



Koramic V11

Design by STUDIO F·A·PORSCHE



Dachówka Koramic V11 - nowoczesny design od Studio F.A. Porsche

Koramic V11 to design w czystej postaci: element architektoniczny, który subtelnie połączy się z estetyką Twojego domu nie przytłaczając go. Tłoczenie w kształcie litery V widoczne na dachówce powoduje wyjątkowe rozproszenie światła i swobodnie kieruje spływającą wodę.

Dachówki Koramic V11 tworzą niespotykany układ na dachu, ale mogą być także instalowane na elewacjach dodając wyjątkowego charakteru budynkowi.

www.wienerberger.pl



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
DEKARZY

Okap WEDŁUG WYTYCZNYCH DEKARSKICH



Nowoczesna FIRMA DEKARSKA

Izolacje z EPDM



**POWIERZCHNIA PRODUKCYJNA I MAGAZYNOWA
80 000 m²**



PRASY WIELOOPERACYJNE



DZIAŁ OCYNKOWNI



DZIAŁ HARTOWNI

PRODUCENT SYSTEMÓW ZAMOCOWAŃ DO KONSTRUKCJI DREWNIANYCH

KOMPLEKSOWA OFERTA ZAMOCOWAŃ DO PODŁOŻY DREWNIANYCH:

- WKRĘTY DO KONSTRUKCJI DREWNIANYCH
- ŁĄCZNIKI CIESIELSKIE TRÓJWYMIAROWE
- SYSTEMY ZAMOCOWAŃ TERMOIZOLACJI ŚCIAN
- WKRĘTY DO PODŁÓG I TARASÓW
- WKRĘTY SAMOWIERCĄCE Z PODKŁADKĄ EPDM
- GWOŹDZIE
- SYSTEMY ZAMOCOWAŃ W TECHNOLOGII SUCHEJ ZABUDOWY

SQ CERAMIC

**10_x LEPSZA ODPORNOŚĆ
ANTYKOROZYJNA***



SQ Ceramic - Wytrzymała na uszkodzenia, wielowarstwowa aluminiowo-cynkowa powłoka pozwala na stosowanie wkrętów w środowiskach wyższych kategorii korozyjności. (WKCP-D, WKCS-D, KMWHT-D)

* w porównaniu do ocynku galwanicznego 5 µm



PRODUKTY CERTYFIKOWANE



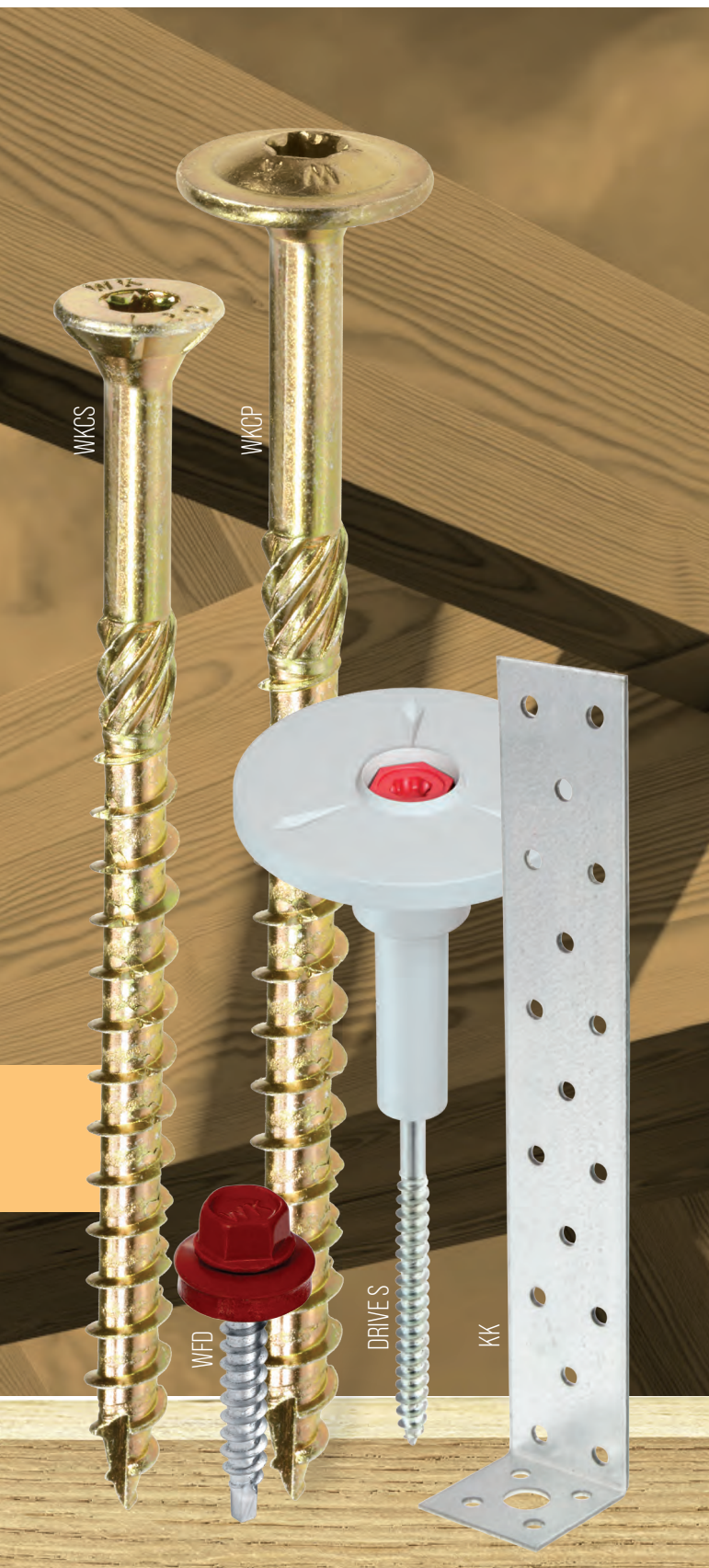
KLIMAS
FASTENER TECHNOLOGIES

30 YEARS

s i n c e

Wkręt-met®
KLIMAS

1 9 9 0



PRZYKŁADY ZASTOSOWAŃ



WKRĘTY DO KONSTRUKCJI DREWNIANYCH



ŁĄCZNIKI CIESIELSKIE TRÓJWYMIAROWE



SYSTEMY ZAMOCOWAŃ TERMOIZOLACJI ŚCIAN



WKRĘTY SAMOWIERCĄCE Z PODKŁADKĄ EPDM

więcej na: www.wkret-met.com

MOCNI NA POKOLENIA



Motywacja – to słowo z łaciny oznacza wprawianie w ruch, popychanie, poruszanie i dźwiganie. By jednak podjąć jakieś działanie, trzeba mieć cel.

Dla wielu dekarzy jest nim własna firma. Najlepiej świetnie prosperująca, rozpoznawalna, przynosząca stałe, wysokie dochody. Jak osiągnąć to

marzenie? Na ten temat napisano wiele poradników, których zawartość sprowadza się właściwie do jednego – pracy, którą się lubi, która daje poczucie sensu i która pochłania. Żłudne jest obieranie sobie za cel zarabianie pieniędzy, ponieważ same w sobie nie mają żadnej wartości. Ich wartość wynika z tego, co można za nie kupić, a przecież nie wszystko da się kupić. Bezcenne są wartościowe relacje łączące z ludźmi, którzy mają w tej pracy towarzyszyć. Ich motywacja do pracy objawia się tym, że są zaangażowani i dbają o sukces firmy, a co za tym idzie – pracują dobrze i wydajnie. Ci, którzy są z pracy zadowoleni, poświęcają jej 80% przewidzianego czasu. Z drugiej strony pracownicy, którzy nie lubią swoich obowiązków, oddają się im tylko w 40%. Dlatego warto dbać o swoich podwładnych, tworząc indywidualny system motywacyjny. Nie ma bowiem większej niesprawiedliwości jak równe potraktowanie nierównych (str. 62). **To właśnie dobry materiał na fundament nowoczesnej firmy dekarzkiej (str. 56).**

Iwona Szczepaniak

redaktor naczelna

Nasz Dekarz

Nr 58/2021
ISSN 1731-4402

Adres redakcji

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

Redaktor naczelna

Iwona Szczepaniak
tel.: +48 570 400 313

Specjalista ds. sprzedaży powierzchni reklamowej

Angelika Kalinowska
tel.: +48 570 040 773

Prenumerata

Agnieszka Molas
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 2020
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

 www.naszdekarz.com.pl
 www.facebook.com/naszdekarz/
 www.instagram.com/najpiekniejsze_dachy/

ZDJĘCIA NA OKŁADCE:
SYSTEM RYNNOWY NIAGARA
KWADRATOWA FIRMY
BLACHY PRUSZYŃSKI
Kompletny system odwadniania stworzony z myślą o estetyce, funkcjonalności, ale przede wszystkim wytrzymałości.

Nasz Dekarz 58/2021

36

Izolacje z EPDM

Kilka lat temu w naszym ośrodku szkoleniowym na stałe zagościły szkolenia z krycia dachu i wykonywania obróbek membranami EPDM. Czym jest EPDM, przez niektórych nazywany „czarną gumą”?



58

Przyszłość mojej firmy dekarzkiej

Kolejne lata mijają. Roboty w bród. Klienci – jak to klienci – raz lepiej, raz gorzej. Dzieciaki rosną, a zdrowie – to najważniejsze – jeszcze jest. To opis sytuacji wielu z Państwa, a wieloletnia współpraca, mnogość spotkań, nie zawsze merytorycznych, pozwala mi – i proszę o wybaczenie śmiałości – napisać... wielu kolegów.



62

Skuteczny system motywacyjny

Jak motywować? Jakich środków użyć, aby wydobyć jak najwyższą efektywność podwładnych? To często nurtujące wielu przełożonych trudne pytania. Życie udowadnia, że nie jest łatwo na nie uzyskać skuteczną, po zastosowaniu w praktyce, odpowiedź.



AKTUALNOŚCI

06 **Konferencja online Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy DEKARZ 21**

10 **Wydarzenia firmowe**

18 **Produkty**

Dachówka Piemont firmy RÖBEN, membrana DUO 270 Longlife Extra firmy CREATON, schody strychowe firmy FAKRO, membrany dachowe Koramic firmy WIENERBERGER, płaska blachodachówka modułowa Como firmy BUDMAT, systemy spadkowe EPS firmy BMI ICOPAL, rękawice do pracy WÜRTH, kwadratowe rynny Niagara firmy BLACHY PRUSZYŃSKI

26 **Ludzie sukcesu: Marek Marchewka**

32 **Wzorowa firma: Pres-Bud Krzysztof Pres**

W Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy działa wielu fachowców. Każdy z nich specjalizuje się w wybranej części prac dekarzskich i ma w swoim portfolio wiele realizacji. Prezentujemy dachy wykonane przez firmę Krzysztofa Presa z Oddziału z Nowego Sącza.

72 **Wydarzenia PSD**

76 **Współpraca z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy**

AKADEMIA DEKARSKA

34 **Młodociany pracownik – zobowiązania i korzyści pracodawcy**

Od września uczniowie znowu zasiądą w szkolnych ławkach. Wśród nich będzie także znaczna część młodzieży, która zdecyduje się na kształcenie w szkołach branżowych i technikach. Tacy uczniowie, poza zdobyciem wiedzy teoretycznej, wymagają również przygotowania praktycznego, a nie każda placówka ma możliwość prowadzenia nauki w warunkach warsztatowych. I tu pojawia się przedsiębiorca.

40 **Wymiary zaciosów w krokwi**

Najczęściej stosowany na budowach sposób oparcia krokwi na murłacie nie jest najmocniejszy, za to prosty do wykonania. Polega on na zrobieniu tylko w krokwiach prostego zaciosu, na którym opierają się one na murłacie. Jakimi wymiarami powinien mieć zacios?

WARSZTAT PROFESJONALISTY

44 **Okap zgodny z wytycznymi dekarzskimi**

Każdy członek danej społeczności, czy tego chce, czy nie, podlega działaniu prawa. Nieznajomość tego prawa nie usprawiedliwia go, gdy naruszy on obowiązujące kodeksy. W gąszczu różnych spraw i problemów, jakie każdego dnia musi pokonać i rozwiązać właściciel firmy dekarzkiej, zagadnienia prawne często umykają jego uwadze.

52 **Zielone dachy strome – potrzeba specjalistycznej wiedzy**

Budowa zielonych dachów stromych to naturalny kierunek rozwoju specjalistycznych firm dekarzskich. Rośnie popyt na tego typu usługi, a wykonawców wciąż brakuje.

FIRMA

56 **Nowoczesna firma dekarzka**

Prowadząc własny biznes często zadajemy sobie pytanie: co jest potrzebne, żeby firmę dobrze działała i rozwijała się? Dlaczego są firmy, które odnoszą sukcesy i są takie które upadają?

60 **Marketing w pocovidowym świecie**

Z każdym kolejnym pokoleniem, z uwagi na rozwój cywilizacji, świat stawał się coraz ciekawszy i bardziej dostępny dla człowieka. Dziś przekraczamy kolejne granice technologiczne jeszcze szybciej, a tak wiele czynników może mieć przecież wpływ na innowacyjność. Ostatnio takim impulsem do cyfrowej transformacji gospodarki okazała się epidemia koronawirusa, która znacząco zmieniła zasady gry biznesowej. Jak zatem w pocovidowych czasach budować strategie marketingowe swoich marek?

66 **Dekarz poleca! Jak rekomendują fachowcy?**

Wybór najlepszych produktów do wykonania dachu jest decyzją, której skutki inwestor ponosi przez dziesięciolecia. Zatem rzadko jest ona przypadkowa czy podejmowana „na własną rękę”.

70 **Ubezpieczenie na życie**

Ubezpieczenie na życie najczęściej kojarzy nam się ze zbędnym kosztem. Wiadomo, każdy zakłada, że będzie żył w zdrowiu i wciąż miał pracę. Niestety, nie zawsze życie układa nam się tak, jakbyśmy tego chcieli.

Konferencja online Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy

DEKARZ 21



FOT. (13) POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY

Tekst **ARTUR BEDNARSKI**

21 lat Stowarzyszenia, 21 rok, XXI wiek. Po sukcesie pierwszej konferencji on-line z lutego, aspiracje i oczekiwania były znacznie wyższe. Organizatorzy mieli trudne zadanie: stworzyć wydarzenie, które będzie unikatowe, ciekawe i angażujące, a do tego przyciągnie uwagę dużego grona widzów. Po raz pierwszy transmisja odbywała się równolegle z dwóch studiów, a każdy widz mógł w dowolnym momencie przełączać się pomiędzy wirtualnymi pokojami i oglądać jeszcze więcej ciekawych wystąpień.

Konferencję rozpoczął prezes Bogdan Kalinowski wraz z dyrektorem Grupy Produktów MTP, Dariuszem Muślewskim. Otwarcie

miało miejsce w nietypowej scenarii – na dachu hali 15 Międzynarodowych Targów Poznańskich.

Zaraz po tym, transmisja przeniosła się już do właściwego studia, gdzie uczniowie klas 7 i 8 szkół podstawowych mogli uczestniczyć w panelu, który z powodzeniem można nazwać lekcją on-line z doradztwa zawodowego – przedmiotu z programu nauczania dla najstarszych roczników. Wojtek Kaczmarczyk, znany już dekarzom youtuber, poprowadził dalszą część konferencji. O zawodzie dekarz, w rozmowie z prowadzącym, mówił Dariusz Jurga – Mistrz Polski Młodych Dekarzy i Mistrz Świata IFD, związany z dachami odkąd skończył 13 lat!

Chwilę później, do studia dołączył Bartek Dudziński – Mistrz Polski i Wicemistrz Świata, reprezentant Polski w konkursie EuroSkills oraz Mirek Skrok – uczestnik Mistrzostw Polski 2020, uczeń Zespołu Szkół Budowlanych i Ogólnokształcących w Biłgoraju. Goście rozmawiali o swoich motywacjach do związania się z dekarstwem, nauce zawodu oraz udziale w rywalizacji.

Patryk Bianga, wiceprezes Oddziału Pomorskiego PSD, wspiera Bartka w przygotowaniach jako ekspert z branży dachowej. Wraz z Katarzyną Jurkewicz z Fundacji Rozwoju Systemu Edukacji opowiadali o tym imponującym wydarzeniu, które po wielu perturbacjach związanych

Organizatorzy:



Partnerzy:





z pandemią, ma szansę odbyć się we wrześniu tego roku.

W specjalnie przygotowanym materiale video, Sabina Sujew – przewodnicząca marketingu IFD przedstawiła Międzynarodową Federację Dekarzy i jej działania, a Pascal Civati – dyrektor IFD, zaprosił młodzież do rozwijania swoich umiejętności i startu w kolejnych edycjach Mistrzostw Młodych Dekarzy.

Niespodzianką dla widzów była wideo wiadomość od Adama Małysza, który – niestety – nie mógł pojawić się w studiu. Sportowiec podkreślił, że sam jest dekarzem i ten zawód zawsze będzie mu bliski. Zachęcał uczniów do nauki dekarstwa w szkole. Zaraz po nim, do studia wszedł Mariusz Pudzianowski, najbardziej znany z polskich strongmanów oraz Małgorzata Lubczyńska, dyrektor ds. marketingu firmy Blachy Pru-



szyński. Goście opowiadali o współpracy z PSD, a także wspieraniu projektu Zawód Przyszłości Dekarz.

Kiedy uczniowie byli zajęci oglądaniem treści przygotowanych specjalnie z myślą o nich, w drugim studiu przedstawiciele szkół, doradcy zawodowi oraz rodzice mogli posłuchać o wielu działaniach proedukacyjnych Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. O merytoryczne treści zadbał Artur Bednarski, kierownik projektu Zawód Przyszłości Dekarz. W roli prowadzącego gościł on w studiu Arletę Adamczak-Puk, dyrektor Zespołu Szkół Ponadpodstawowych, oraz Jakuba Maćkowiaka i Patryka Olejniczaka, dekarzy z Oddziału Wielkopolskiego PSD. Rozmowa toczyła się głównie na temat współpracy szkoły z Polskim Stowarzysze-



niem Dekarzy, działań promujących dekarstwo oraz lokalnych inicjatyw wspierających edukację. Widzowie mieli możliwość zadawania pytań na czacie, na których część udało się odpowiedzieć w czasie transmisji. Pozostałe odpowiedzi pojawią się w mediach PSD po konferencji.

Ponownie, w studiu 1 konferencji, pojawił się Bogdan Kalinowski i przedstawił ideę, jaka przyświecała organizatorom przy tworzeniu tego wydarzenia. Zachęcał również dekarzy, aby angażowali się w promocję zawodu. Tuż po nim, widzowie obejrzeli najnowsze wyniki badań ASM-Centrum Badań i Analiz Rynku, które skupiły się na wpływie pandemii na branżę budowlaną.

W kolejnej rozmowie Jacek Siwiński, prezes firmy VELUX Polska, mówił o potrzebach dalszego wspierania szkolnictwa branżowego, a także współpracy producenta z wykonawcami. Do studia dołączył następnie Adam Mitura, założyciel Mitura Academy – specjalizującej się w rozwoju

przedsiębiorstw. Głównym tematem rozmowy stała się definicja nowoczesnej firmy i możliwe kierunki działania, prowadzące do tego, by taką firmą zostać.

800

TYLE OSÓB OGLĄDAŁO
TRANSMISJĘ
KONFERENCJI ONLINE
DEKARZ 21

W studiu 2, trwała równoległa transmisja, w której Artur Bednarski wraz z Arkadiuszem Gnatem – kierownikiem Oddziału Mazowieckiego PSD i managerem Ośrodka Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie, rozmawiali na temat oferty szkoleniowej Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. W dalszej części programu, panowie skupili się na ciekawym

wyposażeniu dla dekarzy, dającym bezpieczeństwo lub ułatwiającym codzienną pracę. W studiu pojawiła się też makieta dachu, gdzie Patryk Olejniczak i Jakub Maćkowiak zaprezentowali działanie specjalnej wyciągarki do montażu okien dachowych. Zrobili to w bardzo niecodzienny sposób – podnosząc nie skrzydło okna, ale prowadzącego!

Kolejnymi gośćmi Wojtka Kaczmarczyka w studiu 1 byli: Adam Chojnacki – właściciel firmy ADACH Green Building, Dariusz Tymirski – przedsiębiorca prowadzący Zakład Remontowo-Budowlany, a także Arkadiusz Gnat. Panowie porozmawiali o zmianach na rynku i nowych wymaganiach inwestorów, a także atrybutach nowoczesnej firmy.

Po krótkiej przerwie, w tematykę systemów solarnych wprowadził widzów Rafał Michalski, prezes Grupy Blachotrapez, a do studia weszła Żaneta Koźmińska – członek zarządu Revolt Energy i w rozmowie z prowadzącym mówiła o coraz bardziej popularnej fotowoltaice i kwestiach związanych





z jej montażem na dachu. W tym samym czasie, w studiu 2 Adam Mitura prowadził ciekawą prelekcję o możliwościach usprawnienia działania firmy dekarzkiej, wymiernych korzyściach i możliwych trudnościach z wdrażaniem zmian, zapowiadając jednocześnie nowy cykl materiałów, które w niedługim czasie pojawią się w mediach PSD.

Transmisję całej konferencji śledziło niemal 800 osób. To ponad dwukrotnie więcej niż poprzednie wydarzenie online, przygotowane przez zespół PSD. Patrząc na frekwencję i ogromny odzew nauczycieli, którzy entuzjastycznie podeszli do tematyki, z pewnością można stwierdzić, że organizacja tego wydarzenia była bardzo dobrą decyzją. Otrzymałmy wiele pytań o możliwość obejrzenia tego materiału w późniejszym terminie. Dlatego krótko po transmisji na żywo nagrania znalazły się na kanałach YouTube Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy i Zawodu Przyszłości Dekarz. Czy będzie kolejne takie spotkanie? Niewykluczone.



Kongres **STOLARKI POLSKIEJ** w digitalu

15 czerwca bieżącego roku, odbędzie się kolejna edycja Kongresu Stolarki Polskiej. Z uwagi na aktualną sytuację epidemiczną w kraju oraz światowe trendy, wydarzenie będzie miało charakter digitalowy. Forma przekazu online czyni Kongres niezwykle dostępnym dla szerokiego grona osób zainteresowanych rozwojem branży stolarki budowlanej, a także biznesu jako takiego.

ję, że wydarzenie zgromadzi rekordowe i międzynarodowe audytorium – tłumaczy **Paweł Wróblewski**, dyrektor zarządzający Związku POiD.

Kongres Stolarki Polskiej będzie składał się w tym roku z dwóch paneli merytorycznych. Pierwszy z nich dostarczy wiedzy ekonomicznej. Zespół ekspertów przedstawi cztery największe trendy związane

łach pracowników. Ekspert przedstawi także patenty na to, jak zmienić zaangażowanie klientów w lojalność. Zwieńczeniem wydarzenia będzie gala online, podczas której wręczone zostaną symbolicznie nagrody branżowe, a także ogłoszone wyniki konkursu POiD Building Awards 2021. Będzie miała ona jubileuszowy charakter z uwagi na obchody 25-lecia Związku POiD.

Nad realizacją wydarzenia czuwa Rada Programowa, do której należą:

- **Magdalena Cedro-Czubaj**, dyrektor marketingu Oknoplast, Członek Zarządu Związku POiD;
- **Janusz Komurkiewicz**, dyrektor marketingu, członek zarządu FAKRO, prezes zarządu Związku POiD;
- **Kamil Mikołajczyk**, dyrektor do spraw sektora Produkcji Przemysłowej, Santander Bank Polska SA;
- **Marcin Strzelec**, menedżer zarządzający Grupą Produktów, WIŚNIOWSKI, członek zarządu Związku POiD;
- **Małgorzata Walczak-Gomuła**, prezes zarządu, ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku;
- **Marcin Wojciechowski**, CEO & Creative Director, Marketing AVEEX;
- **Magdalena Woźniak**, Founder & CEO The Imagine;
- **Paweł Wróblewski**, dyrektor zarządzający POiD.

XI Kongres Stolarki Polskiej w wersji digitalowej odbędzie się 15 czerwca 2021 roku. Transmisja będzie nadawana ze stolicy Polski, z nowoczesnego studia nagraniowego w DoubleTree by Hilton Hotel&Conference Warsaw. Zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej wydarzenia: <https://kongres.poid.eu/>.

Link do wydarzenia na Facebooku:

<https://fb.me/e/2nsYuKH4e>

Link do transmisji na YouTube:

<https://youtu.be/pxXM-JAs0dl>

KONGRES
STOLARKI POLSKIEJ
EDYCJA XI



15 CZERWCA
GODZ. 10:00

NOWA JAKOŚĆ
NA NOWE CZASY

ONLINE  

Trendy: Gospodarcze, Nowe modele biznesowe, Cyfryzacja i cyberbezpieczeństwo, Zielony Ład

Inspiracje: Zaangażowanie i motywacja jako podstawa elastycznej organizacji radzącej sobie w czasach kryzysu

Jedenasta odsłona Kongresu Stolarki Polskiej będzie niewątpliwie wyjątkowa z uwagi na nową formę przekazu merytorycznych treści, z których słynie to wydarzenie. Zgodnie z duchem czasu prelegenci i uczestnicy spotkają się w wirtualnej przestrzeni, aby na nowo zdefiniować ścieżki, którymi warto poruszać się w obecnej rzeczywistości biznesowej, charakteryzującej się dużą zmiennością. Przedsiębiorcy zyskują realne rozwiązania i patenty na rozwój swoich firm w wielu obszarach działalności.

– Przenieśliśmy Kongres do sieci, gdyż świat się zmienił. Dziś prowadzenie rozmów biznesowych na odległość, za pomocą nowych technologii, stało się standardem, który polubili przedsiębiorcy, gdyż przyspiesza procesy. Kilometry nas dzielące przestały stanowić zatem jakikolwiek problem logistyczny. W jednej chwili możemy być bowiem wirtualnie na drugim krańcu Polski, a nawet świata. Nowa formuła Kongresu pozwala przekraczać granice. Dlatego mamy nadzie-

z cyfrową transformacją gospodarki, która w ostatnim czasie nabrała ogromnego tempa. Na ich podstawie uczestnicy będą mogli tworzyć swoje nowatorskie strategie biznesowe na miarę dzisiejszych czasów i wyzwań.

– Weźmiemy pod lupę trendy gospodarcze i społeczne. Porozmawiamy też o zielonym łańdźcu i gospodarce w obiegu zamkniętym oraz cyfryzacji i cyberbezpieczeństwie, a także modelach biznesowych opartych na technologii i danych. Na tej podstawie ustalimy jak te kwestie wpływają na budowanie odporności biznesu w czasie kryzysu – mówi **Janusz Komurkiewicz**, prezes zarządu Związku POiD, należący do Rady Programowej wydarzenia.

Drugi panel, który poprowadzi Nikolay Kirov, skupi się zaś na kwestiach związanych z budowaniem sukcesu firmy w oparciu o właściwe zarządzanie kapitałem ludzkim. Podjęta zostanie między innymi tematyka rozwijania motywacji w zespo-

FOT. ZWIĄZEK POiD



Dzień **DEKARZA** 2021

NOWOŚCI
produktowe

Pokazy
DEKARSKIE

Konkursy

RYWALIZACJA
międzyoddziałowa

KATOWICE
24 lipca 2021

W ostatnim roku mieliśmy ograniczone możliwości organizacji spotkań w związku z pandemią wirusa COVID-19. Ze względu na bezpieczeństwo naszych Członków i wprowadzone obostrzenia byliśmy zmuszeni przełożyć Dzień Dekarza, podobnie i wiele innych wydarzeń, które na stałe wpisały się już w kalendarz dekarcki. Bacznie obserwując sytuację w kraju, z optymizmem patrzymy na zbliżające się miesiące i wierzymy, że już niebawem uda nam się spotkać, aby tradycyjnie, już wspólnie świętować jedno z najważniejszych wydarzeń w branży – Dzień Dekarza.

W tym roku
wraz z Oddziałem Śląskim
Polskiego Stowarzyszenia
Dekarzy chcielibyśmy Państwa
zaprosić do Katowic.

Do zobaczenia!



FOT.(4): BP2.EU

Są rzeczy, które powinieneś wiedzieć. AKADEMIA MISTRZÓW BP2.eu

Marka BP2, działając od ponad 25 lat w branży blaszanych systemów elewacyjnych i dachowych, od samego początku mocno wierzy, że dążenie w swoim fachu do doskonałości, podnoszenie swojej wiedzy i umiejętności, wdrażanie innowacji, nowych rozwiązań, to najlepsza droga do sukcesu. Nie ma trasy na skróty. Jak dobrze przepracuje się każdy krok, to efekty same przyjdą i będą długotrwałe.

W tej branży bardzo ważna jest także technologia, która stale podnosi standardy. Coraz więcej prac wykonywanych kiedyś ręcznie obecnie realizują maszyny. Jednak nadal najważniejszy jest człowiek – jego edukacja, radość z wykonywanego zawodu. A że dekarstwo to praca zespołowa, także relacje międzyludzkie. To wszystko ma duży wpływ na końcowy efekt.

