



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ
SYSTEMÓW OCIEPLEŃ

Andrzej Just

Prezes Zarządu SSO w latach 2003-2004

Zasadniczą ideą powstania Stowarzyszenia na Rzecz Systemów Ociepleń była chęć rzetelnej oceny rynku dociepleń w Polsce, stosowanych materiałów i sposobów wykonania. Jednym z celów Stowarzyszenia była edukacja rynku w dziedzinie systemów ociepleń oraz propagowanie zastosowania konstrukcji ścian wielowarstwowych w budownictwie.

Jako pierwszy prezes SSO byłem bardzo zaangażowany w początkowy, ewolucyjny rozwój organizacji. Zaczynaliśmy skromnie, w dosyć wąskim gronie przedstawicieli producentów materiałów wchodzących w skład systemu ocieplenia, ale w końcu udało się zebrać tylu chętnych, aby oficjalnie zarejestrować stowarzyszenie. Wielu istotnych uczestników rynku tego sektora uznało, że będzie aktywnie przyglądać się efektom naszej pracy i jeśli coś z tego wyniknie, to do nas dołączą. Z każdym rokiem nasze działania spotykały się z coraz lepszym przyjęciem, rosła więc liczba firm reprezentowanych w Stowarzyszeniu, choć jedni czekali z tą decyzją krócej, inni dłużej. Obecnie SSO zrzesza 20 podmiotów ogrywających kluczową rolę na rynku ETICS.

W czasie mojej kadencji powstały pierwsze inicjatywy wewnętrznej oceny wielkości rynku ociepleń w Polsce oraz udziału poszczególnych producentów w jego podziale. Zdefiniowaliśmy na własne potrzeby, kim jest dostawca systemu ociepleń. Opracowaliśmy podstawy do wytycznych stosowania systemów ociepleń i rozpoczęliśmy walkę z dostawcami materiałów odbiegających jakością od norm jakościowych dających gwarancję wieloletniej trwałości systemu.

Dziś rynek ociepleń w Polsce to ciągle ok. 40 milionów m² rocznie do wykonania. Jest więc się o co bić. Ze względu na coraz bardziej wymagające, wymuszające oszczędność energii normy, coraz większy udział w tym sektorze mają docieplenia ścian, które już kiedyś były docieplone, ale zbyt cienką warstwą wełny czy styropianu.

Z kolei wartość polskiego rynku ETICS szacuję na około 5 miliardów złotych rocznie (biorąc pod uwagę zarówno materiały, jak i robociznę). Jest to bardzo znacząca kwota nie tylko w skali budownictwa, ale całej gospodarki. Poza tym ocieplenia budynku przynoszą dodatkowe oszczędności dzięki zmniejszeniu zużycia energii, co też nie pozostaje bez śladu w bilansie finansowym tak kraju, jak i każdej rodziny.

I wreszcie systemy ociepleń to sposób na atrakcyjną aranżację elewacji, dzięki czemu nasze domy i osiedla są coraz ładniejsze.

Myślę więc, że systemy ociepleń mają się dobrze i tak pozostanie jeszcze przez wiele lat.



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ
SYSTEMÓW OCIEPLEŃ



Tomasz Kruppiak

Prezes Zarządu SSO w latach 2004-2005

Ideą powstania Stowarzyszenia na Rzecz Systemów Ociepleń w 2003 roku była chęć zjednoczenia firm produkujących systemy ociepleniowe. Zależało nam, by Stowarzyszenie stało się niezależnym podmiotem mającym pozytywny wpływ na kształtowanie standardów profesjonalnego wykonawstwa. Stowarzyszenie miało pełnić funkcję nowoczesnej platformy informacyjnej oraz komunikacyjnej pomiędzy konkurującymi na co dzień firmami. Naszym podstawowym celem było stałe podnoszenie świadomości uczestników rynku budowlanego, w szczególności inwestorów, architektów oraz wykonawców prowadzących prace ociepleniowe. Tworząc SSO chcieliśmy oddziaływać na powstające w Polsce prawo regulujące procesy zachodzące w budownictwie. Nie chcieliśmy jednak jedynie opiniować aktów prawnych – chcieliśmy aktywnie uczestniczyć w procesie ich powstawania.

