



# Ambitne plany nowego prezesa SSO

Z dr. inż. Jackiem Michalakiem, Prezesem Zarządu Stowarzyszenia na rzecz Systemów Ociepleń, rozmawia Danuta Matynia

**Danuta Matynia:** *W czerwcu br. Walne Zgromadzenie Stowarzyszenia na rzecz Systemów Ociepleń (SSO) wybrało nowy zarząd. Pan został jego prezesem. Co zdecydowało, że będąc osobą niezwykle zajętą, choćby z racji zajmowanego stanowiska wiceprezesa w firmie Atlas oraz prowadzenia galerii Atlas Sztuki podjął się Pan kierowania Stowarzyszeniem?*

**Jacek Michalak:** Z rynkiem materiałów budowlanych związany jestem zawodowo prawie osiemnaście lat, pracując przez cały ten okres dla jednej firmy. Kierowanie SSO to nowe doświadczenie na drodze mojego rozwoju zawodowego. Nasze Stowarzyszenie to organizacja, której członkowie mają wspólne cele i zainteresowania, jednak reprezentują różne podmioty gospodarcze. Wielu z nich rywalizuje na rynku. Przewodzenie SSO jest więc dla mnie interesującym nowym wyzwaniem i wiąże się z ogromną odpowiedzialnością. Doceniam zaufanie, jakim mnie obdarzono. Ważne dla mnie było też, że moją kandydaturę, którą poparła większość z głosujących na Walnym Zgromadzeniu, zgłosił kolega reprezentujący konkurencyjną firmę. To sympatyczna sytuacja i dodatkowa motywacja do działania.

**DM:** *Jakie nowe inicjatywy i działania planuje Pan podjąć w SSO w najbliższym czasie i co one mają przynieść Stowarzyszeniu oraz jego członkom?*

**JM:** Stowarzyszenie na rzecz Systemów Ociepleń istnieje już 10 lat, zaś polski rynek ociepleń jest drugim co do wielkości w Europie. Dodam, że Europejskie Stowarzyszenie na rzecz

Systemów Ociepleń obchodzi w bieżącym miesiącu dopiero piątą rocznicę istnienia, zaś SSO było wśród jego założycieli. W moim przekonaniu nie tak wiele osób zna te fakty i dlatego należy o nich często mówić. Pragnę podkreślić, że jednym z działań, które mają zwiększyć rozpoznawalność SSO oraz znaczenie polskiego rynku ociepleń, będzie coroczna konferencja naukowo-techniczna, którą po raz pierwszy zorganizujemy w maju 2014 r. Obecnie wielu uczestników procesu budowlanego nie dostrzega we właściwym wymiarze znaczenia złożonego systemu izolacji cieplnej jako rozwiązania systemowego. Oczywiście, także za sprawą dziesięcioletniej działalności SSO, to się zmienia, ale ciągle jest jeszcze sporo do zrobienia. Środowisko naukowo-badawcze, zajmujące się zagadnieniami termoizolacji i termomodernizacji w Polsce, prowadzi działania w odrywaniu od otaczającej je rzeczywistości. Inwestorzy, inspektorzy nadzoru inwestorskiego, projektanci, kierownicy budów i robót, przedstawiciele nadzoru budowlanego to także grupa z punktu widzenia producentów systemów ociepleń wymagająca większego zainteresowania. A i samo środowisko producentów złożonych systemów izolacji cieplnej nie jest homogeniczne oraz ma na swoim koncie różne grzechy. To powinno się zmienić. Chcę, aby konferencja SSO integrowała różne środowiska związane z rynkiem nowoczesnych rozwiązań materiałowo-technicznych i za kilka lat była powszechnie rozpoznawanym znakiem firmowym Stowarzyszenia.

