii stosowania takich pokryć warstwą uszczelniającą były deski, później papa na deskowaniu, a następnie folie z tworzyw sztucznych i membrany. MWK są obecnie powszechnie stosowane, gdyż bardzo uprościły i udoskonaliły dachy dzięki temu, że są wysokoparoprzepuszczalne. To pozwoliło układać je na styk z termoizolacjami montowanymi między belkami więźby dachowej. Tak wykonany dach jest stale osuszany, co zwiększa jego trwałość i ułatwia zabudowę poddaszy wykorzystywanych do celów mieszkalnych.

Jednak te produkty są również stosowane w innych funkcjach i nie tylko w dachach. Warto je przedstawić. Zaczniemy od drugiego co do popularności zastosowania.

## JAKO WIATROIZOLACJA W ŚCIANACH O KONSTRUKCJI DREWNIANEJ I METALOWEJ

W tej roli membrany są materiałem osłaniającym termoizolację i konstrukcje zewnętrznych przegród ściennych przed przenikającą pod warstwy elewacyjne (deski, płyty i mury) wilgocią, przedostającą się tam razem z powietrzem wentylującym lub przez nieszczelności (na zasadzie przewiewu). Słowo „wiatroizolacja” określa materiały montowane jako zabezpieczenie przed przewiewami. Takie zabezpieczenie stanowi również paroizolacja (jest to druga jej funkcja) montowana po stronie wewnętrznej. Jednocześnie membrany stanowią powłokę podtrzymującą w ścianach włókniste termoizolacje, które osuwają się pod własnym ciężarem.





FOT.(2): KRZYSZTOF PATOKA

Fot. 2. Drewniany dom szkieletowy. Zamontowana po zewnętrznej stronie konstrukcji drewnianej MWK osłania ściany jako wiatroizolacja i podtrzymuje termoizolację ułożoną między belkami. W takich zastosowaniach powinno się używać mocnych MWK – ta ma gramaturę 165 g/m<sup>2</sup>

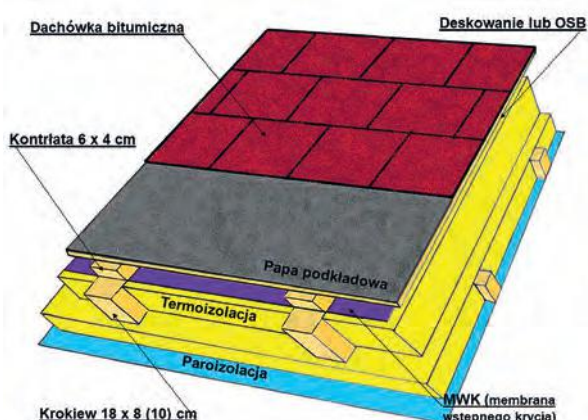
MWK jako wiatroizolacje stosuje się najczęściej:

- 1) w ścianach zewnętrznych budynków o konstrukcji szkieletowej drewnianej (fot. 2) lub stalowej, ocieplonych wełną mineralną lub drzewną umieszczoną między elementami konstrukcji;
- 2) przy ocieplaniu ścian starych i nowych budynków metodą suchą (ocieplenie na ruszcie);
- 3) na poszyciu ścian z materiałów drewnopochodnych (na przykład płyty OSB).

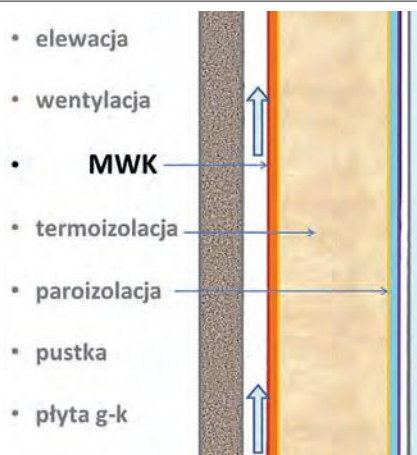
We wszystkich tych konstrukcjach MWK jest przewidziana do stosowania po ich zewnętrznej stronie (rys. 1) pod elewacją na całej powierzchni ścian.

### JAKO WARSTWA OSŁONOWO-DYSTANSUJĄCA TERMOIZOLACJĘ POD POKRYCIAMI LEŻĄCYMI NA POSZYCIACH W DACHACH WENTYLOWANYCH

W takich dachach (rys. 2, 3, 4) MWK utrzymuje niezbędny dystans między poszyciem i termoizolacją, osłaniając ją jednocześnie przed wilgocią napływającą z powietrzem. Tworzy więc szczelinę powodującą, że dach jest wentylowany. Dotyczy to szczególnie wełny mineralnej (szklanej i skalnej) oraz drzewnej. Poszycia (deskowanie, płyty OSB lub sklejki itp.) stosuje się pod pokrycia



Rys. 2. Zastosowanie MWK jako warstwy tworzącej dystans gwarantujący przepływ powietrza w szczelinie wentylacyjnej pod poszyciem stanowiącym podłoże dla pokryć papowych (tutaj „gontów papowych”). Na dole połączy w okapie musi być wlot, a na górze – wylot ze szczeliny.



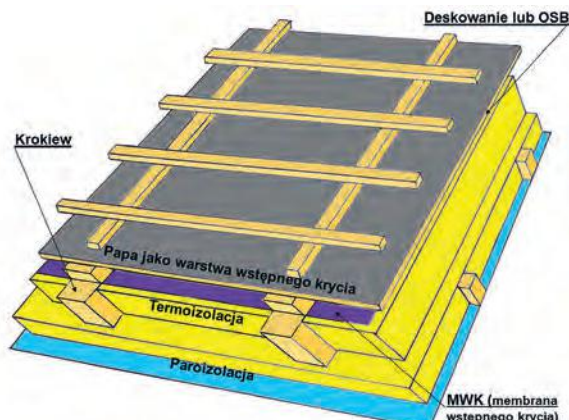
Rys. 1. Schemat pokazujący zastosowanie MWK na ścianach szkieletowych w funkcji wiatroizolacji. Warto zwrócić uwagę na konieczność budowy szczeliny wentylacyjnej między materiałem elewacyjnym (deskami, ceglami itp.) a MWK. Na dole musi być wlot, a na górze ściany – wylot ze szczeliny

wymagające sztywnego podłoża nośnego (rys. 2) oraz pod izolację (papy bitumiczne, folie PVC itp.) uszczelniającą pokrycia leżące na łatach i kontrłatach (rys. 3).

Dystans stanowiący szczelinę wentylacyjną można wykonać na dwa sposoby. Pierwszy pokazany jest na rys. 2 i rys. 3, gdzie MWK jest układana na więźbie dachowej (tak samo jak na dachach pochylonych bez poszycia), a nad nią są montowane do więźby kontrłaty stanowiące stelaż, do którego mocuje się poszycie (deski, OSB itp.).

Druga metoda polega na zamocowaniu MWK po wcześniejszym wykonaniu poszycia (i czasami pokrycia) przed ułożeniem termoizolacji (rys. 4). Membrana mocowana pod istniejącym już poszyciem do krokwi tworzy szczelinę wentylacyjną między nimi. Najlepiej jest zamocować ją na listwach dystansujących. Przed wszelkimi przeszkodami zamykającymi tę szczelinę należy zbudować wylot (rys. 4), a za nimi wlot do szczeliny tak, aby była drożna na całej swojej długości. Otwory te należy wykonać w poszyciu i w papie lub innym uszczelnieniu.

Bez względu na metodę wykonania dystansu szczelina utworzona przez MWK między poszyciem a termoizolacją musi mieć wlot i wylot oraz musi być drożna na całej swojej długości (według DIN 4108 – 3).



Rys. 3. Zastosowanie MWK jako warstwy tworzącej dystans gwarantujący przepływ powietrza w szczelinie wentylacyjnej pod poszyciem stanowiącym podłoże dla pokryć leżących na łatach (na przykład dla klas szczelności z grupy „dachów spodnich”). Na dole połączy w okapie musi być wlot, a na górze – wylot

RYS.(3): MARMIA POLSKIE FOLIE



Rys. 4. Schemat pokazyjący jak wypuścić powietrze z dolnej szczeliny wentylacyjnej znajdującej się pod poszyciem, koniecznej w dachach z poddaszem mieszkalnym i pokryciem uszczelnionym papą. Jest to schemat obowiązujący dla wszystkich uszczelnień układanych na płytach OSB i MFP

### JAKO USZCZELNIENIE POKRYĆ PŁYTKOWYCH UKŁADANYCH NA STYK Z DESKOWANIEM W DACHACH WENTYLOWANYCH I NIEWENTYLOWANYCH

Pokryciami takimi są pokrycia drobnowymiarowe w postaci różnego rodzaju płytek, na przykład łupka naturalnego (fot. 3), płytek włóknocementowych, deszczulek drewnianych lub łusek z blach.

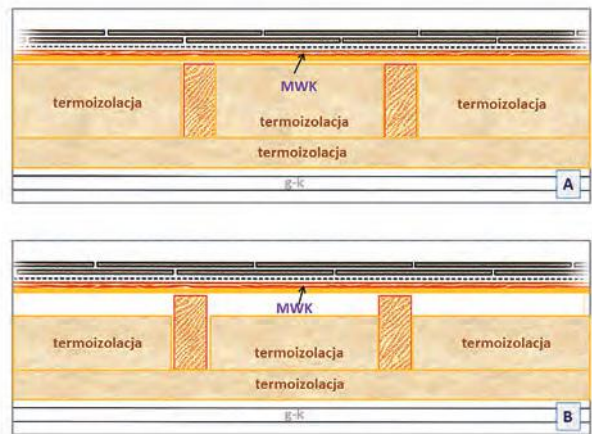
Sposób ułożenia MWK na poszyciu w obu rodzajach dachów (wentylowanym – rys. 5B i niewentylowanym – rys. 5A) jest taki sam, ale wymagania dotyczące wentylacji zależą od rodzaju poszycia, na którym ma leżeć pokrycie oraz od rodzaju samego pokrycia. Pokrycia mocowane do poszycia mogą być stosowane w dwóch układach materiałowych:

**I. Na dachu wentylowanym ze szczeliną wentylacyjną pod poszyciem** (rys. 5B). Tak mogą być układane wszystkie z wymienionych rodzajów płytek i na każdym rodzaju poszycia: na deskowaniu, na płytach OSB oraz innych płytach wiórowych i na sklejce. W takich dachach należy układać MWK według ogólnie znanych zasad. Jest to ten sam układ jak na rys. 2 i rys. 3, lecz zamiast papy ułożona jest MWK.

**II. Na dachach niewentylowanych bez szczeliny wentylacyjnej, ale tylko na deskowaniu** (rys. 5A). Takie zastosowanie MWK dotyczy tylko grubych pokryć płytkowych, czyli łupka i deszczulek drewnianych (itp.). Inne pokrycia płytkowe (włóknocement i łuski lub dachówki blaszane) mogą być tak układane, jeżeli ich producenci dopuszczają takie zastosowanie.



Fot. 3. Łupek kamienny uszczelniony jest WMK (o gramaturze 165 g/m<sup>2</sup>), która jest ułożona na płycie OSB. Pod płytą jest przestrzeń wentylacyjna, ponieważ OSB jest materiałem paroizolacyjnym. Poddasze jest niemieszkalne – to wentylowany strych.



Rys. 5. Górny schemat (A) pokazuje dach nie wentylowany, w którym MWK działa tylko wtedy, gdy poszyciem są deski o szerokości nie większej od 11 cm i nie łączone na wpust. Natomiast gdy poszycie jest paroizolacyjne (tak jak OSB), to trzeba budować pod nim szczelinę wentylacyjną (B)

Zasada działania MWK w tej funkcji na dachach niewentylowanych (punkt II) wymaga, aby między płytkami pokrycia były szczeliny umożliwiające wymianę powietrza usuwającego wilgoć spod płytek. Para wodna przechodząca przez MWK jest wtedy odbierana spod płytek przez stale przepływające przez szpary powietrze. W takich sytuacjach o intensywności wymiany pary wodnej decyduje siła i prędkość wiatru, czyli czynnik przypadkowy. Z tego powodu ułożenie termoizolacji na styk z deskowaniem (według rys. 5A) jest dopuszczalne tylko po spełnieniu następujących warunków:

1. Pomieszczenia na poddaszu są dobrze wentylowane.
2. Poszycie wykonane jest z desek nie szerszych niż 11 cm o grubości dostosowanej do wagi pokrycia (deski nie mogą być łączone na pióro-wpust);
3. Termoizolacja z wełny mineralnej w momencie układania musi być wysuszona – nie można wyczuć wilgoci ręką;
4. Montowane od wewnątrz dachu paroizolacje muszą mieć zwiększony opór dyfuzyjny ( $S_d > 50$  m) i muszą być ułożone szczelnie (również na połączeniach z murami, rurami i innymi elementami dachu i poddasza).