I właśnie te relacje międzyludzkie, partnerskie, są dla BP2 bardzo ważne. Dlatego kilka lat temu powstała Akademia Mistrzów BP2. Jako platforma do wymiany wiedzy między producentem a wykonawcami, jako

miejsce, gdzie każdy uczestnik dowie się czegoś nowego, wzbogaci swój warsztat, uzyska informacje, które pozwolą mu podnosić kwalifikacje. To działa w obie strony – BP2 także czerpie wiedzę od dekarzy, słucha ich potrzeb, wykorzystuje ich praktykę, aby wprowadzać innowacje do swoich produktów, tworzyć elementy, które ułatwią montaż, wpłyną na końcową estetykę.

Nadrzędnym działaniem Akademii Mistrzów jest stworzenie dekarzom wyjątkowej okazji do uczenia się od najlepszych w branży. Tych, którzy wiedzę teoretyczną mają już wiele razy skonfrontowaną z praktyką. Osobą, która o swoim fachu wie niemal wszystko jest Waldemar Piela, mistrz

dekarstwa, najważniejsza postać Akademii Mistrzów BP2.

– *Gdy zaczynałem swoją pracę nie sądziłem, że sam kiedyś będę szkolił innych – mówi Waldemar Piela. Zwłaszcza, że młodzi dekarze nie mieli możliwości, warunków do nauki poza szkołą zawodową. Później pozostawała im tylko praktyka, ograniczona najczęściej do wąskiej grupy. Czeladnik miał swojego majstra i umiał tyle, ile mógł się od niego nauczyć. Dzięki BP2 dekarstwo ma olbrzymią szansę na rozwój. Bo przecież tylko wymiana informacji pomiędzy osobami związanymi z branżą pozwala na progres.*

Bardzo jest mi miło, że mam okazję przekazać swoje doświadczenia innym. Dekar-

stwo to dla mnie całe życie. Byłem dumny, gdy doczekałem się tytułu mistrza, a teraz duma mnie rozpiera, gdy widzę, jak moje szkolenia w Akademii podnoszą kwalifikacje młodszych dekarzy, pozwalają im poznawać nowe rozwiązania, technologie, produkty. Cieszę się, że widzę u nich także przyjemność z wykonywania zawodu, chęci rozwoju.

ŁĄCZENIE TEORII Z PRAKTYKĄ DAJE ŚWIETNE EFEKTY

Akademia Mistrzów BP2 to cykliczne spotkania w Dąbrowie Górniczej, podczas których prezentowana jest oferta firmy, uczestnicy mają okazję poznać linie produkcyjne, proces tworzenia blachodachówek i pozostałych produktów. Wielkie wrażenie robi wykorzystywanie najnowszych technologii, optymalizacja każdego z etapów tworzenia, wysokie standardy, jakim podlegają poszczególne wyroby. Nowoczesne Laboratorium Jakości weryfikuje wszystkie materiały, do kolejnych etapów trafiają jedynie te, które pozytywnie przejdą testy. Badania nie tylko pokazują obecny stan surowca, ale także poddają tworzywo sprawdzianom, które odpowiadają okresowi kilkudziesięciu lat oddziaływania złych warunków pogodowych na blachę i powłoki. W wielu przypadkach BP2 wprowadza własne, jeszcze bardziej restrykcyjne standardy niż przewidują przepisy. Dzięki temu BP2 może dawać tak długie gwarancje na swoje produkty.

Bogata wiedza teoretyczna bardzo ułatwia późniejszą edukację praktyczną, zmienia podejście dekarzy do produktu, pozwala doceniać i wykorzystywać nowe rozwiązania. – *Moim głównym zadaniem podczas Akademii Mistrzów jest część praktyczna, czyli szkolenia – dodaje mistrz Waldemar.* Od początku swej działalności Akademia była chwalona za prowadzone warsztaty. Zakładam, że teraz będziemy mieć jeszcze więcej pozytywnych ocen. Oddaliśmy do użytku nowe, przestronne, mogą powiedzieć, że wyjątkowe wnętrza. Trudno mi wyobrazić sobie lepsze warunki do szkoleń. Każdy z uczestników będzie pod dużym wrażeniem.

AKADEMIA W DRODZE

Kto stoi w miejscu, ten się cofa. BP2 należy do tych firm, które stale chcą iść do przodu. Zmieniają się potrzeby, otwierają się nowe możliwości. Ważne, aby odpowiadać na zmiany, dostosowywać się do nich i czerpać

z tego korzyści. – *Stale dążymy do tego, aby oferować coraz nowsze formy komunikacji. Oprócz stacjonarnych szkoleń, możemy się pochwalić innowacyjnym podejściem do spotkań z dekarzami. Trzy lata temu ruszyliśmy z Mobilną Akademią Mistrzów BP2. Nie wszyscy chętni mogli wziąć udział w warsztatach w Dąbrowie Górniczej, dlatego my postanowiliśmy pojechać do nich, dać szansę na taką formę kontaktu. W ciągu 3 miesięcy przejechaliśmy blisko 5 000 km odwiedzając ponad 30 miast w Polsce, Słowacji, Czechach, Rumunii, na Litwie i na Węgrzech. To kolejne świetne doświadczenia, olbrzymia dawka nowych pomysłów – twierdzi Waldemar Piela.*

ADAM MAŁYSZ AMBASADOREM MARKI

Zapewne nie wszyscy wiedzą, że Adam Małysz jest z wykształcenia dekarzem. Przed sukcesami sportowymi pracował w zawodzie. Nadal interesuje się branżą, od wielu lat jest ambasadorem marki BP2. – *Bardzo się cieszymy z partnerstwa z Adamem Małyszem. Widząc jego zaangażowanie w naszą współpracę, radość, jaką daje mu obcowanie z nowymi technologiami i poznawanie nowoczesnych rozwiązań dekarских dodaje nam*

energii, utwierdza w tym, że nasze działania są doceniane i mają wysokie standardy. A dla uczestników Akademii Mistrzów to też okazja do spotkania takiego mistrza jak Adam, który bardzo często odwiedza nas podczas szkoleń. Szansa na rozmowę nie tylko o sporcie, lecz także o dekarstwie. To dla nich wielka frajda – podsumowuje Waldemar Piela.

WYZWANIA 2021

Cały świat zwolnił na pewien czas, wiele imprez nie mogło się odbyć. Jednak BP2 nie zmarnowała tego okresu, wykorzystwała go na podniesienie standardów Akademii Mistrzów.

– *Jako mistrz dekarstwa szczerze zapraszam do naszej Akademii, tych, którzy chcą być jeszcze lepszymi dekarzami. Jestem przekonany, że każdy uczestnik po szkoleniu zauważy, iż stał się bardziej kompetentnym fachowcem, pozyskana wiedza pozwoli mu na podejmowanie nowych wyzwań. Liczę na to, że rok 2021 da nam wiele szans na spotkania i nasza dekaraska branża nadal się będzie rozwijać. Na stronie www.am.bp2.eu można znaleźć więcej informacji, a także zapisać się na szkolenie! Zapraszam! – kończy Waldemar Piela.*



Nowy katalog Rothoblaas „Taśmy, uszczelniacze i membrany”:

ROZWIĄZANIA DLA PROJEKTANTÓW I WYKONAWCÓW NA CAŁYM ŚWIECIE



more wood
 less CO₂

Rothoblaas, alpejski międzynarodowy koncern zajmujący się budownictwem drewnianym, przyzwyczaił nas, aby nigdy nie wierzyć, że został już osiągnięty maksymalny poziom innowacyjności, nadal oferując ważne nowe produkty. Również tym razem czyni to z zadeklarowanym zamiarem dostarczenia użytecznych, prostych i trwałych rozwiązań dla każdego projektanta i wykonawcy budynków drewnianych, w dowolnym systemie konstrukcyjnym i w dowolnym zakątku świata. – *Wielkie wyzwanie* – komentuje inż. Michele Dal Ri, Target Manager dla linii Woodworker. – *Gdy byliśmy dziećmi, tu w górach uczono nas, że proste rzeczy rzadko przynoszą satysfakcję. I tak oto poprzeczka została ustawiona wysoko. Kiedy więc zdaliśmy sobie sprawę z tego, jak dużego zaangażowania wymaga*

nadanie kształtu jeszcze bardziej kompletnej ofercie, dostarczającej konkretnych rozwiązań dla tych, którzy na co dzień projektują lub pracują na budowie, było dla nas wszystkich naturalne, że podejmiemy wyzwanie” – kontynuuje Dal Ri. Wyzwanie polegające na poszukiwaniu maksymalnego komfortu użytkownika i mieszkania przy jednoczesnym zwróceniu uwagi na zrównoważony rozwój środowiska.

ROZWIĄZANIA DLA KAŻDEGO KLIMATU I SYSTEMU BUDOWLANEGO

– *Jedną z najbardziej wyrazistych idei, stojących za tą nową ofertą, była chęć przygotowania katalogu dla każdego wykonawcy w dowolnej części świata, w dowolnym klimacie* – wyjaśnia inż. Alice Speranza, Product Line Manager dla linii Membra-

nes & Tapes. – *Świat nie jest taki sam, różne klimaty wymagają różnych rozwiązań. Dlatego też rozszerzyliśmy ofertę wielu produktów – kontynuuje Speranza. – Pracujemy również nad nową zakładką strony internetowej, ułatwiającą wybór produktów, która będzie gotowa za kilka miesięcy. Wystarczy, że użytkownik końcowy wprowadzi dane dotyczące klimatu panującego na jego terenie i stosowanego systemu budowlanego, a system podpowie mu najlepszy układ warstw i szereg rozwiązań pasujących do jego projektu. Bardzo zależy nam na ułatwieniu życia naszym klientom i partnerom, to rodzaj niegroźnej obsesji* – kontynuuje Speranza.

– *To prawda* – mówi Dal Ri – *na przykład w zakresie połączeń budynków z podłożem opracowaliśmy rozwiązania dla wszystkich technik. Niezależnie od tego, czy zdecydu-*

ją się Państwo na ochronę drewna za pomocą taśm i membran, czy też zastosują krawężnik betonowy lub profil aluminiowy, mamy odpowiednie rozwiązanie. Chcemy zapewnić swobodę korzystania z wybranego systemu, jednocześnie upraszczając pracę. Wśród nowości do połączeń z podłożem można wymienić START BAND, profil uszczelniający o wysokiej wytrzymałości mechanicznej, dostępny zarówno w wersji samoprzylepnej, jak i bez kleju. Natomiast jeśli chodzi o membrany, jesteśmy bardzo dumni z nowych BYTUM SPRAY i FLUID MEMBRANE, które możemy opisać w skrócie jako płynne wersje niektórych z naszych membran. Ale prawdziwą

wisienką na torcie wśród nowych membran – kontuuje Dal Ri – są membrany samoprzylepne. Pierwsze rodzaje są już dostępne na zamówienie, a my już pracujemy nad rozszerzeniem asortymentu. Są one fenomenalnym rozwiązaniem, ponieważ pozwalają zaoszczędzić wiele czasu podczas układania, a także pełnią rolę warstwy ochronnej podczas faz budowy. To wszechstronny i skuteczny produkt, który znacznie upraszcza pracę monterzy – mówi Dal Ri.

– Moglibyśmy godzinami rozmawiać o nowych produktach z katalogu, ale nie chcę zbytnio się rozwodzić. Chciałbym jednak podkreślić, że dodaliśmy wiele konkretnych produktów dla okien i drzwi, ku zadowoleniu monterzy, oraz zapewniających odporność ogniową. Na przykład FIRE FOAM, pianka z certyfikacją odporności ogniowej, oraz inne rozwiązania ognioodporne. Wszystkim towarzyszą wprowadzenia, które jasno ilustrują status normatywny przedmiotu, poziomy ochrony i różne testy, które przeprowadziliśmy w ostatnich latach. Ważne jest dla nas, aby zaangażować naszych użytkowników w zrozumienie różnych przyczyn tego zjawiska. Jesteśmy przekonani, że bardziej wyedukowany konsument to konsument, który zwraca większą uwagę na jakość produktów, a jakości naszych produktów jesteśmy pewni. Miło jest pracować, wiedząc, że robi się to dobrze – podsumowuje Dal Ri.



Katalog i więcej informacji na temat Rothoblaas można znaleźć na www.rothoblaas.com.

ŚWIAT, W KTÓRYM JEST WIĘCEJ DREWNIANYCH DOMÓW, JEST LEPSZYM ŚWIATEM DO ŻYCIA

Kolejnym tematem, który zawsze był bliski Rothoblaas, są kwestie związane z ochroną środowiska. Gdy zaczyna nam o tym opowiadać, oczy inż. Speranza błyszczą z zadowolenia. – Chociaż budownictwo drewniane jest pod wieloma względami bardziej zrównoważone niż inne systemy konstrukcyjne, ocena skutków związanych z całym cyklem życia produktów jest nadal konieczna w celu dokonania obiektywnego porównania różnych systemów budowlanych. W tym celu ważnym narzędziem jest EPD (Environmental Product Declaration) – deklaracja środowiskowa, która, na podstawie określonych

parametrów, pozwala określić różne stopnie wpływu różnych produktów na środowisko. EPD jest deklaracją opartą na LCA (Life Cycle Assessment), dla której wymagane jest zbadanie wszystkich aspektów związanych z produkcją, zastosowaniem i utylizacją produktu – kontuuje Speranza. – Jest to dobrowolna, nieobowiązkowa z mocy prawa inicjatywa, którą postanowiliśmy wdrożyć, aby poznać wpływ naszych produktów na środowisko naturalne i umożliwić projektantowi uzyskiwanie coraz dokładniejszego wyobrażenia o śladzie ekologicznym projektowanej przez niego konstrukcji. Chcemy, aby projektanci byli świadomi nie tylko aspektów technicznych produktu, ale też środowiskowych. Kolejnym ciekawym faktem dla projektantów jest możliwość znalezienia naszych produktów w oprogramowaniu WUFI, jednym z najczęściej używanych programów na świecie do kontroli temperatury i wilgotności. Krótko mówiąc, nowości są liczne i znaczące. Jesteśmy zadowoleni z wykonanej pracy i wierzymy, że rynek również zauważy jakość zawartą w tym narzędziu – podsumowuje Speranza.

GDZIEKOLWIEK JESTEŚ, MOŻESZ LICZYĆ NA ROTHOBLAAS

– Dzięki nowym rozwiązaniom zawartym w tym katalogu chcemy oznajmić światu budownictwa naszą obecność – konkluduje Dal Ri. – Jesteśmy dla tych, którzy budują w zimnie i dla tych, którzy budują w cieple. Jesteśmy i w przyszłości będziemy jeszcze wyraźniej zaznaczać naszą obecność, ponieważ chcemy nadal rozwijać rozwiązania, które mogą ułatwić życie projektantom i budowniczym w każdym zakątku naszej planety. Tam, gdzie jest drewno, tam jest i zawsze będzie Rothoblaas.

Bartosz Romelczyk
Area Sales Manager w Rothoblaas
bartosz.romelczyk@rothoblaas.com
tel.: +48 882 654 222
www.rothoblaas.com

Nowa fabryka wełny mineralnej FIRMY TECHNOMICOL

FOT.: TECHNOMICOL



14 kwietnia 2021 roku fabryka wełny mineralnej firmy TECHNOMICOL rozpoczęła testową produkcję seryjną oraz proces certyfikacji wyrobów. Nowy zakład w Wykrotach na Dolnym Śląsku będzie dostarczał pełną gamę asortymentu – zarówno produkty ogólnobudowlane do izolacji poddaszy czy ścian działowych, jak i wełny do elewacji wentylowanych oraz ocieplanych metodą ETICS. W tym zestawieniu nie może za-

braknąć produktów do izolacji dachów płaskich, z których firma jest szczególnie dumna.

Co istotne, zgodnie z misją TECHNOMICOL, fabryka w Wykrotach jest w pełni samowystarczalna i bezodpadowa. Powstałe odpady są przetwarzane i wykorzystywane w dalszej produkcji. Stosowane są również systemy dopalania gazów oraz liczne filtry, aby

wyemitować jedynie minimalne ilości zanieczyszczeń.

Dzięki zastosowanym w zakładzie najnowszym technologiom, jednej z najnowszych linii produkcyjnej, wyposażeniu laboratorium oraz wysokiej klasy urządzeniom badawczym i pomiarowym, do osób budujących domy, magazyny przemysłowe i budynki użyteczności publicznej trafią najwyższej jakości rozwiązania w bardzo rozsądnych cenach.

Polskie firmy z Podkarpacia

ŁĄCZĄ SIŁY

Regamet jest jednym z czołowych producentów stalowych pokryć dachowych w Polsce. Spółka powstała na Podkarpaciu, a jej obecna siedziba mieści się w Rzemieniu. Z tego samego regionu Polski pochodzi notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych ML System, producent paneli fotowoltaicznych.

Obie firmy właśnie nawiązały współpracę, mającą na celu kompletną obsługę swoich klientów. Jak deklarują przedstawiciele obu firm, nawiązanie współpracy jest dla nich efektem poszukiwania nowych ścieżek i sposobów na rozwój. Działania te są realną odpowiedzią na zmieniające się potrzeby współczesnego konsumenta.

– **Status i świadomość Polaków w ostatnich latach nieustannie rosną** – mówi **Jarosław Rączka**, menadżer projektu odpowiedzialny za wdrożenie modułów fotowoltaicznych w Regamet. – **Społeczeństwo korzysta z coraz nowszych osiągnięć technologicznych. Warto jednak, aby nie obciążały one ich budżetu w zbyt dużym stopniu** – tłumaczy Jarosław Rączka.

Dbając o oferowanie produktów i usług najwyższej jakości, Regamet nawiązuje współpracę nie tylko w zakresie wprowadzania do oferty modułów fotowoltaicznych, ale również ich montażu. Tym zajmować będą się specjaliści powiązani z firmą ML System. Daje to nabywcom gwarancję satysfakcji z dokonanego wyboru.

FOT.: REGAMET



Dakea i Somfy

RAZEM

Od marca 2021 roku Dakea rozpoczęła współpracę z marką Somfy – światowym liderem automatyki domowej oraz producentem rozwiązań smart home. Obecnie, flagowa centrala sterująca Somfy TaHoma® jest kompatybilna z następującymi produktami Dakea:

- roleta solarna do okien dachowych (SSR): innowacyjny i przyjazny środowisku produkt, który chroni przed nagrzewaniem latem i chłodem zimą, a w pozycji zamkniętej tłumi hałas z zewnątrz;
- otwierane elektrycznie okno do dachów płaskich (FRE);
- otwieracz elektryczny (AMC 100), który stanowi idealne uzupełnienie okien dachowych zainstalowanych w trudno dostępnych miejscach. Wyposażony w czujnik deszczu zamykający okno automatycznie w razie wystąpienia opadów;
- roleta solarna do okien do dachów płaskich (FSA) – zapewniająca pełne zaciemnienie i chroniąca przed nagrzewaniem.

Centrala Somfy TaHoma® to intuicyjny system smart home pozwalający na zdalne sterowanie oknami dachowymi Dakea oraz czujnikami i innymi urządzeniami, takimi jak brama czy roleta, wedle zaprojektowanych przez użytkownika scenariuszy. Kompatybilne produkty marki Dakea są automatycznie rozpoznawane przez centralę TaHoma.



FOT.: DAKEA

ROLETA ZEWNĘTRZNA SOLARNA DO OKIEN DACHOWYCH DAKEA

SSR

ZASILANA JEDYNIIE ENERGIĄ SŁONECZNĄ ZAPEWNIĄ KOMFORT,
BEZPIECZEŃSTWO I PRYWATNOŚĆ. DOSKONAŁE DOPASOWANIE DO GAMY
OKIEN DAKEA W TYM OKIEN 3-SZYBOWYCH Z GAMY DAKEA ENERGY.



Zapytaj o szczegóły u dystrybutorów Dakea
lub na stronie www.dakea.pl



DakeaChannel



CzescDakea



Okna dachowe na wymianę

Okna dachowe już od wielu lat są chętnie montowane w dachach na całym świecie. Spełniają swoje funkcje przez długi czas, dostarczając naturalne światło i świeże powietrze na poddasze. Nadchodzi jednak pora, aby wysłużone okna dachowe wymienić na nowe. Standardowe **okna aluminiowo-tworzywowe** FAKRO umożliwiają wymianę starych



okien bez ingerencji w szpalety, które są zamontowane wokół okna. Taki sposób wymiany to idealne rozwiązanie, aby uniknąć kosztu związanego z wykończeniem okna dachowego od wewnątrz i dużego nieporządku. Wymiana okien dachowych to także zwiększenie energooszczędności całego poddasza. Zastosowanie okien trzyszybowych będzie miało pozytywny wpływ nie tylko na jego komfort cieplny, ale także przyczyni się do oszczędności w wydatkach związanych z ogrzewaniem

pomieszczeń. Wymieniając „wysłużone” okna dachowe na nowe, aluminiowo-tworzywowe firmy FAKRO, zyskujemy również wysoką estetykę okna, trwałość, zdrowy mikroklimat i bezpieczeństwo na poddaszu. Pamiętajmy również, że każda termomodernizacja budynku wpływa także na ochronę środowiska. Mniejsze zapotrzebowanie na ogrzewania budynku przyczynia się do redukcji emisji zanieczyszczeń do atmosfery, a więc jest rozwiązaniem proekologicznym i naszym sposobem walki ze smogiem.

Dachówka **PIEMONT** – najlepszy wybór na dachy remontowane!

Propozycją marki Röben, dedykowaną dachom remontowanym jest **dachówka ceramiczna PIEMONT**. Cechą charakterystyczną tego modelu jest duża przesuwność, wynosząca aż 38 mm. Taka tolerancja między maksymalnym zsuwem a rozsuwem sprawia, że dachówki te doskonale sprawdzają się nie tylko na nowych, ale również na remontowanych dachach, w których warunkiem koniecznym jest dostosowanie pokrycia do zastanej więźby. Podobnie jak inne dachówki ceramiczne firmy Röben, model PIEMONT cechuje wytrzymałość, mrozoodporność, niska nasiąkliwość, a do tego jest to produkt ekologiczny. Dachówka dostępna jest w 7 kolorach, między innymi miedzianym, kasztanowym i grafitowym. Podczas Międzynarodowych Targów Poznańskich Budma 2020 została



ona wyróżniona Złotym Medalem, w kategorii Innowacyjność. To produkt najwyższej jakości, który jest produkowany w Środzie Śląskiej, w jednym z najnowocześniejszych, najbardziej innowacyjnych i wydajnych zakładów w naszym kraju, gdzie jakość każdej dachówki jest sprawdzana laserowo. Dachówka ceramiczna PIEMONT dzięki swoim parametrom technicznym zadowoli nawet najbardziej wymagających inwestorów.

Röben

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

MEMBRANA **DUO** 270 Longlife Extra

CREATON Polska wprowadził do oferty nowy model membrany – **DUO 270 Longlife Extra**. Wykonanie w nowoczesnej technologii poliestrowo-poliuretanowej („Longlife”) zapewnia mu wyjątkową trwałość oraz wytrzymałość. **DUO 270 Longlife Extra** jest pod każdym względem produktem najwyższej klasy, odznaczającym się doskonałymi parametrami użytkowymi.

DUO 270 Longlife Extra o gramaturze 270 g/m² ma zwiększoną odporność na uszkodzenia mechaniczne. Membranę można montować bezpośrednio na krokwiach lub na pełnym deskowaniu na dachach o kącie nachylenia już od 10°. Wyposażenie membrany w zintegrowane, podwójne pasy klejące umożliwia uzyskanie perfekcyjnej szczelności. Dodatkowo zwiększa komfort i precyzję, jak i czas montażu warstwy wstępnego krycia przez dekarza na dachu. Trwałość uzyskana dzięki technologii „Longlife” zapewnia zwiększoną odporność **DUO 270 Longlife Extra** na promieniowanie UV aż do 4 miesięcy.

Obecnie oferta membran CREATON obejmuje aż 9 wysokiej jakości modeli o szerokim spektrum zastosowań. Dzięki temu łatwo wybrać produkt, dopasowany do wymogów, a także specyfiki inwestycji.



CREATON

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

Roben



Wszystkich dekarzy zapraszamy do II edycji **KONKURSU MEGA DEKARZ**

**Nowa pula NAGRÓD czeka!
Nie przegap okazji, zgarniaj nagrody!**

Zasady są proste - skanuj kody z palet produktów Röben
i wygrywaj atrakcyjne nagrody pieniężne!

Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółami na stronie www.megadekarz.pl

Schody strychowe



Schody strychowe umożliwiają łatwe i bezpieczne wyjście na poddasze nieużytkowe bez konieczności wykonywania kosztownych i zajmujących dużo miejsca schodów stacjonarnych. Schody LWL Extra to drewniane schody nowej konstrukcji o podwyższonych parametrach termoizolacyjnych, które zapewniają wysoki komfort użytkownika. Dzięki zastosowaniu dwóch uszczelek oraz supertermoizolacyjnej kłapy o grubości 5,6 cm schody mają 4. najwyższą klasę szczelności według normy EN 12207 i bardzo dobry współczynnik przenikania ciepła $U=0,74 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Idealnie sprawdzają się w budynkach, w których strych jest zimny i nieogrzewany. Doskonale izolują, dzięki czemu ograniczona jest ucieczka ciepła z pomieszczeń mieszkalnych na poddaszu. Niewielka waga oraz nowatorski sposób zaczepienia kłapy na klik usprawnia i przyspiesza montaż schodów w stropie. Dla zwiększenia bezpieczeństwa i komfortu użytkownika schody zostały wyposażone w dodatkową poręcz, zamontowaną do środkowego segmentu oraz mechanizm odciążający, który wspomaga składanie i rozkładanie drabiny.

FAKRO®

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

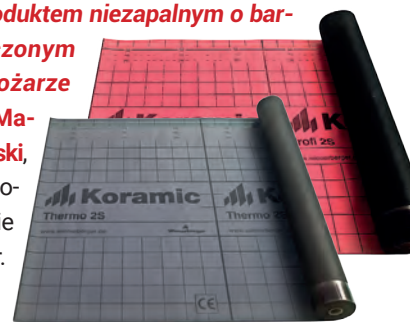
Membrany dachowe Koramic

Nowe membrany dachowe Koramic należą do produktów najnowszej generacji, które charakteryzują się wysoką paroprzepuszczalnością i odpornością na uszkodzenia mechaniczne. Największą zaletą Koramic Profi 2S 220 g/m² jest wytrzymałość na rozdieranie, natomiast Koramic Thermo 2S 270 g/m² – 9-miesięczna odporność na promieniowanie UV. Obie membrany są przeznaczone do montażu na dachach skośnych, zarówno na konstrukcjach o pełnym deskowaniu, jak i bez deskowania.

– Membrany dachowe Koramic – część systemu firmy Wienerberger – gwarantują odpowiednią wiatroizolację i paroprzepuszczalność. Nowe produkty to odpowiedź na potrzeby świadomych inwestorów, ale również przepisów prawa budowlanego. Koramic Profi 2S to produkt o wyjątkowej wytrzymałości przeznaczony również na pełne deskowanie zwłaszcza tam, gdzie pod nie stosuje się nieprzepuszczalne izolacje termiczne natryskowe. Tylko zastosowanie paroprzepuszczalnej membrany

zapewni odprowadzenie wilgoci technologicznej z drewnianego deskowania przy takim układzie warstw. Koramic Thermo 2S to produkt o 9-miesięcznej odporności na UV, który świetnie sprawdzi się gdy konieczne jest przesunięcie w harmonogramie finalnego krycia dachu. Dodatkowo odznacza się reakcją na ogień klasy B, czyli jest produktem niezapalnym o bardzo ograniczonym udziale w pożarze

– wyjaśnia Maciej Brzozowski, menedżer produktu w firmie Wienerberger.



Wienerberger

03-736 Warszawa, Plac Konesera 8
tel.: +48 (22) 514 20 20
konsultacje.techniczne@wienerberger.com
www.wienerberger.pl

Płaska blachodachówka modułowa Como

Firma Budmat po raz kolejny preferuje schematy. Nowoczesna płaska blachodachówka modułowa Como jest odpowiedzią na zmieniające się podejście do estetyki otoczenia. Co wyróżnia Como?

- **niepowtarzalny wygląd i uniwersalność** – ponadczasowy kształt blachodachówki w wersji gładkiej lub z delikatną mikrofałą sprawdzi się na każdym dachu;
- **podwójne gięcie przetłoczenia** – jego zastosowanie wraz z obniżonym profilem to jeszcze bardziej płaska połącz. Kształt przetłoczeń sprawia, że woda swobodnie spływa po powierzchni blachodachówki;
- **fabryczne otwory i miseczki** – to łatwy i bezproblemowy montaż. Gwarantują precyzyjne połączenie arkuszy, co dodatkowo wpływa na trwałość i szczelność połączeń oraz jednolity wygląd całej połącz;
- **podtłoczenie wzdłuż przetłoczeń i podwinięcie przedniej krawędzi arkusza**



– eliminują potrzebę dodatkowego zabezpieczenia krawędzi oraz sprawiają, że łączenia arkuszy na dachu są całkowicie ukryte. Produkt jest objęty gwarancją do 50 lat.

Budmat.

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

Nowości w ofercie Q STALYO!