W SSO, które jest platformą współpracy i wymiany doświadczeń, stawiamy na pracę zespołową, sprzyjającą

szerokiej oraz otwartej komunikacji. Zależy mi, aby te wartości w dalszym ciągu przyświecały naszemu rozwojowi, a także aby wzrastało znaczenie Stowarzyszenia, pojawiali się nowi członkowie. Obecnie SSO to organizacja reprezentatywna dla polskiego rynku ociepleń, sumarycznie jej członkowie mają większościowy udział w rynku, jednak kilka rozpoznawalnych firm ogólnopolskich pozostaje poza nią. Zamierzam podjąć działania w celu pozyskania tych graczy rynkowych. I co ważne, nasze szeregi już rosną. Podczas jubileuszowego spotkania w Ostródzie SSO reprezentowało 20 podmiotów gospodarczych, a dzisiaj gdy rozmawiamy, mamy o dwóch członków więcej, czyli jest nas 22. Nadal prowadzone są rozmowy z kilkoma firmami. Warto wspomnieć, że w SSO są dwa stowarzyszenia branżowe – Polskie Stowarzyszenie Producentów Styropianu oraz Stowarzyszenie Producentów Wełny Mineralnej, Szklanej i Skalnej. Pracujemy też nad udoskonalaniem komunikacji. W sierpniu br. pojawił się pierwszy newsletter SSO adresowany do członków i do wszystkich zainteresowanych działalnością Stowarzyszenia oraz trendami rozwojowymi na rynku ociepleń.

**DM:** *Wybór nowego zarządu zbiegł się z 10. rocznicą istnienia Stowarzyszenia. Jak można podsumować minioną dekadę?*

**JM:** Jestem pełen uznania dla dokonania moich poprzedników, jak i dla całej społeczności tej organizacji. Atlas, co prawda, dołączył do grona SSO w 2012 r., ale wcześniej przez wiele lat uważnie przyglądał się działalności tej organizacji. SSO od początku istnienia

ogromną wagę przywiązywało do działań mających na celu uświadomienie wszystkim uczestnikom procesu budowlanego i użytkownikom obiektów, jak istotne jest zastosowanie kompletnego rozwiązania systemowego jednego producenta, i ma duże osiągnięcia w upowszechnianiu wiedzy na temat kompletnych rozwiązań ETICS (ETICS to skrót od angielskiego terminu powszechny we współczesnej terminologii także za sprawą wysiłków SSO). Należy wspomnieć o znanych na rynku publikacjach Stowarzyszenia: *Wytucznych wykonawstwa, oceny i odbioru robót elewacyjnych oraz Instrukcji eksploatacji systemów ociepleń*. 10 lat działalności SSO to także wiele działań zwracających uwagę na istotę prawidłowego wykonawstwa robót elewacyjnych oraz późniejszą eksploatację ociepleń. Tę ważną działalność edukacyjną będziemy kontynuować.

**DM: Co jest największą siłą SSO?**

**JM:** Wart podkreślenia jest sam fakt istnienia i stałego rozwoju Stowarzyszenia przez 10 lat. Proszę pamiętać, że jak już wspominałem, jest to organizacja grupująca członków mających, co prawda, te same cele, ale jednak rywalizujących z sobą na rynku. Dużą wartością Stowarzyszenia jest Komisja Techniczna, której pracami kieruje **dr inż. Mariusz Garecki**. Efektem dotychczasowej działalności KT SSO są m.in. wspomniane wcześniej publikacje oraz najnowsze dzieło – *Niezbędny inspektor nadzorujący prace związane z montażem systemu ETICS*. Działania na rzecz upowszechniania znaczenia prawidłowego montażu kompletnego systemu ETICS w oparciu o wiedzę i dokonania Komisji Tech-

nicznej SSO będą odgrywały istotną rolę także w przyszłej działalności Stowarzyszenia.

