

„W MIWO nauczyłem się, że można jednocześnie współpracować i konkurować, i robić to z pożytkiem dla wszystkich”.

## HENRYK KWAPISZ, Przewodniczący Zarządu stowarzyszenia MIWO

# STAWIAMY NA WEŁNĘ

**Danuta Burzyńska: Jaki był cel powstania 20 lat temu stowarzyszenia producentów wełny mineralnej?**

Henryk Kwapisz: Inicjatywa wyszła od producentów wełny mineralnej, którzy pojawili się na polskim rynku w latach 90. Podstawowym celem było dbanie o rozwój rynku izolacji, a przede wszystkim wełny mineralnej szklanej i skalnej. Z pewnością pomagało doświadczenie działających wówczas podobnych stowarzyszeń w krajach Europy zachodniej. Takie wspólne działanie jest bardzo korzystne, dlatego również polskie firmy zdecydowały się powołać stowarzyszenie.

**D.B.: Jak ewoluował rynek wełny mineralnej i jakie czynniki były jego głównymi wyznacznikami?**

H.K.: W Polsce w latach 90. rynek dopiero otwierał się na izolowanie ścian i dachów. Świadomość w zakresie stosowania wyrobów izolacyjnych z wełny mineralnej była niska i trzeba ją było konsekwentnie budować. 20 lat temu, gdy powstało MIWO, następowały zmiany w przepisach techniczno-budowlanych dotyczących izolacyjności termicznej. Miał obowiązywać obniżony współczynnik przenikania ciepła dla przegród, np. 0,3 W/(m<sup>2</sup>K) dla ścian zewnętrznych. Należało zadbać o to, by ludzie wiedzieli, że wełna mineralna

to ten typ izolacji, który może zastąpić stare izolacje wychodzące z mody, takie jak suprema, czyli wióry z cementem. Wtedy nie było nowoczesnych ociepleń, a rynek ich potrzebował.

Jednak głównym założeniem było to, by przekonać rynek o wszechstronności izolacji z wełny mineralnej. Pierwsze działania dotyczyły izolacji domów, ale w ciągu 20 lat, dzięki konsekwentnej budowie świadomości o tym, jak funkcjonalna i użyteczna jest wełna mineralna, nastąpił ogromny postęp i powiększył się asortyment wyrobów firm. W tej chwili wełnę mineralną stosujemy nie tylko w domach, ale również w przemyśle, do izolacji rurociągów, kanałów wentylacyjnych, na statkach, w sprzęcie AGD, w sufitach podwieszanych i ekranach akustycznych, w cysternach kolejowych i platformach wiertniczych czy nawet do upraw roślin.

**D.B.: Co było największym osiągnięciem MIWO?**

H.K.: Myślę, że właśnie to, że wspólnie udało nam się przekonać inwestorów, żeby stosowali wełnę w różnorodnych aplikacjach, a firmy członkowskie potrafiły rozbudować asortyment.

**D.B.: Tym bardziej, że konkurencja była dość ostra. Jak rosła pozycja wełny w rynku materiałów izolacyjnych?**

H.K.: Od samego początku zdecydowaliśmy się stawiać na trzy właściwości wełny mineralnej, które stanowią jej wyróżnik: izolacyjność termiczną, akustyczną i bezpieczeństwo pożarowe. Dzięki wełnie można zapewnić unikalne trzy cechy domu, czyli to, że jest w nim ciepło, cicho i bezpiecznie. Warto wiedzieć, że żaden inny materiał izolacyjny nie jest stosowany tak powszechnie w systemach izolacji akustycznej. Bezsprzeczną przewagą wełny mineralnej nad innymi izolacjami jest jej niepalność, co zwiększa bezpieczeństwo podczas pożaru.

Pozycja wełny w zestawieniu z innymi materiałami izolacyjnymi zależy od aplikacji. Wełna mineralna zawsze będzie bardzo popularna przy ocieplaniu poddaszy. Duża konkurencja między wyrobami spienionymi a wełną mineralną jest widoczna w ociepleniach fasad tzw. metodą lekką mokłą, ale i tu rynek wełny rośnie.