Podstawowym celem, jaki postawił sobie Zarząd SSO w latach 2004-2005, było podejmowanie kompleksowych działań zmierzających do podniesienia świadomości uczestników rynku budowlanego. Chcieliśmy dotrzeć zarówno do inwestorów, architektów i wykonawców prowadzących prace ociepleniowe. Nasz cel realizowaliśmy podejmując różnorodne inicjatywy informacyjne czy działalności wystawiennicze (udział w targach BUDMA 2005 r., w ramach programu „Przyjazny Dom”, organizowanego pod patronatem Ministerstwa Infrastruktury).

Największy nacisk kładliśmy jednak na szeroko pojętą edukację. Lata 2004-2005 to znaczny wzrost świadomości rynkowej stowarzyszenia, czas, w którym Stowarzyszenie zostało zauważone i docenione przez kluczowe podmioty sektora budowlanego.

Dziś branża staje przed nowymi wyzwaniami. Aktualnie osiągnięto już maksymalną, akceptowalną grubość warstwy ocieplającej – 20 cm. Dalszy jej wzrost wydaje się niemożliwy. Przed branżą stoi

trudne zadanie technologicznego dopracowania rozwiązań poprawiających skuteczność izolacji bez jej stałego pogrubiania, ale za to w sposób dostępny ekonomicznie i bezpieczny technicznie.

Największą szansą, której nie można w kraju zaprzepaścić, jest powszechna akceptacja konieczności ocieplania budynków, szczególnie tych wybudowanych ponad 40-50 lat temu, a takich mamy najwięcej. Akceptacja wyzwala zarówno zapotrzebowanie, jak i zgodę na obciążenia finansowe wynikające z realizacji tych potrzeb. Szansą branży jest także świadomość co do zobowiązań wobec zamawiających, oczekujących rozwiązań skutecznych, trwałych, innowacyjnych, ale jednocześnie bezpiecznych. Obecne warunki ekonomiczne uczą nas coraz dotkliwiej, jak jeszcze bardziej oszczędnie gospodarować budżetami, zarówno w skali rodziny, jak i całego państwa. Finalnym celem działania branży ociepleń jest właśnie osiągnięcie oszczędności w postaci energii.

W realizacji tych zadań widzę nadal dużą rolę SSO. W obecnych warunkach stowarzyszenia branżowe powinny coraz skuteczniej znajdować źródła finansowania działań związanych z ich celami głównymi, nie zapominając, że naprawdę oszczędzać mogą tylko bogate społeczeństwa. Sukces wiąże się jednak przede wszystkim z ciężką pracą i zaangażowaniem wielu ludzi. Ludzi, którzy wierzą w misję Stowarzyszenia, jaką jest zwiększanie świadomości i wiedzy z zakresu systemów ociepleń w Polsce. Oceniając działalność Stowarzyszenia, należy pamiętać, że jest ona oparta, w głównej mierze, na społecznej pracy członków. To dzięki ich zaangażowaniu i pasji, Stowarzyszenie miało szansę stać się istotnym i wiarygodnym podmiotem mającym wpływ na rynek systemów ociepleń w Polsce.



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ
SYSTEMÓW OCIEPLEŃ



Dariusz Czarny

Prezes Zarządu SSO w latach 2005-2008

Technologia systemów ociepleń zadomowiła się w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu XX wieku. W gronie producentów dostrzegliśmy wtedy, że mamy wspólne cele – pomimo konkurencji, która na rynku nas konfrontowała. Do ich realizacji niezbędny był silny głos branży, a formuła stowarzyszenia to naturalny sposób jej reprezentacji, mimo że do stworzenia formalnych podstaw organizacji, zgodnie z regulacjami dotyczącymi konkurencji rynkowej, potrzebna była ogromna praca.