Jak już wspomniałem to zastosowanie MWK jest takie samo jak na rys. 2 i rys. 3, lecz zamiast papy ułożona jest MWK i dlatego w takich dachach MWK jest użyta dwa razy: jako uszczelnienie pokryć z płytek oraz jako materiał osłaniający i dystansujący termoizolację od poszycia. Podobnie dwa razy układane są MWK w kolejnym zastosowaniu.



Fot. 4. Dach pokryty panelami zatraskowymi ułożonymi na półdeskowaniu. Między blachą a deskami jest specjalna MWK (o gramaturze 265 g/m<sup>2</sup>) jako warstwa poślizgowa. Pod kontrłatami leży MWK w typowym zastosowaniu (o gramaturze 150 g/m<sup>2</sup>). Włot do szczeliny jest pod pasem startowym

RYŚ. (3): MARMA POLSKIE FOLIE

FOT. (2): KRZYSZTOF PATOKA



## JAKO WARSTWA POŚLIZGOWA POD POKRYCIA I ELEWACJE Z BLACH ARKUSZOWYCH ŁĄCZONYCH NA RĄBKĘ

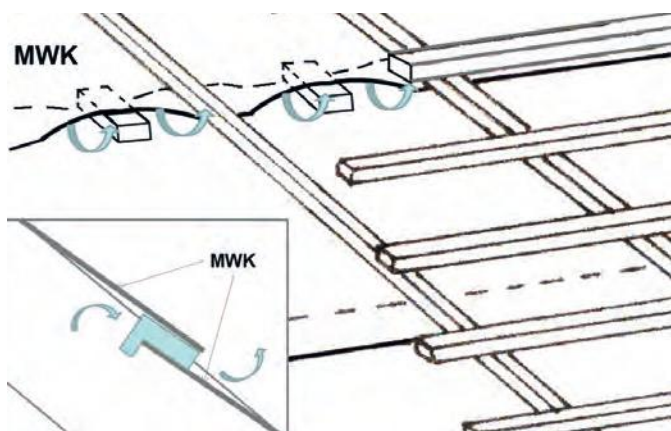
W Polsce wielu dekarzy (informowanych przez handlowców) uważa, że pod wszystkie blachy należy stosować maty strukturalne tworzące przestrzeń rozdzielającą. Natomiast takie maty są niezbędne tylko pod blachami cynkowymi i tytanowo-cynkowymi z powodu cech tych metali. Warstwa tlenków tworząca własną warstwę antykorozyjną tych metali wymaga stałego dostępu do powietrza, aby spełniać funkcje osłonowe. Oprócz tego dystans tworzony przez struktury mat eliminuje zagrożenie wynikające z powstawania gorącej pary wodnej, która stykając się stale z tymi blachami perforuje je.

Wszystkie pozostałe blachy wymagają jedynie warstw rozdzielających, które zabezpieczają je przed przetarciem wynikającym z ruchów termicznych blach. Do takich celów stosowano kiedyś filce, ale gdy pojawiły się wysokoparoprzepuszczalne membrany, okazało się, że lepiej spełniają tę funkcję, jeżeli tylko są odpowiednio grube. Obecnie produkuje się specjalne, grube MWK, które doskonale sprawdzają się w funkcji materiału poślizgowego i rozdzielającego pokrycia z blach arkuszowych łączonych na rąbkę, mocowanych do poszycia w dachach wentylowanych. Zastosowanie MWK w tej funkcji jest możliwe tylko w dachach wentylowanych, czyli takich, w których pod poszyciem jest skonstruowana szczelina wentylacyjna (podobnie do rys. 2) według zasad określonych w DIN 4108-3.

Warstwa poślizgowo-rozdzielająca jest również potrzebna pod pokryciami z blach panelowych podobnych do rąbka (fot. 4). Takie pokrycia sprawdzają się znakomicie na półdeskowaniu osłoniętym przez MWK, która w tak pokrytych dachach jest układana dwa razy w dwóch funkcjach: jako zwykła membrana i jako warstwa poślizgowa. Wielu dekarzy przekonało się, że taki układ jest korzystny dla nich i zamawiającego usługę, ponieważ dwie warstwy odpowiedniej MWK zwiększają szczelność dachu, przedłużają trwałość pokrycia i ograniczają dźwięki docierające na poddasze z zewnątrz.

## JAKO USZCZELNIENIE I OSŁONA TERMOIZOLACJI W STROPACH (DREWNIANYCH I BETONOWYCH)

Najmniej popularne zastosowanie MWK dotyczy właśnie stropów, ponieważ ocieplone stropy drewniane są już rzadkością, a stropy betonowe ociepla się termoizolacjami piankowymi (EPS, PIR). Jednak w remontowanych stropach MWK są często stosowane.



Rys. 5. W dachach o poddaszu niemieszkalnym typu strych, ale nie wentylowany w wielu sytuacjach trzeba zwiększyć lub wywołać tymczasową wentylację. W nowych budynkach jest bardzo dużo wilgoci, która po dotarciu do zimnej MWK skrapla się. Wkładki w zakładach po kilku latach można wyjąć

W stropach MWK osłania termoizolację i konstrukcję przed różnego rodzaju zanieczyszczeniami oraz przed zawilgoceniem. Miejsce ułożenia MWK w stropie drewnianym lub stalowym jest analogiczne do miejsca zajmowanego w dachach. MWK leży na termoizolacji i konstrukcji (nośnej lub pomocniczej). Sposób ułożenia MWK zależy od zamierzonego efektu oraz rodzaju konstrukcji. MWK może osłaniać termoizolację szczelnie lub tylko częściowo w zależności od potrzeb, od stopnia skomplikowania konstrukcji stropu, posadzki oraz od uwarunkowań budynku (przeznaczenia, wielkości itp.). W razie konieczności uzyskania pełnej szczelności trzeba zaklejać wszystkie zakłady między pasmami MWK oraz uszczelniać połączenia MWK z elementami budynku (belkami, kominami itp.), przechodzącymi przez MWK lub z którymi MWK łączy się na styk (mury ścian, kominów itp.). Tego typu szczelne połączenia wymagają użycia klejów lub wyspecjalizowanych taśm klejących.

Nad MWK powinna być pustka (co najmniej 2 cm), zapewniająca wyrównanie ciśnienia pary wodnej przechodzącej przez MWK (wyrównanie stopnia nasycenia parą). Najlepsze efekty można uzyskać zapewniając przepływ powietrza nad MWK (na przykład przez pozostawienie otworów przepływowych na brzegach posadzki znajdującej się nad MWK). Na strychach bez posadzki, skuteczne jest proste ułożenie MWK na zakład, bezpośrednio na termoizolacji leżącej na stropie.

Oprócz tych zastosowań warto wspomnieć, że MWK można ułożyć tak samo jak FWK, czyli z dwoma szczelinami w poddaszach mieszkalnych lub z jedną szczeliną utworzoną przez kontrłatę, ale z przestrzenią wentylowaną (pod MWK/FWK) na strychu. Ten ostatni wariant wymaga czasami zastosowania tymczasowych wkładek przyspieszających usuwanie wilgoci z poddasza (rys. 6). Wkładki są konieczne w nowo budowanych domach z powodu gromadzenia się dużej ilości wilgoci na poddaszu, która w postaci unoszącej się pary wodnej skrapla się obficie na zimnej MWK. Takie procesy mogą się powtarzać przez pierwsze 3-4 lata po wybudowaniu. Potem wilgoci jest dużo mniej i wkładki nie będą już potrzebne – można je wyjąć.

W praktyce większość dachów ma najczęściej nachylenie od 25° do 45°. W tym zakresie MWK w podstawowym zastosowaniu układa się w najprostszej wersji (zgodnie z zaleceniami zawartymi w "Wytycznych dekarzskich – Zeszyt 1 i Zeszyt 2"). Jednak sposób ułożenia MWK zależy od kąta nachylenia według dwóch kategorii:

- stopniowania zgodnego z klasami szczelności ("Wytyczne dekarzskie – Zeszyt 1 i Zeszyt 2");
- zasad wentylacji.

Dlatego w dachach o kącie nachylenia poniżej 20° należy wykonać wiele dodatkowych czynności zwiększających szczelność warstwy budowanej z MWK. Przede wszystkim należy zakleić zakłady i uszczelniać kontrłaty. Im niższy kąt nachylenia, tym membrana powinna być grubsza, a listwy kontrłat wyższe (zgodnie z zasadami wentylacji według DIN 4108-3).



**KRZYSZTOF PATOKA**

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

# Taśma kalenicowa CREAROLL

– estetyczne i trwałe wykończenie dachu



CREAROLL marki CREATON to nowość w segmencie taśm kalenicowych. Przemysłana konstrukcja oraz zgodność z najbardziej rygorystyczną w Europie brytyjską normą BS 8612 sprawiają, że produkt wyróżnia się na rynku pod względem jakości. Estetyczne i trwałe wykończenie kalenicy oraz naroży dachu dzięki taśmie CREAROLL spotka się z uznaniem dekarzy i inwestorów.

**P**rodukt w rolce o długości 5 m i w **dwóch szerokościach: 310 mm i 390 mm** daje możliwość najlepszego dopasowania taśmy do formatu dachówki zastosowanej na połaci. CREAROLL jest idealnym rozwiązaniem dla dachówek wielkoformatowych o rozbudowanych zamkach górnych, między innymi ceramicznych TITANIA oraz SIMPLA marki CREATON. Cztery kolory zgodne z kodami RAL – czarny (RAL 9004), szary (RAL 7015), brązowy (RAL 8017) i czerwony (RAL 8004) – umożliwiają zachowanie spójności kolorystycznej całego dachu.

Zastosowanie perforowanej włókniny polipropylenowej umożliwia **skuteczną**



**wentylację wynoszącą 165 cm<sup>2</sup>/mb.** Jednocześnie **całkowicie chroni konstrukcję dachową** przed wnikaniem wody i zanieczyszczeń pod połac. **Jest odporna** na starzenie, promieniowanie UV oraz na wysokie i niskie temperatury.

Plisowane aluminium zwiększa **elastyczność produktu** w zakresie montażu oraz zapewnia **25% rozciągliwości**. Dzięki szerokim paskom butylowym (25 mm) doskonale sprawdza się na połaci wykonanej z dachówek ceramicznych i betonowych. Taśma CREAROLL ze względu na silne właściwości klejące idealnie dopasowuje się do kształtu dachówki, **tworząc z nimi trwałe i szczelne połączenie**. Szczególnie podczas instalacji w wyższych temperaturach należy unikać bezpośredniego dotykania kleju butylowego.

Montaż produktu na połaci odbywa się szybko i precyzyjnie:





1 Czarny, środkowy pasek z logo CREATON powinien równo przykrywać łątę kalenicową. Zapewni to odpowiednie, symetryczne rozmieszczenie taśmy CREAMROLL na łącie



4 Następnie, po zerwaniu taśmy zabezpieczającej, przyklejamy taśmę CREAMROLL dociskając ją do dachówek. Plisowane aluminium pozwala na optymalne dopasowanie do kształtu dachówek



2 Taśmę CREAMROLL mocuje się do łąty kalenicowej przy pomocy zszywek lub gwoździ „papiaków”. Należy je wbijać co około 50 cm w środkową część znajdującego się nad łątą czarnego paska taśmy



5 Solidne zamocowanie gąsiora początkowego na dachu wymaga nawiercenia w nim otworu montażowego. Po odpowiednim ustawieniu gąsiora na łącie kalenicowej należy go przytwierdzić wkrętem



3 Podczas odcinania nadmiaru taśmy CREAMROLL nożyczkami należy pozostawić fragment około 20 cm. To umożliwi nam skuteczne zabezpieczenie brzozy kalenicy lub naroża dachu



6 W górnej części gąsiora początkowego, w przeznaczonym na to miejscu, instalujemy metalową klamrę. Klamry wykorzystujemy do montażu kolejnych gąsiorów podstawowych

**Taśma kalenicowa CREAMROLL to produkt uniwersalny. Idealnie sprawdza się na połaci wykonanej z dachówek ceramicznych lub betonowych marki CREATON oraz ciężkich pokryć dachowych innych marek dostępnych aktualnie na rynku.**

# Właściwy montaż dachówek bitumicznych

W ostatnim okresie czasie pojawiło się wiele reklamacji na gonty. Jak bardzo często bywa reklamacje zwykle dotyczą materiału, a nie wykonawstwa. Tymczasem to właśnie błędy popełniane przy układaniu tego pokrycia robią bardzo dużą szkodę solidnemu i trwałemu materiałowi na dach.