System Q STALYO PRO miał swoją premierę latem ubiegłego roku. Nie trzeba było długo czekać, aby marka poszerzyła swoją ofertę, wprowadzając nowe elementy, takie jak odpływ ukryty klejony, hak ukryty doczołowy oraz zaślepka stalowa. Nowości pojawią się na rynku już w drugim kwartale bieżącego roku.



FOT.(3): Q STALYO



Poszerzenie asortymentu da inwestorowi możliwość dopasowania systemu do własnych preferencji i potrzeb. Nowości pojawią się na rynku już w drugim kwartale bieżącego roku.

ESTETYKA SYSTEMU NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE

Pierwszym nowym elementem jest hak ukryty doczołowy. To zupełnie nowe podejście w procesie projektowania systemów rynnowych. Jest on niewidoczny dla oka i zapewnia w 100% nośność oraz bezpieczeństwo systemu.

Drugi komponent to odpływ ukryty klejony, czyli kolejny krok w stronę nowoczesności i minimalizmu. Za sprawą swojej konstrukcji wygląda on jak krótki odcinek rynny, co jest niewątpliwym atutem dla osób ceniących sobie estetykę.

Zastosowanie tych dwóch elementów równocześnie sprawi, że poziom systemu rynnowego będzie pozbawiony widocznych haków i odpływu, co zapewni jednolitą konstrukcję. W efekcie końcowym system będzie sprawiał wrażenie zabudowanego maskownicy, która ukrywa te dwa elementy.

Dzięki temu rynny będą praktycznie niewidoczne, co podkreśli nowoczesność bryły budynku.

Trzecią nową pozycją w systemie PRO jest uniwersalna zaślepka stalowa. Została ona zaprojektowana w odpowiedzi na potrzeby rynku oraz spójność materiałową z całym systemem rynnowym. W zależności od preferencji, wykonawcy będą mieli do wyboru montaż wewnętrznej zaślepki PVC lub zewnętrznej zaślepki stalowej.

NOWY SYSTEM RYNNOWY, KTÓRY ŁĄCZY DWA RODZAJE MATERIAŁÓW!

Q STALYO MIX-PRO to nowy system rynnowy, który ukaże się na rynku w drugim kwartale 2021 roku. Powstał on z myślą o inwestycjach deweloperskich, jednak znajdzie swoje zastosowanie również na domach inwestorów indywidualnych, którzy poszukują niskokosztowych rozwiązań. Jest to produkt, który został zaprojektowany przy współpracy z czołową dostawcą systemów rynnowych na rynku – marką Galeco.

Prostokątny system MIX-PRO to połączenie stalowego bezłącznikowego pozio-

mu rynnowego z systemu PRO, o przekroju 125 mm, a także pionu PVC o wymiarach 70 x 80 mm. Poziom systemu odpowiada za jego nośność i szczelność, dlatego jako bazę do jego produkcji zastosowano stal powlekaną. Przy pionach, które nie są praktycznie w żaden sposób narażone na działanie obciążeń, a ich główną funkcją jest odprowadzanie wody, postawiono na materiał PVC. Połączenie tych dwóch tworzyw pozwoliło na stworzenie korzystnego cenowo systemu MIX, przy równoczesnym zachowaniu nowoczesnej stylistyki.

Warto dodać, że w ramach systemu MIX jest możliwe zastosowanie nowości, jakie pojawiły się w ofercie marki, czyli wspomnianego haka ukrytego doczołowego oraz odpływu ukrytego klejonego. Kolorystyka systemu nawiązuje do aktualnych trendów architektonicznych. W ofercie znajdziemy rynny grafitowe (RAL 7016) oraz czarne (RAL 9006). System objęty jest gwarancją do 25 lat.

Q Stalyo GPM Sp. z o.o. sp.k.
32-083 Balice, ul. Przemysłowa 7A
kontakt@qstalyo.com
www.qstalyo.com

Kwadratowe RYNNY NIAGARA

Najnowszym produktem wpisującym się w obecne trendy minimalistyczne jest kwadratowy system rynnowy NIAGARA firmy Blachy Pruszyński. Nowoczesny kształt rynien został stworzony z myślą o estetyce, funkcjonalności, ale przede wszystkim wytrzymałości. Tym, co wyróżnia kwadratowe rynny NIAGARA jest jeden, uniwersalny rodzaj maskownicy. Znajdzie ona zastosowanie zarówno przy rynnie zamontowanej na gzymsie, jak i na dachu z podbitką.



Niezależnie od sposobu montażu jest idealnie dopasowana do prezentowanego systemu rynnowego. Złączka jest specyficznie mocowana po umiejscowieniu rynien na hakach. Dzięki temu unikamy niewygodnego manewrowania długą rynną – znacznie prościej jest dopasować niedużą złączkę. W ofercie jest dostępnych kilka rodzajów haków. Wyróżniają się one często spinką od spodu tego elementu, która służy do sprawnego i pewnego montażu maskownicy.

Kwadratowy system odwadniania NIAGARA może być montowany w czterech systemach: okapowym, bezokapowym, gzymsowym i ukrytym. Kwadratowy system rynnowy NIAGARA to stalowe elementy pokryte zabezpieczającą powłoką poliuretanową. Występuje w dwóch kolorach: czarnym (RAL 9005) i antracytowym (RAL 7016).



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

Płyty spadkowe BMI Icopal ze styropianu

Systemy spadkowe EPS

Icopal to optymalne rozwiązanie, których celem jest uzyskanie spadków na płaskiej powierzchni dachów. Pełnią one również dodatkową funkcję izolacji termicznej dachu.

Ich ukształtowanie oraz odpowiednie umiejscowienie grzbietów i koryt daje pewność swobodnego przemieszczania się wody opadowej w kierunku wewnętrznych spustów dachowych z ominięciem przeszkód występujących na dachu, takich jakimi są na przykład kominy czy klapy dymowe. Do wykorzystania są płyty:

- bazowe, pełniące funkcję zasadniczego ocieplenia,
- jednospadkowe, kształtujące podstawowe nachylenie spadku na połaci,
- grzbietowe lewe i prawe, kształtujące kierunek spływu wody opadowej,



- korytowe lewe i prawe, kształtujące kierunek spływu wody opadowej,
- kontrspadków, precyzyjnie kierujące spływ wody oraz profilujące spadek w kluczowych miejscach takich, jak kominy, świetliki i naroża.



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

Solidne RĘKAWICE DO PRACY od Würth Polska

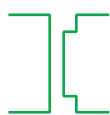


Pomimo tego, że urazy rąk są jednymi z najpowszechniejszych wypadków podczas pracy, ich bezpieczeństwo wciąż należy do często pomijanych. Aby zapobiec zranieniom, potrzebna jest odpowiednia ochrona. Würth Polska przygotował wyjątkową ofertę **rękawic do zadań specjalnych**. Rękawice TIGERFLEX HI LITE zaprojektowano z myślą o pracach, którym towarzyszą lekkie i średnie obciążenia, wymagające dobrego chwytu i wysokiej elastyczności. Są idealnym rozwiązaniem do prac instalacyjnych i warsztatowych oraz dla serwisów mechanicznych i blacharskich. Dzięki wykonaniu z lycry i nylonu świetnie dopasowują się do skóry i dlatego dobrze sprawdzą się również w pracach

z użyciem narzędzi i maszyn obsługiwanych ręcznie.

Z kolei uniwersalne rękawice antyprzecięciowe z powłoką z pianki nitylowej zostały zaprojektowane z myślą o pracy w suchych warunkach. Połączenie włókna HPPE i włókna szklanego (grubość 13) zapewnia doskonałą odporność na przecięcia i przetarcia. Nitylowy element TIGER umożliwia dobry chwyt na sucho i na mokro. Rękawice TIGERFLEX W-230 dzięki swojej elastyczności dobrze dopasowują się do dłoni, a pokrycie z pianki nitylowej gwarantuje oddychalność i wysoki komfort użytkowania. Nowe rękawice od Würth Polska dostępne są w e-sklepie www.wurth.pl, sklepach stacjonarnych i u przedstawicieli handlowych.

Twój system rynnowy



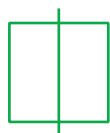
Bez łączników – bez problemu

Opatentowane rozwiązanie pozwala na łatwe i szybkie mocowanie za pomocą listka montażowego bez użycia łącznika.



Oszczędność i spokój

Innowacyjne połączenie dwóch rodzajów materiałów – PVC i stali, a także mniejsza liczba elementów przekładają się na niższy koszt systemu.



Prostota tkwiąca w symetrii

Prostokątny i symetryczny kształt wpisuje się w najnowsze trendy architektoniczne i gwarantuje najwyższą estetykę budynku.



Zwiększoną wydajność

Podwójne wywinicie dwóch kapinosów do wnętrza rynny zapobiega wychłapywaniu się wody.



Nowe wzornictwo na dachu

V11 WYJĄTKOWA DACHÓWKA CERAMICZNA KORAMIC

zaprojektowana przez Studio F.A Porsche



Tekst MGR INŻ. MACIEJ BRZOWSKI

Dachówki znane są w architekturze od kilku tysięcy lat. Ich wzornictwo rozwijało się w zależności od możliwości technicznych, ich funkcji oraz stylu danej epoki. Niezmiennie, na przestrzeni lat, ten rodzaj pokrycia był ceniony za swą trwałość, estetykę i ponadczasową elegancję.

OD TEGULI I IMBREXU DO WSPÓŁCZESNYCH MODELI DACHÓWEK

Dachówki ceramiczne mają długą historię i nie można jednoznacznie określić, czy te wypalane z gliny powstały w starożytnej Grecji, Chinach czy Japonii. Pierwszymi wzorcami w Europie były modele Imbrex

i Tegula, które stosowano w architekturze starożytnej Grecji i Rzymu. Do pokrycia dachu używano dwóch rodzajów dachówek: wypukłych i płaskich. Tegula była to delikatnie wklęsła płytką, czasami zaopatrzoną w podwyższone brzegi. Elementy nie stykały się ze sobą i wymagały dachówek łącznikowych. Szczeliny zakrywały płytki Imbrex, których kształt przypominał półkę walca.

W miarę upływu czasu dachówki ceramiczne, w zależności od klimatu i rodzaju budowli, przeobrażały się tworząc kilka podstawowych modeli oraz kilkadziesiąt ich wariantów. Dachówki Tegula i Imbrex zostały stworzone w ciepłym klimacie o małej ilości opadów i z myślą o budowlach z niskim kątem nachylenia połaci.

W północnej części Europy, charakteryzującej się dużą ilością opadów, dachy wymagały większego kąta nachylenia, co wymusiło zmiany w dawnych formach dachówek rzymskich. Nowe modele pojawiły się w początku XI wieku i pierwotnie były stosowane na dachach budowli sakralnych i obronnych. Były to dachówki mnich-mniszka oraz karpiówka, które w unowocześnionej formie produkowane są do dzisiaj.

Wraz z rozwojem możliwości technologicznych nastąpiła nowa era dla dachówek ceramicznych. W celu zapewnienia większej szczelności dachów w połowie XIX wieku opracowano dachówki tłoczone z zamknięciem główkowym i bocznym, formowane przez prasowanie gliny w for-

mach. Tak uformowane dachówki nazywano tłoczonymi lub marsylkami.

Tłoczone dachówki zakładkowe jako pierwsi opatentowali w 1841 roku bracia Joseph i Xavier Gilardoni, właściciele zakładów w Altkirch i Mauerziegel w Alzacji. Produkcję marsylki z dwiema muldami w prasach rewolwerowych opracował oraz opatentował niemiecki producent Wilhelm Ludovici w 1881 roku. Był to słynny model Z1 Muldenfalzziegel.

Od tego czasu dachówki zakładkowe były unowocześnianie, poprawiano ich szczelność, modyfikując zamki oraz zmieniając technologię ich mocowania. Pojawiły się nowe wzory, takie jak dachówki reńskie mające jedno żłobienie oraz wielkoformatowe dachówki płaskie, które zyskały swą popularność w XXI wieku.

W 2018 roku firma Wienerberger rozpoczęła poszukiwanie nowego wzornictwa, które można było zastosować dla dachówek wypalanych z gliny. Rozpoczęto współpracę ze znanym studium projektowym, a jej owocem jest zupełnie nowy, niespotykany dotychczas model dachówki – V11.

DESIGN BY STUDIO F.A. PORSCHE

Nowy model dachówki V11 to wysokiej jakości produkt z linii dachówek nowoczesnych, z niespotykanym do tej pory fasetowaniem w kształcie litery V. Poza unikalnym wzornictwem ten kształt ma uzasadnienie technologiczne – nadaje precyzyjny kierunek spływającej z dachu wody, od zamków do centralnej części dachówki, poprawiając szczelność pokrycia. Pracami nad stworzeniem wzoru nowego modelu kierował Christian Schwamkrug, dyrektor kreatywny Studio F. A. Porsche, które jest odpowiedzialne za design nowej dachówki Koramic. Ten wyjątkowy produkt został już doceniony – zdobył uznaną na świecie nagrodę German Design Award

2020 w kategorii „Doskonały design produktu – budynek i elementy”, a także dwie inne pożądane przez projektantów i producentów nagrody: Red Dot Award – Product Design w kategorii „Urban Design” oraz Iconic Award w kategorii „Innovative Architecture”.

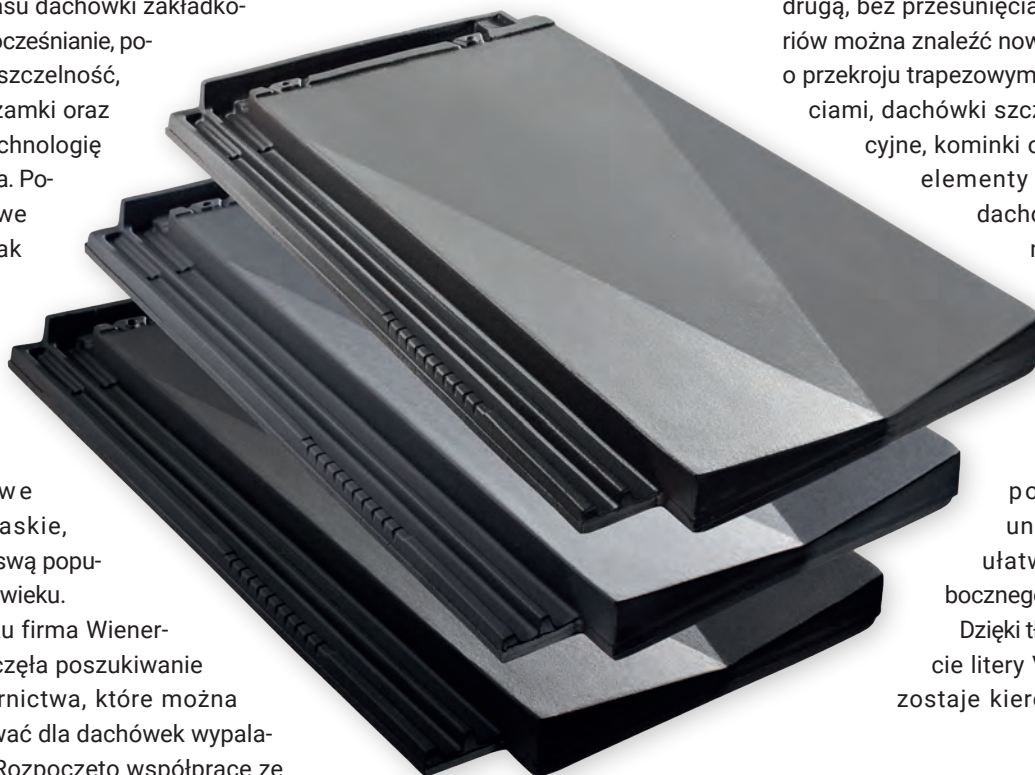
Nie tylko wykrój dachówki V11 wyróżnia ją na tle innych materiałów dachowych. Kolorystyka odpowiada najnowszym

go zabezpieczenia powierzchni dachówki przed uszkodzeniem mechanicznym.

ASPEKTY TECHNICZNE

V11 to model o minimalistycznym wzornictwie wytłoczony w kształcie litery V. Drugi człon nazwy – liczba „11” – też nie jest przypadkowy. Oznacza liczbę sztuk na 1 m².

Dachówki tworzą niespotykany układ na dachu i mogą być układane jedna pod drugą, bez przesunięcia. Wśród akcesoriów można znaleźć nowoczesne gąsiorzy o przekroju trapezowym wraz z zamknięciami, dachówki szczytowe, wentylacyjne, kominki odpowietrzające, elementy antenowe oraz dachówki z przejściami do instalacji solarnych i fotowoltaicznych. Produkty mogą być mocowane za pomocą klamer uniwersalnych, co ułatwia ząbkowanie bocznego zamka. Dzięki tłoczeniu w kształcie litery V nie tylko woda zostaje kierowana do środ-



Projekt: Studio F. A. Porsche dla Wienerberger, 2019

- Długość całkowita: ok. 48,0 cm
- Szerokość całkowita: ok. 27,2 cm
- Orientacyjny ciężar: ok. 4,3 kg
- Minimalne zapotrzebowanie na 1 m²: ok. 10,9 szt.
- Średnia szerokość krycia: ok. 23,3 cm
- Długość krycia: 36,5-39,5 cm
- Sposób układania: bez przesunięcia
- Minimalny spadek dachu: od 17°
- Kolory: antracytowa angoba, bazaltowa angoba, tytanowa angoba

trendom we wzornictwie. Obok popularnego obecnie antracytu, nowy produkt pojawił się również w dwóch innych, niedostępnych dotychczas wersjach angob: tytanowej i bazaltowej. Trwała, spieczona z dachówką angoba dodaje głębi nowym kolorom, a także pełni funkcję dodatkowe-

ka, ale również następuje rozproszenie światła. Dachówka może być stosowana zarówno na dachach, jak i elewacjach, a dzięki swej oryginalnej formie podkreśli nowoczesną architekturę planowanych inwestycji, a także zapewni powiew świeżości remontowanych dachów.



Marek Marchewka

Z DYREKTOREM ZARZĄDZAJĄCYM
CREATON Polska sp. z o.o.
Rozmawiała IWONA SZCZEPANIAK

Spółka CREATON Polska działa na naszym rynku już od 1999 roku. Jakie były kluczowe etapy w historii firmy?

Początek marki CREATON w Polsce przypada na lata dziewięćdziesiąte XX wieku. W 1999 roku została uruchomiona nowoczesna – jak na tamte czasy – fabryka dachówek cementowych w Olkuszu, choć pierwsze importowane dachówki były już u nas dostępne nieco wcześniej. Duże zainteresowanie produktami sprawiło, że po 10 latach w Chojnicach na Kaszubach powstał kolejny zakład, który umożliwił zwiększenie mocy przerobowych. W 2012 roku ukończyliśmy największe przedsięwzięcie CREATON w naszym kraju – fabrykę w Widziszewie. Od tego momentu w Polsce produkujemy dachówki ceramiczne. Rok 2021 przyniósł kolejne zmiany – CREATON dołączył do Grupy TERREAL, co stworzyło nam nowe, szerokie możliwości rozwoju, a także przełożyło się na liczne korzyści wynikające z synergii.

Produkty CREATON są znane i cenione na polskim rynku, a jak wygląda obsługa rynków zagranicznych?

Na przestrzeni dekad marka CREATON stała się jednym z liderów segmentu dachówek ceramicznych w krajach Beneluksu oraz w Niemczech. W skali Europy dysponujemy niezwykle konkurencyjnym i nowoczesnym zapleczem przemysłowym. Obejmuje ono siedem zakładów produkcyjnych w Niemczech, trzy w Polsce i jeden na Węgrzech. Spółka CREATON Polska jest odpowiedzialna za rozwój marki na rynkach krajów nadbałtyckich oraz u naszych wschodnich i południowych sąsiadów. We wszystkich tych państwach coraz częściej można spotkać produkty pochodzące właśnie z naszych zakładów.

Cały czas dochodzą również nowe rynki, na których działa CREATON Polska. Jakie są najbliższe plany spółki? Na jakich rynkach będzie odpowiedzialna za rozwój marki?

Jak wspominałem wcześniej, w tym roku nasza firma stała się częścią Grupy TERREAL – francuskiego producenta pokryć dachowych. Efektem tej transakcji jest szerokie zaistnienie na arenie międzynarodowej. Fuzja obu podmiotów

doprowadziła do powstania europejskiego lidera na rynku dachówek ceramicznych, zajmującego czołową pozycję we Francji, Niemczech, Polsce, Europie Południowo-Wschodniej, USA oraz Korei, sprzedającego także swoje produkty do Włoch, krajów Beneluksu, Hiszpanii i na inne rynki eksportowe. Połączenie umożliwiło działania w nowej skali, przekładając się na szerszy zasięg i większą dywersyfikację naszego asortymentu.

Dziś ogromnym wyzwaniem dla wszystkich producentów pokryć dachowych jest nie tylko zaspokajanie potrzeb coraz bardziej wymagającego rynku, ale także rosnąca konkurencja w branży. Dlaczego potencjalny klient powinien wybrać dachówki marki CREATON? Co wyróżnia Wasze produkty z całej gamy dostępnych na rynku?

Dachówki CREATON wyróżniają się przede wszystkim doskonałą jakością. Aby ją osiągnąć, starannie dbamy o każdy etap produkcji i wykorzystujemy wyłącznie najlepsze surowce. W naszych zakładach są stosowane nowoczesne,

unikatowe rozwiązania. Dzięki nim jesteśmy w stanie stworzyć produkty o znakomitych parametrach, wyróżniające odporności i eleganckim wyglądem. Potwierdzeniem tego jest wyjątkowo długi okres gwarancji przyznawany na produkty ceramiczne marki CREATON – aż do 50 lat.

Mamy także najszerszą ofertę produktową na polskim rynku. Produkujemy zarówno dachówki ceramiczne, jak i cementowe. Część z nich jest inspirowana tradycyjnym, ponadczasowym wzornictwem, na przykład niezwykle popularna na krajowym rynku dachówek ceramicznych TITANIA, inne mają nowoczesny, modny design, jak dachówka ceramiczna SIMPLA lub cementowa KAPSTADT. Nasi klienci mogą wybierać z ponad 250 kombinacji modeli, kolorów i powierzchni. Nieustannie poszerzamy także gamę dachówek i wysokiej jakości akcesoriów. Ostatnio wprowadziliśmy do oferty dachówkę ceramiczną KODA, która spotkała się z ogromnym zainteresowaniem na rynku oraz nowe modele funkcjonalnych i trwałych membran – DUO 180 Classic i DUO 270 Longlife Extra.

CREATON Polska stawia na najwyższą jakość swoich dachówek, ale czy firma stara się również wpływać na jakość wykonawstwa?

Nawet najlepsza dachówka nie spełni naszych oczekiwań, jeśli zostanie nieprawidłowo ułożona. Dlatego też aktywnie wspieramy inicjatywy mające na celu rozwój zawodowy dekarzy i podnoszenie ich kwalifikacji. W 2012 roku przy fabryce w Widziszewie uruchomiliśmy Akademię CREATON. W ramach prowadzonych w niej zajęć uczestnicy zdobywają nową, cenną wiedzę oraz doskonałą swoje umiejętności praktyczne. Co roku w Akademii szkolimy ponad 1000 wykonawców z Polski i zagranicy. Udział w tej inicjatywie edukacyjnej to także okazja do zapoznania się z ofertą rynkową marki CREATON, stosowanymi przez nas procesami technologicznymi, a także zasadami montażu konkretnych produktów. Dekarze mogą również wymienić się swoimi doświadczeniami, zarówno z ekspertami prowadzącymi zajęcia, jaki i z pozostałymi uczestnikami – fachowcami różnych specjalizacji.

**Nawet
najlepsza
dachówka
nie spełni
naszych
oczekiwań,
jeśli zostanie
nieprawidłowo
ułożona.**

**Dlatego
też aktywnie
wspieramy
inicjatywy
mające
na celu rozwój
zawodowy
dekarzy
i podnoszenie
ich kwalifikacji.**



Niezwykle cenne są wszelkie działania wspierające rozwój branży. **Szczególnie te ułatwiające podnoszenie kwalifikacji** – nie tylko dekarzom, ale również blacharzom czy cieślom.

Na rynku dekarskim brakuje rąk do pracy. Czy istnieje jakiś sposób na zachęcenie młodych ludzi do wyboru tego zawodu?

Niestety, szkoły branżowe kształcące w zawodzie dekarza każdego roku kończy zbyt mało osób, aby zaspokoić aktualne potrzeby rynkowe. Ważne są więc kampanie informacyjne, dzięki którym młodzi ludzie mogą dowiedzieć się o korzyściach płynących z pracy w zawodzie dekarza. Jest to profesja z długimi tradycjami, a równocześnie perspektywiczna, gwa-

rantująca pewne zatrudnienie oraz atrakcyjne zarobki. Co więcej, wiążąca się również ze sporym prestiżem społecznym. Opinie i sugestie dekarzy często wpływają na podejmowane przez klientów decyzje. To od zaufanych fachowców zależy jakość dachu, a w efekcie – bezpieczeństwo całego domu. Przykładem takiej inicjatywy, nastawionej na popularyzację tej profesji jest zorganizowana przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy akcja „Zawód Przyszłości Dekarz”, której CREATON Polska jest partnerem strategicznym.

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

Olbrzymia! Niezwykle cenne są wszelkie działania wspierające rozwój branży. Szczególnie te ułatwiające podnoszenie kwalifikacji – nie tylko dekarzom, ale również blacharzom czy cieślom. Ma to ogromne znaczenie w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie rynku na fachowców. Naszymi wspólnymi celami są między innymi: zwiększenie społecznej świadomości na temat zawodu dekarza, podnoszenie kwalifikacji fachowców oraz edukacja nowych. Działania te prowadzą do kompleksowego rozwoju całej branży – a w efekcie także licznych korzyści dla naszych klientów.

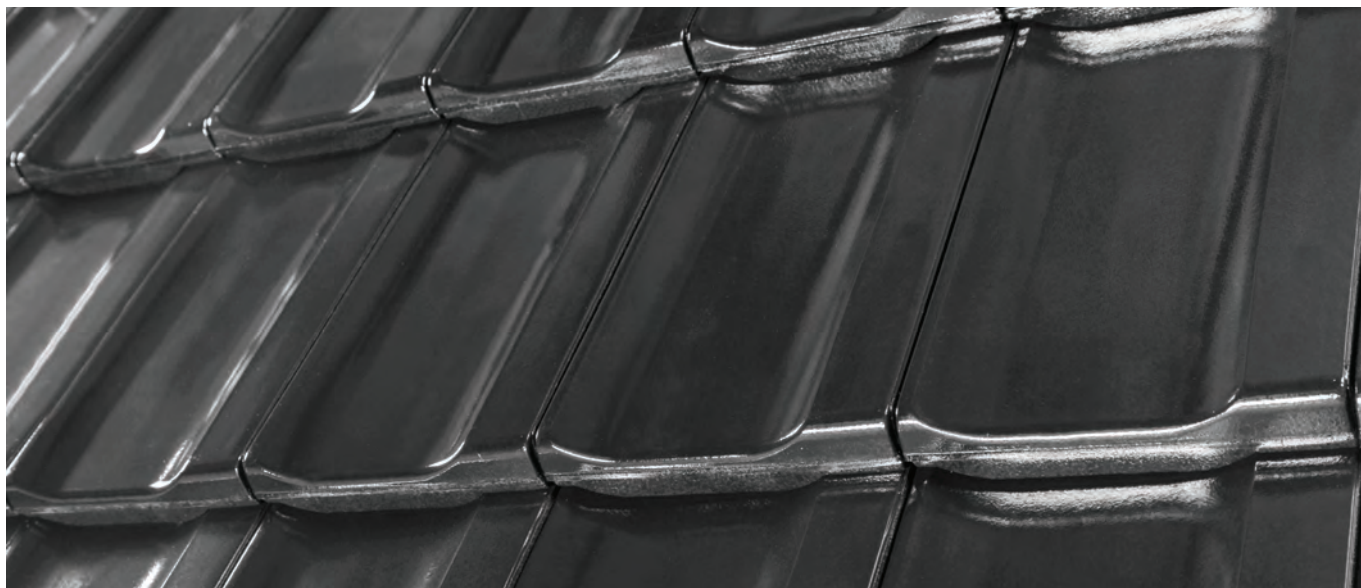
I na koniec, przysłowiowa kropka nad „i”, czyli pytanie podsumowujące naszą rozmowę: w czym tkwi istota sukcesu firmy?

Źródłem naszego sukcesu jest ponad 130-letnie doświadczenie produkcyjne oraz nieustanny nacisk na innowacyjność technologiczną. Bezpośrednio przekładają się one na najwyższą jakość wszystkich produktów marki CREATON. Dzięki temu naszym klientom możemy zaoferować wyroby dopracowane pod każdym względem – wytrzymałości, funkcjonalności, designu. Rozwiązania przez nas stosowane są sprawdzone, nowoczesne i dokładnie przemyślane.

Od początku istnienia firmy przywiązujemy olbrzymią wagę do budowania i zacieśniania relacji biznesowych z naszymi partnerami handlowymi. Dzięki doskonałej współpracy z kontrahentami, których grono stale się powiększa, produkty CREATON są dostępne na terenie całej Polski oraz w innych krajach europejskich.