W okresie, kiedy kierowałem Stowarzyszeniem na Rzecz Systemów Ociepleń, udało się urzeczywistnić kilka znamienych, nowatorskich projektów. Opublikowaliśmy pierwsze przyjęte przez ogół branży „Wytyczne wykonawstwa, oceny i odbioru robót elewacyjnych z zastosowaniem zewnętrznych zespolonych systemów ocieplania ścian”. Przeprowadziliśmy wewnętrzne oszacowanie krajowego rynku ociepleń, w zgodzie z regułami rynku konsumenckiego i konkurencji. Pozwoliło to nam ocenić przybliżony zasięg sektora ociepleń w Polsce w porównaniu z innymi krajami Europy. Na ten czas przypada też początek kontaktów międzynarodowych z bliźniaczymi organizacjami. Na odbytych wówczas w Polsce spotkaniach stworzono podwaliny do zawiązania European Association for ETICS (EAE) – w 2008 roku byłem pierwszym polskim delegatem na zjeździe założycielskim tej organizacji.

SSO po dziesięciu latach to duża, znana, silna organizacja, z własnym rytmem działania. Za mojej kadencji na czele Stowarzyszenia potrzebne były liczne starania, by je wzmocnić, pokazać, teraz SSO samo jest szyldem i marką, rozpoznawalną na polskim rynku. Udało się zrobić dużą rzecz, widać przyszłość tej organizacji, nie wyobrażam już sobie rynku, producentów bez wsparcia SSO. Stowarzyszenie urosło do takiej rangi dzięki pracy u podstaw, krok po kroku, zarówno w relacjach we własnym środowisku, jak również z instytucjami zewnętrznymi takimi jak Rada Wyrobów Budowlanych, Rada Certyfikacji i Rada Naukowa Instytutu Techniki Budowlanej, instytucje normatywne. Partnerzy ci doceniali merytoryczną, fachową wartość naszych przedstawicieli, zwłaszcza że poszukując kontaktów z przemysłem, oczekiwali dostępu do wiedzy i doświadczenia

praktyków – dokładnie na to zapotrzebowanie odpowiadaliśmy. O sile Stowarzyszenia świadczy też jego uznanie na forum międzynarodowym.

Jednak cały czas walczymy o ideał rynku naszej branży. Szarym obrazem jest nadal niesystemowość ociepleń, mimo że od początku wiedzieliśmy, że to duży problem do rozwiązania i przez dziesięć lat podejmowaliśmy w tym celu różnorodne starania. Nadal ci systemodawcy, którzy przestrzegają wszystkich przepisów, dopasowują swoją organizację i sposób produkcji, działania oraz dystrybucji do coraz nowszych, zmieniających się wymagań, muszą liczyć się z konkurencją strefy produkcyjnej, która skutecznie omija prawo budowlane w tym zakresie, uzyskując spory udział w rynku. Czy wynika to z małej skuteczności nadzoru budowlanego, egzekwowania prawa? Zagranicą kluczem do sukcesu jest głęboka świadomość klientów i innych uczestników rynku na temat znaczenia ocieplenia systemowego. Nas czeka ciągle jeszcze dużo pracy w tej dziedzinie.

Ocieplenia mają potencjał, by pełnić w budownictwie strategiczną rolę. Tak jak chemia zrewolucjonizowała ten sektor w ostatnich 50 latach, pozwoliła budować szybciej i z trwalszym efektem, tak teraz systemy ociepleń mają do spełnienia kluczowe zadanie w budownictwie energooszczędnym i zrównoważonym. Są wprost stworzone dla budynków samowystarczalnych energetycznie, pasywnych, zerowych, dodatnich energetycznie. Dlatego jestem przekonany, że już za dwa, trzy lata branża będzie znowu kwitnąć, pomimo obecnej lekkiej zadyszki, która jest zresztą typowym elementem wahań koniunktury w każdej dziedzinie gospodarki. Branża ETICS będzie się rozwijać, zmieniać nasze środowisko, krajobrazy. W ociepleniach nie ma przecież w ogóle seryjnej produkcji, każdy obiekt jest prototypem, jest niepowtarzalny, dostosowany do indywidualnych potrzeb i życzeń. To trochę jak sztuka...