Tekst ZBIGNIEW BUCZEK



FOT.(12): ZBIGNIEW BUCZEK

1. Gont bitumiczny wymaga od wykonawcy doświadczenia. Nawet ładnie położone pokrycie, które nie ma wentylacji kiedyś zbutwieje

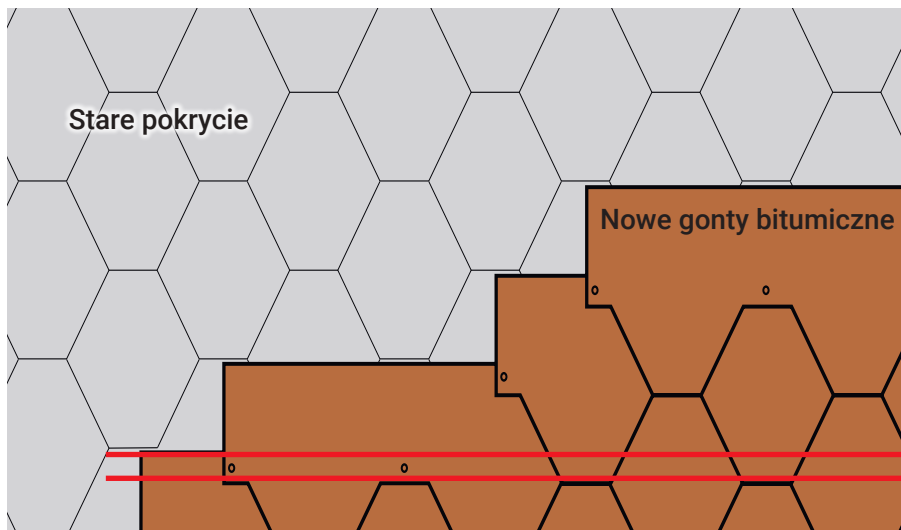
Rocznie w Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy wydaje się ponad 100 opinii technicznych. W stosunku do liczby dachów, wykonywanych w ciągu roku przez firmy dekarские to niewiele. Wciąż jednak jest to o ponad 100 za dużo. Każdy dach powinien być bowiem zrobiony raz i w taki sposób, aby funkcjonował bezawaryjnie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

**G**onty montuje się łatwo i nie wymaga to użycia specjalistycznych narzędzi dekarских. Utworzenie pokrycia jest proste i szybkie. Decydujący wpływ na trwałość tego pokrycia ma właściwe przytwierdzenie. Pokrycie dachu wykonane z poziomych pasów kolorowej papy, z której część jest widoczna a część nie. Ta niewidoczna część zasadniczo zapewnia szczelność pokrycia. Gonty bitumiczne – niezależnie od swego kształtu i tego, w którym miejscu ma pasek klejący czy też część klejącą (niektórzy mówią wulkanizującą się) niezależnie od tego czy folię się zrywa czy też nie – mają wspólną cechę: nie kleją się do podłoża tylko pomiędzy sobą (tylko i wyłącznie).

Ich następną cechą trochę podobną jest do dachówki karpiówki – trzeci listek

pokrywa pośrednio pierwszy. Gonty mają też jeszcze jedną cechę, która jest ich zaletą, ale też w pewnych okolicznościach wadą. Wszystkie rodzaje gontów mają ściśle określone miejsce, w którym należy wbijać łączniki mechaniczne, czyli gwoździe. Gwoździe do bicia gontów powinny mieć powiększony łepok i powinny być ocynkowane, dobrze by było, gdyby były dodatkowo ryflowane lub skrętne. Dokładnie określone miejsce do bicia gwoździ to poziomy pasek o szerokości od 1 do 3,5 cm. Dlaczego ściśle określone? Przeważnie jeśli wbijemy gwoździe za nisko, to będzie go widać i nie będzie on zakryty 3 listkiem gontu. Jeżeli wbijemy go za wysoko, to przybijemy tylko ten widoczny pasek gontu, a nie przybijemy pośrednio listka, który znajduje się pod spodem, mo-





2. Prawidłowa strefa wbijania gwoździ

żemy też wbić gwoździ na końcu górnej części spodniego listka, ale wtedy bardzo często dochodzi do przzerwania widocznego listka i przecieku. Prawidłowa strefa wbijania gwoździ pokazana jest na zdjęciu numer 2.

Co się stanie, jeśli przybijemy gwoździ za nisko? Trzeba go będzie albo usunąć i miejsce uszczelnąć albo go zasmarować. Jeśli przybijemy go na skraju powyżej czerwonej linii, to przerwie on gont i dach będzie przeciekał. To miejsce przeważnie widać od razu i można to poprawić. Niestety, są też tacy wykonawcy (lub monterzy), którzy przybijają gonty tylko w górnej części listka (zdjęcie numer 3 i 4) wtedy gonty „klepią” i bardzo łatwo są zrywane. Przykładem tego jest zdjęcie numer 3, na którym widać chyba skrajne błędy i skrajny sposób naprawy (zdjęcie numer 4).

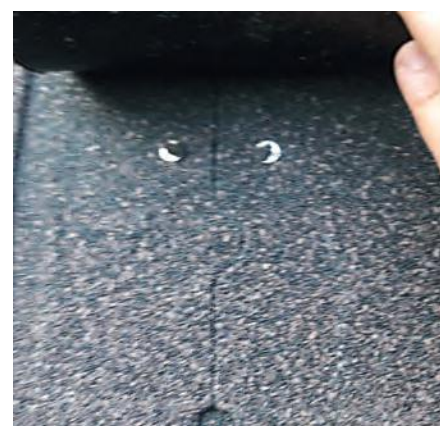
Często wykonawcy nie czytając instrukcji, które przeważnie w wersji obrazkowej są dołączone do każdej paczki, wbijają gwoździe powyżej czerwonej linii, przybijając tylko jeden gont. Powoduje to kurczenie się gontu pod spodem i w efekcie poziome marszczenie całej połaci. Ze względu na bardzo dobrą jakość materiału naprawa tego typu usterek często nie jest możliwa i wiąże się z zerwaniem pokrycia i położeniem nowego (zdjęcie numer 5).



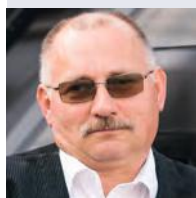
3. Gonty przybite tylko w górnej części listka



4. Gonty przybite tylko w górnej części listka



5. Gwoździe wbite powyżej czerwonej linii. Takie pokrycie nadaje się tylko do zerwania i ułożenia nowego



**ZBIGNIEW BUCZEK**

mistrz blacharstwa, mistrz dekarstwa; dekarz z 26-letnim doświadczeniem; Wiceprezes Oddziału Mazowieckiego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy; nauczyciel zawodu dekarstwa i blacharstwa, członek komisji egzaminacyjnej Mazowieckiej Izby Rzemiosła; od 2004 orzecznik techniczny w Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy; od 2006 roku rzeczoznawca SITPMB przy NOT; właściciel firmy AL-FI, Nowy Żylin 14, 96-513 Nowa Sucha; tel.: 602 331 907, biuro@al-fi.pl

# Linia produktów Aqua Protect

rekomendowana przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy

AQUA PROTECT to innowacyjne produkty na bazie polimerów, dedykowane do samodzielnych obróbek dekarских. Z powodzeniem zastępują tradycyjne, czasochłonne rozwiązania i znacznie ułatwiają pracę, nawet w trudno dostępnych miejscach.

**S**kutecznie uszczelniają odpływy, koryta i przepusty. Doskonale sprawdzają się przy łączeniu różnorodnych materiałów budowlanych, oraz do wywinięć narożnikowych attyk i ogniomurów. Umożliwiają obróbki także w miejscach, gdzie nie wolno stosować płomienia palnika. Linia AQUA PROTECT powstała w oparciu o technologię polimerów, dzięki czemu produkty cechuje wysoka elastyczność, odporność na spękania i długa żywotność. Dużą zaletą produktów AQUA PROTECT – oprócz odporności elastycznego i trwałego połączenia, odpornego na promieniowanie UV – jest prosta aplikacja, która ułatwia i znacznie przyspiesza pracę wykonawcy. Liniję Aqua Protect tworzą:

**Żywica Polimerowo-Bitumiczna (czarna), przeznaczona do obróbek dekarских oraz zachowania ciągłości hydroizolacji na dachach, balkonach i tarasach.** Rekomendowana przez fachowców do wykonywania wszelkiego

rodzaju obróbek narożnikowych, prac w miejscach trudno dostępnych lub przy łączeniu różnorodnych materiałów budowlanych, szczególnie bitumicznych, zarówno na powierzchniach nowych, jak i remontowanych.

**Żywica Polimerowa (szara i terrakota), dedykowana do obróbek dekarских oraz uszczelnień podłogi wrażliwych na działania rozpuszczalników organicznych.** Produkt umożliwia wykonanie elastycznych, wysoce szczelnych i trwałych obróbek dekarских. Idealnie nadaje się do naprawy rys i pęknięć w elementach pokrycia dachowego, obróbki orynnowania oraz połączeń przy kominach, świetlikach i wylotach wentylacyjnych.

**Klej uszczelniacz polimerowy (bezbarny) świetnie sprawdzi się tam, gdzie siła klejenia musi iść w parze z zabezpieczeniem przed wodą.** Dzięki produktowi, którego receptura oparta jest o technologię polimerową, możliwe jest klejenie i trwałe uszczelnianie obróbek na dachach, balkonach i tarasach, stosowanie kleju do dachówek ceramicznych i blachodachówek, elementów orynnowania z miedzi, stali ocynkowanej, PVC oraz klejenia blach surowych, lakierowanych i ocynkowanych.

**Linia AQUA PROTECT to unikatowe produkty, łączące wiele zalet:**

- mają bardzo dobre parametry techniczne, dzięki innowacyjnej technologii polimerowej,
- są wodoodporne i zapewniają trwałe uszczelnienie,
- mają wysoką odporność na spękania,
- cechuje je podwyższona odporność na UV,
- nie zawierają izocyjanianów, dzięki czemu na powierzchni gdzie zastosowano produkty nie powstają pęcherze,
- są wyjątkowo kompatybilne z różnymi materiałami budowlanymi,
- mają wysoką elastyczność,
- umożliwiają wykonanie samodzielnej obróbki,
- przyspieszają pracę wykonawcy i skracają czas realizacji naprawy.

Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej [www.aquaprotect.tytan.pl](http://www.aquaprotect.tytan.pl).