Wyjątkowymi ambasadorami naszych produktów i marki są oczywiście dekarze. Tej grupie zawodowej, a konkretnie licznie współpracującym z nami profesjonalistom, zawdzięczamy propagowanie rzetelnej wiedzy o naszych produktach, technologii i rozwiązaniach. Nierzadko właśnie dekarze mają istotny wpływ na wybór konkretnego modelu dachówki, rodzaju membrany czy akcesoriów dachowych.

Dziękuję za rozmowę.



Ceramiczna KODA marki CREATON – dachówka stworzona z myślą o perfekcyjnym montażu

KODA to dachówka stworzona przez CREATON z myślą o szybkim, precyzyjnym i szczelnym montażu. Jej wymiary – około 304 x 505 mm – sprawiają, że instalacja dachu przebiega szybko. Aby przykryć 1 m² połaci, potrzeba jedynie 9 dachówek tego modelu.

Na szybkość prac dekarских wpływa również możliwość zastosowania dużej odległości między łątami. Dla dachówki KODA może ona mieć aż 433 mm. Dodatkowo, dzięki dużej tolerancji przesuwu – wynoszącej 40 mm – produkt łatwo dopasować do niemal każdego dachu. To do minimum ogranicza konieczność wykonania licznych, niewygodnych cięć dachówki na połaci, skracając tym samym czas potrzebny na wykonanie całego dachu.

Kolejną zaletą dachówki ceramicznej KODA, która jest ważna z perspektywy dekarza, jest bogata oferta oryginalnych akcesoriów. Do dyspozycji są wysokiej jakości ceramiczne dachówki: boczne, wentylacyjna, kalenicowa, kominki i gąsiory. Uzupelnienie stanowią solidne, aluminiowe systemy komunikacji i ochrony przeciwnieźnej. Wszystkie rozwiązania są idealnie dopasowane do kształtu, koloru i powierzchni (elementy ceramiczne) całej połaci. Estetyka dachu zaspokoi oczekiwania nawet najbardziej wymagającego pod tym względem inwestora.

Dopracowana konstrukcja zamków bocznych i górnych dachówki KODA zapewnia doskonałą szczelność na dachach o kącie nachylenia wynoszącym już 10°. Zamki są skuteczną barierą dla opadów

atmosferycznych – zapobiegają ich wnikanu pod połąć także przy silnym wietrze. Utrzymanie w procesie produkcyjnym stabilności wymiarowej na bardzo wysokim poziomie ułatwia precyzyjny montaż. W efekcie tego każda z dachówek idealnie pasuje do sąsiadujących dachówek. To zauważy każdy dekarz, który zacznie pracę z tym modelem dachówki CREATON.

KODA marki CREATON to nie tylko dachówka ceramiczna o doskonałym wyglądzie. Dopracowanie każdego jej detalu zapewnia wygodę podczas montażu i pełnię satysfakcji ze strony inwestora przez długie lata. Produkt, podobnie jak pozostałe modele ceramiczne marki, ma gwarancję udzielaną przez CREATON Polska na okres aż do 50 lat, zgodnie z warunkami określonymi na www.creaton.pl.



ELEGANT 2.0

NOWY PANEL NA RĄBEK

Elegant 2.0 to udoskonalona wersja swojego poprzednika – sprawdzonego systemu Elegant. Nowy panel był projektowany w ścisłej współpracy z doświadczonymi fachowcami. To m.in. dekarze przyczynili się do tego, by Elegant 2.0 stał się wyjątkowy pod względem technologii montażu, wytrzymałości, odporności na korozję czy zniekształcenia.

Uniwersalne wymiary

Panel jest dostępny w dwóch szerokościach: 300 mm i 510 mm. Jego długość minimalna to 400 mm, a maksymalna aż 10000 mm. Indywidualnie można też zdecydować o grubości blachy. Panel w takich właśnie rozmiarach pozwala na jego stosowanie zarówno jako pokrycie dachowe jak i na elewacji.

Wiele zalet technicznych

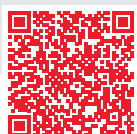
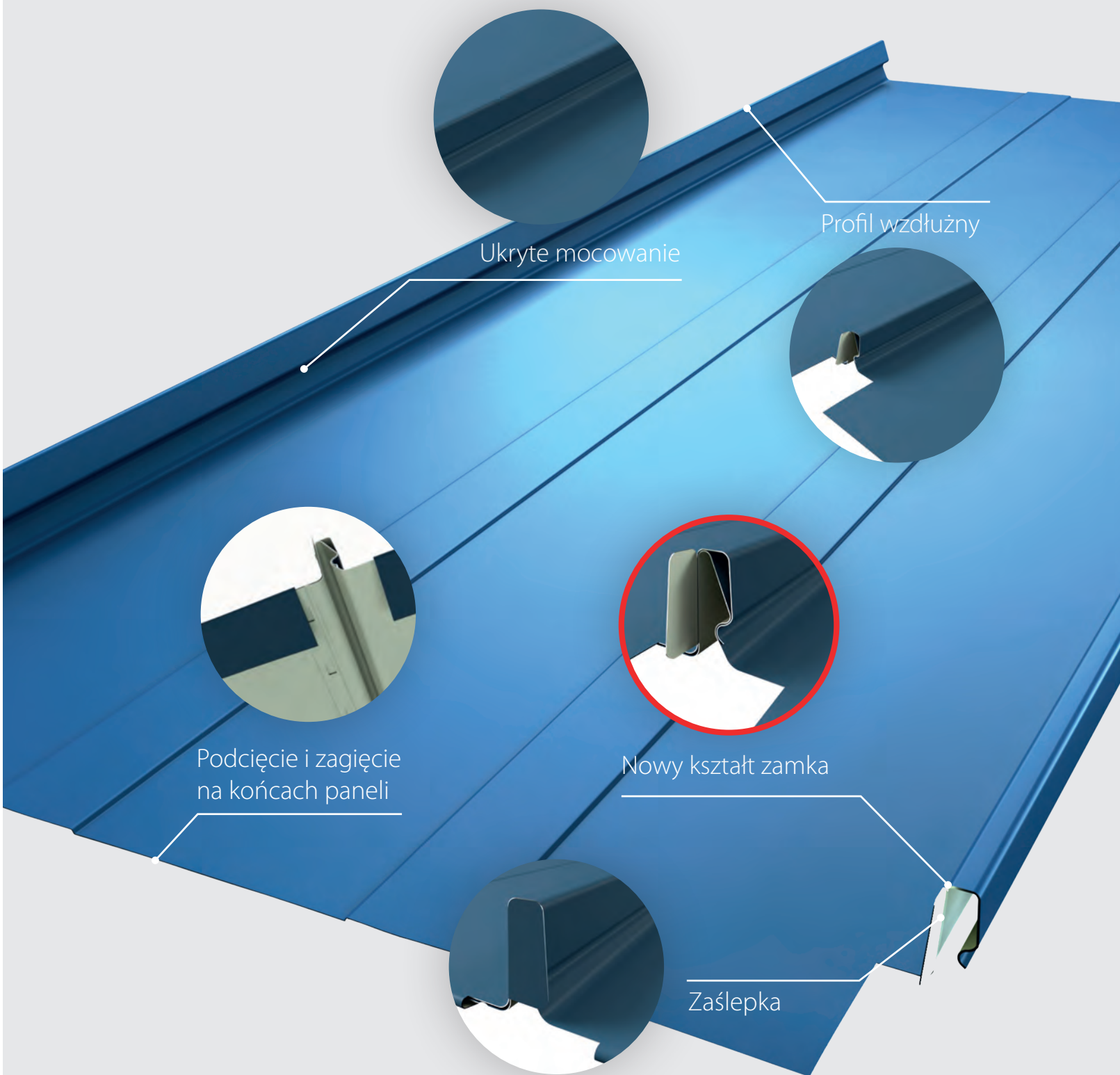
O jakości technologicznej nowego panela na rąbek decyduje wiele elementów. Najważniejsze z nich z punktu widzenia wykonawców to:

- Ukryte mocowanie, które zapobiega by wkręty, stanowiące potencjalne ognisko korozji, nie były wyeksponowane na warunki atmosferyczne.
- Nowa konstrukcja zamka poprawia kwestie szczelności dachu i zabezpieczenia na każdą wersję pogody. Eliminuje zagrożenie korozją dla ukrytych łączników.
- Wygięcie blachy w zamku umożliwia nawet wielokrotny montaż i demontaż bez rozszczelnienia, uszkodzenia i odkształcenia powłok.
- Specjalne otwory fasolkowe umożliwiają prawidłowe mocowanie paneli. Umożliwiają pracę termiczną paneli, jednocześnie zabezpieczając je przed odkształcaniem.
- Elegant 2.0 jest podcięty i zagięty na końcach, dzięki czemu jego cięta krawędź jest ukryta, montaż obróbek okapowych ułatwiony, a możliwość podwiewania wody pod panel wyeliminowana.

Profilacje i powłoki antykorozyjne

Specjalne profilowanie paneli zapewnia sztywność i odporność na odkształcenia. Jednak decyduje też o dużych walorach dekoracyjnych całego systemu. Natomiast różne warianty profilowań blachy powodują, że jeden produkt może nadać dachowi wiele odsłon i stylizacji. Elegant 2.0 jest dostępny w profilowaniu gładkim, liniowym, w wersji z mikrofalą oraz z rowkowaniem podwójnym.

Zróznicowana paleta powłok antykorozyjnych, daje dodatkowo możliwość dostosowania dachu do specyficznych warunków mikroklimatycznych, aby dach był wyjątkowo solidny i wytrzymały.



POZNAJ
ELEGANT 2.0



POBIERZ
KATALOG

PEWNY I BEZPIECZNY DACH NA LATA

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 Krzysztofa Presa z Oddziału z Nowego Sącza.

DOSSIER FIRMY

Nazwa: Pres-Bud Krzysztof Pres

Adres: 33-322 Korzenna, Łęka 80

Rok założenia: 2009

Profil działalności: Budową dachów zajmujemy się od pokoleń. Ostatnie lata dla naszej firmy to czas ogromnego rozwoju. Chcemy zapewnić naszym klientom najlepsze rozwiązania technologiczne w zakresie budowy dachów, materiałów izolacyjnych i pokryć. Wymaga to od nas ciągłego rozwoju zawodowego. Pracujemy w gronie specjalistów w dziedzinie dekarstwa. Nieustannie się doskonalimy, uczestnicząc w szkoleniach i kursach. Pozwala nam to kompleksowo pomagać naszym klientom w pracach dekarских: dobierać odpowiednie materiały i wskazywać sprawdzonych dostawców. Przygotowujemy ściany kolankowe, konstrukcję dachu oraz przykrywamy ją zgodnie ze sztuką dekarскую. Montujemy dachówki ceramiczne, betonowe, blachodachówki i inne materiały. Naprawiamy lub wymieniamy uszkodzone dachy. Oferujemy również nadzór nad pracami innych ekip budowlanych w zakresie budowy dachów. Lepiej zapobiegać niż naprawiać!

DACH NA BUDYNKU MIESZKALNYM JEDNORODZINNYM



Dach o powierzchni 300 m². Wykonany z dachówki ceramicznej Turmalin firmy BMI Braas. Obróbki blacharskie i orynnowanie zostały wykonane z materiałów firmy Ruukki.

DACH KAPLICY



Podczas remontu dachu na kaplicy zostały wykorzystane materiały firmy Blachotrapez. Wstawiono okna dachowe firmy Fakro.

OBRÓBKI Z BLACHY PŁASKIEJ



Czapy na attykach oraz obróbki w technologii podwójnego rąbka wokół klap oddymiających zostały wykonane z blachy firmy Ruukki



KRZYSZTOF PRES

mistrz dekarstwa, mistrz ciesielstwa; członek Oddziału w Nowym Sączu.

Prowadzi firmę Pres-Bud Krzysztof Pres, tel. +48 514 835 442, pres.bud@interia.pl

MŁODOCIANY PRACOWNIK

– zobowiązania i korzyści pracodawcy



Od września uczniowie znów zasiądą w szkolnych ławkach. Wśród nich będzie także znaczna część młodzieży, która zdecyduje się na kształcenie w szkołach branżowych i technikach. Tacy uczniowie, poza zdobyciem wiedzy teoretycznej, wymagają również przygotowania praktycznego, a nie każda placówka ma możliwość prowadzenia nauki w warunkach warsztatowych. I tu pojawia się przedsiębiorca.

Tekst **ARTUR BEDNARSKI**

Cała branża dekarzka cierpi z powodu niedoboru pracowników. Dlatego jedną z długoterminowych metod naprawy tej sytuacji może być wykształcenie ucznia szkoły branżowej, który docelowo zasili rynek pracy i potencjalnie zostanie pracownikiem naszej firmy. Pracodawca ma realny wpływ na poziom umiejętności, z jakimi

uczeń opuści mury szkolne. Jakie korzyści, ale też i obowiązki niesie za sobą kształcenie uczniów w ramach pozaszkolnej praktycznej nauki zawodu?

KWESTIE FORMALNE

Pracownik młodociany to z definicji Kodeksu Pracy osoba, która ukończyła 15 rok życia i nie przekroczyła 18 lat. W prak-

tyce sporadycznie zdarza się, że uczeń pierwszej klasy szkoły branżowej nie ma jeszcze ukończonych 15 lat. W takiej sytuacji ma zastosowanie wyjątek, który mówi, że taką osobę można zatrudnić w ramach praktyk i przyuczania do zawodu. Ostatecznie o dopuszczeniu do nauki praktycznej zawodu decyduje lekarz medycyny pracy.



między innymi formę nauczania i jego zakres, terminy rozpoczęcia i zakończenia praktycznej nauki zawodu, liczbę dni w tygodniu, w których uczniowie będą pobierać naukę u pracodawcy, prawa i obowiązki obu stron, sposób ponoszenia kosztów i ich kalkulację, a także wszelkie ewentualne dodatkowe ustalenia.

WYNAGRODZENIE I INNE ŚWIADCZENIA

Uczeń pobierający naukę praktyczną zawodu z zasady otrzymuje wynagrodzenie. Jego wysokość obliczana jest na podstawie procentowego stosunku do miesięcznej pensji w poprzednim kwartale w gospodarce narodowej. Wyплата praktykanta wynosi:

- 4% wynagrodzenia w pierwszym roku nauki,
- 5% wynagrodzenia w drugim roku nauki,
- 6% wynagrodzenia w trzecim roku nauki.

Uczniowie mogą także otrzymać zwrot kosztów dojazdu do miejsca praktyk do wysokości kosztu dojazdu środkami komunikacji publicznej.

Koszty pracodawcy związane z prowadzeniem praktycznej nauki zawodu mogą być zrefundowane. Po zakończeniu okresu praktyk (w zawodzie dekarz – po 36 miesiącach) przedsiębiorca może otrzymać dofinansowanie wynoszące około 8 000 zł, a w zawodach umieszczonych przez Ministerstwo Edukacji i Nauki na liście szczególnie potrzebnych (dekarz znalazł się na niej w 2021 roku) nawet do 10 000 zł.

FOT.: RYSZARD PIWOWSKI

DZIŚ – UCZEŃ, JUTRO – PRACOWNIK

Młodociany pracownik to nie tylko duża odpowiedzialność dla pracodawcy – zatrudnienie wiąże się z zapewnieniem szczególnych warunków pobierania nauki przez ucznia i dodatkowymi formalnościami, jednak po okresie nauki jest duża szansa, że firma zyska nowego, dobrze wykształconego pracownika. Wielu uczniów bowiem po ukończeniu nauki zostaje w przedsiębiorstwach, w których uczyli się zawodu. Dlatego tak bardzo istotne jest, aby traktować ich z życzliwością i dbać o dobre samopoczucie w pracy. Włożony przez pracodawcę wysiłek i przekazana wiedza z pewnością zapoczątkują długoterminowo.

Aby zatrudnić młodocianego pracownika w ramach praktyk zawodowych, od pracodawcy lub osoby wyznaczonej na instruktora jest wymagany tytuł w zawodzie, którego będzie nauczał, a także wykształcenie pedagogiczne. W praktyce niezbędny jest co najmniej ukończony kurs pedagogiczny dla instruktorów praktycznej nauki zawodu, trwający co najmniej 80 godzin. Polskie Stowarzyszenie Dekarzy wyszło z inicjatywą poszerzenia kompetencji swoich członków i od 2019 roku w ramach projektu „Zawód Przyszłości Dekarz” oferuje finansowanie takich kursów osobom, które chcą podjąć się wykształcenia uczniów szkół branżowych.

Praktykantów zatrudnia się na podstawie umowy zawartej ze szkołą, która na praktyki kieruje. Określa się w niej

Po ukończeniu nauki wielu uczniów pozostaje w firmach, w których uczyli się zawodu.

Dlatego tak istotne jest, aby traktować ich z życzliwością i dbać o dobre samopoczucie w pracy.



Izolacje z EPDM

Kilka lat temu w naszym ośrodku szkoleniowym na stałe zagościły szkolenia z krycia dachu i wykonywania obróbek membranami EPDM. Czym jest EPDM, przez niektórych nazywany „czarną gumą”?

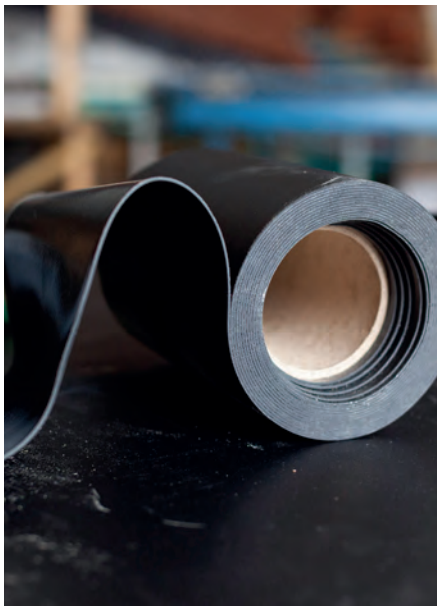
Tekst ARKADIUSZ GNAT

To nic innego jak etylenowo-propylenowo-dienowy-monomer, ale znaczenie łatwiej jest używać skrótu. W Ośrodku Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie szkolimy z dwóch systemów EPDM, różnych producentów. Różnica pomiędzy nimi tkwi przede wszystkim w sposobie łączenia – jeden jest wulkanizowany ze sobą specjalnymi taśmami, drugi – zgrzewany poprzez aktywację termiczną term ofazy, czyli czterocentymetrowego paska z naniesioną substancją wulkanizującą się pod wpływem temperatury 420-470°C. Czas montażu jest zbliżony do 2 metrów na minutę przy zgrzewarkach automatycznych. Oba systemy mają kilka ważnych podstawowych zalet specyficznych dla EPDM, które każdy dekarz powinien znać, nawet jeśli nie wykonuje dachów płaskich. Postaram się przybliżyć możliwości wykorzystania tych membran dla różnych newralgicznych miejsc na obiektach budowlanych.

Początki wprowadzania membran EPDM do Polski nie były łatwe. Koszt materiału nie napawał optymizmem zarówno wykonawców, jak i inwestorów nieznanymi zaletami materiału i przyzwyczajonymi do ceny pokryć bitumicznych, ale i sam produkt był dość sceptycznie traktowany. Chyba dlatego, że standardowe warstwy hydroizolacyjne pokrycia bitumicznego w dobrej jakości, czyli 2 x 5,2 mm, ważą przeszło 12 kg/m². Wykonawca trzymający 1 m² półtorakilogramowej membrany EPDM o grubości 1,5 mm nie czuje prawie żadnego ciężaru. Do tego dochodzą niezbędne akcesoria montażowe lub zgrzewarki, które nie każdy dekarz ma.

W zasadzie wszystkie wątpliwości dotyczące EPDM rozwiązały pierwsze szko-

FOT.: AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH



FOT.: EPDM POLSKA



FOT.: WIZUKA.PL

lenia, w których uczestniczyło wiele osób. Podczas jednego z nich wyciąłem z modelu szkoleniowego pasek zwulkanizowanej membrany EPDM – prostokąt 30 x 5 cm. Mam go do dziś i pokazuję wszystkim niedowiarkom, jak trwale jest on połączony. Wielu kolegów prężyło się nad nim w celu rozerwania – nieskutecznie.

Membrany EPDM nie są agresywne dla innych materiałów budowlanych. Można je więc zastosować w połączeniu z wszelką chemią niezawierającą rozpuszczalników benzynowych. Niezawodność związana ze szczelnością, mnogość innych zalet powodują, że jest to produkt szybko zdobywający zwolenników.

MONTAŻ EPDM

Montaż na dachu nie jest skomplikowany, po kilku godzinach praktycznych zajęć jesteście przygotowani do pracy z tym produktem. Prosta połać nie przysporzy wykonawcy większych problemów, a ponieważ podczas dwudniowych szkoleń skupiamy się między innymi na obróbce trudnych detali, gdzie każdy z kursantów własnoręcznie wykańcza powierzone zadanie, to i na dachu nie powinno być z tym problemu.

Wymyślne projekty, czasem fantazje inwestorów wprowadzają ryzykowne utrudnienia w budowie pokryć dachowych. Takie przykłady można przytaczać bez większego zastanowienia, są już bowiem codziennością. Dwie schodzące połacie do jednego kosza o niskim spadku, wykusze z dachem płaskim, tarasy/balkony czy koryta ściekowe o skomplikowanej



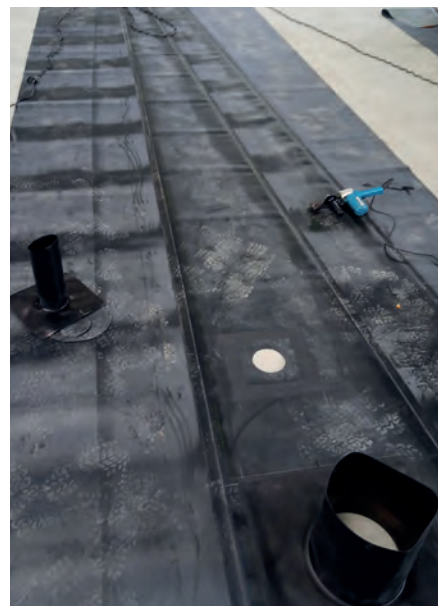
FOT.: EPDM POLSKA

budowie lub znacznej długości (przy standardowej długości rolki membraną EPDM można zaizolować koryto o długości 20 m w jednym kawałku). Wszyscy wiemy, że takie miejsca są szczególnie narażone na penetrację wody, a wykonawca musi je wykonać zwracając uwagę na każdy najmniejszy detal i fizykę dachu. Wykonując je z EPDM, możemy przyspieszyć proces montażu i zminimalizować do zera przyczyny późniejszych problemów. Ponieważ jest to produkt na wiele lat (żywotność przetestowana wynosi 50 lat), koszty związane z utylizacją są odłożone w czasie, tak samo jak dla innych materiałów pokryciowych.

Jakość produktu, a przede wszystkim szczelność montażu wychodzi w praktyce. Dlatego przy pokryciach tego typu coraz częściej wymaga się wykonywania swego rodzaju egzaminu końcowego, tak zwanej



FOT.: EPDM POLSKA



FOT.: AKADEMIA DACHÓW PŁASKICH

FOT.: EPDM POLSKA

próby wodnej. Po zakończonym montażu zatyka się odpływy wody na dachu płaskim, napełnia dach wodą z barwnikiem i pozostawia ją na kilkanaście godzin. Niektórzy wykonawcy już w umowach gwarancyjnych mają zawarte zapisy o wykonaniu próby wodnej (o ile są fizyczne możliwości do wykonania takiej próby – tłoczenie/spuszczanie wody).

Zdarzają się też dachy płaskie, na których z przyczyn BHP do aplikacji pokrycia nie można używać otartego ognia. To właśnie idealne miejsca na użycie membrany EPDM systemu klejonego lub zgrzewanego gorącym powietrzem.

Inną zaletą pokryć EPDM jest możliwość przygotowania pokrycia na cały dach w jednym kawałku. Po wykonanym na dachu pomiarze z natury, przygotowujemy płachtę w skali 1:1 lub kilka mniejszych, jeśli obiekt jest duży. Taka płachta uwzględnia wszelkie przejścia techniczne przez dach, czyli przygotowane otwory lub zwulkanizowane manszety kominów. Jedynym co nas ogranicza jest masa i objętość transportowa oraz powierzchnia do rozłożenia na budynku. Montaż w 1-2 dni? To możliwe! A jakże

cenne i pomocne podczas pogody płatającej figle. Główne zalety: niska masa, ogromna wytrzymałość na rozciąganie, odporność na warunki atmosferyczne, odporność na UV, łamliwość dopiero powyżej -45°C , łatwość napraw uszkodzeń mechanicznych, brak otwartego ognia w procesie montażu, gwarancja jakości ponad 40 lat, brak potrzeby konserwacji, przyjazny dla środowiska, bezpieczny dla organizmów żywych (oczka wodne).

ILE TRZEBA ZAPŁACIĆ ZA SZKOLENIE?

Koszt dwudniowego szkolenia w Ośrodku Kształcenia Dekarzy wynosi 400 zł. Cena obejmuje egzamin i certyfikat ukończenia szkolenia dla osób, które wykonały minimum podstawy programowej. Wszystkim kursantom zapewniamy wsparcie na budowie ze strony dystrybutora. Rezerwacji można dokonać na stronie internetowej www.szkoleniadekarzy.pl.



FOT.: EPDM POLSKA

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

Ośrodek Kształcenia Dekarzy w Pruszkowie

tel.: +48 509 447 590

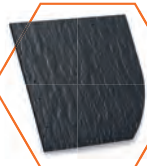
e-mail: okd@dekarz.com.pl,

www.szkoleniadekarzy.pl

www.facebook.com/OsrodekKształceniaDekarzy

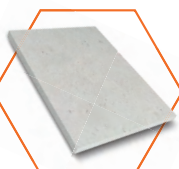


NIEPALNA ZABUDOWA KOMINÓW SYSTEMOWYCH



Cedral - płytki na dach i elewacje

Ponadczasowe płytki z włókno-cementu, w klasie reakcji na ogień: A2.



Cementex – ogólnobudowlana płyta włóknisto-cementowa

Konstrukcyjne poszycie do zastosowań zewnętrznych w klasie reakcji na ogień: A1.



Profile Nida CD60 C5 i Nida UD27 C5 – bezpieczna konstrukcja pod montaż poszyc na zewnątrz

Uniwersalny system podkonstrukcji stalowej do zastosowania w środowiskach korozyjności C5.

Kompleksowy system **niepalnych zabudów kominów systemowych** zgodny z Warunkami Technicznymi.

Dowiedz się więcej na www.siniat.pl i www.cedral.pl



WYMIARY zaciosów w krokwi

Najczęściej stosowany na budowach sposób oparcia krokwi na murłacie nie jest najmocniejszy, za to prosty do wykonania.

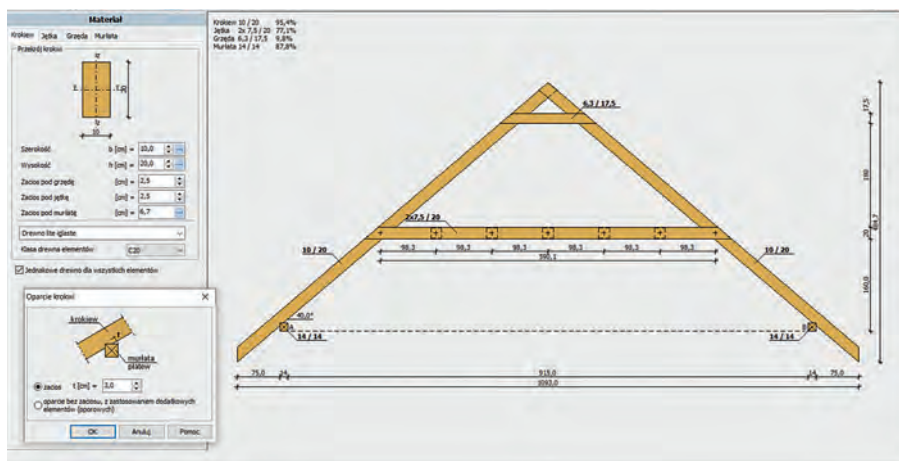
Polega on na zrobieniu tylko w krokwiach prostego zaciosu, na którym opierają się one na murłacie.

Jakie wymiary powinien mieć zacios?

Tekst **TOMASZ RYBARCZYK**

Lączenie elementów więźby dachowej jest bardzo ważną kwestią. O tym, jak wiele jest możliwości, najlepiej wiedzą cieśle. Technika montażowa rozwija się bardzo szybko, więc jest coraz więcej możliwości stosowania nowoczesnych i wygodnych do użycia łączników mechanicznych. Sprawdzone i chętnie stosowane są również różnego rodzaju łączniki ciesielskie. Wszystko po to, by połączenie było mocne i trwałe oraz po to, by uprościć pracę wykonawcom. Pomimo tych wszystkich ułatwień wciąż wykonuje się połączenia ciesielskie. Jednym z nich jest połączenie krokwi z murłatą oraz krokwi z płatwią. Oparcie krokwi na murłacie i na płatwi można wykonać w różny sposób, na przykład wykonać zacios i zastosować wkręt lub też wykonać połączenie bez zaciosu oraz zastosować łączniki ciesielskie i wkręty.