Przy takich perspektywach dla branży jestem spokojny o przyszłość Stowarzyszenia. W mojej ocenie, za kolejnych dziesięć lat organizacja będzie skupiała prawie wszystkich systemodawców obecnych na rynku i posiadać będzie decydujący głos w kwestii zmian w przepisach prawnych dotyczących izolacji. Wszyscy liczymy, że wówczas nie będzie też już problemów z niesystemową szarą strefą w ociepleniach.



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ
SYSTEMÓW OCIEPLEŃ



Jacek W. Kulig

Prezes Zarządu SSO w latach 2008-2011

Dziesięciolecie Stowarzyszenia na Rzecz Systemów Ociepleń podzieliłbym na trzy etapy.

Powstanie Stowarzyszenia było odpowiedzią na odczuwaną w branży potrzebę istnienia organizacji, która będzie dawała pewność techniczną co do proponowanych rozwiązań i gwarantować odpowiednio wysoką jakość. Po ukonstytuowaniu się stowarzyszenia i rozważeniu kierunków najpilniejszych działań, zdecydowaliśmy skoncentrować się najpierw za zagadnieniami technicznymi. Stworzyliśmy branżową platformę porozumienia na tej płaszczyźnie, czego pierwszym efektem było przygotowanie „Wytycznych wykonawstwa robót ociepleniowych”, powszechnie akceptowanego dokumentu, który znalazł uznanie także Instytutu Techniki Budowlanej.

Z czasem Stowarzyszenie zaczynało być widoczne, między innymi dzięki wiarygodności marek firm, które je stworzyły. W kolejnej fazie działalności, od trzeciego, czwartego roku istnienia podejmowaliśmy coraz więcej inicjatyw, budujących pozycję reprezentanta branży. Z jednej strony staraliśmy się dotrzeć do użytkowników ociepleń, z drugiej – podjąć współpracę z instytucjami rządowymi, jednostkami badawczymi czy innymi stowarzyszeniami. Członkowie SSO weszli w skład wielu grup doradczych i komitetów naukowych. Ten okres dowiódł, że Stowarzyszenie zaczyna być liczącym się podmiotem, głosem w branży, nie tylko ociepleniowej, ale też budowlanej.

Po dalszych kilku latach dostrzeżliśmy potrzebę jeszcze silniejszego wyjścia na zewnątrz, poza kręgi specjalistyczne. Zależało nam na tym, by Stowarzyszenie było postrzegane jako dobrze działająca organizacja, skupiająca najlepszych specjalistów, mająca wpływ na to, w jakich procesach bierze udział i z wizją, w jakich jeszcze powinna uczestniczyć. Po niezbędnych zmianach organizacyjnych, rozwój SSO jeszcze przyspieszył, ponieważ coraz bardziej licząca się organizacja stała się atrakcyjna dla coraz większej liczby firm. Doceniliśmy też znaczenie profesjonalnej komunikacji i udało nam się dotrzeć do przeciętnego inwestora, między innymi za pośrednictwem mediów, dla których wiedza

ekspercka, jaką dzieliliśmy się z ich odbiorcami, okazała się dużą wartością. Takim przykładem przydatnej dla indywidualnych inwestorów inicjatywy było też opracowanie załącznika do umowy z wykonawcą, który dokładnie opisywał, jak prawidłowo wykonać ocieplenie. Rekordowa liczba pobrań tego dokumentu ze strony internetowej Stowarzyszenia świadczy, jak ogromne było nań zapotrzebowanie.

To był też czas debiutu na forum europejskim. Po podjęciu licznych kontaktów z branżowymi organizacjami z krajów zachodnich, Stowarzyszenie współtworzyło, w roku 2008, European Association for ETICS (EAE). Wkład polskiego stowarzyszenia w powołanie EAE doceniono, jako przedstawiciel SSO miałem okazję wejść w skład trzyosobowego Zarządu, który kierował EAE tworząc jego silne podstawy, budując jego pozycję na arenie europejskiej. Było to niezwykle odpowiedzialne i czasochłonne zajęcie, ale jednocześnie dające wiele satysfakcji i pozwalające zdobywać nowe doświadczenia. Dziś EAE to bezcenne forum wymiany specjalistycznych informacji, a czynny udział naszego stowarzyszenia oceniam bardzo pozytywnie. Cieszę się, że udało się niektóre projekty EAE przenieść na forum krajowe.