FOT.(3): SELENA



# AQUA PROTECT

INNOWACYJNE PRODUKTY  
do OBRÓBEK DEKARSKICH



## SKUPIENI NA DETALACH



**AQUA  
PROTECT**

REKOMENDOWANE PRZEZ



**PÓLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
DEKARZY**



TECHNOLOGIA  
POLIMEROWA



TRWAŁOŚĆ  
I SZCZELNOŚĆ



WYSOKA  
ELASTYCZNOŚĆ



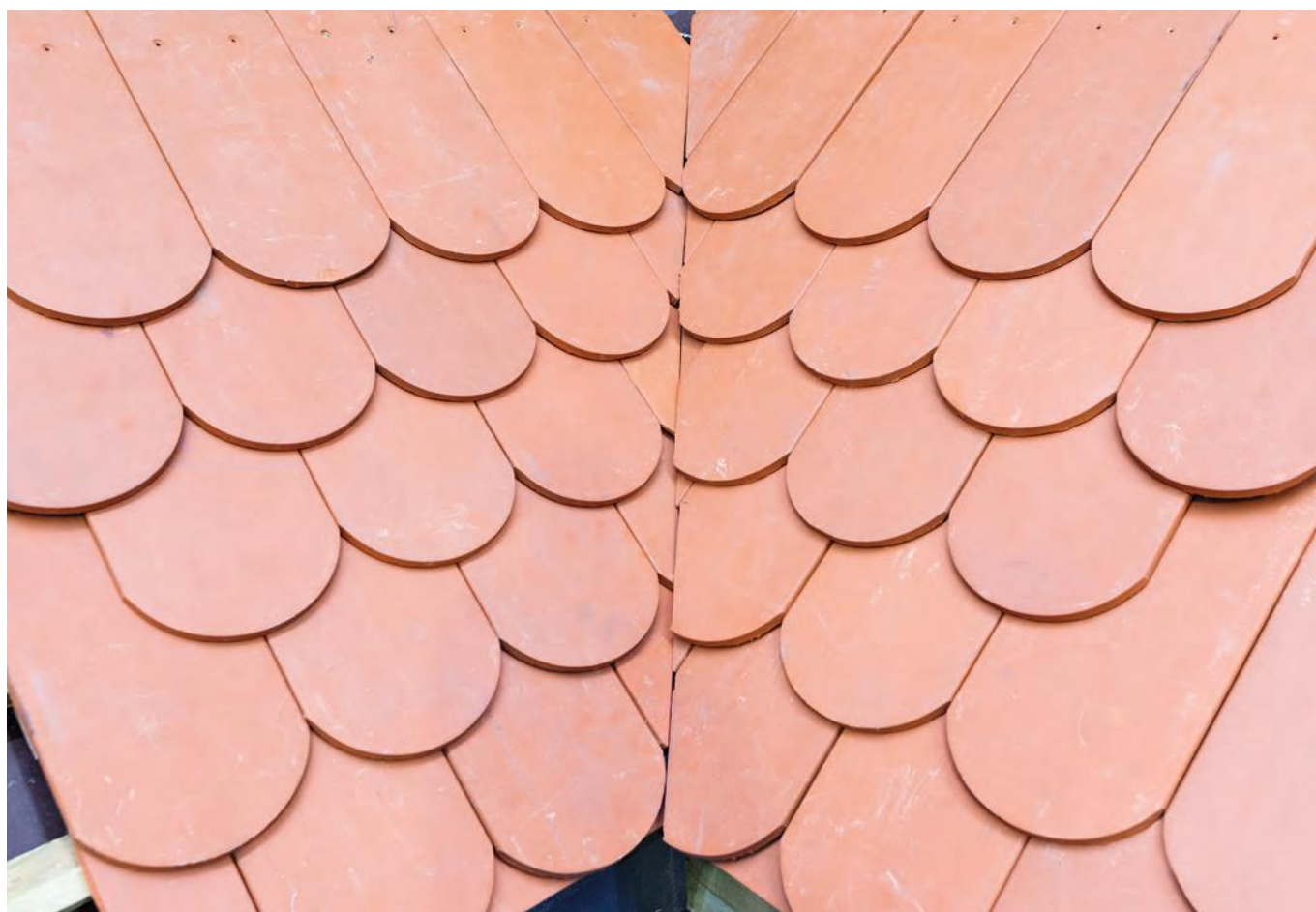
SZYBKA OBRÓBKA  
DETAILI



# Technika wykonania kosza na nokach

Jednym z najbardziej efektownych rozwiązań stosowanych przy wykonywaniu kosza jest kosz miękki. Wymaga on jednak od dekarzy umiejętności i staranności. Zdecydowanie łatwiej jest osiągnąć podobny efekt stosując kosz cięty na nokach.

Tekst ARKADIUSZ GNAT



FOT.(3): SZKOLENIADOKARZY.PL

Zdjęcie ze szkoleń dekarzy

**W** poprzednim numerze „Naszego Dekarza” opisałem kilka rodzajów koszy blaszanych. Techniki te są znane i wykorzystywane w pracy przez doświadczonych wykonawców. W tym wydaniu przedstawiam jeden ze sposobów wykonywania kosza dachowego w pokryciu z dachówki karpiówki, którego szczegóły można poznać i przećwiczyć na szkoleniach organizowanych w Ośrodku Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie. Przeglądając fora internetowe i posty w mediach społecznościowych, można znaleźć mnóstwo negatywnych opinii na temat tego

rodzaju kosza. Wynikają one z niewiedzy i braku znajomości detali montażu.

W koszu przewiązanym na nokach – bo o nim mowa – dachówki schodzące w dół z dwóch połaci tworzą na ich styku jedną linię. Kosz taki, w porównaniu z koszem z rynną koszową, wygląda bardziej estetycznie, gdyż nie są widoczne przerwy pomiędzy dachówkami, nie widać krawędzi przycinanych dachówek. Jego kształt sprawia, że nie gromadzą się w nim liście i inne zanieczyszczenia. Dachówki z dwóch połaci stykają się ze sobą, a szczelinę pomiędzy nimi można dopracować do





Początek budowania kosza z widoczną noką; zdjęcie ze szkoleń dekarzy



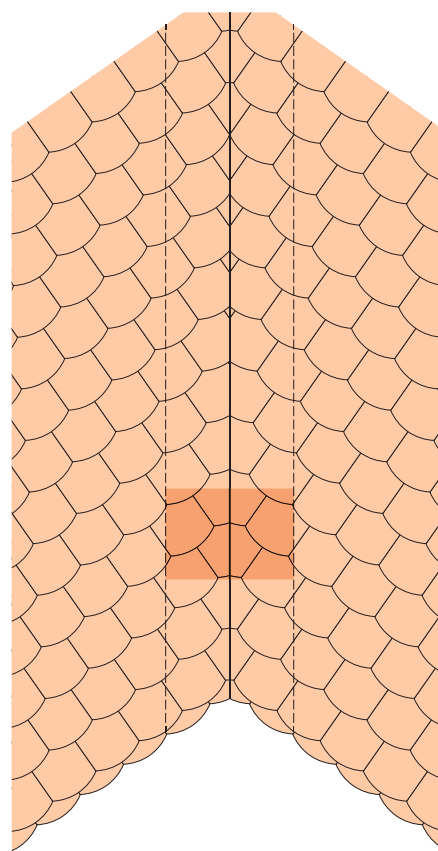
Kilka rzędów dachówek z widoczną noką i linią wyznaczającą środek; zdjęcie ze szkoleń dekarzy

takiego stopnia, że będzie przypominała tę pomiędzy dachówkami na pości.

Meritum tej techniki ukryte jest w warstwach karpiówek. Nokę to zazwyczaj blachy o wielkości 40 x 35 cm<sup>2</sup> (na szkoleniach wykonywaliśmy też przekładki z taśm Wakaflex) podłożone pod kolejne rzędy dachówek. Na przykład, przy dachu o kącie nachylenia pości dachowej 45° noki powinny zachodzić za siebie co najmniej na 16 cm<sup>2</sup>. Pod tym zestawem dachówek z nokami wykonujemy warstwę wstępnego krycia z MWK lub papy na deskowaniu.

Dla zachowania odpowiedniej szczelności, kosze na nokach zaleca się wykonywać od 25° nachylenia krokwi koszowych. Wykonanie kosza na nokach pochłonie nieco więcej czasu niż standardowy kosz cięty z rynną metalową, ale jeżeli wykonujemy usługę dla inwestora, który szczególnie ceni estetykę, możemy śmiało zaproponować takie rozwiązanie.

„Technika układania dachówki karpiówki”, Herbert Wartmann



RYS.: POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY

**W kolejnym numerze:  
dolna obróbka komina na falc**

**Kosz połączony, symetryczny, na nokach przy kryciu w łuskę**

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](mailto:okd@dekarz.com.pl), [www.szkoleniadekarzy.pl](http://www.szkoleniadekarzy.pl)

[www.facebook.com/OsrodekKształceniaDekarzy](https://www.facebook.com/OsrodekKształceniaDekarzy)





FOT.: GALECO

# Skuteczne odwodnienie dachu płaskiego

System odprowadzania wody opadowej jest nieodłącznym elementem każdego dachu. Im większy kąt nachylenia połaci, tym łatwiej jest odprowadzić deszczówkę za pomocą rynien i rur spustowych do kanalizacji lub gruntu. Jak jednak poradzić sobie z tym wyzwaniem, gdy projekt domu zakłada budowę dachu płaskiego?

Tekst DAMIAN DYLEWSKI

**D**omy z płaskim dachem znowu wracają do łask. Minimalne wykończenie i geometryczne kształty konstrukcji, które można dzięki nim uzyskać, podobają się dziś wielu ludziom i są zgodne z aktualnymi trendami. Tego typu dach wymaga specjalnego sposobu odwodnienia, który obarczony jest ryzykiem wielu błędów. Odwodnienie dachu płaskiego polega na odprowadzeniu wody deszczowej z dachu ograniczonego z każdej strony ścianą attykową. Projektowanie dachu płaskiego wraz z odwodnieniem musi uwzględniać spadki oraz kontrspadki, umożliwiające skuteczny odpływ wody. Na rynku dostępnych jest wiele różnych rozwiązań odwodnienia dachów płaskich. Te najczęściej spotykane w projektach i na budowie to:

- **odwodnienie za pomocą rynny** – w tej sytuacji dach płaski traktujemy jak zwykły dach skośny. Przy takim rozwiązaniu decydujemy się na jednostronny spływ wody, a co za tym idzie musimy pozbyć się ściany attykowej po jednej stronie dachu. Konieczne będzie wykonanie również odpowiednich spadków, aby wymusić spływ wody deszczowej do rynny umieszczonej przy jednej krawędzi dachu. Rozwiązanie to często okazuje się być nieskuteczne, gdyż woda z całej powierzchni dachu będzie spływała tylko w jedną stronę, co związane jest z nadmiernym

obciążeniem rynny. Aby to zniwelować można zamontować rynnę o większej średnicy, co niestety wpływa na estetykę całego budynku.

- **odwodnienia liniowe** – polega na zamontowaniu korytek zlewowych, które mają za zadanie odprowadzić wodę z danej powierzchni do pionu spustowego. Rozwiązanie to jest często stosowane przy budowie parkingów. Zaletą tego rozwiązania jest wytrzymałość konstrukcji korytka. Odwodnienie liniowe sprawia wiele trudności wykonawcom. Bardzo trudno jest uzyskać szczelność i kompatybilność z różnego rodzaju izolacjami.
- **odwodnienie dachu za pomocą wpustów dachowych** – jest to rozwiązanie, do którego wykorzystuje się specjalne wpusty montowane w najniższym punkcie dachu. Wpusty dachowe pozwalają na zastosowanie odpływu wewnątrz budynku. Powierzchnie dachowe, gdzie zastosowano takie odwodnienie, powinny być wyposażone, niezależnie od ich wielkości, przynajmniej w dwa wpusty lub jeden wpust i jeden odpływ bezpieczeństwa. Rozwiązanie to jest bardzo wygodne i łatwe w montażu, jednak wykonawcy często skarżą się na problemy z zachowaniem szczelności, podobnie jak przy odwodnieniu liniowym.



## NAJCZĘSTSZE BŁĘDY W ODWADNIANIU DACHÓW PŁASKICH

Firmy oferujące systemy odwadniania dachów płaskich często stosują zabiegi mające zawyżyć koszty instalacji. Jednym ze sztandarowych przykładów "naginania" rzeczywistości jest zawyżanie ilości wody, która może być odprowadzana z konkretnego dachu. Ilość wód opadowych, które ma odprowadzić system odwadniający dach płaski, ma bezpośredni związek z wielkością i jej kosztem. Błędem jest tutaj zaniżanie przyjętego natężenia opadów deszczu, które taka instalacja może "ponieść". Niedopasowanie takiej instalacji do rzeczywistego natężenia opadów, prędzej czy później będzie prowadzić do przelewania się wody na elewację, a co za tym idzie – powolnego jej niszczenia. To samo dotyczy także konstrukcji dachu, która może zostać uszkodzona.

Drugim poważnym błędem, który może zdarzyć się podczas projektowania czy montażu instalacji odprowadzającej wodę z dachu płaskiego, jest przewymiarowanie wpustów. Mają one pewną przyjętą wartość nominalną, którą osiąga się, kiedy zo-

staną one zalane do konkretnej wysokości. Wpusty o dużej wysokości zalania mogą znacznie obciążać konstrukcję dachu, może wystąpić też sytuacja, kiedy wartość nominalna nie będzie osiągnięta w ogóle, bo wysokość zalania będzie wyżej niż miejsce położenia wpustu awaryjnego.

Podczas montowania systemu odwadniania dachu płaskiego istotne jest także zachowanie szczelności paroizolacji. Czasami, w celu obniżenia kosztów, firmy stosują wpusty bez szczelnego połączenia z hydroizolacją. To jest oczywistym błędem, gdyż służy ona ochronie izolacji termicznej dachu przed przenikaniem pary wodnej z pomieszczenia, dzięki czemu zapobiega powstawaniu grzybów oraz niszczeniu. Trzeba pamiętać, że izolacja o niskiej wydajności przekłada się na zwiększanie kosztów ogrzewania czy klimatyzacji. Niektórzy tańsi wykonawcy oferują usługę założenia systemu odwadniania dachu płaskiego z paroizolacją o niewystarczającym poziomie szczelności. Warto więc uważać również na ten element.



## SKUTECZNE ODPROWADZENIE WODY

Odwodnienie dachu płaskiego jest nie tyle trudne, co wymaga zastosowania odpowiednich materiałów i sposobów. Wpusty dachowe są jednym z lepszych rozwiązań, jednakże należy pamiętać o użyciu odpowiednich i kompatybilnych ze sobą materiałów. Zachowanie szczelności przy osadzeniu wpustów może okazać się naprawdę proste dla wykonawcy, jeśli zastosuje on kołnierz uszczelniający.