Jeśli chodzi o oparcie krokwi za pomocą zaciosu, to przy projektowaniu konstrukcji więźby dachowej projektant zazwyczaj przyjmuje wymiary zaciosu krokwi w miejscu oparcia jej na murłacie i na płatwi (jeśli jest). Ta informacja powinna być podana na przykład na rysunku konstrukcyjnym więźby dachowej. Jeśli jej nie ma, wykonawca powinien zapytać o to kierownika budowy. Wśród błędów najczęściej spotykanych na budowie dotyczących tego detalu jest wykonanie zaciosu o nieodpowiednim kształcie lub wymiarach. Zacios nie może być za głęboki (nie powinien być większy niż 1/3 wysokości ich przekroju), by zbyt nie osłabiał krokwi, zwłaszcza wtedy, gdy dach ma duże okapy. Dlatego powinno się go wykonać zgodnie z założeniami projektowymi, które przyjął projektant.



FOT.(2): TOMASZ RYBARCZYK

TERMOIZOLACJA DACHU – zaufaj ekspertom!



FOT.(3): TECHNOMICOL

Straty ciepła rejestruje się nie tylko przez dach, ale również przez ściany i fundamenty. Dlatego równie ważne jak ocieplenie dachu jest ocieplenie pozostałych elementów konstrukcji budynku. Warto przy tym pamiętać, że zgodnie z procesem konwekcji gorące powietrze unosi się do góry, co sprawia, że straty ciepła przez dach są największe. W związku z tym ocieplenie dachu powinno być priorytetowe.

BUDUJESZ LUB REMONTUJESZ? ZAUFAJ EKSPERTOM!

Firma TECHNOMICOL jest wiodącym europejskim producentem i dostawcą pokryć dachowych, materiałów hydroizolacyjnych i termoizolacyjnych, a także unikatowych, niestandardowych produktów, dostosowanych do potrzeb klientów.

Wszystkie produkty TECHNOMICOL są certyfikowane, charakteryzują się wysoką



jakością i są zgodne z międzynarodowymi normami. W fabrykach stosuje się najnowocześniejsze technologie, co pozwala na wytwarzanie bezpiecznych, niepalnych materiałów termoizolacyjnych o podwyższonych właściwościach wytrzymałościowych. Jesteśmy dumni, że produkty firmy TECHNOMICOL poprawiają komfort, bezpieczeństwo i jakość życia milionów ludzi na całym świecie.

Od 1992 roku oferujemy w pełni kompatybilne systemy, wykorzystywane do budowy domów jedno- i wielorodzinnych, zakładów przemysłowych, mostów i budynków użyteczności publicznej. Naszym celem jest zapewnienie kompleksowej ochrony konstrukcji – od fundamentu aż po dach, obojętnie czy będzie to dach dwuspadowy, czterospadowy, płaski, jednospadowy, kopertowy, naczółkowy, mansardowy, wielospadowy lub namiotowy. Znajdziemy rozwiązanie perfekcyjnie dobrane do pokrycia każdego budynku.



Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej www.technonicol.pl.

Niepalna i kompleksowa

OBUDOWA KOMINA SYSTEMOWEGO



Aktualnie na polskim rynku budownictwa mieszkaniowego obserwujemy znaczące ożywienie. Owe wzrosty dotyczą zarówno segmentu jednorodzinnego, jak i wielorodzinnego. Rozwój budownictwa w tym obszarze pociąga za sobą zastosowanie coraz to nowocześniejszych technologii budowlanych, których celem jest uatrakcyjnienie aspektów wizualnych i usprawnienie procesów realizacyjnych. Istotnym jest, by stosowane materiały dekoracyjne spełniały również wymagania bezpieczeństwa stosowania i użytkowania.

FOT.(5) CEDRAL

TEKST INŻ. RADOSŁAW R. KOWALSKI,
KIEROWNIK ROZWOJU TECHNICZNEGO PRODUKTÓW I SYSTEMÓW
SINIAT SP. Z O.O. | ETEX GROUP

Każdy obiekt budowlany powinien być zaprojektowany i wykonany w pełnej zgodności z przepisami, a poszczególne jego elementy powinny spełniać sześć podstawowych wymagań Prawa budowlanego. Są to:

- bezpieczeństwo konstrukcji,
- bezpieczeństwo pożarowe,

- bezpieczeństwo użytkowania,
- odpowiednie warunki higieniczne i zdrowotne oraz ochrona środowiska,
- ochrona przed hałasem i drganiami,
- oszczędność energii, odpowiednia izolacyjność cieplna przegród.

W artykule tym skupimy się na bardzo istotnym zagadnieniu dla każdego budynku, jakim jest wentylacja i odprowadzanie

spalin pochodzących od systemów grzewczych. Każdy z tych aspektów jest niezmiernie istotny dla komfortu i bezpieczeństwa mieszkańców. Elementami odpowiadającymi za poprawną gospodarkę wymiany powietrza oraz odprowadzanie trujących gazów i dymu z kotłów spalinyowych, są kominy. To bardzo ważne urządzenia w każdym budynku i powinno się dołożyć

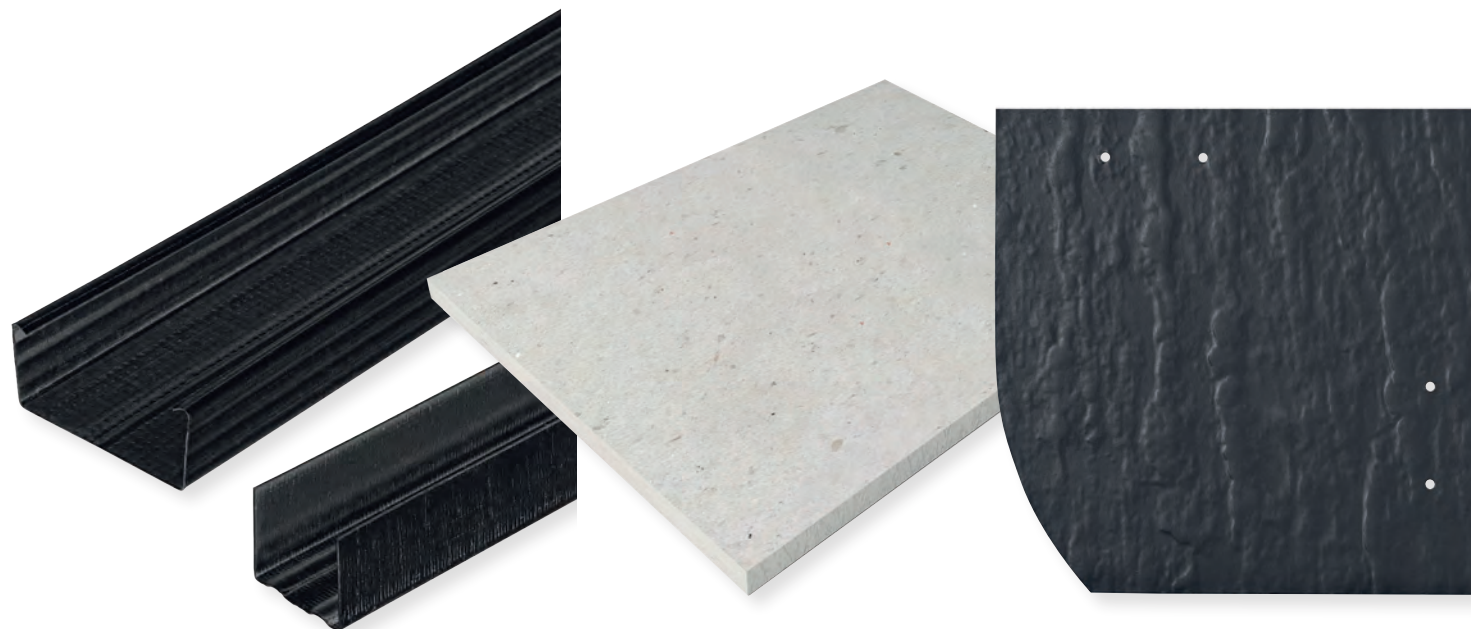
wszelkich starań, aby wykonać i wykończyć je w sposób poprawny technicznie, tak aby bezpiecznie pełniły swoją funkcję.

Przyspieszenie procesów budowlanych i rozwój nowych technologii doprowadziły do tego, iż tradycyjne kominy murowane z cegły pełnej powoli stają się historią. Prym na rynku wiodą kominy tak zwane systemowe, oparte na pustakach keramzytobetonowych z wkładem izolowanym.

deszcz, śnieg, mróz i intensywne nasłonecznienie. Do obróbki komina stosuje się zwykle mniejsze płytki o wymiarach 20 x 20 cm, co pozwala na precyzyjne ułożenie oraz minimalne straty materiału. Płytek Cedral czy innych materiałów wykończeniowych, nie stosuje się bezpośrednio samych pustakach keramzytobetonowych komina systemowego. Głównym przeciwskazaniem do bezpośredniego mocowania

chodnych, takich jak na przykład OSB pod wykończenie kominów, ponieważ jest to wyrób palny oraz nieodporny na destrukcyjne działanie warunków atmosferycznych. Jaki zatem system zastosować?

Jednym z kompleksowych systemów obudowy kominów, który spełnia wszystkie restrykcyjne wymagania jest niepalna obudowa składająca się z dwóch produktów, włókno-cementowych od Cedral i włókni-



Profile Nida C5 (SINIAT)

Przewagą takiego rozwiązania w porównaniu do tradycyjnych technologii jest szybkość i prostota samego ich wbudowania. Niestety, części komina systemowego powyżej połaci dachowej należy dodatkowo wykończyć, ponieważ same pustaki konstrukcyjne do estetycznych nie należą. Najpowszechniejszym sposobem ukrycia surowych części komina jest ich zabudowanie materiałami, które oprócz efektu estetycznego zapewniają ochronę przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi.

Przed podjęciem decyzji, czym i w jaki sposób zabudujemy komin systemowy, należy rozważyć kilka istotnych aspektów, które będą miały wpływ na poprawne użytkowanie. Pierwszym z nich jest materiał, jakim chcemy zabezpieczyć komin. Musi on być odporny na wieloletnie oddziaływanie niekorzystnych warunków atmosferycznych, a technologia montażu powinna być bezpieczna. Świetnie do tego nadają się płytki włókno-cementowa Cedral. Są one odporne na warunki atmosferyczne:

Płyta Cementex firmy SINIAT

wania jest zastosowanie wielkopunktowej ingerencji mechanicznej, która nie jest dopuszczalna przez większość producentów kominów systemowych. Wymagane zatem jest przeniesienie płaszczyzny kotwienia, poprzez zastosowanie stelażu zmniejszającego do minimum ingerencję mechaniczną ze stabilnym i bezpiecznym poszyciem. Każdy z tych elementów musi być bezpieczny w zakresie odporności na warunki atmosferyczne i mieć klasę niepalności A1 lub A2.

Wymagania niepalności wszystkich materiałów, z jakich wykonywane są kominy regulują przepisy krajowe, a dokładnie Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie. W paragrafach 266.1 i 267.1 zapisano, że „przewody wentylacyjne i spalinowe lub obudowy tych przewodów powinny być wykonywane z wyrobów niepalnych”. W związku z tym jest zakazane stosowanie płyt drewnopo-

Płytki Cedral 20 x 20 cm

sto-cementowych od Siniat. Zabudowę taką wykonuje się z odpornych na warunki korozyjności elementów rusztu stalowego (profile Nida CD60 C5, Profile Nida UD27 C5 + łączniki Nida ES60 C5), do którego mocuje się konstrukcyjne płyty włókno-cementowe Cementex w klasie palności A1 firmy Siniat. Tak wykonana podkonstrukcja to bezpieczne i trwałe podłoże pod niepalne płytki włókno-cementowe Cedral.

Płytki dachowo-elewacyjne Cedral to nowoczesny design, trwałe, ponadczasowy materiał i co najważniejsze, niepalny produkt o klasie niepalności A2. Ich montaż jest prosty i nadaje unikatowy charakter każdemu dachowi, a dla dekarza jest to możliwość pokazania swoich umiejętności i kunsztu dekarstwa.

Stosując ten idealny duet, mamy pewność, że komin ma estetyczne wykończenie płytkami, a cały system jest poprawny w zakresie spełnienia wymogu niepalności oraz oferuje bezpieczeństwa użytkowania na długie lata.



Fot. 1. Okap dachu zbudowanego ponad 100 lat temu (okolice Olsztynka) z wlotem do szczeliny wentylacyjnej na końcu kontrłat osłoniętym ozdobną listwą – tak jak na rys. 3

FUNKCJE OKAPU

Poprawnie wykonany okap pełni wiele ważnych funkcji dla działania całego dachu pochyłego, dlatego istotne jest, aby:

- przy budowie okapu dokonać regulacji równoległości i prostopadłości krawędzi połączy utworzonej przez końce belek więzby dachowej;
- w okapie został wykonany wlot powietrza wentylującego o odpowiednich wymiarach;
- okap zawierał elementy zapewniające utrzymanie i poprawne działanie systemu odwodnienia;
- jednocześnie wymienione wyżej rozwiązania zgadzały się wymiarowo z długością krycia pokrycia dachu.

Oznacza to, że w trakcie przygotowywania pracy na etapie rozmiarowania pokrycia trzeba pogodzić wymagania wymiarowe pokrycia, jego wentylacji i mocowania rynien z długością wystających w okapie krokwi.

Okap

ZGODNY Z WYTWCZNYMI DEKARSKIMI

Każdy członek danej społeczności, czy tego chce, czy nie, podlega działaniu prawa. Nieznajomość tego prawa nie usprawiedliwia go, gdy naruszy on obowiązujące kodeksy.

W gąszczu różnych spraw i problemów, jakie każdego dnia musi pokonać i rozwiązać właściciel firmy dekarzkiej, zagadnienia prawne często umykają jego uwadze.

Tekst **KRZYSZTOF PATOKA**

Przykładem tego są wadliwie wykonywane okapy, które stały się wyróżnikiem i znakiem rozpoznawczym dachów stromych powstałych w Polsce po 2000 roku. Ta ewidentnie negatywna cecha polskiego wykonawstwa dekararskiego powstała w czasach, gdy było więcej wykonawców niż zamawiających, a ceny za usługi dekararskie spadały.

Brak wymagań odnośnie kwalifikacji zawodowych dla wykonywania rzemiosł budowlanych (wprowadzony po 1990 roku) wpłynął między innymi na brak zainteresowania kształceniem zawodowym, czego następstwem było również zamknięcie szkół dekararskich. Jedynym źródłem przekazu prawidłowych wzorców wykonawczych, szczególnie w przypadku stosowania nowych technologii, stali się producenci pokryć dachowych, którzy zawsze szkolili i szkolą dekarzy. Tym, którzy chcieli i wciąż chcą się uczyć, nie trzeba wskazywać nazw tych firm, bo są to znane i szanowane marki. W ich zaleceniach zawsze były i są nadal rysunki lub serie zdjęć szkoleniowych, na których pokazane są podstawowe, prawidłowe konstrukcje okapów. Stała „obecność” tych materiałów wynika z faktu, że okap jest bardzo ważnym elementem systemu materiałowego jaki tworzą pokrycia dachowe. System materiałowy to układ uwzględniający funkcje poszczególnych elementów tworzących pokrycie. Sam materiał pokryciowy nigdy nie stanowi pokrycia. Pokrycie trzeba stworzyć – zbudować z materiałów tworzących system. Prawidłowe budowanie wymaga wiedzy, którą w Polsce zdobywa się z różnych źródeł informacji. Do udzielenia takich informacji zobowiązany jest każdy producent. To wynika z obowiązującego od dawna prawa zapisanego głównie w Kodeksie cywilnym (kc). Logika działania prawa zawartego w kc jest taka, że skoro producenci materiałów budowlanych automatycznie podlegają zasadom rękojmii (w momencie wypisania rachunku), to muszą opracować zalecenia, które umożliwią prawidłowe zastosowanie ich produktów. Natomiast dobrowolne zobowiązania producentów stanowiące treść ich gwarancji powodują konieczność przedstawienia jeszcze bardziej precyzyjnego i obszernego zakresu zaleceń. To zaś nakłada konkretne obowiązki na wykonawców odpowiedzialnych za wbudowanie sprzedawanych materiałów objętych i rękojmiami, i gwarancją.



Fot. 2. Etap budowy dachu, którego okap pokazuje fot. 3. Tak zostawiona membrana musi być wprowadzona do rynny lub pod obróbkę deski czołowej. Oba rozwiązania są wadliwe

Istnieją odrębne paragrafy kc nakazujące wykonawcom prawidłowe, zgodne z zaleceniami producentów, zamontowanie ich materiałów. Warto podkreślić, że obecnie rękojmia za wykonawstwo jest dużo dłuższa niż dla produktów, jakie zostały użyte w trakcie ich budowania. Z tego wynikają dodatkowe obowiązki dla wykonawcy (to oddzielny temat prawny).

We wszystkich firmach dbających o odpowiedni zestaw wiedzy w swoich zaleceniach zawsze pokazywane są podstawowe, prawidłowe wykonania okapów. Prezentowane rozwiązania są takie same, co wynika z historii ich powstania, opartej na stałej, wielowiekowej współpracy producentów i dekarzy w Europie. Są to rozwiązania sprawdzone w długiej historii tworzenia

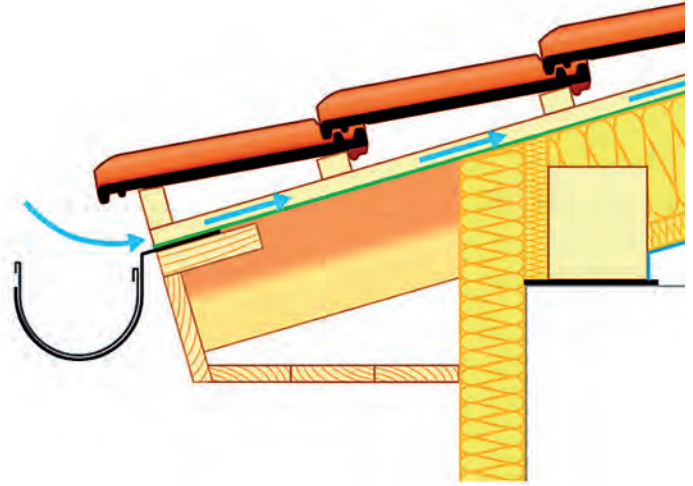
się europejskiego dekarstwa. Dowodem na to są również „Wytyczne dekararskie”, które powstały z wytycznych IFD przez dostosowanie dosłownego tłumaczenia do specyfiki polskiego języka i polskiej kultury technicznej. Wszystkie rozwiązania dotyczące budowy okapów zawarte w istniejących zaleceniach producentów materiałów pokryciowych są zgodne z „Wytycznymi dekararskimi” (dalej oznaczanymi jako WD), a co za tym idzie z wytycznymi Międzynarodowej Federacji Dekarzy – IFD. Mimo to znalezienie w budowanych obecnie dachach, okapów wykonanych dokładnie tak jak w tych zaleceniach i wytycznych jest trudne. Warto jednak zauważyć, że każdego roku dobrze wykonanych dachów przybywa. Dowodem jest fot. 4, wykonana w 2021 roku, w okoli-



Fot. 3. Ten sam dach jak na fot. 2. Między dachówką a podwójną łatą okapową jest kratka wentylacyjna zamocowana nad pasem dorynnowym. Wlot dla wentylacji jest ale odprowadzenie skroplin i przecieków jest wadliwe

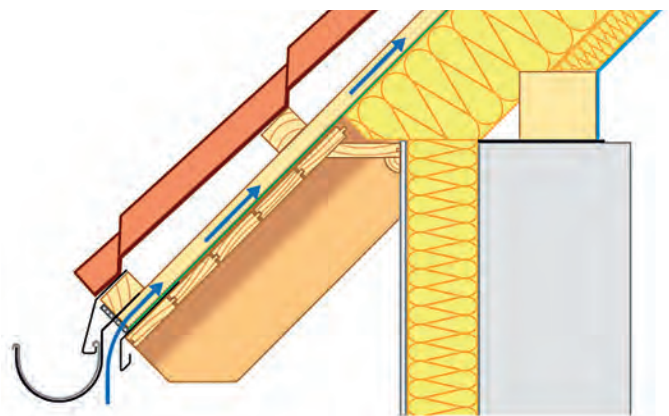


Fot. 4. Okap tego dachu został wykonany dokładnie według schematu z rys.1. Na końcu kontrłat zamocowana jest metalowa siatka, pod którą zamontowano pas do rynnowy. Rynna wisi na hakach doczołowych.



Rys.1. Według tego schematu wykonano okap w dachu z fot. 4. Tu rynna jest zamocowana do krokwi, ale taki sam efekt „nisko zawieszanej rynny” można uzyskać mocując ją do deski czołowej

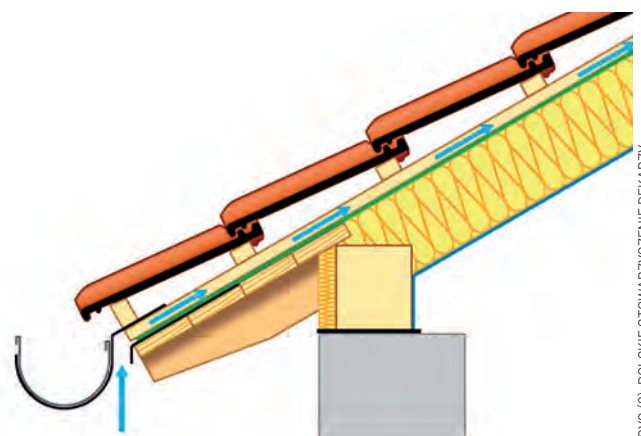
W Warszawie, która prezentuje rozwiązanie pokazane na rys.1 pochodzącym z Zeszytu 4 (Z4) WD (rys.15.3). Na tym rysunku nie ma zaznaczonych odpowiednich obróbek blacharskich, które widać na zdjęciu), ponieważ jest to rysunek systemowy, pokazujący jak należy ustawić najważniejsze elementy, aby spełniały wszystkie podstawowe funkcje okapów. Rysunki z reguły pokazują miejsce zamocowania rynny oraz umiejscowienie wlotu do szczeliny wentylacyjnej ukształtowanej przez kontrłatę. W wielu sytuacjach o miejscu zamocowania rynny decyduje zakończenie – krawędź pokrycia, które może być w różnych odległościach od deski czołowej w zależności od długości krycia (powtarzalnego modułu krycia). Im ta odległość wypada bliżej, tym rynna powinna być wyżej, tak aby mogła zbierać wodę. O ścisłych relacjach decyduje również średnica rynny. Jak z tego widać elementów, którymi można regulować prawidłowe działanie okapu jest wiele.



Rys. 2. Schemat z rynną zawieszoną wysoko nad kontrłatą z wlotem dla powietrza wentylującego na końcu kontrłaty, pod rynną. W pokryciach z blachodachówki łąta okapowa jest taka sama jak pozostałe łąty

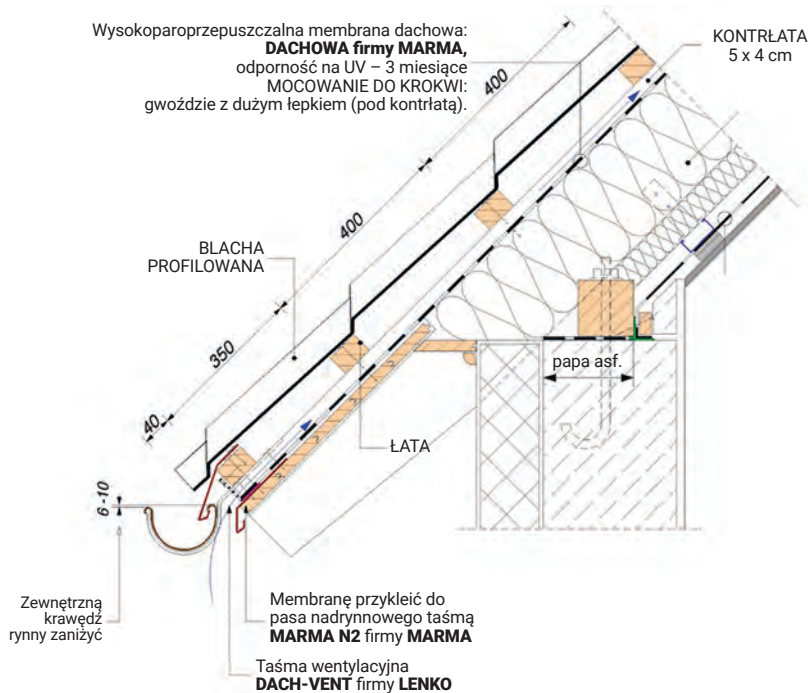


Fot. 5. Ten okap odzwierciedla schemat z rys.3. Pokryciem tego dachu jest dachówka betonowa. Rynna wisi na rynajzach zamocowanych nad łątą okapową do kontrłat. Pod dachówką zamocowano grzebień antywróblówki



Rys. 3. Tak został wykonany dach z fot. 5. Pierwsza dachówka podparta jest na łącie ustawionej na sztorc (lub podwójnej) a wysoka rynna zamocowana jest nad kontrłatą (lub na podwójnej łącie)

RYŚ (3) POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY



Rys. 4. Rysunek z projektu wykonawczego dachu pokrytego blachodachówką. Okap wykonano dokładnie według schematu z rys. 2. Na każdym rysunku projektu są dodatkowe komentarze.

Generalnie rynny wieszają się nad płaszczyzną utworzoną przez kontrłaty lub pod nią. Na rys.1 rynna zawieszona jest pod płaszczyzną kontrłat i takie rozwiązanie nazywa się okapem z nisko wiszącą rynną. Natomiast rys.2 (w Z4 WD to rys.15.4) pokazuje okap z wysoko zawieszoną rynną (nad płaszczyzną kontrłat) w dachu pokrytym blachodachówką, a na rys.3 (w Z3 WD [2] to rys.4.1a) jest wysoko zawieszona rynna w dachu pokrytym dachówką. Patrząc na te ilustracje trzeba pamiętać, że nie są to rysunki wykonawcze, a systemowe. W związku z tym rynajzy (uchwyty rynien z płaskownika) na tych rysunkach umieszczone są zgodnie ze sformułowaniem „wysoko wiszące rynny”, a w realnych dachach najczęściej zamocowane są wyżej na podwójnej łacie okapowej (jak na fot. 5) lub desce okapowej (zastępującej łątę). Takie szczegóły pokazują jedynie rysunki wykonawcze (rys.4), które uwzględniają zalecenia z rysunków systemowych, ale są od nich dokładniejsze. Niestety projekty, z jakimi mają do czynienia polscy dekarze są w zdecydowanej większości jedynie dokumentacją architektoniczną potrzebną do uzyskania pozwolenia na budowę, nazywaną projektem architektonicznym. Projekty wykonawcze są rzadkością z dwóch powodów: są dużo droższe (bo zawierają więcej rysunków) i jest zbyt mało projektantów potrafiących je wykonać.

Z powodu braku wymagania wiedzy od wykonawców, braku nadzoru budowlanego i braku projektów polskie okapy prezentują zbyt często wadliwą budowę. Omówienie każdego z tych przykładów wymagałoby oddzielnego rozdziału. Jednak można już zauważyć okapy, które nie są prawidłowe, ale są lepsze od tych najgorszych. W tych lepszych okapach są wyraźne wloty do szczeliny wentylacyjnej (fot. 3), ale odprowadzenie skroplin jest przez szczelinę między MWK a pasem do rynnowym. Takie rozwiązanie wygodne do wykonania (fot. 2) nie jest dobre, ponieważ gdy podwianych opadów będzie więcej, wtedy jesienią i zimą kontrłaty będą narażone na długotrwałe zawilgocecie. To skróci ich trwałość w tempie zależnym od pogody. Gdyby zimy wyglądały jak ta z 2009/2010 roku lub z lutego 2021 roku, to końcówki kontrłaty w takim dachu byłyby do wymiany po 5, a najpóźniej po 10 latach. Warto zauważyć, że ilość pracy potrzebna do wykonania okapu z fot. 4 i z fot. 3 jest prawie taka sama, a różnica w funkcjonowaniu dachu i jego trwałości jest ogromna.



KRZYSZTOF PATOKA

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

Sytuację trwającą już ponad 20 lat można interpretować jako fatalną dla dekarstwa. Stało się również tak, że wielu dekarzy całkowicie identyfikuje się z tymi złymi rozwiązaniami, a te z zaleceń, czyli prawnie ich obowiązujące, nazywają „książkowymi”, w znaczeniu negatywnym. Według nich są to rozwiązania bardziej pracochłonne, niepotrzebnie skomplikowane i dlatego drogie; promowane przez teoretyków nie mających pojęcia o praktyce. Dowodem ich racji, jest według nich samych, brak praktycznego potwierdzenia szkodliwości tych uproszczonych rozwiązań, jakie stosują od wielu lat. W tej argumentacji bardzo się mylą. To, że uproszczone i złe rozwiązania nie skutkują reklamacjami wynika z kilku nakładających się przyczyn: chwilowych zmian klimatycznych, braku czynnie działającego nadzoru budowlanego i długotrwałego rozpatrywania spraw sądowych.