Obecne zadanie Stowarzyszenia to nadążać za zmianami na rynku, a często je wyprzedzać. Branża jest bardzo dynamiczna – nie chodzi nawet o nowe technologie, bo tych nie ma tak dużo, chociaż zmieniają się oczywiście współczynniki, parametry techniczne, chemia samych wyrobów, a ponadto trendy, mody w dziedzinie formy i kolorów na elewacji. Mówiąc o wyprzedzaniu zmian, mam jednak na myśli samo znaczenie istnienia ociepleń, czy to z punktu widzenia oszczędności i prawidłowego wykorzystania energii, czy w związku ze wzrostem kosztów nośników energii czy wreszcie holistycznym ekologicznym podejściem do funkcjonowania budynków jako takich. W tych okolicznościach systemodawcy ociepleń muszą dostarczać rozwiązania dokładnie pasujące do zachodzących przemian, także wymogów normatywnych. Ten proces stale się napędza, natomiast SSO powinno mieć niezmiennie jeden, nadrzędny cel: szeroko pojętą edukację rynku i dostarczanie dobrych standardów w dziedzinie ociepleń, zarówno jeśli chodzi o wyroby, jak i ich zastosowanie.

Przy okazji jubileuszu trzeba pamiętać, że na początku ludzie w branży właściwie się nie znali, wzrastali więc razem ze Stowarzyszeniem, podobnie jak rosło znaczenie sektora dla budownictwa i całej ekonomii. Wprawdzie członkostwo oparte na wolontariacie sprzyja kontrowersjom co do obszarów działania, ale zawsze udawało się nam znaleźć kompromis. Po prostu w pracę Stowarzyszenia zaangażowani są właściwi ludzie, którzy nie żałują prywatnego czasu dla realizacji wspólnych inicjatyw. Widać zresztą na przestrzeni lat, że w SSO nie ubywa ludzi z pasją, wiele osób działa od samego początku i ciągle ma mnóstwo pomysłów i energii. Przybywa też wiele nowych twarzy. W tym widzę siłę Stowarzyszenia i dobre rokowania na następne dziesięciolecia działalności.



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ
SYSTEMÓW OCIEPLEŃ



Wojciech Szczepański

Prezes Zarządu SSO w latach 2011-2013

Edukacja na rzecz jakości i systemowości rozwiązań w dziedzinie ociepleń była i pozostaje nadrzędnym celem działań podejmowanych przez Stowarzyszenie na Rzecz Systemów Ociepleń, celem, który łączy firmy na co dzień ze sobą konkurujące. O znaczeniu kompletnych systemów ociepleń branża powinna mówić jednym głosem – dla dobra właścicieli, mieszkańców i użytkowników ocieplonych budynków.

Dziesięć lat temu systemy ociepleń były już w Polsce dosyć dobrze znaną technologią, ale ich stosowaniu towarzyszyła pewna dowolność. Wykonawcy z reguły dopiero uczyli się, jak instalować systemy ociepleń, bazując jedynie na wcześniejszych doświadczeniach z metodą ciężką mokrą. Ze strony odbiorców padały także pytania o trwałość i bezpieczeństwo takich ociepleń. Powołując Stowarzyszenie, podjęliśmy się więc uporządkowania rynku ociepleń. Niezbędne stały się jednolite, powszechne standardy wykonawstwa systemów ociepleniowych, szkolenia dla firm wykonawczych, jak również dotarcie z informacją na temat systemów ociepleń do inwestorów, projektantów, partnerów instytucjonalnych i naukowych.