Pomimo szerokiej gamy wyrobów producenci wprowadzają na rynek nowe kompletne systemy przeznaczone do odwodnienia dachów płaskich z zastosowaniem wpustów dachowych. Jedno z takich rozwiązań zakłada systemowe odwodnienie składające się z: wpustów dachowych, rur odpływowych, adaptera i pionu spustowego.

Wpusty dachowe mają zintegrowany kołnierz uszczelniający montowany bezpośrednio do izolacji dachu. Korpus tego wpustu jest wykonany z twardego poliuretanu. Adapter pozwala na bezproblemowe przejście wpustu dachowego, mającego wyjście o średnicy 110 cm, do kwadratowej rury spustowej.

Dzięki zastosowaniu takiego rozwiązania wykonawcy mogą mieć pewność, że wszystkie elementy systemu będą kompatybilne, gwarantujące szczelność, oraz to, że wykonawca zakupi je w jednym miejscu, bez konieczności poszukiwania pojedynczych elementów w różnych hurtowniach czy sklepach.



FOT.(10): GALECO



**DAMIAN DYLEWSKI**

ekspert z wieloletnim doświadczeniem; Doradca Techniczno-Handlowy w firmie Galeco

# Kupujemy

## akumulatorowe szlifierki kątowe



Szlifierka kąтова to bardzo popularne urządzenie na rynku elektronarzędzi. Przeznaczone głównie do cięcia, szlifowania, polerowania, satynowania i wielu innych zadań. Na co zwrócić uwagę podczas wyboru tego rodzaju narzędzi?

Tekst RADOSŁAW KUPIS

**O**d kilku lat na rynku dostępne są szlifierki akumulatorowe. Przeglądając ofertę firm elektronarzędziowych praktycznie wszystkie marki oferują taki produkt. Świadczy to tylko o popularności szlifierki kątovej i jej wszechstronnym zastosowaniu w:

- cięciu metalu, betonu i innych materiałów np. tarczami korundowymi i diamentowymi,
- szlifowaniu tarczami diamentowymi, korundowymi, listkowymi, nylonowymi, grzebieniowymi i innymi,
- usuwaniu za pomocą szczotek drucianych warstw lakierniczych i nie tylko,
- polerowaniu i satynowaniu tarczami polerskimi i wałkami satyniarskimi,
- wiele innych zastosowań w przemyśle, budownictwie i wielu innych branżach.

A więc jaka powinna być szlifierka kątovej? – przede wszystkim mała, wydajna, ergonomiczna i bezpieczna.

FOT.(3): FESTOOL



## Akumulator, silnik i regulacja obrotów

Dla narzędzi akumulatorowych istotną cechą jest wydajność akumulatora, czyli najkrócej mówiąc czas pracy szlifierki na jednym naładowaniu. Wpływ na to ma wiele czynników począwszy od rodzaju akumulatora (najczęściej spotykane na obecnie są ogniwa litowo-jonowe). Pojemność akumulatorów oscyluje około 5 Ah.

Ważnym elementem mającym wpływ na wydajność szlifierki jest również rodzaj zastosowanego silnika. Silniki szczotkowe starszej generacji mają mniejszą sprawność niż bezszczotkowe silniki indukcyjne. Wybierając urządzenie powinniśmy zwrócić uwagę na tych kilka istotnych parametrów. Im akumulator ma większą pojemność, tym więcej energii w nim zgromadzimy, co

nomia pracy. Aby móc ocenić ergonomię szlifierki, należy wziąć ją do ręki, poczuć fizycznie jej ciężar.

Pisząc o ergonomii nie sposób nie wspomnieć o wibracjach, jakie powstają podczas pracy szlifierką. Właściwie zaprojektowane urządzenie nie wytwarza wibracji, dzięki czemu użytkownik może pracować nim bez poczucia zmęczenia.

## Bezpieczeństwo pracy

Elementy związane z bezpieczeństwem użytkownika szlifierek to na przykład ochrona przed ponownym uruchomieniem silnika. Polega ona na tym, że przy włączonej szlifierce odpinamy akumulator. Szlifierka zostaje wyłączona mimo, że włącznik jest



w połączeniu z wydajnym silnikiem indukcyjnym pozwoli na długą pracę na jednym naładowaniu akumulatora.

Część szlifierek dostępnych na rynku cechuje się regulacją obrotów. Zazwyczaj jest to zakres między 4500-8500 min<sup>-1</sup>. Przy obecnej ilości różnego rodzaju obrabianych materiałów i dostępności wszelakiego osprzętu istotnym elementem jest płynna regulacja obrotów, dzięki której można dobrać odpowiednią prędkość obrotową do obrabianego materiału.

Podczas pracy szlifierką powstaje pył, który zazwyczaj nie jest odsysany przez odkurzac. Niestety, powstały pył ma duże znaczenie, jeśli chodzi o żywotność szlifierki. Każde urządzenie ma w budowie otwory wentylacyjne, przez które powstający pył przy szlifowaniu lub cięciu dostaje się do środka obudowy. Pył wnika do silnika bezwzględnie go niszczy. Tylko nieliczni producenci zabezpieczają swoje silniki, umieszczając je w szczelnie zamkniętych kapsułach, dzięki czemu możemy cieszyć się długą żywotnością urządzenia.

Żywotność silnika zwiększa elektroniczne zabezpieczenie przeciążeniowe, które wyłącza maszynę w momencie przeciążenia silnika przy bardzo dużym nacisku podczas cięcia lub szlifowania.

## Ciężar

Waga urządzeń dostępnych na rynku cenionych marek oscyluje w granicach od 2,5 do 2,9 kg. Jest z tym związana również ergo-

nomia pracy. Aby móc ocenić ergonomię szlifierki, należy wziąć ją do ręki, poczuć fizycznie jej ciężar.

Płynny start zabezpiecza nas przed niekontrolowanym szarpnięciem szlifierką podczas jej uruchamiania.

Hamulec natomiast pozwala po wyłączeniu szlifierki na szybkie zatrzymanie się wirującej tarczy. To chroni nas przed „odrzućtem” czy „porwaniem” szlifierki, kiedy kończymy pracę i odkładamy urządzenie.



# Rola rankingów i programów lojalnościowych na rynku dekararskim

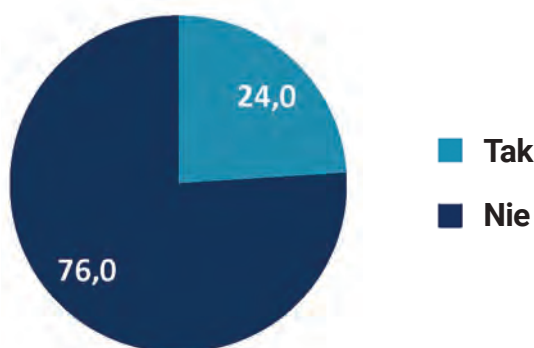
Producenci i dystrybutorzy materiałów budowlanych walczą o przychylność dekarzy między innymi jakością, ceną i korzystnymi warunkami współpracy. Jak pokazują badania ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku wyróżnienia przyznawane danej marce są dla co dziesiątego dekarza istotnym czynnikiem wyboru produktów, a dla inwestorów indywidualnych mają ogromne znaczenie. Dodatkowo biorąc pod uwagę fakt, że wykonawca to ambasador marki – połączenie powyższych daje wybuchową mieszankę marketingową, na której zależy każdemu producentowi.

Tekst JOANNA FLORCZAK-CZUJWID

**N**agrody i tytuły przyznane danej marce to ważny czynnik polecenia dla 11,0% dekarzy. Dla osób kupujących pokrycie dachowe, system rynnowy czy okno połaciowe liczą się znacznie bardziej, ponieważ opinia fachowca w tej branży to najważniejszy głos, którego chce słuchać każdy inwestor. Rankingiem, który jest tworzony na podstawie opinii fachowców i sprofilowanym dla poszczególnych rodzajów pokryć dachowych jest Budowlana Marka Roku z kategoriami: pokrycia dachowe ciężkie, pokrycia dachowe lekkie, blacha modułowa, okna dachowe i systemy rynnowe. Jak pokazują badania przeprowadzone w lipcu 2019 r. inwestorzy znacznie częściej wybierają produkty, które są oznaczone zdobytymi wyróżnieniami, nawet jeśli nigdy wcześniej nie widzieli danego certyfikatu. ASM przeprowadziło ogólnopolskie badanie na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków. Niemal ¼ z nich spotkała się z logo Budowlanej Marki Roku, a ponad 86,2% wybrałoby produkt z logo rankingu, gdyby miało do wyboru dwa produkty – oznaczony tym tytułem i nieoznaczony. Z racji szerokiego dostępu do informacji inwestorzy bardzo często wspierają swoje decyzje nie tylko opiniami fachowców kierowanymi bezpośrednio do nich, ale również za pomocą wiarygodnych i miarodajnych rankingów konstruowanych na podstawie ogólnopolskich badań. Warto tu podkreślić, że marki zawdzięczają ten tytuł opiniom dekarzy, którzy wyrażają co roku swoje zdanie na ich temat. Budowlaną Markę Roku zdobywa marka, która ma najlepszą jakość, najlepszą relację ceny do jakości oraz była w danym roku najczęściej stosowana.

## Czy widziałeś kiedykolwiek poniższe logo?

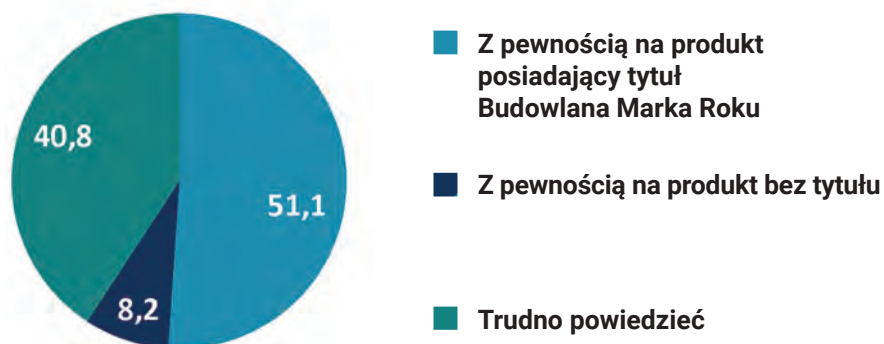
N=1 055, %



Źródło: badanie omniASM – fala lipiec 2019, ASM – Centrum Badań i Analiz rynku

## Czy gdybyś miał/a do wyboru dwa produkty – jeden posiadający tytuł Budowlana Marka Roku, drugi bez takiego tytułu, to na który byś się zdecydował?

N=1 055, %



Źródło: badanie omniASM – fala lipiec 2019, ASM – Centrum Badań i Analiz rynku



## MARKI O NAJLEPSZYM PROGRAMIE LOJALNOŚCIOWYM

Według analityków ASM w 2019 roku dekarze wskazali markę Braas jako tę, która oferuje najlepszy program lojalnościowy w kategorii pokryć dachowych. Uznanie fachowców zdobyły również marki Blachy Pruszyński i Blachotrapez. Programy lojalnościowe marki Braas najbardziej cenią dekarze z regionu północno-zachodniego i południowo-zachodniego, a marki Blachy Pruszyński fachowcy z regionu wschodniego i centralnego.

Marka Braas piastuje najwyższą pozycję w rankingu programów lojalnościowych od 2018 r. Jednak mimo wszystko w 2019 roku dekarze lepiej ocenili współpracę z marką Blachy Pruszyński niż z marką Braas, co może wiązać się z lepiej ocenionymi w rankingu programami szkoleniowymi tej pierwszej. Ponieważ marki nie konkurują w swoich kategoriach, obie są laureatami Złotej Budowlanej Marki Roku 2019 – Braas za pokrycia dachowe ciężkie, a Blachy Pruszyński za pokrycia dachowe lekkie.

Programy lojalnościowe to doskonałe narzędzie nie tylko zwiększające sprzedaż, ale również wspierające działania komunikacyjne. Producenci i dystrybutorzy oferujący produkty dla dekarzy za pomocą platform wymiany informacji mają możliwość przedstawiania najnowszych rozwiązań, ofert szkolenio-

wych czy też sposobu montażu. Znaczenie programów lojalnościowych nabrało w dzisiejszych czasach zupełnie innego znaczenia. To nie tylko „odcinanie kodów kreskowych” czy „punktów z produktów”. Za programem lojalnościowym stoi teraz wiedza i możliwość wymiany doświadczeń. To korzyści dla dekarzy. Z drugiej strony producenci i dystrybutorzy czerpią informacje o potrzebach swoich odbiorców, ich opiniach, często też emocjach związanych z produktem/usługą. Tym samym mogą lepiej dopasować ofertę, choćby szkoleniową, dla wykonawców prac dekarских.