**DM: Jak duży jest rynek ociepleń w Polsce?**

**JM:** Podczas jubileuszowego spotkania członków i przyjaciół SSO w Ostródzie przedstawiono dwie prezentacje na temat rynku ociepleń w Polsce, Europie i na świecie. Jednym z prelegentów był **Ralf Pasker**, dyrektor zarządzający Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Systemów Ociepleń, drugim zaś **Frank Gregory** z firmy Wacker (największego na świecie producenta redyspersyjnych żywic proszkowych – jednego z podstawowych surowców do produkcji suchych zapraw). Według danych obu mówców polski rynek ociepleń z ok. 40 mln m<sup>2</sup> jest drugim w Europie. Nieznacznie wyprzedzają nas Niemcy. SSO reprezentuje większościowy udział w polskim rynku ociepleń, choć trudno o precyzyjne dane. W sierpniu br. z inicjatywy SSO agencja badawcza zajmująca się badaniem opinii publicznej (TNS Polska) rozpoczęła kolejną – piątą edycję badania rynku ociepleń. Zakończy je raport, który opublikowany zostanie pod koniec października br. To jedyne wiarygodne, choć niepełne badanie rynku ociepleń w Polsce. W dotychczasowych badaniach nie uczestniczyło wielu producentów systemów ociepleń, co wpłynęło i ciągle wpływa w oczywisty sposób na wynik. Także w tym zakresie jest pole do działania dla SSO. Przy omawianiu rynku ociepleń warto też przypomnieć, że po raz pierwszy ETICS zainstalowano w Berlinie w 1957 r. Od tego czasu do 2010 r. w krajach aktualnie należących do UE wykonano ponad 2 mld m<sup>2</sup>

ociepleń. W jednej z prezentacji przedstawionej na jubileuszowej imprezie SSO rynek ociepleń w Europie (bez Rosji) oszacowano na 165 – 174 mln m<sup>2</sup>, zaś w drugiej podano wartość 266 – 292 mln m<sup>2</sup> odpowiadającą rynkowi europejskiemu wraz z Rosją oraz Turcją.

**DM: W takich krajach jak Austria, Niemcy, Szwajcaria od lat istnieją systemy finansowego wspierania ocieplania ścian zewnętrznych budynków, dzięki czemu uzyskuje się oszczędności w zużyciu energii oraz ograniczenie emisji CO<sub>2</sub>. Czy jest szansa na takie systemy wsparcia w Polsce?**

**JM:** Celem polityki energetycznej UE jest zapewnienie bezpiecznego i zrównoważonego zaopatrzenia w energię, a wyzwania dotyczące oszczędzania energii są jednymi z największych, przed którymi stoi obecna Europa. Polityka UE opiera się na celach 20-20-20 (zmniejszenie o 20% emisji gazów cieplarnianych w porównaniu z poziomem z 1990 r.; o 20% zwiększenie energii zużywanej z odnawialnych źródeł; o 20% poprawa efektywności energetycznej), które muszą zostać osiągnięte do 2020 r. Jest także propozycja ograniczenia emisji gazów cieplarnianych w UE o 30%. Polska, jako członek UE, powinna dostosować się do wymagań unijnych. Do realizacji strategii 20-20-20 potrzebne są rozwiązania na poziomie krajowym. Obejmować one powinny także finansowe wsparcie docieplania ścian zewnętrznych budynków.

**DM: Dziękuję za rozmowę. Życzę realizacji ambitnych planów służących rozwojowi i umacnianiu pozycji SSO oraz polskiego rynku ETICS.**

## Mercor S.A. planuje sprzedać część firmy Grupie ASSA ABLOY

6 września br. Mercor podpisał przedwstępną umowę sprzedaży biznesu dotyczącego oddzielen przeciwpożarowych Grupie Assa Abloy. Wartość planowanej transakcji to 221 mln zł. Pozyskane środki Mercor SA zamierza przeznaczyć na spłatę istotnej części zadłużenia bankowego (ok. 60 mln zł) oraz wdrożenie programu inwestycyjnego w pionach: systemy oddymiania i odprowadzania ciepła, systemy wentylacji pożarowej i zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych. Intencją zarządu jest także, aby istotna część środków (co najmniej 50%) została prze-

znaczona na wypłatę dywidendy lub skup akcji spółki. Transakcja będzie dwuetapowa. W pierwszym do spółki zależnej Mercor HD SKA wniesione zostaną: Pion Oddzielen Przeciwpożarowych Mercor SA (razem z wybranymi aktywami BEM), spółka Hasil a.s. (działająca w Czechach i na Słowacji, przez spółkę zależną Hasil s.r.o.) oraz posiadane przez Mercor SA udziały w Mercor Ukraina (55% udziałów tej spółki). W kolejnym etapie wydzielona część działalności zostanie sprzedana Grupie Assa Abloy. Strony planują sfinalizować transakcję do 23 grudnia 2013 r.