W sferze technicznej przetruciliśmy więc most ponad podziałami, osiągnęliśmy porozumienie w kwestiach, które początkowo bardzo nas różniły, takich jak wielkość zakładu siatki zbrojącej, sposób klejenia płyt izolacyjnych, metoda szpachlowania warstwy zbrojącej i wiele innych. Obecnie wszyscy zalecamy wypracowane wspólnie standardy wykonawstwa. Stowarzyszenie stało się też forum wymiany doświadczeń, które następnie przekazujemy dalej.

Pierwszym kamieniem milowym stała się dla Stowarzyszenia publikacja, w 2005 roku, wytycznych wykonawstwa robót ociepleniowych, przygotowanych przez Grupę Techniczną SSO. To opracowanie było absolutną nowością: bogato ilustrowane, obejmowało wszelkie ówczesne instrukcje, opisy oraz wykaz wszystkich aktów normatywnych i prawnych. Dwa lata później dokument włączono do Instrukcji

nr 418/2007 Instytutu Techniki Budowlanej, i pomimo upływu czasu, nadal jest aktualny. W dalszych latach przygotowaliśmy wyczerpującą instrukcję dotyczącą eksploatacji ocieplonych elewacji. Z kolei zalecenia z 2012 roku pt. „Ocieplenia na ocieplenia” to prawdopodobnie pierwsze w Polsce, jeśli nie w Europie, opracowanie na temat diagnostyki istniejących ociepleń pod kątem możliwości ponownego ich docieplenia.

W 2011 r. wdrożyliśmy, wspólnie z firmą badawczą TNS Polska Poznań, nowatorską metodę pozyskiwania danych z rynku – cykliczny projekt badawczy „Rynek ociepleń ścian zewnętrznych w Polsce”, w którym ankietowani są zarówno dostawcy systemów ociepleniowych, jak i firmy wykonawcze realizujące prace na elewacjach.

Jednym z najważniejszych elementów naszej działalności jest współpraca ze środowiskami specjalistycznymi. Dużym osiągnięciem w tym zakresie była konferencja „Techniczne i ekonomiczne aspekty ocieplania budynków”, zorganizowana wspólnie z Instytutem Techniki Budowlanej w 2006 roku. W ubiegłym roku rozpoczęliśmy cykl warsztatów dla inspektorów nadzoru budowlanego pod nazwą „Ocieplenia pod specjalnym nadzorem”, realizowany wspólnie z Izbami Inżynierów Budownictwa. To tylko przykłady naszych inicjatyw szkoleniowych, sądzę jednak, że nie znaleźliśmy jeszcze sposobu na dotarcie do małych firm wykonawczych, działających na warunkach dyktowanych przez lokalne hurtownie budowlane i w dużej mierze decydujących o kształcie rynku ociepleń. Poza tym w przyszłości powinniśmy aktywniej i skuteczniej wspomagać prace istotnych dla branży urzędów, podmiotów normalizacyjnych, ciał doradczych, organizacji pozarządowych, jak również poszerzyć reprezentację branży o producentów surowców do składników systemów ociepleń. Liczymy, że dołączą do naszej organizacji.

Stowarzyszenie w ciągu dziesięciu lat zyskało swoją markę, pozycję ekspercką, jest dziś nowoczesnie zarządzaną organizacją, umiejętnie komunikującą się z otoczeniem, zarówno w kraju, jak i zagranicą.

Moim ideałem jest rynek ociepleń zdominowany przez kompletne systemy ETICS, zawierające nie tylko chemię, ale też elementy uzupełniające – siatkę zbrojoną, materiał termoizolacyjny, łączniki. Takie zestawy powinny być przedmiotem odpowiedzialności producenta, wspieranej przez współodpowiedzialność wykonawcy za prawidłową instalację wybranego systemu, jak również dystrybutora – za dostarczenie klientowi otrzymanego od producenta pełnego zestawu. Udało się to osiągnąć w Niemczech, Austrii, Czechach, Słowacji, dlaczego nie u nas? Wystarczą odpowiednie regulacje prawne wspomagane przez system zachęt i subwencji dla inwestorów za wybór pełnego systemu ociepleń.