**Analiza oceny współpracy dekarzy z producentami jest realizowana w ramach przeprowadzanego corocznie projektu Budowlana Marka Roku. Ranking ma na celu zebranie informacji na temat poszczególnych segmentów rynku oraz poznanie opinii fachowców w zakresie produktów, których używają w codziennej pracy. Z kolei czynniki polecenia marek to jeden z tematów szerokiego opracowania „Rynek pokryć dachowych w Polsce”, które ukazuje się co dwa lata.**

**W kolejnym numerze:  
Jak będzie kształtował się  
rynek dekarський w przyszłości?**



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

# Autoprezentacja

Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz – to zdanie jest w zasadzie truizmem. Większość z nas to wie i jest świadoma konsekwencji zrobienia dobrego lub złego pierwszego wrażenia. Jest to jeden z elementów naszej autoprezentacji, czyli sposobu, w jaki komunikujemy się z innymi, jakie wywołujemy wrażenie i jak odbierają nas inni. W idealnej sytuacji dekarz świadomie kreuje swój wizerunek i komunikuje się z inwestorami. Zdecydowanie warto, aby każdy, kto chce mieć wpływ na to jak postrzegają go inni, odpowiedział sobie na pytanie: jak chce wyglądać w oczach inwestora?

Tekst MATEUSZ CEPKO



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

**K**omunikacja jest jednym z obszarów, w których powinniśmy się spodziewać występowania różnego rodzaju stereotypów. Nie bez znaczenia jest świat w którym funkcjonujemy, czyli branża budowlana. Coraz rzadszym, choć wciąż spotykanym stereotypem jest ten o kobietach w branży budowlanej. Część inwestorów po wejściu do składu budowlanego szuka mężczyzny lub dziwi się widząc kobietę. W związku z tym może panować przekonanie, że kobieta w branży ma trudniejsze zadanie. Doświadczenia pokazują jednak, że panie doskonale radzą sobie w kontaktach z inwestorami, w dodatku często lepiej niż mężczyźni.

Powinniśmy również pamiętać o składowych komunikacji, które są niezwykle istotne zarówno dla osiągnięcia porozumienia,

jak i zaprezentowania się w rozmowie z inwestorem. Szczególną uwagę należy zwrócić na dobierane słownictwo. Warto pamiętać, że nie rozmawiamy ze specjalistą w dziedzinie i lepiej jest unikać sformułowań, które mogą nie zostać zrozumiane bez ich tłumaczenia. Z drugiej strony profesjonalny język buduje pozycję dekarza w oczach potencjalnego inwestora. Przy doborze słów weźmy pod uwagę również język, którym posługuje się inwestor.

Na komunikację składają się także wygląd człowieka (postawa, ubiór, gestykulacja, mimika) i jego otoczenie (skład, salon, biurko). Bywa, że jest to niedoceniane, a to jeden z elementów, który może znacząco wpłynąć na autoprezentację i w konsekwencji decyzję inwestora o samym zakupie w konkretnym miejscu lub wyborze droższego rozwiązania.



Do elementów komunikacyjnych zalicza się również głos – jego tempo, barwa i natężenie. Elementy te sprawiają, że to samo wypowiedziane słowo lub zdanie może mieć różne znaczenie. Poniższy przykład ilustruje, ile znaczeń przybiera jedno zdanie w zależności od tego, na które słowo padnie akcent.

*To jest świetne okno, które doskonale powiększy przestrzeń w pomieszczeniach na górze.*

(Konkretnie to okno)

*To jest świetne okno, które **doskonale powiększy** przestrzeń w pomieszczeniach na górze.*

(Powiększy przestrzeń)

Do budowania wizerunku w rozmowach z inwestorami świetnie sprawdzają się zdania, w których dekarz mówi o swoim wysokim potencjale. To krótkie, jednozdaniowe komunikaty: *Nasza firma już od ponad 20 lat realizuje inwestycje korzystając z produktów największych producentów.* Stosujemy je jeszcze przed prezentacją, tak aby zbudować pozycję dekarza/handlowca w oczach inwestora. Należy wypowiadać je pewnym siebie tonem głosu.

Przygotowując się do spotkań z inwestorami należy zastanowić się też nad dwoma aspektami:

1. Rolą, czyli jak chcę się przedstawić inwestorowi?
2. Funkcją, czyli jak ma przebiegać rozmowa z inwestorem?

Dekarz może przyjąć jedną z czterech ról. Pierwszą z nich jest przyjaciel, czyli osoba sympatyczna, która dąży do zbudowania relacji z klientem. W tej sytuacji celem jest zbudowanie odpowiedniej atmosfery, w której inwestor czuje się dobrze w rozmowie z dekarzem. Należy wziąć pod uwagę, że taka atmosfera, może sprawić, że inwestor będzie miał dużo większą łatwość w formułowaniu próśb, czy oczekiwań w kierunku dekarza, co będzie dla niego kłopotem (rabaty, krótszy czas oczekiwania).

Inna rolą jest doradca. To osoba, która chętnie udzieli klientowi informacji i dostarczy kilku opcji do podjęcia decyzji. Z jednej strony dekarz może mieć poczucie, że skoro klient otrzymał kilka możliwości wyboru, to jest większa szansa, że jedną z nich wybierze. Nic bardziej mylnego. Z perspektywy inwestora, który nie ma wystarczającej wiedzy do podjęcia samodzielnej decyzji, im więcej opcji do wyboru, tym większa trudność w jej ostatecznym podjęciu. Doprowadzenie do sytuacji, w której każemy dokonywać wyboru osobie niemającej pełnej wiedzy prowadzi do tego, że jedynym wyborem może być ten o cenie – niższej lub wyższej.

Kolejną rolą jest ta, w której doprowadzamy do sytuacji, że klient prosi, aby mu sprzedać. Charakteryzuje się niewielkim zaangażowaniem ze strony sprzedającego i brakiem dążenia

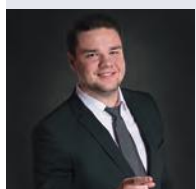
do sfinalizowania sprzedaży. Potencjalnie może zakończyć się sukcesem ponieważ inwestor pomyśli: *musi mieć dużo klientów i świetny produkt skoro mu nie zależy i nawet go nie reklamuje.* Ten sposób ogranicza jednak autorytet sprzedającego, co w przypadku dekarzy znacząco wpływa na jego odbiór przez inwestora.

Zdecydowanie najskuteczniejszym sposobem w branży dachowej z perspektywy dekarza jest przyjęcie ostatniej roli – eksperta. Polega ona na dokładnym zapoznaniu się z sytuacją inwestora oraz udzieleniu zdecydowanej i konkretnej rekomendacji podczas zakupu. Ekspert, zwłaszcza dekarz, najlepiej wie, co sprawdzi się u klienta i to jego rolą jest zasugerowanie klientowi, co powinien kupić. Doświadczenie i wiedza dekarza są kluczem do sprzedaży oraz późniejszego zadowolenia klienta.

Drugim aspektem jest funkcja sprzedającego, czyli to w jaki sposób przebiega rozmowa z inwestorem. Tutaj najczęściej możliwości są dwie. Pierwsza z nich to funkcja informacyjna. Przy tym sposobie dekarz koncentruje się na udzieleniu wszystkich

**Wygląd (postawa, ubiór, gestykulacja, mimika) i jego otoczenie (skład, salon, biurko) są niedoceniane, a to jeden z elementów, który znacząco wpływa na autoprezentację i w konsekwencji decyzję inwestora o zakupie lub wyborze droższego rozwiązania.**

ważnych informacji inwestorowi oraz odpowiadaniu na zadane przez klienta pytania. W konsekwencji często poszerza wiedzę klienta, ale nie doprowadza do sprzedaży, osiągając efekt odwrotny do zamierzonego. Druga funkcja – w moim odczuciu dużo skuteczniejsza – to pomoc w podjęciu decyzji. Polega ona zarówno na zaprezentowaniu odpowiedniego dla klienta rozwiązania (z pozycji eksperta takiego, które to dekarz uważa za najlepsze w sytuacji klienta), jak i dostarczeniu argumentów za dokonaniem zakupu tu i teraz. Druga funkcja zdecydowanie bardziej przybliża dekarza do osiągnięcia efektu, czyli sprzedaży.



**MATEUSZ CEPKO**

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



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

# Ubezpieczenia osobowe – rola i znaczenie dla firmy dekararskiej<sup>(3)</sup>

Niniejsze opracowanie poświęcamy w całości ubezpieczeniom osobowym uregulowanym w kodeksie cywilnym (k.c.) w art. od 829 do 834 – ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń na życie.

Tekst JACEK BARANOWSKI

Zgodnie z art. 829 k.c. do ubezpieczeń osobowych zalicza się umowy ubezpieczenia, które ze względu na przedmiot (obiekt) ochrony ubezpieczeniowej mogą w szczególności dotyczyć:

- (1) **w ubezpieczeniu na życie** – śmierci ubezpieczonego lub dożycia przez ubezpieczonego oznaczonego wieku lub
- (2) **w ubezpieczeniu następstw nieszczęśliwych wypadków** – uszkodzenia ciała, rozstroju zdrowia lub śmierci ubezpieczonego wskutek nieszczęśliwego wypadku.

Wymieniony zakres przedmiotowy umowy ubezpieczenia osobowego nie stanowi listy zamkniętej. Z interpretacji tej normy wynika, że wszelkie umowy ubezpieczenia gospodarczego, których przedmiot koncentrował się będzie na życiu lub zdrowiu ludzkim, zostaną zaliczone przez system prawa cywilnego do ubezpieczeń osobowych. Podkreślenia wymaga również to, że ochrona ubezpieczeniowa wynikająca z zawartych umów ubezpieczeń osobowych nie musi dotyczyć wyłącznie zjawisk negatywnych – jak to ma miejsce w ubezpieczeniach majątkowych.

W ubezpieczeniu na życie ochrona ubezpieczeniowa i wynikająca z niej wypłata świadczenia ubezpieczeniowego może dotyczyć „wypadku” urodzenia się dziecka ubezpieczonego. Jako przykład takiego rozwiązania ubezpieczeniowego można wskazać grupowe ubezpieczenia na życie w ramach programów pracowniczych.

Należy również zwrócić uwagę na charakterystyczną przesłankę, o której mowa w art. 805 § 2 pkt. 2 k.c., zgodnie z którą z tytułu umowy ubezpieczenia osobowego świadczenie wypłacane przez ubezpieczyciela nie polega na wypłacie odszkodowania, a sumy pieniężnej, renty lub innego świadczenia.

Wobec tego podziału ubezpieczenia osobowe rządzą się innymi regułami prawnymi – co ważne – o charakterze bezwzględnie obowiązujących, od reguł prawnych normujących ubezpieczenia majątkowe, w czym wyraża się główna konsekwencja wspomnianego powyżej prawnego podziału umowy ubezpieczenia.

Mając na względzie powyższe uwagi dotyczące podziału ubezpieczeń osobowych postaramy się odpowiedzieć na pytanie: dlaczego warto ubezpieczyć się na życie?



Wszyscy zdajemy sobie sprawę z tego, że nie jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkich zdarzeń, które będą miały miejsce w naszym życiu. Czy w związku z tym staramy się lub jesteśmy przygotowani na najgorsze, czarne scenariusze? Czy jesteśmy w odpowiedni sposób zabezpieczeni na przyszłość?

Warto pamiętać, że dobrze sformułowana umowa ubezpieczenia na życie może nam dać pewność, że nie zostaniemy bez środków finansowych i pomocy w trudnej sytuacji. Ubezpieczenie na życie jest takim „produktem ubezpieczeniowym”, którego głównym celem jest ochrona bliskich w razie poważnej choroby, inwalidztwa, niezdolności do pracy bądź śmierci ubezpieczonego.

W Polsce ubezpieczenia na życie istnieją od ponad dwóch wieków. Obecnie cieszą się rosnącym zainteresowaniem wśród Polaków i to nie tylko z powodu rosnącej świadomości ubezpieczeniowej rodaków. W dzisiejszych czasach sytuacja ekonomiczna wielu ludzi jest mało stabilna, podlega okresowym lub trwałym zmianom, niejedyn z nas mając rodzinę zaciągnął kredyt, na przykład na zakup mieszkania lub domu. Aby być odpowiedzialnym, trzeba zabezpieczyć finansowo bliskich na najcięższe momenty życia. Również sytuacja w systemie ubezpieczeń społecznych zmusza nas do tego, abyśmy z większą starannością sami pomyśleli o naszej przyszłości, a więc zbierali kapitał na przyszłą emeryturę.