Na szczęście, mamy już wyraźnie ukształtowaną w każdym regionie grupę dekarzy dbających o jakość, którzy dzięki własnej dociekliwości i solidnemu nastawieniu do zawodu dysponują odpowiednią wiedzą i wykonują naprawdę dobre, zgodne z zaleceniami producentów okapy.

ZALETY WENTYLACJI DACHÓW:

- osuszanie konstrukcji i termoizolacji dachu, co jest ważne dla energooszczędności budynku;
- osuszanie pokrycia zasadniczego i ołatowania (rusztu z łąt i kontrłat);
- wysuszanie wilgoci pochodzącej z drobnych przecieków, co jest korzystne dla dekarzy;
- izolowanie pokrycia lub dachu od ciepła uciekającego przez termoizolację oraz konstrukcję tak, że nad okapami nie ma nawisów lodowych (szkodliwych – skracających trwałość).

MOCOWANIE dachówek ciętych W KOSZACH



Aby dach dobrze spełniał wszystkie swoje funkcje, oprócz solidnej konstrukcji i izolacji musi mieć fachowo ułożone pokrycie. Podczas prac dekarских szczególną uwagę należy zwrócić na newralgiczne miejsca zadaszenia budynku. Jednym z nich jest kosz dachowy.

Linia schodzenia się dwóch połaci dachowych pod kątem rozwartym, czyli kosz, to przestrzeń spływania wody opadowej oraz zalegania śniegu. Ze względu na duże obciążenie, silne działanie wilgoci i w efekcie niebezpieczeństwo przeciekania, profesjonalne wykonanie kosza jest podstawą dobrze wy-

konanego dachu. Dotyczy to szeregu prac, obejmujących: ułożenie szczelnego podłoża, fachowe trasowanie blachy koszowej, odpowiednie wygięcie jej bocznych krawędzi, specjalny montaż blachy, a na ostatnim etapie staranne docięcie dachówek oraz solidne ich zamocowanie. Wykonanie kosza dachowego jest jedną z najtrudniejszych prac

dekarских. Przyjrzyjmy się jego ostatniemu etapowi, czyli układaniu dachówek.

JAK PRZYCINAĆ DACHÓWKI?

Po montażu blachy koszowej na warstwie izolacji wykonanej z papy termozgrzewalnej lub membrany, przychodzi moment docięcia elementów pokrycia zasadniczego.

W pierwszej kolejności dopasowujemy dachówki do krawędzi połaci, w miejscu przyszłego, trwałego montażu i zaznaczamy na każdej z nich ołówkiem linię cięcia. Dalsze czynności powinno się wykonywać poza połacią. Przycinanie dachówek ceramicznych na dachu bywa niebezpieczne dla wcześniej położonego pokrycia oraz warstwy krycia wstępnego. Pył powstający w trakcie pracy oraz drobiny stopionego kwarcu, mogą osiadać na angobowanej powierzchni materiału dachowego i się w niego na stałe

mentów pokrycia, jak i gwoździe je mocujące powinny być również miedziane.

Do mocowania dachówek warto też zastosować odpowiednią klamrę lub spinkę montażową, które zapewnią dodatkowo stabilność wykonania pokrycia. W koszu przydadzą się specjalne spinki do elementów przyciętych. Nasadza się je na dociętą krawędź i mocuje do wkrętów. Spinka wykonana jest ze stali odpornej na korozję i odpowiednio wygiętego, nierdzewnego drutu.

dłowego zaznaczenia na nich skośnych linii i precyzyjnego cięcia zależy późniejszy efekt wizualny.

Ponadto ważnym etapem jest malowanie krawędzi dociętych elementów ceramicznych. U dystrybutorów marki Röben dostaniemy zimną angobę w kolorze wybranej dachówki. Nakłada się ją na przeciętą krawędź pędzlem. Angoba nie tylko zapewni ochronę ceramicznym elementom dachowym, ale także zagwarantuje spójny efekt estetyczny na dachu.



wtopić. Do cięcia dachówek ceramicznych najlepiej użyć tarczy diamentowej.

MONTAŻ DACHÓWEK W KOSZU

Odpowiednio docięte dachówki należy solidnie zamontować. W tym celu w każdej z nich, w części górnego zamka, wykonujemy otwór montażowy. Do jego wywiercenia potrzebne będzie wiertło przeznaczone do klinkieru. Przez otwór przewlekamy drut ze stali kwasoodpornej i gwoździem przytwierdzamy dachówkę dołaty. W sytuacji, gdy obróbki blacharskie kosza dachowego i rynna wykonane są z miedzi, zarówno drut do montażu przyciętych ele-

ESTETYKA WYKONANIA POKRYCIA W KOSZU

Poza fachowym i solidnym wykonaniem wszystkich elementów kosza, trzeba pamiętać o stronie wizualnej. To niewralgiczne miejsce w dachu musi zachowywać taką samą estetykę, jak pokrycie na połaciach. Z tego względu warto zadbać o to, by już sama blacha kosza dachowego była wykonana z lakierowanego aluminium w kolorze zastosowanej dachówki ceramicznej. W ofercie firmy Röben znajdziemy jej arkusze pasujące barwą do wybranego pokrycia.

Ważny jest też staranny montaż dachówek w koszu. Pamiętajmy, że od prawi-

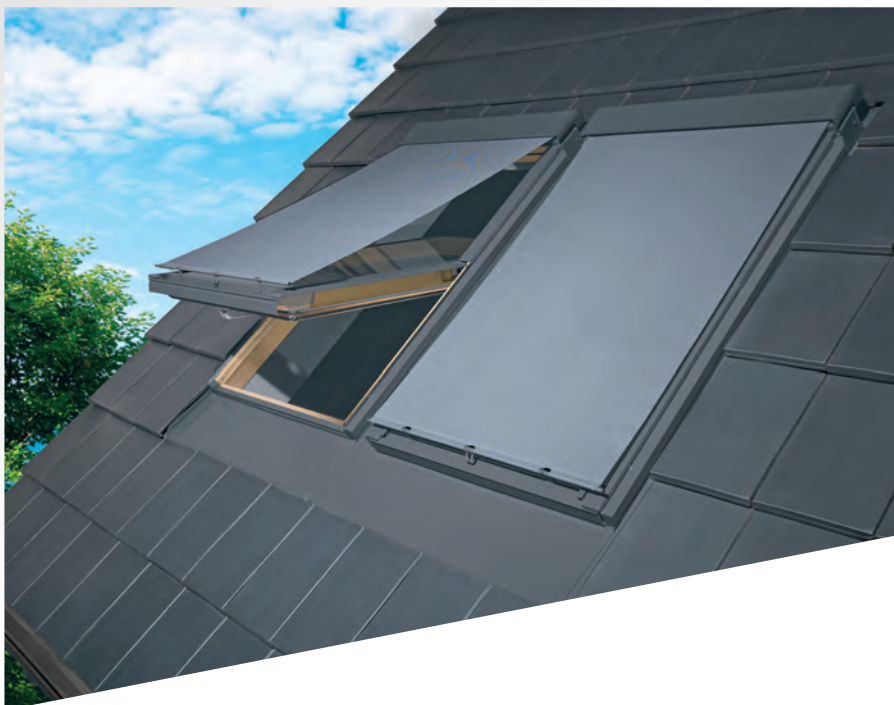


FOT.(4): RÖBEN

MARKIZY – nie daj się upałowić



Trudno nam sobie wyobrazić poddasze bez okien dachowych, które już na stałe zagościły w naszej architekturze. Montowane są zarówno w nowo powstających budynkach, jak i w adaptowanych poddaszach. Usytuowanie okien w skośnym dachu powoduje, że dostarczają one dużą ilość życiodajnego, naturalnego światła. Odpowiednia kontrola ilości ciepła i światła napływającego do pomieszczenia pozwala przekształcić poddasze w miejsce, w którym możemy komfortowo wypocząć i pracować. FAKRO posiada szeroką gamę akcesoriów zewnętrznych, skutecznie chroniących wnętrza na poddaszu przed nadmiernym przegrzewaniem. Jednym z nich jest markiza.



gnięta w czasie deszczu redukuje odgłos spadających kropeł.

W ofercie FAKRO dostępne są markizy ręczne AMZ, a także elektryczne w trzech wersjach sterowania:

- AMZ Solar – całkowicie samoczynna, automatyczna obsługa;
- AMZ Z-Wave – zasilana prądem z sieci elektrycznej i sterowana za pomocą pilota lub przełącznika ściennego w bezprzewodowym systemie Z-Wave;
- AMZ WiFi – zasilana prądem z sieci elektrycznej i sterowana za pomocą aplikacji wBox ze smartfona.

Markizy zamontowane na oknach dachowych umożliwiają znaczne ograniczenie nagrzewania pomieszczeń podczas upalnych dni. Jeśli chcesz się o tym przekonać, to wypróbuj już dziś markizę AMZ za darmo. Wystarczy kupić, zamontować i testować markizę przez minimum 2 miesiące. Jeśli nie będziesz zadowolony – możesz ją zwrócić.

Szczegóły promocji znajdziesz na stronie internetowej:
www.fakro.pl/wyprobujmarkizezadarmo/

atem, podczas gorących dni do wnętrza pomieszczenia napływa promieniowanie słoneczne, które może spowodować podwyższenie temperatury na poddaszu.

Aby temu zapobiec zaleca się stosowanie akcesoriów zewnętrznych – markiz lub rolet zewnętrznych. Firma FAKRO przetestowała skuteczność ochrony przed nagrzewaniem pomieszczeń za pomocą różnych osłon przeciwsłonecznych. Markiza zewnętrzna zamontowana na oknie dachowym chroni przed nagrzaniem poddasza do ośmiu razy skuteczniej niż roleta wewnętrzna zaciemniająca. Akcesoria wewnętrzne w ograniczonym stopniu chronią przed ciepłem słonecznym, a ich głównym zadaniem jest dekoracja wnętrza oraz regulacja ilości światła. Szczególnie ważne jest stosowanie akcesoriów zewnętrznych w mocno nasłonecznionych pomieszczeniach od strony południowej.

Optymalnym rozwiązaniem jest markiza zewnętrzna, która absorbuje promieniowanie słoneczne już przed szybą i emituje ciepło na zewnątrz, dzięki czemu w słoneczne dni bardzo dobrze chroni przed uciążliwym upałem. Temperatura w pomieszczeniu może obniżyć się nawet o 10°C, co ogranicza lub całkowicie eliminuje korzystanie z energochłonnej klimatyzacji. Dodatkowo markiza skutecznie zacieśnia wnętrze, przy jednoczesnym za-

pewieniu widoczności na zewnątrz. Co więcej, markiza powoduje równomierny rozkład natężenia światła, zapewniając naszym oczom wizualny komfort, chroniąc je przed szkodliwym oddziaływaniem refleksów, szczególnie przy pracy z komputerem. Markiza chroni również przed szkodliwym promieniowaniem UV, a zacią-



ZIELONE DACHY STROME

– potrzeba specjalistycznej wiedzy



FOT.: PIOTR WOLAŃSKI

Budowa zielonych dachów stromych to naturalny kierunek rozwoju specjalistycznych firm dekarских.

Rośnie popyt na tego typu usługi, a wykonawców wciąż brakuje.

Tekst **PIOTR WOLAŃSKI**

W ostatnich latach możemy zaobserwować duży wzrost zainteresowania budową dachów zielonych. Ten trend jest obecny na terenie całej Polski, wspierany przez unijne strategie związane z koniecznością adaptacji do zmian klimatycznych. Branża związana z dachami zielonymi rozwija się dynamicznie. Niestety, najtrudniej o dobrych wykonawców zajmujących się dachami stromymi. Jest to swego rodzaju nisza rynkowa. Wydaje się więc, że realizacja zielonych dachów stromych to naturalny kierunek rozwoju specjalistycznych firm dekarских.

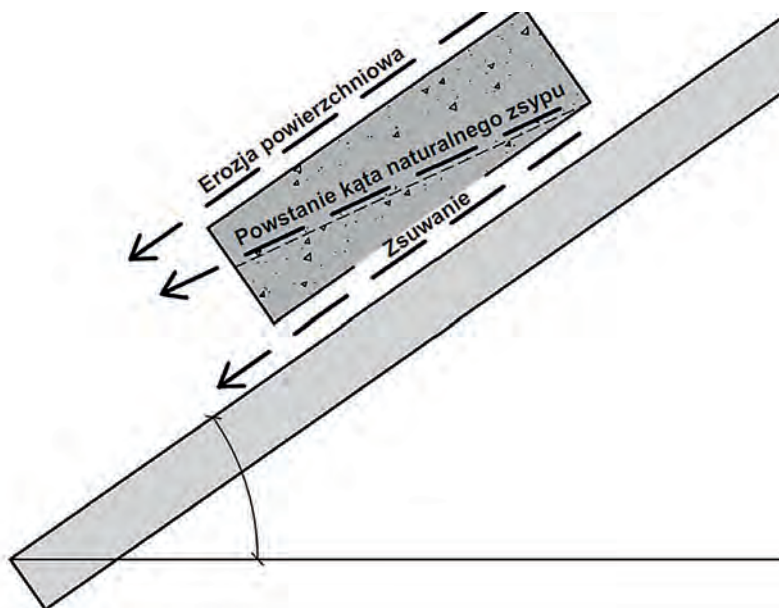
WIEDZA I DOŚWIADCZENIE

Ze względu na wiele problemów technicznych – na etapie projektu, realizacji oraz

tych związanych z bezpieczeństwem pracowników, wykonujących taką instalację – budowę dachu zielonego stromego powinna zajmować się firma specjalistyczna, która ma doświadczenie związane z kryciem tego typu dachów, także w innych technologiach.

W celu doboru właściwego rozwiązania od strony technicznej jest konieczne zwrócenie uwagi na takie parametry jak: długość połąci, procent spadku, możliwość montażu systemu nawadniającego i łatwego dostępu w celu interwencyjnego podlewania oraz wykonywania okresowych prac konserwacyjnych i pielęgnacyjnych (ze względu na wysoką ekspozycję na słońce oraz niższą możliwość magazynowania wody).

Na dachach zielonych należy zastosować pokrycie połąci dachu izolacją wodochron-



FOT. ŹRÓDŁO: WYTYCZNE DLA DACHÓW ZIELONYCH. WYTYCZNE DO PROJEKTOWANIA, WYKONYWANIA I UTRZYMYWANIA DACHÓW ZIELONYCH, DAFI 2021

Rys. 1. Schematyczne przedstawienie erozji powierzchniowej, zsuwania się i powstania kąta zsypania

ną. Bardzo ważne, aby był to materiał odporny na perforację przez systemy korzeniowe oraz certyfikowany w tym zakresie zgodnie z metodologią określoną przez „Wytyczne dla dachów zielonych. Wytyczne do projektowania, wykonywania i utrzymywania dachów zielonych”.

Wszystkie elementy występujące na połaciach dachu przerywające ciągłość struktury wymagają od dostawcy materiałów zaprojektowania rozwiązań gwarantujących trwałość pokrycia dachu oraz stabilność w kontekście ryzyka osuwania się warstw.

Z punktu widzenia stabilności, trwałości i bezpieczeństwa zielonych dachów stromych kluczowe jest zabezpieczenie przed przemieszczaniem się materiałów. Na powstawanie tego zjawiska mają wpływ:

- erozja powierzchniowa;
- zsuwanie się materiałów na granicy warstw;
- przemieszczanie się materiałów pod wpływem sił grawitacji, gdy nachylenie połaci przekracza kąt naturalnego zsypania materiałów sypkich użytych na dachu.

Prawidłowo dobrany układ warstw każdego dachu zielonego musi uwzględniać destrukcyjny wpływ tych trzech zjawisk i być przed nimi zabezpieczony.

EROZJA POWIERZCHNIOWA

Jeżeli chodzi o erozję powierzchniową, to w szczególności są na nią narażone war-

stwy roślinne poddawane destrukcyjnemu działaniu sił wiatru i wody opadowej.

Aby uniknąć wywiewania i wyplukiwania materiału roślinnego oraz podłoża na stromych dachach zielonych, konieczne jest podjęcie działań ochrony przeciwoerozyjnej, które sprowadzają się do zastosowania mat roślinnych zamiast sadzonek roślin. Prekulturowane maty rozchodnikowe (także o innym składzie roślinnym) jako spodnią warstwę mają osnowę, w którą wprasowany

Korzystny wpływ na stabilność powierzchniową dachów stromych i ekspozycji na słońce ma nawadnianie oraz właściwe zaopatrzenie roślin w składniki pokarmowe.

jest substrat. Osnowa (często jest to mata kokosowa) gwarantuje, że maty i rośliny nie uszkodzą się w czasie transportu, a po zainstalowaniu na dachu zabezpieczają powierzchniowo cały układ. Z czasem rośliny przerastają matę kokosową, ukorzeniają się w warstwie substratu, co dodatkowo stabilizuje układ dachu zielonego.

Korzystny wpływ na stabilność powierzchniową dachów stromych i ekspozowanych na słońce ma nawadnianie oraz właściwe zaopatrzenie roślin w składniki pokarmowe. Istnieją rozwiązania, które mają odpowiednio przygotowaną konstrukcję do tego, aby rozprzewadzić linie rozszczajające w warstwach drenażowych dachu zielonego.

Zagrożenie zsuwaniem się całego układu stromego dachu zielonego lub poszczególnych jego warstw jest zależne od siły tarcia pomiędzy poszczególnymi elementami. Aby przeciwdziałać temu zjawisku, stosuje się w systemach dachów stromych zielonych rozwiązania, w których konstrukcja struktury dachu zielonego wspiera się na wzmocnieniach w linii okapu (profile, progi, belki okapowe), jest podwieszona na kalenicy lub równoważąc się – przerucona przez kalenicę dachu. Przy wysokich kątach nachylenia połaci dachu (powyżej 25°) zachodzi niebezpieczeństwo rozerwania struktury materiałów ciągłych. Dlatego muszą być one dobierane pod kątem odpowiedniej wytrzymałości na zerwanie. Maty roślinne użyte powyżej kąta 25° nachylenia połaci muszą mieć dodatkowe wzmocnienia osnowy, na której są wykonane.

ZSUWANIE SIĘ MATERIAŁÓW NA GRANICY WARSTW

Aby zapobiec osuwaniu się materiałów na granicy warstw dobiera się je, biorąc pod uwagę siły tarcia występujące pomiędzy nimi. Projektuje się strukturę tak, aby zminimalizować liczbę warstw, a co za tym idzie liczbę płaszczyzn ślizgowych.

Konstrukcje wspierające dach zielony zapobiegające osuwaniu się, ich rozmieszczenie oraz liczbę progów oporowych projektuje się z uwzględnieniem geometrii konkretnego dachu. Bierze się pod uwagę liczbę połaci, ich długość, kąt nachylenia oraz kształt i usytuowanie innych elementów na dachu, takich jak kominy, okna połaciowe, wentylacje, czy też panele

Tabela 1: Czynności zabezpieczające przed przesuwaniem się materiału na dachach płaskich i stromych w zależności od nachylenia dachu

Możliwe działanie	Nachylenie dachu				
	≥ 0°	≥ 3°	≥ 10°	≥ 20°	30-45°
Działania przeciwko erozji powierzchniowej od nachylenia 0°					
Działania zapobiegawcze do ochrony przed erozją wodną i wietrzną, która może doprowadzić do pogorszenia się wegetacji	X	X	X	X	X
Zazielenienie matami wegetacyjnymi lub kostką ażurową na powierzchniach częściowych zagrożonych przez wywiewanie	X	X	X	X	X
Działania do ustalenia izolacji od nachylenia 3°					
Zamocowanie izolacji wodochronnej [wg Wytyczne do projektowania i wykonywania dachów z izolacją wodochronną - wytyczne dachów płaskich, wydanie II] oraz wytycznych branżowych DIN 18531-3 i ZVDH/HDB.		X	X	X	X
Działania przeciwko zsuwaniu od nachylenia 10°					
Zastosowanie izolacji dachowych odpornych na przerastanie korzeniami (bez oddzielnego układania ochrony przed przerastaniem korzeniami)			X	X	X
Działania zabezpieczające przed zsuwaniem			X	X	X
Rezygnacja z luźno ułożonych włókien filtracyjnych powyżej elementów drenażowych			X	X	X
Niezwłoczne działania ochrony przeciwoerozyjnej (maty wegetacyjne, wysiew na mokro z klejem, tkanina chroniąca przed erozją)				X	X
Rezygnacja z luźno ułożonych włókien filtracyjnych we wszystkich typach konstrukcji				X	X
Zabezpieczenie przed zsuwaniem się z potwierdzeniem statycznym					X
Działania przeciwko erozji powierzchniowej od nachylenia 30°					
Rekomendowane są działania przeciwko przenoszeniu materiału sypkiego					X

FOT.: ŹRÓDŁO: WYTYCZNE DLA DACHÓW ZIELONYCH. WYTYCZNE DO PROJEKTOWANIA, WYKONYWANIA I UTRZYMYWANIA DACHÓW ZIELONYCH, DAFA 2021

fotowoltaiczne. Warto przy wyborze konkretnego rozwiązania oprzeć się na ofercie firm stosujących tego typu materiały od wielu lat i co bardzo ważne, które mogą wykonać obliczenia statyczne dla danego, konkretnego projektu, dobierając właściwy system dający gwarancję trwałości i dobrze funkcjonowania dachu.

PRZENOSZENIE MATERIAŁU SYPKIEGO PRZY KĄCIE NATURALNEGO ZSYPU

W dachach stromych zjawisko przenoszenia materiału sypkiego generuje dużo problemów, ponieważ przy większym nachyleniu, kąt naturalnego zsypu jest mniejszy od nachylenia połaci dachu.

Jeśli nachylenie dachu przekracza kąt naturalnego zsypu, w celu stabilizacji podłoża stosuje się:

- włókna i kleje;
- skrócenie odcinków przenoszenia poprzez dzielenie płaszczyzny przenoszenia konstrukcjami kratowymi, siatkowymi, komorowymi;
- materiały sypkie obudowuje się siatkami, skrzynkami;
- blokowanie możliwości zsypania podłoża poprzez przykrycie matami wegetacyjnymi.

Po właściwym ukorzenieniu roślin substrat na dachu zielonym jest stabilizowany poprzez systemy korzeniowe. Wszystkie materiały użyte w strukturze dachu zielone

go muszą być trwałe i odporne na kontakt ze sobą oraz wytrzymałe na ekspozycję na trudne warunki pogodowe, a także mieć wystarczającą odporność fizykochemiczną na ekstremalne wymagania tego typu instalacji.

Dachy zielone strome to stosunkowo droga instalacja. Błędy projektowe, niewłaściwe wykonanie czy niesprawdzone materiały, mogą spowodować konieczność bardzo kosztownych napraw, a nawet stanowić zagrożenie dla użytkowników. Dlatego przy wyborze konkretnego rozwiązania warto kierować się doświadczeniem systemodawcy i opierać na firmie, która oferuje w ramach współpracy opracowanie projektowe w zakresie obliczeń statycznych i doboru składowych elementów. Ważne jest, aby



PIOTR WOLAŃSKI

Od 14 lat zajmuje się dachami zielonymi, konsultuje projekty, realizuje inwestycje, współpracuje ze środowiskiem naukowym przy projektach innowacyjnych dla branży. Ekspert publikujący w mediach branżowych. Jest współzałożycielem Grupy Merytorycznej Dachy Zielone w ramach Stowarzyszenia DAFA, a także jednym z inicjatorów wydania w Polsce „Wytycznych dla dachów zielonych” FLL. W latach 2012-2019 pełnił funkcję koordynatora Grupy Merytorycznej Dachy Zielone. Aktywnie uczestniczył w pracach Zespołu Redakcyjnego DAFA, opracowującego dwa polskie wydania wytycznych.

rozwiązania, które zastosujemy na dachu stromym były przebadane i aby można było zapoznać się z dotychczasowymi realizacjami, które powstały przed kilku laty i dobrze przez cały ten czas funkcjonują.

WYTYCZNE DLA DACHÓW ZIELONYCH

Bardzo szczegółowo problematykę związaną z instalacją oraz funkcjonowaniem dachów zielonych, w tym stromych omawiają wspomniane już „Wytyczne dla dachów zielonych”. Na początku 2021 roku ukazało się drugie, zaktualizowane polskie wydanie „Wytycznych dla dachów zielonych. Wytycznych do projektowania, wykonywania i utrzymania dachów zielonych” bazujące na „Dachbegrünungsrichtlinien – Richtlinien für die Planung, Bau und Instandhaltungen von Dachbegrünungen” opracowanym przez FLL (Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau e.V. – w skrócie FLL, Stowarzyszenie Badania, Rozwoju i Kształtowania Krajobrazu) z 2018 roku. Nad polskim wydaniem wytycznych pracowało Stowarzyszenie Wykonawców Da-

chów Płaskich i Fasad DAFA, które już od 2013 roku jest członkiem i aktywnie współpracuje z FLL.

Wytyczne są zbiorem zaleceń oraz odniesień do norm, określających wymagania techniczne oraz parametry dla materiałów wykorzystywanych do budowy zielonych dachów. Stanowią punkt odniesienia dla projektowania, wykonywania oraz pielęgnacji dachów zielonych w większości krajów Europy i świata. Niektóre kraje opracowują swoje lokalne wytyczne bazując na opracowaniu FLL i traktując je jako punkt wyjścia do swoich prac. Uznawane są za powszechnie obowiązujące zasady techniki. Prezen-

tują one wiedzę opartą na ponad trzydziestoletnich doświadczeniach praktyków instalujących dachy zielone, pracowników uczelni naukowych zajmujących się tą tematyką oraz firm dostarczających systemy dachów zielonych.

Do wydania wytycznych w Polsce zaproszono grono osób czynnie związanych z branżą dachów zielonych – zarówno spośród pracowników naukowych, jak i wykonawców oraz producentów. Zadbali oni o to, aby treści zawarte w publikacji były przede wszystkim obiektywne, a także miały odniesienie do polskich warunków i polskiego prawodawstwa.

W dachach stromych zjawisko przenoszenia materiału sypkiego generuje dużo problemów, ponieważ przy większym nachyleniu kąt naturalnego zsypu jest mniejszy od nachylenia połaci dachu.



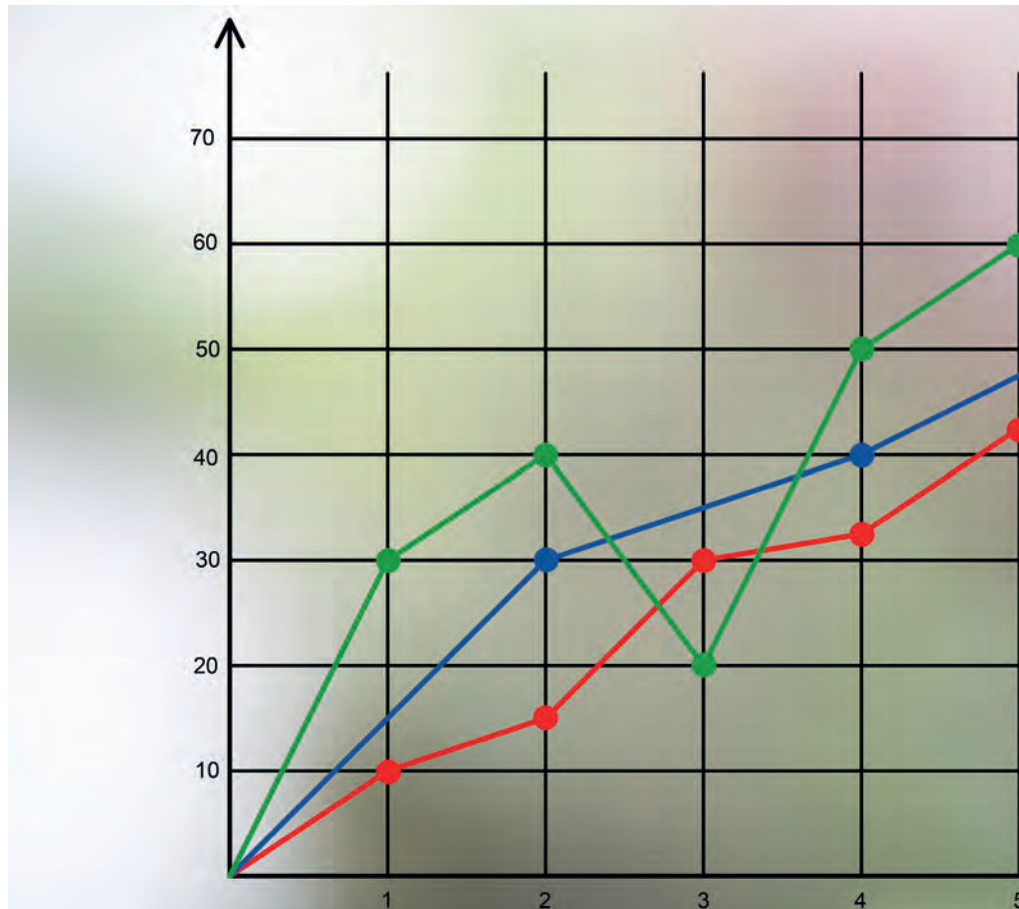
- Doradztwo techniczne, dobór i dostawa materiałów na dachy zielone płaskie i skośne.
- Systemowe materiały do skośnych dachów zielonych, konsultacja projektu.
 - Systemowe materiały do dachów biosolarnych (połączenie dachu zielonego i fotowoltaiki).
 - Maty rozchodnikowe.
 - Profile oporowe i separacyjne.
 - Nadstawki nad wpusty.