Myślę, że w dużej mierze właśnie dzięki wiarygodnym argumentom MIWO decydenci zaostrzali wymagania dotyczące izolacyjności termicznej, a ludzie przekonali się, że ocieplenie domów spowoduje, że zapłacą mniej za energię ciepłą.

**D.B.: Na wymagania dotyczące efektywności energetycznej budynków miały wpływ normy i wzrastająca świadomość. Dlaczego nie udało się z bezpieczeństwem pożarowym i z izolacyjnością akustyczną?**

H.K.: W obecnych Warunkach Technicznych znajdują się wymagania dotyczące izolacyjności termicznej aż do roku 2021. W tym zakresie MIWO ma spory udział. Natomiast faktycznie, jeśli chodzi o dwie pozostałe własności, czyli akustykę i bezpieczeństwo ogniowe, to wciąż musimy być aktywni. Już 10 lat temu przekonywaliśmy decydentów, że warto zadbać o podwyższenie wymagań związanych z bezpieczeństwem ogniowym materiałów izolacyjnych, bo to korzystnie wpłynie na bezpieczeństwo użytkowników budynków. Wobec rosnącej liczby pożarów warto zadbać o takie uregulowania. W tym wypadku na konkretne zmiany jeszcze czekamy. W ubiegłym roku, gdy Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa zaproponowało zmiany w Warunkach Technicznych w obszarze izolacji budynków wysokich i wysokościowych, znalazła się tam propozycja, by w takich budynkach stosować wyłącznie materiały niepalne. Niestety ministerstwo wycofało się z tej propozycji. Naszym zdaniem argumenty przeciwko tej zmianie nie zostały poparte wystarczająco udokumentowanymi danymi.

**D.B.: Ale nie składacie broni?**

H.K.: Oczywiście, że nie. Mamy wiele argumentów w tej dziedzinie, będziemy nadal ich używać, pokazując, że warto dokonać zmian, szczególnie jeśli chodzi o elewacje budynków wysokich i wysokościowych. Zaś jeśli chodzi o akustykę, to sprawa wygląda lepiej. Nowelizacja norm sukcesywnie postępuje, a cała seria norm akustycznych się zmieniała. W 2015 roku zaktualizowana została część 3 tych norm, gdzie są wymagania dotyczące budynków w zakresie przegrod wewnętrznych i zewnętrznych. Dołożono arkusz czwarty mówiący o hałasie pogłosowym. W Komitecie Technicznym jest już część piąta, gdzie mamy wymagania dotyczące podwyższonej izolacyjności akustycznej w budynkach mieszkalnych i część druga, która mówi o hałasie instalacyjnym. W zasadzie tylko od decyzji ministerstwa zależy teraz, czy i kiedy te części zostaną włączone do Warunków Technicznych. A naszym zadaniem jest zwiększanie świadomości inwestorów, by wiedzieli, że od dobrej izolacji akustycznej zależy komfort w mieszkaniu

i to, że nie będziemy słyszeć naszego sąsiada czy hałasu z ulicy.

**D.B.: Jakie priorytety na najbliższe lata stoją przed stowarzyszeniem?**

H.K.: Po pierwsze utrzymać wysoką wiarygodność firm członkowskich naszego stowarzyszenia. Przez tyle lat nigdy nie mieliśmy problemów z zastrzeżeniami kierowanymi do wyrobów z wełny mineralnej ze strony inspektoratów nadzoru budowlanego. Nasze produkty są oceniane jako wyroby wysokiej jakości, w których wszystko jest zgodne z deklarowanymi własnościami. Jak wiadomo, producenci innych materiałów izolacyjnych mają z tym problemy. Kolejny priorytet to termomodernizacja budynków jednorodzinnych. Większość budynków w Polsce jest nieocieplonych lub słabo ocieplonych i wymaga termomodernizacji, gdyż zużywa niesłychane ilości energii. Podstawowy problem to finanse. Budynki wielorodzinne, dzięki funkcjonowaniu ustawy o termomodernizacji, w większości zostały jej poddane. Przed domami jednorodzinnymi jeszcze długa droga. Wiemy, że Ministerstwo Rozwoju ma pomysł na wsparcie termorenowacji budynków jednorodzinnych. Trzymamy kciuki, żeby się udało to, co mówiła pani minister Jadwiga Emilewicz, czyli „zaizolowanie dziurawych domów”.