Aby móc spać spokojnie i nie bać się tego, co przyniesie nowy dzień, warto kupić ubezpieczenie na życie, czyli zawrzeć stosowną umowę ubezpieczenia na życie. Daje ono poczucie bezpieczeństwa oraz przekonanie, że w razie naszej śmierci (z różnych powodów) nasi najbliżsi nie znajdą się w trudnej sytuacji materialnej. Wyplacone świadczenie umożliwi im między innymi spłacenie zaciągniętych kredytów/zobowiązań, albo przetrwanie najtrudniejszego okresu po wywołanej śmiercią ubezpieczonego gwałtownym spadku rodzinnych dochodów. Umowa ubezpieczenia na życie daje również możliwość oszczędzania na emeryturę.

Towarzystwa ubezpieczeń na życie oferują liczne rodzaje ubezpieczeń na życie. Niektóre z nich mają charakter jedynie ochronny, inne również oszczędnościowy.

Schemat działania ubezpieczeń ochronnych jest prosty. Ubezpieczający wpłaca towarzystwu ubezpieczeń na życie składkę, na przykład w określonych w umowie odstępach czasu (co miesiąc, co pół roku, co rok), która w całości jest przeznaczona na ochronę na wypadek śmierci lub utraty zdolności do pracy i zarobkowania.

W takich umowach ubezpieczenia na życie 100% składki zostaje przeznaczona na funkcje ochrony życia ubezpieczonego. Jeśli w ustalonym okresie ubezpieczenia ubezpieczony nie umrze lub

ubezpieczonemu nic się nie stanie, wówczas składka w całości jest przeznaczona na pokrycie kosztów towarzystwa ubezpieczeń na życie w związku z realizacją obowiązków wynikających z umowy ubezpieczenia oraz na jego zysk. Jeżeli jednak dojdzie do zdarzenia objętego ochroną ubezpieczeniową, ubezpieczyciel na życie wypłaca ubezpieczonemu bądź uposażonym określone w umowie świadczenie ubezpieczeniowe.

Ubezpieczenia na życie o charakterze ochronno-oszczędnościowym łączą w sobie dwie funkcje. Z jednej strony zapewniają ochronę i gwarantują tym samym wypłatę świadczenia w razie nieszczęśliwego zdarzenia bądź śmierci ubezpieczonego, z dru-

giej zaś pozwalają gromadzić pieniądze. Tego typu polisa na życie daje ubezpieczonemu więcej możliwości. Nie tylko chroni finansowo najbliższych na wypadek śmierci ubezpieczonego, ale również pomaga zgromadzić kapitał, który może być spożytkowany w różny, ustalony w umowie ubezpieczenia sposób.

Możemy przeznaczyć go na przyszłą emeryturę (wówczas towarzystwo może nam wypłacać zgromadzone środki w określonych przez nas transzach), na lepszy start w przyszłość naszych dzieci itp. W tego typu ubezpieczeniach wpłacana przez ubezpieczającego składka jest dzielona na dwie części. Jedna zostaje przeznaczona na ochronę, druga zaś – na inwestycje.

Ubezpieczenie na życie najczęściej kojarzy nam się ze zbę-

nym kosztem. Każdy zakłada, że będzie żył w zdrowiu i wciąż miał pracę. Niestety, nie zawsze życie układa nam się tak, jakbyśmy tego chcieli. Mając rodzinę, bliskich, czy nawet będąc kredytobiorcą powinniśmy być odpowiedzialni i zabezpieczyć się przed konsekwencjami finansowymi niespodziewanych zdarzeń.

Towarzystwa ubezpieczeń na życie oferują wiele tego typu polis, które można dopasować do naszej aktualnej sytuacji finansowej. Warto jednak wyraźnie zaznaczyć, że analizie, z konieczności zasygnalizowanych argumentów za „ubezpieczaniem się” powinno towarzyszyć przekonanie, że zawieranie umów ubezpieczenia powinno być realizowane przy współpracy i za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego, który jako profesjonalista dostosuje zakres ochrony ubezpieczeniowej do potrzeb ubezpieczonego i jego najbliższych. Zachęcam do zapoznania się z ofertą SAGA Brokers Sp. z o.o. w zakresie ubezpieczenia na życie o nazwie RODZINNA SAGA [www.sagabrokers.pl/grupowe-ubezpieczenie-na-zycie/](http://www.sagabrokers.pl/grupowe-ubezpieczenie-na-zycie/)

**Ubezpieczenie na życie najczęściej kojarzy się ze zbędnym kosztem. Każdy zakłada, że będzie żył w zdrowiu i miał pracę. Niestety, nie zawsze życie układa nam się tak, jakbyśmy tego chcieli.** Mając rodzinę, bliskich, czy nawet będąc kredytobiorcą powinniśmy być odpowiedzialni i zabezpieczyć się przed konsekwencjami finansowymi niespodziewanych zdarzeń.

**JACEK BARANOWSKI**

wiceprezes zarządu Pierwszego Polskiego Domu Brokerskiego

SAGA Brokers Sp. z o.o., ul. Słoneczna 15A, 60-286 Poznań;

[www.sagabrokers.pl](http://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.

## Renault Trafic i Master

FOT.(2): RENAULT

**D**obrze znane na rynku aut użytkowych modele Master i Trafic przeszły modernizację. W Renault Master nowe silniki z rodziny 2.3 dCi spełniają normy Euro 6d-temp i są mocniejsze. Topowy wariant ma moc 180 KM i Renault zapewnia, że jednostka ta jest bardziej elastyczna i oszczędniejsza od swojego poprzednika. Do wyboru są 6-stopniowy manual lub zautomatyzowana przekładnia. Producent wprowadził również kilka systemów wsparcia kierow-

cy: przednie czujniki parkowania, asystenta martwego pola i system utrzymujący stabilność przy bocznym wietrze.

Wnętrze kabiny wygląda już współcześnie i jest ergonomiczne. Pod sufitem zamontowano ekran kamery, która zastępuje po części tylne lusterko. Obraz, który generuje jest wystarczającej jakości.

Ten model zyskał także oświetlenie przestrzeni ładunkowej, czy uchwyty ułatwiające wchodzenie na „pakę” i załadunek. Ładowność, liczba wersji nadwoziowych – to

pozostało po staremu, czyli od 8 do 22 m<sup>3</sup> przestrzeni i od 2,8 do 4,5 t ładowności.

W Renault Trafic przestrzeń ładunkowa, tak jak do tej pory, wynosi od 3,2 do 8,6 m<sup>3</sup>. Zmodernizowane jednostki napędowe również spełniają obowiązujące normy i generują moc od 120 do 170 KM. Istotną nowością to skrzynia dwusprzęgłowa EDC, która została opracowana na potrzeby Trafica. Świetnie radzi sobie z płynnym przelicaniem biegów i da się nią hamować silnikiem podczas zjazdów.





## Przenośny głośnik bezprzewodowy

Na rynku nie brakuje głośników Bluetooth, które mogą się oprzeć siłom natury. Sęk w tym, że... zazwyczaj z ich wytrzymałością nie idzie w parze dobre brzmienie, a często wszystko pogarsza też marny czas pracy na jednym ładowaniu. Chyba, że mowa o JBL Xtreme 2. Odpowiednia dynamika brzmienia i mocny, głęboki dźwięk stereo to zasługa czterech przetworników oraz dwóch membran pasywnych. Xtreme 2 dysponuje mocą RMS 2 x 20 W (bi-amping – tryb AC), dzięki czemu generuje potężny bas i wypełnia przestrzeń soczystym, pełnym mocy audio.

Jeśli jednak to za mało, wystarczy aplikacja JBL Connect+ dla wzmocnienia brzmienia. Dzięki niej można połączyć ze sobą bezprzewodowo ponad 100 głośników (do kupienia osobno) wyposażonych w funkcję JBL Connect+.

Xtreme 2 to także ulepszona wersja Bluetooth 4.2 i możliwość sparowania nawet dwóch urządzeń mobilnych w tym sa-



FOT.: JBL

mym czasie. Teraz można przesyłać dźwięk na zmianę z dwóch różnych smartfonów, czy tabletów i cieszyć się jego płynnością i wysoką jakością brzmienia. Jeśli jednak bezprzewodowy transfer nie jest możliwy i strumieniowanie zawiodło,

zawsze do dyspozycji jest jeszcze wejście liniowe audio.

Solidna obudowa wyposażona w metalowe obręcze z zintegrowanymi haczykami i nóżkami, sprawdzi się w każdym miejscu. Co więcej, akumulator litowo-jonowy 10 000 mAh zapewni aż do 15 godzin odsłuchu bez przerwy. Natomiast funkcja powerbanku pozwoli doładować urządzenie mobilne, gdy to nie będzie dawać już rady.

Głośnik Xtreme 2 ma także funkcję zestawu głośnomówiącego i mikrofon z funkcją usuwania echa oraz tłumienia zakłóceń. Teraz można porozmawiać w większym gronie, również w samochodzie.

Klasa wodoszczelności na poziomie IPX7 pozwala korzystać z niego podczas kąpieli w basenie, czy też zabawie nad jeziorem albo na plaży. Głośnik ten przyda się także gdy trzeba otworzyć butelkę – na pasku znalazł się otwieracz.

## Elektryczny rower



FOT.(2): TRYBECO

Rower elektryczny to większa przyjemność i radość z jazdy. Model TrybeEco Compacta 26 to największy składany rower elektryczny, który mieści się bezproblemowo w bagażniku samochodu. Już nie trzeba wozić rowerów na dachu ani mieć ogromnego bagażnika.

Bez problemu można go zabrać ze sobą na różne wyjazdy. Bateria o pojemności 8.8Ah wbudowana w tylnej piaście pozwoli na jednym ładowaniu przejechać od 50 do nawet 100 kilometrów, zależnie od terenu. Pełne naładowanie baterii zajmie najwyżej 6 godzin. Maksymalna prędkość

z napędem elektrycznym to 25 km/h, później napęd jest automatycznie odłączany. Co się stanie, gdy w rowerze elektrycznym rozładuje się bateria? Nic – po prostu jedzie się dalej jak na zwykłym rowerze. Nie będzie działało wspomaganie, ale będzie można nadal jechać.



## Jubileusz 20-lecia Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy



Dzień Dekarza jest jednym z wydarzeń branżowych, które co roku przyciąga setki zainteresowanych. Jest to bowiem doskonała okazja do integracji całego środowiska. W tym roku dekarze z całej Polski, producenci pokryć dachowych, narzędzi oraz chemii budowlanej spotkali się na uroczystości jubileuszowej w Białymstoku.

Część piknikową zorganizowano na Stadionie Miejskim w formule aktywnego wypoczynku na świeżym powietrzu. Polskie Stowarzyszenie Dekarzy wraz z partnerami przygotowało wiele atrakcji.



W strefie młodych dekarzy odbyły się pokazy sztuki dekarzkiej technik układania naturalnych pokryć dachowych, rzeźbienia w drewnie oraz metaloplastyki, w ramach ogólnopolskiej kampanii „Zawód przyszłości dekarz”.

Rozegrano drugi wielki mecz Producenci kontra Dekarze, który zakończył się wynikiem 3:5. Wyłoniono „Turbo Kozaka” podczas konkursu strzałów do bramki oraz rozlosowano nagrody w konkursie „Obiegówka PSD”.

Na zakończenie pikniku w hotelu Gołębiowski odbyły się warsztaty. Motywacyjny power



Partner Premium:  **Budmat.**

 **BLACHOTRAPEZ**

 **BLACHY PRUSZYŃSKI**

 **AIB**

 **VELUX**

 **Roto**  
Okna Dachowe

 **FAKRO**

 **dakea**





speech dla panów *Droga do sukcesu* przygotowała firma Al Fianco. Gościnnie podczas warsztatów wystąpiły gwiazdy sportu: Adam Małysz (ambasador marki Blachprofil 2), Krzysztof Ignaczak (Blachy Pruszyński) oraz Krzysztof Głowacki (Blachy Pruszyński).

Spotkanie dla kobiet „Kreowanie wizerunku” poprowadziła Maja Sablewska oraz specjalistki od makijażu wieczorowego.

Wieczorem odbyła się Jubileuszowa Gala Dekarska, podczas której wręczono wiele nagród i wyróżnień. Otrzymali je ludzie z pasją, która napędza do działania, którą należy się dzielić i zarażać innych.



Po raz kolejny członkom Stowarzyszenia wręczono wyróżnienie „Sztafeta Pokoleń”. Otrzymali je: **Tomasz Jurga, Krzysztof Wieteska, Marek Francuz, Andrzej Gratkowski, Józef Szmyd, Zenon Roszman.**

Wcześniej wyróżnieniem honorowano ojców młodych dekarzy, ojców tych, którzy zdobyli tytuł Mistrza Polski lub Mistrza Świata Młodych Dekarzy. Wśród tegorocznych wyróżnionych znalazł się Andrzej Gratkowski, ojciec i mentor Marcina i Kamila – mistrzów MPMD z roku 2018.