**Pomagamy naszym klientom na każdym etapie prac.
Zapewniamy atrakcyjne ceny.
Dostarczamy materiały na terenie całej Polski.**

APK Dachy Zielone
www.dachyzielone.net
e-mail: piotr.wolanski@dachyzielone.net



NOWOCZESNA FIRMA DEKARSKA



Prowadząc własny biznes często zadajemy sobie pytanie: co jest potrzebne, żeby nasza firma dobrze działała i rozwijała się? Dlaczego są firmy, które odnoszą sukcesy i są takie które upadają?

Tekst **BOGDAN KALINOWSKI**

Niezależnie od dziedziny, w jakiej prowadzimy biznes, powody do posiadania nowoczesnej firmy są takie same:

- zarobienie większej ilości pieniędzy (większa marża, mniejsze koszty);
- zdobycie nowych klientów;
- właściwe gospodarowanie czasem;
- ograniczenie ilości problemów i stresu.

Elementów składających się na nowoczesny biznes jest wiele. Zanim jednak spróbujemy wymienić przynajmniej część z nich, warto zwrócić uwagę, że praca powinna sprawiać nam przyjemność. Jest to możliwe pod warunkiem, że będziemy funkcjonowali w zgodzie ze sobą. Każdy z nas jest inny. W oparciu o to dobrze opracować swoją własną, dopasowaną

do siebie drogę. Warto pomyśleć nie tylko o tym, co jest tu i teraz. Bardzo ważne okazuje się być działanie z planem i perspektywą. Postęp, stały rozwój i wychodzenie poza stereotypy sprawi, że nasza firma sprosta konkurencji. Musimy stale myśleć jak być lepszym, sprawniejszym i nie chodzi wcale tylko o to, aby być lepszym od innych, ale jak być lepszym w ogóle.

DACH NA HORYZONCIE

Poświęcając czas na inne działania niż wykonanie kolejnych dachów, pozornie tracimy pieniądze. Zyskujemy coś niepowtarzalnego – inwestujemy w swoją przyszłość, a właśnie myślenie o przyszłości jest najważniejsze.



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

W dzisiejszych czasach niezależnie od dziedziny działalności bardzo ważne jest stworzenie silnej marki osobistej. Jest to jedyna skuteczna droga do sukcesu zawodowego. Wiedza, umiejętności i kompetencje – są bardzo istotne, ale równie konieczna jest autopromocja. Marka osobista musi być autentyczna, spójna osobiście i wiarygodna.

Oczywiście wydaje się, że mówimy o ogólnie znanych zagadnieniach, ale czy jesteście ich świadomi i pamiętamy o tych wszystkich nawet najdrobniejszych elementach? Wszyscy wiemy o tym, że musimy być dobrymi fachowcami. Powinniśmy mieć umiejętności zawodowe i biegłą znajomość nowych technologii. Nie możemy jednak zapominać, że na wzmocnienie właściwego wizerunku wpływają w znaczący sposób takie rzeczy jak wygląd (odpowiednia prezentacja), narzędzia, jakich

używamy (cenione marki). To one wzmocniają nasz wizerunek jako eksperta.

Równie ważne jak kompetencje twarde są kompetencje miękkie. Mowa ciała, umiejętności interpersonalne, sposób mówienia, a nawet modulowanie głosu mają znaczący wpływ na nasz obraz w oczach klienta.

Warto specjalizować się w konkretnych umiejętnościach, nie zapominając jednocześnie, że w pewnym zakresie trzeba być wszechstronnym.

DZIAŁANIA ONLINE

Nowoczesna firma to również social media – Facebook, Twitter, Instagram oraz aktywny udział na fanpage'ach. Ważne jest obserwowanie stron tematycznych związanych z wykonywaną pracą. Warto stawiać się częścią społeczności branżowej. Pomocne w tym są organizacje bran-

żowe takie jak Polskie Stowarzyszenie Dekarzy. Nieodłączne jest wymienianie spostrzeżeń i poglądów oraz podpatrywanie innych (w sensie pozytywnym).

Nowoczesny biznes to wyróżniający się produkt, monitorowanie aktualnych trendów i analiza rynku. Warto krok po kroku zbudować i prowadzić nowoczesną firmę dekarską. Każdy z nas ma swoje przemyslenia i umiejętności. Warto wymieniać się doświadczeniami. Powinniśmy poruszać tematy, które ułatwią nam pracę i życie. Musimy się rozwijać. Dobrze korzystają zarówno ze szkoleń produktowych, jak również podnoszą swoje umiejętności z zakresu marketingu, rozmów z klientem i negocjacji.

Wszystkie te umiejętności pozwolą nam wygodniej żyć i pracować, być odpornym na stres oraz lepiej zorganizować swoje życie zawodowe, tak aby móc również realizować swoje pasje.



BOGDAN KALNOWSKI

prezes Zarządu Głównego Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, wiceprezes Oddziału Podlaskiego PSD.
Właściciel firmy Grupa Dekarska Bogdan Kalnowski

Przyszłość MOJEJ firmy dekararskiej

Kolejne lata mijają. Roboty w bród. Klienci – jak to klienci – raz lepiej, raz gorzej. Dzieciaki rosną, a zdrowie – to najważniejsze – jeszcze jest. To opis sytuacji wielu z Państwa, a wieloletnia współpraca, mnogość spotkań, nie zawsze merytorycznych, pozwala mi – i proszę o wybaczenie śmiałości – napisać... wielu kolegów.

Tekst **ADAM MITURA**

Nawet jeżeli nie do końca opisuje każdego z dekarzy, to jednak wielu stoi przed stałym dylematem. Co dalej? W którą stronę to pójdzie? Jak tym pokierować? Oczywiście, urodzaj zleceń, praca nie do przerobienia, polecenia klientów i świadomość fachu w ręku, pozwalają czuć się bezpiecznie, jednak wątpliwości dotyczące przyszłości pozostają.

Jakie opcje są na stole? Utrzymanie siebie w roli wykonawcy lub rozbudowa firmy w kierunku większego przedsiębiorstwa, a siebie przekierowanie do jego prowadzenia. Dylemat poważny, bo za każdym z wyborów stoją argumenty i ryzyka, a ostateczna decyzja rzutuje na samego dekarza, ale także na przyszłość jego bliskich, niekoniecznie w jednym pokoleniu. Taka decyzja jest za każdym razem indywidualna i nie mam prawa ani nie będę udzielał rad,

jednak – ponieważ mnie nie dotyczy – pokuszę się przynajmniej o częściową analizę „za” i „przeciw”.

DEKARZ – WYKONAWCA

Klienci cenią jakość, którą gwarantuje osobiste wykonawstwo. Kontakt z klientami jest wtedy bliski i dotyczy każdego aspektu realizacji zlecenia: od uzgodnienia jego warunków, poprzez realizację, na rozliczeniu kończąc. Dekarzowi natomiast daje to poczucie pełnej kontroli. Osoby, z którymi pracuje, to jego załoga i jej rola ogranicza się do wsparcia. Ostateczne słowo ma szef, czyli dekarz. Minimalizuje to ryzyko wpadek. Nawet jeżeli podwładny coś zepsuje, szef ma szansę to naprawić i ostatecznie opinia o dobrej jakości pracy się wzmacnia.

Taka sytuacja daje duże poczucie bezpieczeństwa finansowego. Realizacja zleceń zależy jedynie od chęci i zdrowia dekarza.

Milionerem z samej takiej pracy trudno będzie zostać, ale niewątpliwie zapewnia ona dobre, dość dostatnie życie. To rozwiązanie ma jednak także swoje ciemne strony. Dekarz jest na budowie, a więc nie ma możliwości (lub są one bardzo ograniczone) zając się innymi, równie istotnymi elementami związanymi z zawodem. Udział w szkoleniach, targach, bycie blisko producentów, zwiększanie swojej konkurencyjności poprzez poszerzanie usług, dbanie o coraz istotniejszy marketing, inwestycje w sprzęt i w siebie, i wiele innych spraw bywa bardzo ograniczone.

Kwestię niedoboru kompetencji w zakresie nowych rozwiązań wzmacnia dodatkowo fakt, iż wielu dekarzy, z obawy przed wychowaniem sobie konkurenta, niechętnie kieruje na szkolenia swoich pracowników. Ostatecznie pozostaje tylko jedna, kompetentna osoba, a to powoduje wzmocnienie



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

wizerunku specjalisty w ograniczonym zakresie usług.

Takich za i przeciw jest wiele, ale wymienię tylko jeden aspekt – zdrowie. Koncentrując się na samodzielnym wykonywaniu usługi dekarz ogranicza wiele ryzyk. Jednak wzmacnia jedno:

- będzie zdrowy – będą pieniądze,
- nie będzie w stanie samodzielnie realizować zleceń – trzeba będzie szybko szukać rozwiązań na utrzymanie siebie i bliskich.

DEKARZ – PRZEDSIĘBIORCA

Zleceń jest więcej i więcej jest realizacji. Całość wykonuje kilka ekip, a działalność stale się poszerza zarówno w zakresie usług – z nowymi pracownikami do firmy trafiają nowe kompetencje – jak i handlu (równolegle rozwijana działalność, z czasem wykraczająca poza dachy). W konsekwencji firma notuje znacząco wyższe obroty i czynnik ten, w połączeniu z czasem właściciela (uwolnionego od realizacji), zwiększa jego integrację ze środowiskiem,

producentami, organizacjami branżowymi, otoczeniem firmy. Wielu daje to silne poczucie satysfakcji wynikającej z prestiżu i poczucia wpływu. Praca idzie pomimo braku fizycznej obecności szefa. Wiadomo, że ważne jest utrzymanie kontaktu z realizacją, co intensyfikuje jego aktywność po powrocie i często zamienia kontakt na zdalny. To z kolei często jest widoczne w „przyklejeniu” go do telefonu podczas wyjazdów. Jednak jest możliwe i dzieje się realizacja bieżących zleceń w trakcie nieobecności.

I finalny, silny argument na koniec plusów – jest co dziedziczyć. Taki kierunek buduje wartość. Wartość przedsiębiorstwa, nie tylko osoby, lecz dużo bardziej samodzielnego, większego tworu.

Nie samymi różami jest usłana ta rzeczywistość. Prawda jest taka, że wraz ze skalą przedsiębiorstwa rosną także i ryzyka. Obrót nie równa się dochód, a doskonały dekarz, nie musi okazać się równie genialnym przedsiębiorcą.

Wreszcie najważniejsze zagrożenie, a tak naprawdę źródło większości zagrożeń – to

inni robią. Dopóki dekarz robił wszystko sam, to miał wpływ na jakość. Teraz inni wykonują to, za co właściciel odpowiada: pracownicy spartolą robotę – odpowiada właściciel, ktoś nie wyśle sprawozdania na czas – odpowiada właściciel, nie dotrzyma zobowiązania – odpowiada właściciel. Takich spraw jest mnóstwo. Dodatkowo – niełatwo o tych „innych”, zwłaszcza kompetentnych i uczciwych. To osobny, duży temat do rozważań.

Te czynniki, i wiele innych, powodują, że tylko część decyduje się – pomimo świadomości korzyści – budować własne przedsiębiorstwo. Postaramy się w tym pomóc. Wskazać i przypomnieć kilka kluczowych i kontrolowanych elementów, zwiększających prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu. W kolejnych artykułach zbierzemy szereg praktycznych wskazówek, jak zadbać o kluczowe filary, stojące u podstaw takiego przedsiębiorstwa. Osobiście jednak, mając na to szereg przykładów, i nie zapominając o ryzykach, uważamy, że warto!!!



ADAM MITURA

Partner firmy doradczo-szkoleniowej Mitura Academy. Laureat prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards. Od 2003 roku współpracujący z wiodącymi firmami z branży budowlanej.

MARKETING w pocovidowym świecie



Dziadek podróżował rowerem, tata – samochodem, a syn – samolotem... Z każdym kolejnym pokoleniem, z uwagi na rozwój cywilizacji, świat stawał się coraz ciekawszy i bardziej dostępny dla człowieka. Dziś przekraczamy kolejne granice technologiczne jeszcze szybciej, a tak wiele czynników może mieć przecież wpływ na innowacyjność.

Ostatnio takim impulsem do cyfrowej transformacji gospodarki okazała się epidemia koronawirusa, która znacząco zmieniła zasady gry biznesowej. Jak zatem w pocovidowych czasach budować strategie marketingowe swoich marek?

Tekst **MARCIN WOJCIECHOWSKI**

W ostatnim czasie nastąpił ogromny rozwój e-usług, nawet w sektorze administracji publicznej. Aby przetrwać w nowych warunkach rynkowych, trzeba było w błyskawicznym tempie wdrażać cyfrowe rozwiązania technologiczne, niezależnie od wielkości firmy. Diametralnie zmieniła się przecież nie tylko dotychczasowa forma pracy i życia, lecz także droga rozwoju go-

spodarczego. To wymagało z kolei zastoso-

sowania nowych modeli biznesowych, form działania, kanałów sprzedaży i obsługi klienta. Zmieniło się zatem postrzeganie działów marketingu, które zyskały na znaczeniu, gdyż musiały sprawnie i w krótkim czasie „dostroić” firmy do zmiany. Co okazało się ważne? Budowanie zaangażowania klientów poprzez empatię, personalizowanie komunikacji cyfrowej i optymalizowanie wydatków bu-

dżetowych. Nie bez znaczenia było również nastawienie na dialog z odbiorcami, na przykład za pośrednictwem webinarów.

ODNAJDŹ SWOJE MIEJSCE W INTERNETOWEJ SIECI

Firmy przekonały się szybko, że działania marketingowe w pocovidowym świecie muszą mieć przede wszystkim charakter digitalowy. Internet stanowi bowiem obecnie

podstawowe źródło informacji i rozrywki, dostępne bez przeszkód, w dowolnej chwili, z poziomu smartfona. Co więcej, ludzie zaczęli funkcjonować w wirtualnej rzeczywistości na jeszcze większą skalę – zarówno prywatnie, jak i zawodowo. Z telefonem nie rozstajemy się często ani na minutę – korzystamy z niego podczas spotkań ze znajomymi, zabieramy na spacer, a nawet do toalety...

Jesteśmy zatem w stałym kontakcie z informacjami, a więc komunikacja marketingowa może być coraz szybsza, a przekazy jeszcze lepiej dostosowane do grupy docelowej. Ogromną rolę odgrywa więc *content marketing*, który pozwala marce „złapać” świadomość konsumentów dzięki dopasowaniu treści do potrzeb. Musi być on jednak oparty o długoterminową strategię, w której ważną składową jest systematyczna produkcja wysokiej jakości treści (poszukiwaniu tematów potrzebnych i aktualnych), w dodatku – skutecznie dystrybuowanych, również dzięki użyciu narzędzi SEO, w kanałach zewnętrznych oraz własnych. Rośnie bowiem znaczenie firmowych blogów i social mediów.

BUDUJ MARKĘ NA WŁASNEJ ZIEMI

Stawiając na *content marketing*, możemy budować renomę firmy, zwiększać zaufanie odbiorców, a także kreować wizerunek marki jako eksperta. Szczególnie pomocne w tym względzie jest prowadzenie firmowego bloga – skupienie się na budowaniu potęgi mediów własnych, w pełni od nas zależnych. Co więcej, dobrej jakości treści, tworzone w oparciu o zasady SEO, będą wpływały pozytywnie na pozycjonowanie strony (działania zgodne z algorytmami Google’a). Jeśli nasze artykuły będą mieć odpowiednią długość i podział, nasycimy je słowami kluczowymi (powiązаныmi z naszą ofertą), zastosujemy w nich linkowanie wewnętrzne i zewnętrzne, a przy tym dobrze opiszemy zdjęcia, zwiększymy widoczność serwisu w wynikach wyszukiwania Google, a więc zyskamy większą liczbę wejść.

Oprócz działań w obrębie strony internetowej, należy skupić się także na rozwijaniu własnych kanałów komunikacji na YouTube, LinkedInie, Instagramie i Facebooku – według raportu „Digital 2021” Polacy poświęcają bowiem średnio około 2 godziny dziennie na social media. Opłaca się ponadto zacząć świadomie wykorzystywać Messenger – jeden z najpopularniejszych komunikatorów w Polsce, do nawiązywania i utrzymywania relacji z konsumentami. Trzeba przy tym pamiętać, że rośnie znaczenie płatnej promocji w mediach społecznościowych – na samym zasięgu organicznym nie zbudujemy zatem popularności naszych profili. Jednak reklama w tym obszarze jest bardzo atrakcyjna cenowo, a przy odpowiedniej kreacji graficznej i językowej oraz właściwym profilowaniu w oparciu o osoby, przynosi wysoki zwrot z inwestycji. Warto ponadto

czenia zewnętrznego firmy, a także *employer branding* – postawienie na budowanie wizerunku dobrego pracodawcy w oparciu o empatyczną politykę kadrową. Wszelkie gesty solidarności są bowiem obecnie w cenie – kryzys powinien mieć przecież „ludzką” twarz. O naszych sukcesach na tych polach nie dowie się jednak nikt, jeśli nie zainwestujemy w public relations, skupiając się na zwiększaniu świadomości marki w mediach digitalowych. Warto ponadto korzystać z możliwości bezpośredniego kontaktu z odbiorcami, organizując webinaria, dzięki którym zyskamy cenne leady (zawierają dane o potencjalnym kontrahencie, między innymi: imię i nazwisko, numer telefonu czy adres e-mail, a więc są szansą sprzedażową), dzieląc się wartościową wiedzą czy doświadczeniem.

Każdy kryzys jest sprawdzianem i wymaga od osób zarządzających firmami ela-

Oprócz firmowej strony internetowej, należy skupić się na rozwijaniu własnych kanałów komunikacji na YouTube, LinkedInie, Instagramie i Facebooku – na social media Polacy poświęcają bowiem średnio około 2 godziny dziennie.

inwestować w płatne promowanie marki w samej wyszukiwarce, czyli Google Ads. Pamiętajmy przy tym jednak, że komunikacja powinna być spójna w każdym kanale wykorzystywanym przez brand. Dodatkowo, musi być także spersonalizowana, a więc koniecznym jest zrozumienie potrzeb odbiorców na każdym etapie ścieżki zakupowej.

POKAZUJ SIĘ W DOBRYM ŚWIETLE

W niepewnych czasach na znaczeniu zyskują również wszelkie działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) – skupienie się na problemach z oto-

styczności w działaniu, kreatywności, a czasem też odwagi do podjęcia ryzyka. Bez wątplenia pandemia koronawirusa zweryfikowała podejście do prowadzenia biznesu. Dlatego współcześnie marketing powinien opierać się na takich wartościach jak: personalizacja, empatia, zaufanie i zwinność, za pomocą których możemy budować potęgę marki w czasach cyfrowej transformacji. Dziś liczy się digital – brand, który nie istnieje w wirtualnej rzeczywistości wkrótce nie będzie mieć już właściwie racji bytu. Najwyższy czas zatem na zbudowanie strategii obecności marki w Internecie, aby kolejny skok technologiczny (AI) nas już nie zaskoczył.



MARCIN WOJCIECHOWSKI

CEO & Creative Director w Marketing AVEEX. Przedsiębiorca, designer, wizjoner. W ciągu niemal dwóch dekad pracy współtworzył wiele globalnych brandów, między innymi: Pirelli, Electrolux, Philips, Unilever, Wiśniowski czy Betafence. Jego bogate życie zawodowe przełożyło się na wnikliwy wgląd w prawa rządzące światem biznesu. Dzięki wrażliwości wizualnej, potrafi wyrazić markę w formie atrakcyjnego dla jej odbiorców przekazu. Z zespołem agencji i przy pomocy narzędzi marketingowych AVEEX z łatwością zmienia produkty generycznie normalne w marki, które ludzie kochają.



FOT.: SHUTTERSTOCK.COM

SKUTECZNY system motywacyjny

**Jak motywować? Jak przygotować skuteczny system motywacyjny?
Jakich środków użyć, aby wydobyć jak najwyższą efektywność podwładnych?
To często nurtujące wielu przełożonych trudne pytania. Życie udowadnia, że nie
jest łatwo na nie uzyskać skuteczną, po zastosowaniu w praktyce, odpowiedź.**

Tekst **LESZEK SERGIEL**



Umiejętność motywowania to niewątpliwie jedna z najistotniejszych zalet skutecznego menedżera i byłoby wręcz idealnie, gdyby każdy opanował tę umiejętność do tego stopnia, aby nie stosować wyłącznie pieniędzy, a więc stosować zachęty pozafinansowe. Jedną z zasad motywowania mówi, że wykorzystując jedynie pieniądze można kupić zaledwie czas i określony wysiłek pracownika. W celu wydobycia zaangażowania warto sięgać po inne formy i środki.

JAK PRZYGOTOWAĆ SYSTEM MOTYWACYJNY DLA PRACOWNIKÓW?

Co to jest motywacja? Samo słowo pochodzi od łacińskiego słowa *moveo* (*movere*, *movi*, *motu*) i oznacza wprawiać w ruch,

popychać. W bezpośrednim znaczeniu w zarządzaniu definiuje to motywację jako oddziaływanie z zewnątrz (działanie między innymi przełożonych).

TYPY MOTYWACJI. Motywację ludzi dzieli się na cztery podstawowe typy. Pierwszy z nich to motywacja wewnętrzna, zwana samomotywacją, pochodząca z ambicji, pasji, zainteresowań i stanowiącą wewnętrzną siłę napędową. Osoby z silną wewnętrzną motywacją łatwiej i bez wysiłku realizują zadania, osiągają wyznaczone cele i sami rozszerzają własne horyzonty. Naturalnie takie osoby stanowią świetny materiał na skutecznych menedżerów, ale nawet tacy potrzebują od czasu do czasu oddziaływania na nich motywacją zewnętrzną.

Motywacja zewnętrzna to świadome oddziaływanie menedżerów na podwładnych. To oczywiście cały system, w ramach którego ujmuje się motywację finansową i pozafinansową. Jest to system płac, wartościowania pracy, system nagród i kar oraz szereg środków mieszczących się w tak zwanym pozapłacowym wynagrodzeniu.

Kolejnym podziałem jest dzielenie na motywację pozytywną i negatywną. Ten ostatni podział dotyczy motywowania zewnętrznego, czyli metod i motywatorów, po które sięgają menedżerowie.

Przy pomocy motywacji zewnętrznej wpływa się dodatkowo na pobudzenie motywacji wewnętrznej utrzymując ją na pożądanym poziomie.

JĘZYK KORZYŚCI. Praktyczne podejście do zagadnienia motywacji w przedsiębiorstwie podpowiada krótszą jej definicję. Jest to definicja, która mówi, że motywacja to „osobisty powód do zrobienia czegoś”. Listę powodów można zamknąć do jednego słowa, które brzmi: korzyść. Jeśli nasze pierwsze skojarzenie to „język korzyści”, to myślimy w dobrym kierunku, natomiast w tym kontekście mówimy o korzyści racjonalnej lub emocjonalnej.

Właściwie nikt „nie kiwnie palcem”, jeżeli nie ma z tego korzyści i tu dochodzimy do pierwszego praktycznego kryterium konstruowania systemu motywacyjnego w przedsiębiorstwie – musi zapewniać korzyści zarówno racjonalne, jak i emocjonalne. Technicznym szczegółem pozostają środki motywujące (motywatory), z których płyną konkretne korzyści dla konkretnych osób. Jest to szczególnie ważne podczas delegowania obowiązków pracownikom.

SYSTEM NA MIARĘ. Sformułowanie konkretnych osób, wyznacza kolejne kryterium systemu motywacyjnego – indywidualnie dopasowany do pracownika niczym ubranie uszyte na miarę. Rzeczywiście skuteczny system motywacyjny to taki, który jest indywidualny, bo nie ma większej niesprawiedliwości, jak równe potraktowanie nierównych – a przecież pracownicy wyróżniają się pomiędzy sobą. Wyróżniają się efektami, zaangażowaniem, postawą i wkładem w realizację zadań o różnej randze oraz poziomem oczekiwań za wykonaną pracę.

RÓŻNE TEORIE MOTYWOWANIA

Teorii motywowania jest kilka. Najbardziej rozpowszechniona jest teoria instrumentalna – słynny kij i marchewka. Wielu menedżerów chce jej używać i robi to, ale bez skutku. Wielu tylko o niej mówi (powtarzając bezrefleksyjnie za innymi), nie wiedząc, że w praktyce nie działa. Człowiek jest zbyt złożoną istotą, aby w tak prosty sposób można było wytworzyć w nim przewidywalne zachowania wyłącznie przy pomocy nagrody i kary.

To niebezpieczne uproszczenie, które zwalnia menedżerów z wysiłku w kierunku stworzenia takiego systemu motywacyjnego, który rzeczywiście przynosiłby skutek w postaci wydajniejszego zespołu. W popularnym rozumieniu wyznacza proste działania: kara i nagroda. Niestety, to zbyt mało.

Proces motywowania sam w sobie potrafi być motywujący lub demotywujący (w tym zakresie funkcjonuje choćby teoria oczekiwań, mówiąca że spory odsetek pracowników motywuje osiągnięcie celów lub teoria wartości oczekiwanej). Zatem kij i marchewkę warto potraktować jako wstęp do rozważań nad zagadnieniem procesu motywowania.

PIRAMIDA POTRZEB MASLOVA. Skuteczniejszą teorią wydaje się rozpowszechniona teoria potrzeb oparta o hierarchię – piramidę potrzeb Maslowa. Nie wszyscy jednak menedżerowie wiedzą, że Maslow nie potwierdził żadnymi badaniami działania swojej teorii i że głównym błędem w korzystaniu z wymienionej hierarchii jest ortodoksyjne trzymanie się kolejności, która mówi, że najpierw należy u ludzi zaspokajać potrzeby niższego rzędu, a następnie wyższego rzędu. Doświadczenie niejednokrotnie pokazało, że dla wielu ludzi od pieniędzy ważniejsze są takie wartości jak szacunek i przynależność

do określonej grupy oraz stanowisko, które piastują (niekiedy wystarczy lepiej brzmiąca sama nazwa stanowiska).

ZACHOWANIE LUDZI ZALEŻY OD WARTOŚCI, KTÓRE PREFERUJĄ. Oprócz wielu innych teorii, których tutaj nie wspominam, skuteczną jest ta, która mówi, że zachowanie ludzi zależy od wartości, które preferują, których brak odczuwają i jednocześnie uznają, że ich osiągnięcie w pracy jest realne. To oznacza, że ludzie chętnie coś zrobią, jeżeli mają jakikolwiek deficyt w bilansie wartości, na jakich im zależy w danym momencie i jednocześnie widzą realne szanse na zmianę tego deficytu poprzez pracę – czyli zastosowane motywatory muszą być realistyczne i wiarygodne (nikt nie wierzy w obietnice na zasadzie gruszek na wierzbie).

Inną z teorii związanych z motywowaniem, jest teoria TEORIA XY według Douglasa McGregora, która mówi o tym, że menedżer w kontaktach z pracownikami kieruje się jedną z dwóch postaw – negatywną lub pozytywną. McGregor nazwał je odpowiednio teoriami X oraz Y.

ROZPOZNAWANIE DEFICYTÓW I DOSTARCZANIE WARTOŚCI. Zachowanie ludzi zależy od wartości, których brak odczuwają i jednocześnie uznają, że ich osiągnięcie jest realne – z uwagi na powyższe, proces motywacji to permanentne rozpoznawanie deficytów i dostarczanie aktualnych wartości poszczególnym osobom, to nieustanne modyfikowanie zachowań za pomocą motywatorów ze wszystkich grup (finansowych, pozafinansowych, płacowych, pozapłacowych).

RÓŻNE POTRZEBY, RÓŻNE SPOSOBY MOTYWOWANIA. Potrzeby ludzi zmieniają się zależnie od sytuacji rodzinnej, osobistej i zawodowej, co powoduje, że nie istnieje stały sposób motywowania określonego pracownika. Ktoś, kto dzisiaj jest stabilny finansowo, jutro może wydajnie pracować jedynie za większe pieniądze, bo pojawią u niego się nowe bieżące potrzeby, których nie przewidywał. Bywa też tak, że podwyżka nie doda skrzydeł podwładnemu, jeżeli cierpi on na deficyt pochwał i uznania.

Do rozpoznawania służą różne testy sprawdzające motywację w postaci finansów, relacji z przełożonymi, potrzeby awansu, pochwał, współpracy z innymi, odpowiedzialności, osiągnięć czy też testy określające poczucie podwładnego w organizacji (czy uważa, że jest ważny, że się z nim liczą i czy jest traktowany w porównywalny sposób z osobami na podobnych stanowiskach). Jak każde testy, nie istnieją idealne. Ważniejszą metodą jest umiejętna obserwacja podwładnego i zainteresowanie się nim przez bezpośredniego przełożonego w nieco szerszym zakresie niż tylko sfera zawodowa.