**D.B.: A obiekty użyteczności publicznej?**

H.K.: Tu jest troszkę inna perspektywa, bo wszystko, co jest własnością publiczną, podlega zamówieniom publicznym. Zresztą od wielu lat MIWO jest również aktywne w promowaniu termorenowacji budynków publicznych. I nie chodzi wyłącznie o to, by było to wykonywane tanio, ale żeby służyło przez wiele lat i sprzyjało poprawie środowiska naturalnego. Dużo się mówi o tzw. zielonych zamówieniach publicznych, ale nie wszyscy wiedzą, że produkcja wyrobów izolacyjnych w różnym stopniu wpływa na środowisko w trakcie produkcji, a także w trakcie eksploatacji. Wełna mineralna ma wspaniałą cechę, jaką jest trwałość. Nie zmienia swoich własności na przestrzeni lat eksploatacji, co zostało udowodnione. Gdy zmieniamy izolację, to koszty wiążą się nie tylko z samą wymianą, ale także z materiałem, który trzeba zutylizować. Gdy korzystamy z wyrobów z wełny mineralnej, mamy pewność, że izolacja będzie trwała i nie musimy się martwić o jej częstą wymianę. Nie mówiąc już o tym, że w produkcji wełny mineralnej stosuje się surowce z recyklingu, np. stłuczkę szklaną i dzięki temu zużywa się mniej

surowców naturalnych. To ma korzystny wpływ na środowisko.

**D.B.: Pięć firm MIWO w ciągu 20 lat dokonało w Polsce znacznych inwestycji. Jaki jest poziom?**

H.K.: Przez 20 lat wszystkie firmy członkowskie prężnie się rozwijały i w sumie zainwestowały w Polskę ponad 3 miliardy złotych. To nie jest koniec. Każda z firm nadal się rozwija i w zasadzie każda z nich anonsuje kolejne inwestycje. Razem zatrudniamy 2,5 tysiąca pracowników oraz dodatkowo tworzymy kilka tysięcy dodatkowych miejsc pracy dla pracowników firm podwykonawczych. Produujemy 8 milionów metrów sześciennych wełny rocznie. Biorąc pod uwagę jakość naszych produktów, zaopatrujemy nie tylko rynek polski, ale też eksportujemy do kilkunastu krajów europejskich.

**D.B.: Co dla Pana osobiście było najważniejsze w działalności stowarzyszenia?**

H.K.: Nauczyłem się efektywnej współpracy w dosyć skomplikowanym środowisku. Musimy pamiętać, że przecież firmy członkowskie MIWO na co dzień konkurują ze sobą. Właśnie przez te wszystkie lata nauczyłem się, że można jednocześnie współpracować i konkurować, i umieć to rozgraniczać z pożytkiem dla wszystkich. Dzieje się to wówczas, gdy argumenty są wiarygodne i merytoryczne. Trudno się nauczyć takiego wspólnego działania, pracując w jednej firmie, bo ma się ogłód sytuacji dość jednostronny. W stowarzyszeniu trzeba umieć znaleźć równowagę i płaszczyznę współpracy z korzyścią dla całej branży. Ponadto nauczyłem się dużej odpowiedzialności za wszystko, co jest przygotowane przez stowarzyszenie. Każde stanowisko jest starannie przemyślane i przygotowane.

**D.B.: A czy mają miejsce wspólne inicjatywy całej branży izolacyjnej?**

H.K.: Wcześniej było z tym nieco trudniej, ale biorąc pod uwagę, że dojrzewamy i nabieramy doświadczeń, to rośnie też kultura biznesu. Powstają koalicje wokół pewnych zagadnień ważnych dla branży, np. dotyczących termorenowacji budynków jednorodzinnych. Zarówno stowarzyszenie MIWO, jak i stowarzyszenia innych producentów wyrobów izolacyjnych współpracują ze sobą właśnie po to, by zadbać o świadomość Polaków w zakresie oszczędności energii, a jak wiemy, największy potencjał jest właśnie w termomodernizacji budynków jednorodzinnych.

**D.B.: Dziękuję za rozmowę.**