„Sztafeta Pokoleń” po raz pierwszy została przyznana według nowych zasad. Wyróżniono dekarzy-ojców, którzy wychowali synów-dekarzy, przekazali następcom nie tylko swój zawód, ale i pasję. Wyposażyli w doświadczenie i umiejętności. Pałeczka została przekazana.

Początki Stowarzyszenia nie były łatwe. Wiedzą, o tym osoby, które je zakładały, przecierały szlaki i nawiązywały pierwsze kontakty. Przekonywanie ludzi, że warto współpracować w ramach jednej organi-



Partner Złoty:







zacji trwało kilka lat. Z roku na rok grono członków się powiększało, przystępowali do organizacji dekarze i członkowie wspierający – producenci oraz inne firmy z branży budowlanej. Dzięki właścicielom i reprezentantom pierwszych firm partnerskich, którzy wsparli ideę Stowarzyszenia, udało się zbudować i wypromować organizację. Partnerzy nadal uczestniczą w życiu Stowarzyszenia i wspierają realizację jego celów, między innymi jednocześnie środowiska dekarzy. Jubileuszowe podziękowania złożono firmom: **BMI BRAAS, FAKRO, BUDMAT, VELUX, BLACHY PRUSZYŃSKI, PREFA.**

Za szczególne zaangażowanie i wkład w realizację celów statutowych Walne Zebranie Członków przyznało Stefanowi Wilusowi tytuł Członka Honorowego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. Stefan Wilus należy do liderów Stowarzyszenia, czynnie uczestniczących w większości inicjatyw merytorycznych. Jest współautorem „Słownika terminów i nazw dekarzkich” oraz „Wytocznych dekarzkich”.

Przez wiele lat zajmował się organizowaniem mistrzostw młodych dekarzy, pełnił funkcję sędziego na Mistrzostwach Polski Młodych Dekarzy oraz Mistrzostwach Świa-



Partner Pikniku:







ta IFD. Kilukrotnie został mentorem młodych dekarzy biorących udział w mistrzostwach, trenował pierwszego reprezentanta Polski na mistrzostwa świata IFD.

Od 2006 roku nieprzerwanie pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Głównego. Zajmuje się sprawami Komisji Technicznych Stowarzyszenia. Przez długie lata aktywnie uczestniczył w pracy zarządu Oddziału w Bydgoszcy. Do dzisiaj pełni funkcję przewodniczącego Komisji Technicznej działającej przy Oddziale.

Wyjątkowym punktem gali były podziękowania dla założycieli Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, którzy 20 lat temu, w 1999 r. postanowili powołać do życia organizację. Wśród nich byli:

- **Zygmunt Leśniak** – pierwszy Prezes Stowarzyszenia;
- **Michał Olszewski** – Wiceprezes pierwszego Zarządu, Prezes Stowarzyszenia oraz Prezydent Senior Światowej Federacji Dekarzy IFD;
- **Waldemar Piela** – Wiceprezes pierwszego Zarządu, Prezes Zarządu drugiej kadencji i Wiceprezes kadencji 2009-2011;
- **Tomasz Czuba** – Wiceprezes pierwszego Zarządu.

Partner:

**RUUKKI**





## Piknik rodzinny Oddziału Małopolskiego



To był dzień! Po dłuższej przerwie Oddział Małopolski Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy zorganizował piknik rodzinny dla swoich członków, ich rodzin oraz zaprzyjaźnionych dekarzy z Krakowa i okolic. Wydarzenie miało miejsce 15 czerwca br. w Rogatym Ranczu pod Krakowem.

Dla uczestników przygotowano wiele atrakcji: konkursy zręczności dekarzkich, zmagania na elektrycznym byku, konkurs strzelniczy, atrakcje w wiosce Indian i kowbojskim miasteczku, przejażdżki na kucyku dla dzieci, mini zoo, foto budka. Zwieńczeniem wydarzenia była wieczorna impreza taneczna trwająca do późnych godzin nocnych.

W wydarzeniu wzięło udział ponad 150 osób dorosłych i 70 dzieci. Upalne czerwcowe słońce wprawiło uczestników w świetny nastrój i podgrzewało ducha rywalizacji. Na zwycięzców konkursów cze-







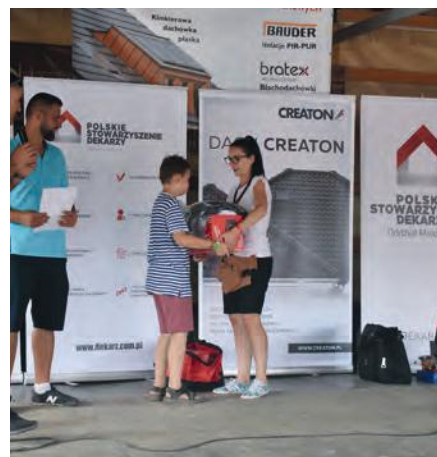
kały atrakcyjne nagrody ufundowane przez firmy partnerskie: **B.PRO, GPSYSTEMS, DAKEA, FAKRO**. Nie zabrakło również atrakcji i konkursów dla najmłodszych, którzy rywalizowali o ciekawe nagrody w odpowiednich grupach wiekowych.

Niezwykle ważnym punktem programu były podziękowania dla byłego Prezesa Oddziału Marka Tynki za 12 lat pełnienia funkcji, złożone przez Członków Zarządu Oddziału Małopolskiego oraz przedstawicieli firm: **PREFA, FAKRO, GPSYSTEMS**.

Małopolski Rodzinny Piknik Dekarski odbył się przy wsparciu firm branżowych: **TRAPEZ CARBO, ABITO, ENKE, FAKRO, PREFA, GALECO, BOGEN, VELUX, B.PRO, ROTO, DAKEA, PASLODE, DEKKE, EVIG SYSTEM, CREATON, GPSYSTEMS, ZM SILESIA, RATHSCHECK, RUUKKI**. W strefie Partnerów na dekarzy czekały konkursy przygotowane przez producentów, można było zapoznać się z ofertą firm,

zaprezentowano również montaż okna dachowego przy użyciu dźwigu dekarского.

Niesamowita atmosfera, świetne nastroje, dobra zabawa idealnie opisują ten dzień. Serdecznie dziękujemy partnerom za pomoc w organizacji wydarzenia, dekarzom za to, że byli razem z nami, dzieciom, że sprawiły wiele radości swoją beztrudną zabawą oraz wszystkim uczestnikom, że wnieśli dużo pozytywnej energii w to spotkanie.



FOT.: ODDZIAŁ MAŁOPOLSKI PSD

**VELUX®**

**RUUKKI**

**dēkke**  
CENTRUM POKRYC DACHOWYCH

**Paslode**

**CREATON**

**Rathscheck**  
SCHIEFER

**EVIG**  
SYSTEM

**Roto**  
Okna Dachowe

Okna dla profesjonalistów.

**Z**  
SILESIA

**Dekarz**





## Spływ kajakowy Oddziału Mazowieckiego



Co roku miłym akcentem zakończenia wakacji jest spotkanie organizacyjne Oddziału Mazowieckiego PSD. W tym roku piknik dla rodzin dekarских i zaprzyjaźnionych firm odbył się 7 września. Wzięło w nim udział 147 osób, z czego aż 120 popłynęło kajakami. Trasę spływu wyznaczała rzeka Bzura od Kozłowa Biskupiego do Przystani Plecewice. Na uczestników czekały atrakcje przygotowane przez producentów, kontakt z przyrodą, ciepły posiłek, muzyka serwowana przez DJ-a i dobre towarzystwo. Dziękujemy partnerom tegorocznego wydarzenia: **BLACHPOL, BLACHPROFIL2, BLACHY PRUSZYŃSKI, BMI Icopal, BMI Braas, DAKEA, RHEINZINK, ROTO, WIENERBERGER**. Prezes Oddziału Mazowieckiego – Witold Boguszewski – już teraz serdecznie zaprasza producentów i wszystkich dekarzy z rodzinami na kolejne spotkanie, które jest zaplanowane na 5 września 2020 roku.



FOT.(5): ODDZIAŁ MAZOWIECKI PSD



## Nowy członek wspierający Oddziału Mazowieckiego

Miło nam poinformować, że firma **BLACH-POL KRZYSZTOFIK, PAŁYGA SP. J.** została członkiem wspierającym Oddział Mazowiecki

PSD. Współpraca ma również dotyczyć szkoleń dla dekarzy, wsparcia Ośrodka Kształcenia Dekarzy i promocji produktów firmy w Oddziale Mazowieckim PSD.







## Dekarze Oddziału Lubelskiego na Litwie

**P**iękne Wilno, klimatyczne Kowno i urokliwe Troki zwiedzali od 6 do 8 września dekarze z Oddziału lubelskiego PSD. Tereny te należały w przeszłości do Polski i w trakcie spacerów uczestnicy mogli natknąć się na wiele historycznych śladów polskości na tych ziemiach.

Dzięki temu, że wyjazd został zaplanowany we wczesnych godzinach porannych, udało im się już pierwszego dnia zobaczyć najciekawsze miejsca w Kownie nad Niemnem, starówkę, rynek z Ratuszem, ruiny zamku i kościoły. Głównym celem wyjazdu było Wilno. W sobotni poranek dekarze

odwiedzili Cmentarz Na Rossie, gdzie spoczywa serce Józefa Piłsudskiego, złożone w grobie jego matki. Na wileńską starówkę weszli przez Ostrą Bramę, mając możliwość nawiedzenia obrazu Najświętszej Marii Panny – Matki Bożej Miłosierdzia.

Spacerując zadbaną starówką pod opieką przewodnika podziwiali piękne obiekty sakralne, urokliwe zaułki oraz miejsca, w których bywał Adam Mickiewicz, a z Góry Trzech Krzyży – piękną panoramę leżącego w dolinie miasta.

Sobotni wieczór uczestnicy wycieczki spędzili na uroczystej kolacji z oprawą mu-

zyczną. W niedzielę zajechali do malowniczo położonego wśród jezior miasteczka Troki, gdzie największą atrakcją jest znajdujący się na wyspie Zamek Wielkich Książąt Litewskich.

Dla wielu osób była to pierwsza wizyta na Litwie, ale dla części na pewno nie ostatnia, ponieważ wrócili pełni pozytywnych wrażeń. Był to miło spędzony czas w grupie dekarzy, ich osób towarzyszących oraz przedstawicieli firm wspierających: **PW. WAT Sp. z o.o.**, **BUDMAT** i **SIG Sp. z o.o.** Podziękowania dla wszystkich uczestników za obecność i wspaniałą atmosferę.



FOT.(2): ODDZIAŁ LUBELSKI PSD

# OFERTA WSPÓŁPRACY

## dla Nowego Członka Wspierającego

### Polskie Stowarzyszenie Dekarzy

## RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ!



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

#### Jakie korzyści daje przynależność do PSD?

- ▲ **Prestiż** przynależenia do Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy i możliwość korzystania z Tytułu Członka Wspierającego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy.
- ▲ **Możliwość** legalnego posługiwania się znakiem handlowym „Członek wspierający PSD”, „Partner Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy” oraz logiem PSD.
- ▲ **Informacja** na stronie internetowej [www.dekarz.com.pl](http://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-LEERS sp. z o.o.
- Z.U.HiB Krzysztof Wiśniewski
- Przedsiębiorstwo Wielobranżowe MAT-BUD sp. z o.o. sp. k.
- NOVATECH sp. z o.o.
- Firma Słowiński
- SIG sp. z o.o.
- P.P.H.U. WAL-MAR sp. z o.o.
- AHI ROOFING Kft. sp. z o.o.
- PRZEDSIĘBIORSTWO WIELOBRANŻOWE „HANEX” sp. c.  
Agata Hofman, Ireneusz Hofman

## ODDZIAŁ LUBELSKI

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

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

## PODODDZIAŁ BIŁGORAJSKI

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

## ODDZIAŁ ŁÓDZKI

ul. Kopcińskiego 5/11, 90-242 Łódź, tel.: +48 515 137 040, e-mail: 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
- BLACHPOL

## ODDZIAŁ W NOWYM SĄCZU

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

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



**ODDZIAŁ WARMIŃSKO-MAZURSKI**

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

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

**ODDZIAŁ PODKARPACKI**

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

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

**ODDZIAŁ POMORSKI**

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

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

**ODDZIAŁ ŚLĄSKI**

ul. 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@dekarzpodlasia.pl, www.dekarzpodlasia.pl

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

**ODDZIAŁ WIELKOPOLSKI**

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

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

**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](http://www.blechdach.pl)



ul. Kościuszki 104, 17-300 Siemiatycze



tel. fax 85 656 07 89



tel. 85 655 36 81