CO DECYDUJE O UŻYTEJ METODZIE MOTYWACJI?

O wyborze rodzaju motywacji (negatywna czy pozytywna) i motywatorów decydować powinny takie czynniki: cel (modyfikacja), jaki chce się osiągnąć oraz w jakim czasie, osoba podwładnego, jego doświadczenie, sytuacja (w tym prywatna), jego ambicje, dążenia. Dodatkowe determinanty to możliwości firmy, jej struktura, kultura organi-

zacji, obniżaniu wysokości premii, wprowadzaniu stanu zagrożenia poprzez sytuacje stresowe. Oczywiście należy jej używać, ale z umiarem.

Permanentne powodowanie stanu zagrożenia w rezultacie doprowadza do demotywacji, do utraty poczucia wartości podwładnego, do spadku morale i rezygnacji z zatrudnienia. Nadmierne stosowanie tej formy motywatorów nie przynosi w pewnym momencie rezultatu jeszcze z jednego powodu – ludzie nabierają przeświadczenia, że co by nie zrobili i tak nie będzie dobrze, więc nie ma sensu się starać. Wykonują zadania na minimalnym oczekiwanym poziomie i nie wykazują żadnej inicjatywy.

MOTYWACJA POZYTYWNA. Ten rodzaj motywacji pozwala z kolei na wytworzenie u podwładnych większej samomotywacji. Motywowanie pozytywne to okazywanie uznania dla wykonywanej pracy i rezultatów, udzielanie pochwał w ramach motywowania pozafinansowego oraz adekwatne do zasług nagradzanie w sferze finansowej. Nieadekwatna do osiągnięć nagroda finansowa może skutecznie demotywować. Podobnie

Skuteczny jest indywidualny system motywacyjny, ponieważ nie ma większej niesprawiedliwości, jak równe potraktowanie nierównych.

zacji, sytuacja finansowa, otoczenie konkurencyjne. Dodatkowym, naturalnym czynnikiem jest świadomość u menedżera skutków, jakie niesie za sobą zastosowanie negatywnej czy pozytywnej motywacji.

MOTYWACJA NEGATYWNA. Wykorzystuje mechanizm, który mówi, że ludzie znacznie więcej zrobią w obliczu utraty czegoś, co już mają (na przykład przywilejów) niż w obliczu szansy pozyskania czegoś dodatkowego. Oparta o wytworzenie stanu zagrożenia, pomaga osiągnąć natychmiastową zmianę postępowania podwładnego i przynosi skutek w krótkim czasie. Stąd też tak duża skłonność wielu osób do tego, aby sięgać po motywatory w postaci kar, braku wypłacania lub

jak motywacja negatywna, permanentnie stosowana motywacja pozytywna nie przynosi rezultatu, bowiem nadmierne chwaleństwo za „prozaiczne i rutynowe” zachowania powoduje, że pochwały nie robią wrażenia.

Idealnym zatem jest korzystanie zarówno z jednej, jak i drugiej formy motywacji, wybierając do tego motywatory i z grupy finansowej, i pozafinansowej. Przykłady jednych i drugich motywatorów to szeroki wachlarz działań od rozwiązań systemowych (ujętych w wewnętrzne regulaminy) po rozwiązania mieszczące się w umiejętnościach wywierania wpływu na ludzi za pomocą różnego rodzaju socjotechnik i przyjętego stylu zarządzania.



LESZEK SERGIEL

Założyciel firmy Witalni. Licencjonowany trener sprzedaży i zarządzania, doradca, interim manager, mentor, trener metodą Horse Assisted Education. Specjalizuje się w szkoleniach kadry handlowej i zarządzającej. Przeprowadził już blisko 20 000 godzin szkoleń. W ramach outsourcingu zarządza zespołami handlowymi w wielu firmach. Doradca w zakresie organizacji przedsiębiorstw, zarządzania, handlu i rekrutacji. Prowadził zajęcia we wrocławskiej i opolskiej Wyższej Szkole Bankowej, również na poziomie MBA. Kontakt: biuro@witalni.pl, www.witalni.pl



ODZYSKIWACZ

WODY DESZCZOWEJ

63 | 90 | 110 MM



BRYZA[®]

SYSTEMY RYNNOWE
PODSUFITKA

rynnybryza.pl

DEKARZ POLECA!

Jak rekomendują fachowcy?

Wybór najlepszych produktów do wykonania dachu jest decyzją,
której skutki inwestor ponosi przez dziesięciolecia.
Zatem rzadko jest ona przypadkowa czy podejmowana „na własną rękę”.

Tekst **AGNIESZKA WÓJCIK-ZACHORSKA**

Akcje promocyjne podejmowane przez producentów pokryć dachowych dostarczają klientom informacji, co można znaleźć na rynku i jakie są zalety poszczególnych produktów. Ale ogniwem, które spaja zabiegi promocyjne producentów pokryć dachowych oraz własne analizy i poszukiwania klientów, są dekarze. W świetle badań ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku z 2021 roku doradcza siła dekarzy jest coraz bardziej znacząca, zaś skuteczność polecania marek pokryć dachowych sukcesywnie rośnie.

JAK CZĘSTO DEKARZE POLECAJĄ KONKRETNE MARKI?

Dekarze pełnią kluczową rolę w decyzji dotyczącej wyboru marki. Średnia częstotliwość polecania marek pokryć dachowych wśród fachowców zajmujących się montażem pokryć dachowych ciężkich obecnie wynosi 76,2% (wzrost o 3,9 pkt. proc.), a dla dachów blaszanych – 75,5% (wzrost o 1,5 pkt. proc.). Jeszcze rok wcześniej wskaźniki te wynosiły odpowiednio 72,3% i 74,0%. Dla blach modułowych współczynnik częstotliwości polecania wynosi zaś 74,1%.

Aż 41,3% dekarzy rekomenduje konkretne marki pokryć dachowych ciężkich w każdym realizowanym zleceniu. Dla pokryć blaszanych współczynnik ten wynosi 41,0% a dla blachy modułowej – 39,0%.

JAKA JEST SKUTECZNOŚĆ REKOMENDACJI DEKARZY?

Średni stopień skuteczności polecania konkretnych marek pokryć dachowych ciężkich, wynosi aż 86,2% i jest wyższy w stosunku do roku poprzedniego o 3,2%. Dla pokryć blaszanych średnia skuteczność polecania jest niewiele mniejsza i wynosi 85,2%, co stanowi wzrost wskaźnika o 2,7 pkt. proc. Dekarze polecają również bardzo skutecznie marki blach modułowych. Średni stopień skuteczności polecania w zakresie tego asortymentu to 84,0%. Wyniki te są potwierdzeniem kluczowej roli wykonawcy w procesie decyzyjnym inwestorów.

A jakie marki są ulubionymi markami dekarzy? Odpowiedzi na to pytanie udziela Ranking Budowlana Marka Roku, który corocznie jest ogłaszany w czerwcu przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku. Projekt ma na celu zebranie informacji na temat środowiska wykonującego poszczegól-

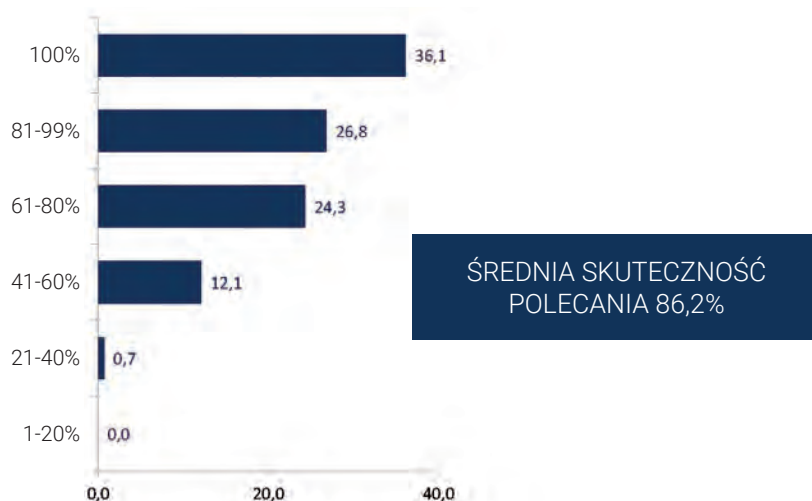
POKRYCIA DACHOWE CIĘŻKIE

CZĘSTOTLIWOŚĆ POLECANIA MAREK (N=300, %)



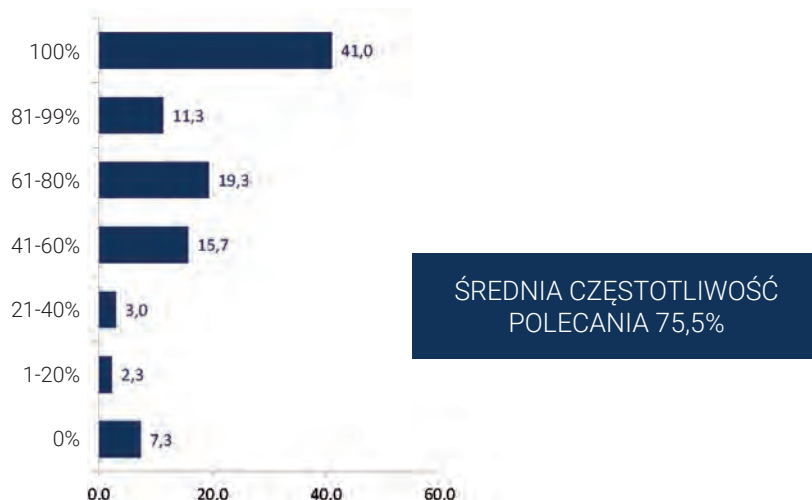
POKRYCIA DACHOWE CIĘŻKIE

STOPIEŃ SKUTECZNOŚCI POLECANIA (N=280, %)



POKRYCIA DACHOWE BLASZANE

CZĘSTOTLIWOŚĆ POLECANIA MAREK (N=300, %)



ne prace budowlane, oraz poznanie opinii fachowców w zakresie produktów, których używają w codziennej praktyce. Wyniki rankingów z poszczególnych lat znajdują się na stronie www.rankingmarekbudowlanych.pl.

JAK UCZYNIĆ DEKARZA SKUTECZNYM AMBASADOREM MARKI?

Firmy dekarские budują swoją pozycję rynkową poprzez rekomendacje zadowolonych klientów, którzy oceniają zarówno same produkty, jak i wykonawstwo. Zatem ciągła współpraca dekarzy z producentami

Jak uczynić dekarza skutecznym ambasadorem marki?

Firmy dekarские budują swoją pozycję rynkową poprzez rekomendacje zadowolonych klientów, którzy oceniają zarówno same produkty, jak i wykonawstwo.

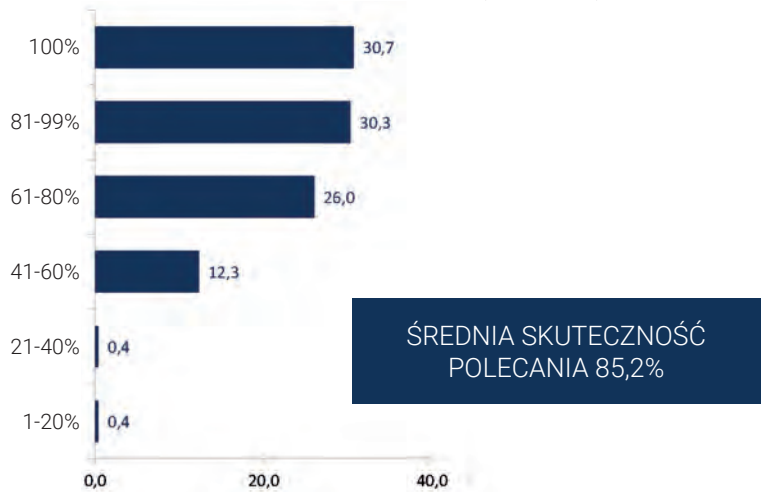
wywiera wpływ na jakość całej inwestycji i owocuje lojalnością fachowców wobec marki wynikającą z doświadczenia. Dekarze chętnie wskazują swoim klientom konkretne rozwiązania, ale też odradzają to, co według nich się nie sprawdza. Zatem wyniki sprzedażowe producentów nie mogą być zadowolające bez strategii marketingowej i komunikacyjnej uwzględniającej rolę dekarzy w procesie rozwoju marki.



AGNIESZKA WÓJCIK-ZACHORSKA
Project Manager w firmie ASM
– Centrum Badań i Analiz Rynku

POKRYCIA DACHOWE BLASZANE

STOPIEŃ SKUTECZNOŚCI POLECANIA (N=277, %)



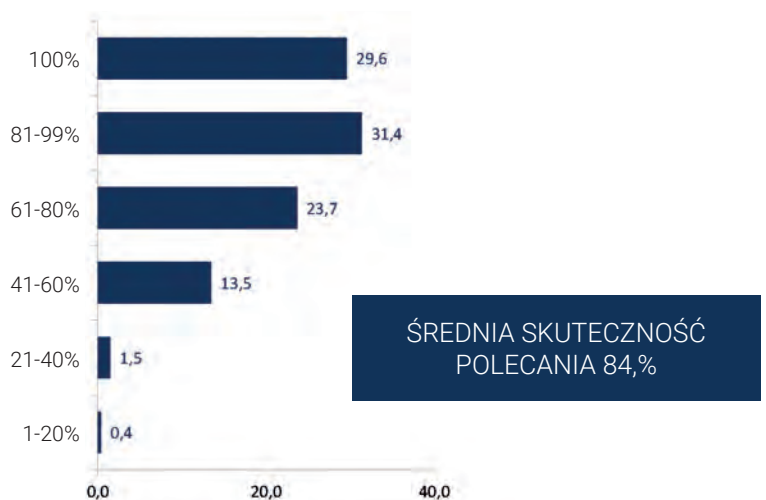
POKRYCIA DACHOWE – BLACHY MODUŁOWE

CZĘSTOTLIWOŚĆ POLECANIA MAREK (N=300, %)



POKRYCIA DACHOWE – BLACHY MODUŁOWE

STOPIEŃ SKUTECZNOŚCI POLECANIA (N=274, %)



N A J N O W S Z Y

RAPORT Z BRANŻY DEKARSKIEJ

JUŻ DOSTĘPNY!

Rozwijamy innowacyjne technologie
gromadzenia i przetwarzania danych
Z wielu źródeł informacji wybieramy te,
które pozwolą zrozumieć zależności
gwarantujące sukces naszych Klientów

Więcej niż agencja badawcza

ASM Centrum Badań i Analiz Rynku

BADANIA SYNDYKATOWE ASM

Znam, polecam, odradzam

SPOJRZENIE POLAKÓW NA REMONTY I MARKI POKRYĆ DACHOWYCH

Wydanie I
Kwiecień 2021

W RAPORCIE M.IN.

- Jakie marki pokryć dachowych Polacy znają ze słyszenia?
- Ile osób jest na tyle zadowolona z zakupu pokrycia dachowego, aby polecić markę?
- Które marki pokryć dachowych Polacy polecają, a które odradzają?
- Jaka kwotę Polacy planują przeznaczyć na zakup pokrycia dachowego, a jaką na fachowca?
- Jakie czynniki decydują o wyborze pokryć dachowych?
- Skąd Polacy czerpią wiedzę o pokryciach dachowych?



Informacji o raportach udziela

Beata Tomczak-Majewska

tel. kom. +48 603 765 304

e-mail: b.tomczak@asm-poland.com.pl

WWW.ASM-POLAND.COM.PL

ASM Centrum Badań i Analiz Rynku

UBEZPIECZENIE NA ŻYCIU



Ubezpieczenie na życie najczęściej kojarzy nam się ze zbędnym kosztem. Wiadomo, każdy zakłada, że będzie żył w zdrowiu i wciąż miał pracę. Niestety, nie zawsze życie układa nam się tak, jakbyśmy tego chcieli.

Tekst **JACEK BARANOWSKI**

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

- 1. ubezpieczenia na życie** – śmierci ubezpieczonego lub dożycia przez niego oznaczonego wieku lub
- 2. ubezpieczenia 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, 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 ubezpieczeniowe wypłacane przez ubezpieczyciela nie polega na wypłacie odszkodowania, a sumy pieniężnej, renty lub innego świadczenia.

Wobec tego podziału ubezpieczenia osobowe rządzą się innymi regułami praw-

mi, 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, iż nie jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkich zdarzeń, które będą miały miejsce w naszym życiu. Czy w związku z tym staraliśmy się lub jesteśmy przygotowani na najgorsze – czarne – scenariusze? Czy jesteśmy w odpowiedni sposób zabezpieczeni na przyszłość? Warto pamiętać, iż dobrze sformułowana umowa ubezpieczenia na życie może nam dać pewność, że nie zostaniemy bez środków finansowych i pomocy w trudnych w naszym życiu sytuacjach. 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 naszych rodaków. W dzisiejszych czasach sytuacja ekonomiczna wielu ludzi jest mało stabilna, podlega okresowym lub trwałym zmianom. Niejeden z nas mając rodzinę zaciągnął kredyt, na przykład na zakup mieszkania lub domu. Chcąc być odpowiedzialnymi, musimy zabezpieczyć finansowo naszych bliskich na najtrudniejsze 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. Wypłacone świadczenie umożliwi im między innymi spłacenie zaciągniętych kredytów/zobowiązań, albo przetrwanie pierwszego naj-

gorszego okresu po wywołanej śmiercią ubezpieczonego gwałtownym spadku dochodów rodzinnych. 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, kwartał, pół roku, rok), która w całości jest przeznaczona na ochronę w razie śmierci lub utraty zdolności do pracy i zarobkowania. W takich umowach ubezpieczenia na życie 100% składki przeznacza się na funkcje ochrony życia ubezpieczonego. Jeśli w ustalonym okresie ubezpieczenia ubezpieczony nie umrze lub ubezpieczonemu nic się nie stanie, wówczas składka w całości jest prze-

znaczona na pokrycie kosztów towarzystwa ubezpieczeń na życie w związku z realizacją obowiązków wynikających z umowy ubezpieczenia oraz na jego zysk. Jeżeli jednak 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 drugiej zaś pozwalają gromadzić pieniądze. Tego typu polisa na życie daje ubezpieczonemu więcej możliwości. Nie tylko chroni finansowo najbliższych w razie 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.

Mając rodzinę, bliskich, czy nawet będąc kredytobiorcą, powinniśmy być odpowiedzialni i zabezpieczyć się przed konsekwencjami finansowymi niespodziewanych zdarzeń trwałej niezdolności do pracy, a nawet śmierci.

Towarzystwa ubezpieczeń na życie chętnie oferują szereg tego typu ubezpieczeń, które można dopasować do aktualnej sytuacji finansowej ubezpieczonego. Warto jednak wyraźnie zaznaczyć, że analizie, z konieczności zasygnalizowanych, argu-

Dlaczego warto ubezpieczyć się na życie? Nie jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkich zdarzeń, które będą miały miejsce w naszym życiu.
Czy w związku z tym jesteśmy przygotowani na najgorsze – czarne scenariusze?

mentów za „ubezpieczaniem się” powinno towarzyszyć przekonanie, iż zawieranie umów ubezpieczenia najlepiej realizować przy współpracy i za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego, który jako profesjonalista dostosuje zakres ochrony ubezpieczeniowej do faktycznych 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 – link: <https://sagabrokers.pl/grupowe-ubezpieczenie-na-zycie/>

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



SZKOLENIA z firmą Blachy Pruszyński

FOT.(2): ODDZIAŁ KUJAWSKO-POMORSKI PSD



Z względu na ograniczenia epidemiczne firma Blachy Pruszyński zmieniła dotychczasową formułę corocznych spotkań z dekarzami. Zdecydowała się zaprezentować swoje produkty w Oddziałach Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy. Doświadczeni doradcy techniczni podróżowali po całym kraju, by jak najwięcej osób mogło skorzystać z oferty. Prezentacje odbyły się przy wykorzystaniu największego w Polsce Mobilnego Centrum Szkoleniowego. Jest to duży samochód ciężarowy wyposażony w wystawki, ekrany telewizyjne oraz vip-room. Na miejscu można napić się kawy i porozmawiać z ekspertami – Sławo-

FOT.(2): ODDZIAŁ ŚLĄSKI PSD





FOT(2): ODDZIAŁ LUBELSKI PSD

mirem Pławińskim i Tomaszem Mireckim, a także obejrzeć krótkie animacje o firmie, zobaczyć najnowsze produkty oraz sposób ich montażu na dachu. Wszystkie te czynniki ułatwiają znacznie proces szkolenia. W programie spotkań przewidziano prezentację:

- pełnej oferty firmy Pruszyński,
- programu promocyjnego dla dekarzy „Wspólne Korzyści”,
- montażu wybranych produktów, (blachodachówka płaska, panel dachowy na rąbek klikowy).

Dostępne były także materiały informacyjno-techniczne, reklamowe i doradztwo. Pomimo napiętego harmonogramu i nawału obowiązków wielu dekarzy z Oddziałów Kujawsko-Pomorskiego, Lubelskiego, Śląskiego, Zachodniopomorskiego i Małopolskiego zdecydowało się skorzystać ze szkolenia w Mobilnym Centrum Szkoleniowym. (I.Sz.)



FOT(2): ODDZIAŁ MAŁOPOLSKI PSD



FOT(2): ODDZIAŁ ZACHODNIOPOMORSKI PSD



Szkolenia dekarzy z Oddziałów ŁÓDZKIEGO I ŚLĄSKIEGO

Pod koniec marca dekarze z Oddziałów Łódzkiego i Śląskiego odbyli szkolenia z izolacji wodochronnej dachów płaskich z membran syntetycznych EPDM. Jednodniowe zajęcia w układaniu warstw systemu RubberGard® EPDM obejmowało część teoretyczną i praktyczną, podzieloną na trzy bloki.

Uczestnicy poznali system izolacji i jego przeznaczenie – miejsce w klasyfikacji produktowej, strukturze chemicznej, właściwości fizyczne oraz możliwości zastosowania wraz z niezbędnymi akcesoriami i narzędziami potrzebnymi do montażu.

Podczas zajęć praktycznych dekarze przygotowywali materiał do montażu na

modelu dachu płaskiego oraz wykonywali:

- połączenie podstawowe;
- izolację wodochronną w systemie pełnego klejenia na modelu atyki;
- obróbkę detalu narożnika wewnętrznego i zewnętrznego;
- obróbkę kominka wentylacyjnego (przebiecia dachu);





- test alternatywnej metody przeprowadzenia obróbki detalu narożnika wewnętrznego;
- izolację wodochronną Firestone RubberGard® EPDM w systemie mocowania mechanicznego R.M.A. na modelu dachu płaskiego z atykami;
- obróbkę detali narożników atyki i komina wentylacyjnego;
- izolację obróbki blacharskiej w strefie okapowej.

W zajęciach wzięli udział dekarze zainteresowani zdobyciem wiedzy z zakresu omawianych systemów hydroizolacyjnych. (K.G.)



FOT.(9): ADAM CHOJNACKI

WSPÓŁPRACA z Polskim Stowarzyszeniem Dekarzy RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ!

Polskie Stowarzyszenie Dekarzy jest najstarszą organizacją zrzeszającą dekarzy, blacharzy i cieśli z całej Polski. Jesteśmy członkiem Międzynarodowej Federacji Dekarzy IFD. Razem walczymy o to, aby zawód Dekarza był szanowany i rozpowszechniany. Podnosimy kwalifikacje zawodowe dekarzy, blacharzy i cieśli, szkolimy ich, walczymy z szarą strefą, zapewniamy najkorzystniejsze ubezpieczenie OC oraz integrujemy środowisko Dekarzy i Producentów. Promujemy najlepsze materiały dachowe. Prowadzimy kampanie reklamowe dla Członków Wspierających. Za swoje działania zostaliśmy wyróżnieni nagrodą Fundacji Godła Polskiego Teraz Polska!

Stowarzyszenie założone zostało przez Dekarzy i dla Dekarzy!

Wszystkie informacje o współpracy z PSD można znaleźć na stronie internetowej www.dekarz.com.pl.

FIRMY WSPIERAJĄCE POLSKIE STOWARZYSZENIE DEKARZY



FIRMY WSPIERAJĄCE ODDZIAŁY POLSKIEGO STOWARZYSZENIA 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
- BLACHY PRUSZYŃSKI
- P.H. CEGPOL Leszek Basikowski
- DORADO Sylwia Nyks
- GENDERKA 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.
- XT24 Paweł Adaszak
- RAWICOM sp. z o.o. sp. k.

ODDZIAŁ LUBELSKI

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

- GALECO sp. z o.o.
- DACHSERWIS 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.
- BLACHY PRUSZYŃSKI
- LUBELSKI OŚRODEK KSZTAŁCENIA DEKARZY sp. z o.o.
- ZIELONA ENERGIA sp. z o.o.
- STILO ENERGY SA

ODDZIAŁ BIŁGORAJSKI

ul. Cegielniana 24 (pok. 13), 23-400 Biłgoraj, tel.: +48 512 179 506, e-mail: psdbilgoraj@wp.pl

- BLACHY PRUSZYŃSKI

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

- BLACHOTRAPEZ
- FLORIAN CENTRUM S.A.
- PBN INVEST sp. z o.o.
- „GRO-DACH” GRUPA DEKARSKA MAGDALENA SZCZERBIAK
- BLACHY PRUSZYŃSKI

ODDZIAŁ MAŁOPOLSKI

ul. Moszyńskiego 9, 30-698 Kraków (biuro nr 2), tel.: +48 516 028 125, e-mail: malopolski@dekarz.com.pl

- SIG sp. z o.o.
- ABITO J. Dereń, M. Dereń sp.j.
- ALTATERRA KFT
- CB S.A.
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.

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.
- TEGOLA POLONIA LTD.
- BLACH-POL KRZYSZTOFIK, PAŁYGA sp.j.
- BUDMAN CERAMIKA BUDOWLANA MIROSŁAW MAŃKO
- BAUDER POLSKA sp. z o.o.
- SINIAT sp. z o.o.
- CEDRAL

ODDZIAŁ W NOWYM SĄCZU

Nowy Sącz tel.: +48 507 656 821, e-mail: nowysacz@dekarz.com.pl

- RUUKKI POLSKA sp. z o.o.
- BLACHOTRAPEZ
- EXTRADACH sp. z o.o. sp. k.
- BUDMAT BOGDAN WIĘCEK
- COMPLEX-SERWIS s.c. PIOTR KURCZYŃSKI SYLWESTER LEŚNIK

FIRMY WSPIERAJĄCE ODDZIAŁY POLSKIEGO STOWARZYSZENIA DEKARZY

ODDZIAŁ WARMIŃSKO-MAZURSKI

Lubelska 41E, 10-408 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
- PFLEIDERER Polska sp. z o.o.
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.
- BLACHY PRUSZYŃSKI

ODDZIAŁ PODKARPACKI

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

- „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
- BLACHY PRUSZYŃSKI

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.
- PREMIUMDACH Szymon Białk
- BALEXMETAL

ODDZIAŁ ŚLĄSKI

ul. Marysia 39a, 42-200 Częstochowa, tel.: +48 570 120 662, e-mail: lan-dach@wp.pl, k.galor@dekarz.com.pl

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

ODDZIAŁ PODLASKI

ul. Władysława Reymonta 1a, 15-717 Białystok, tel.: +48 502 274 707, e-mail: biuro@dekarzepodlasia.pl, www.dekarzepodlasia.pl

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

ODDZIAŁ WIELKOPOLSKI

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

- TERMO-DEK SPÓŁKA JAWNA Roman Bartczak, Andrzej Markowski
- METZINK sp. z o.o.
- WA.SZ.DACH sp. z o.o. HURTOWNIA POKRYĆ DACHOWYCH
- BLACHOTRAPEZ sp. z o.o.
- EGGER Polska sp. z o.o.
- TOMDACH Mateusz Tomczak
- DACH BUD PMT sp. z o.o. CENTRUM POKRYĆ DACHOWYCH
- PREBENA
- „PIMAR” POKRYCIA DACHOWE MAŁECCY – SPÓŁKA JAWNA
- PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWO USŁUGOWE „OLSTAL”
Miroslaw Rygus

ODDZIAŁ ZACHODNIOPOMORSKI

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

- Veldach Niemcewicz sp. z o.o.
- Świat Drzewa
- Proizolacje.pl sp. z o.o.
- RUUKKI Polska sp. z o.o.
- BLACHY PRUSZYŃSKI

Są dekarze,
którzy lubią dopracowane produkty.



PRODUKTY MODULAR SERIES

MODULAR SERIES jest linią zawierającą najnowocześniejsze modułowe pokrycia dachowe. Dzięki zautomatyzowanym liniom produkcyjnym, dachówki są wykonane z niesamowitą precyzją i dbałością o każdy detal. Przetłoczenie typu „Z” to rozwiązanie technologiczne, które zmniejsza widoczność łączeń arkuszy, co dodatkowo wpływa na estetykę pokrycia. Produkty dostępne są w dwóch wariantach mocowania: z widocznymi oraz ukrytymi wkrętami.

Poznaj nasze produkty na www.bp2.eu

THE POWER OF ROOFS

