

MIWO: PROMUJEMY PRZEWAGI WEŁNY MINERALNEJ

Henryk Kwapisz – Przewodniczący Zarządu MIWO – Stowarzyszenia Producentów Wełny Mineralnej: Szklanej i Skalnej w rozmowie z Jarosławem Guzalem

MIWO – Stowarzyszenie Producentów Wełny Mineralnej: Szklanej i Skalnej ma już 23 lata. Jak się przez ten czas zmienił rynek wełny mineralnej?

Rynek izolacji się zmienia i z pewnością wyroby z wełny mineralnej rozwinęły się i to w sposób znaczący. 23 lata temu producenci w ofercie mieli w stosunku do dziś ograniczony asortyment. A jeśli chodzi o właściwości to deklarowano te podstawowe np. współczynnik przewodzenia ciepła (λ).

Obecnie, w związku z rosnącymi wymaganiami i świadomością, jest coraz więcej cech, których deklarowania oczekują inwestorzy. Od wielu lat są to właściwości związane z izolacyjnością cieplną. Od niedawna zaczęło się mówić o właściwościach akustycznych, teraz ważna jest też trwałość. Bardzo zwiększył się asortyment wyrobów, dlatego że wełna może być zastosowana w zasadzie wszędzie, nie tylko w budownictwie. Stosuje się ją też w ogrodnictwie czy do izolacji na statkach. Z racji rosnącego zapotrzebowania na tę uniwersalną izolację, jest coraz więcej rodzajów wyrobów: płyty, rolki z siatką, bez siatki, z folią, wyroby o różnej gęstości. Jak widać, technologia poszła daleko naprzód.

Jakich zmian możemy oczekiwać w przyszłości, jeśli chodzi o te wyroby?

Z pewnością członkowie MIWO rozwiną część cyfrową tego biznesu. Czyli mówiąc wprost, przypiszają produktom takie możliwości, które pozwolą użytkownikowi lepiej z nich korzystać. Jestem również przekonany, że wszyscy producenci zrzeszeni w MIWO będą dbać o zwiększenie wkładu z recyklingu, bo na pewno będziemy ograniczać ilość surowców nieodnawialnych.

O jaką cechę czy właściwość ten materiał może zostać „wyposażony” w przyszłości?

Jestem przekonany, że będzie to dotyczyło śladu węglowego. Klient musi się przekonać

do tego, żeby pytać producenta, jaki jest ślad węglowy produktu, który używa do budowy domu. W końcu to nastąpi. Może nie za rok, ale za kilka lat na pewno klienci będą się o to pytać. To będzie jak z kaloriami, na które nauczyliśmy się zwracać uwagę i je liczyć, by być bardziej fit.

MIWO dziś jest organizacją, która zrzesza pięciu producentów wełny mineralnej szklanej i skalnej. Bez wątplenia są to czołowe firmy na polskim i światowym rynku materiałów izolacyjnych. Firmy te posiadają w Polsce w sumie 5 fabryk. Jakie są perspektywy rynkowe przed tą branżą?

Biorąc pod uwagę kilka faktów, rynek oceniamy pozytywnie. Po pierwsze, cały czas obserwujemy w Polsce ogromne zapotrzebowanie na mieszkania. Polska była zniszczona w czasie wojny, a przez kilkadziesiąt lat nie wybudowano wystarczającej liczby mieszkań. Po drugie, społeczeństwo staje się coraz bogatsze. Po trzecie, jest coraz większa świadomość zysku z tego, że izolujemy domy wełną mineralną. Świadomość korzyści wynikających z izolacji domu rośnie, ludzie nie trzeba przekonywać do tego, żeby stosowali odpowiednio grubą izolację, bo wiedzą, że po prostu przyniesie to zysk w postaci mniejszych opłat za ogrzewanie. No i wreszcie termomodernizacja, która jest ogromnym rynkiem i to rynkiem uzasadnionym. Skorzystają na niej ci najbardziej potrzebujący – ludzie objęci ubóstwem energetycznym, choć oczywiście producenci również. Konsekwentne działania rządu są naprawdę nie do przecenienia. W swojej karierze zawodowej bardzo rzadko



Henryk Kwapisz, Przewodniczący Zarządu MIWO – Stowarzyszenia Producentów Wełny Mineralnej: Szklanej i Skalnej; fot.: MIWO

spotykałem się z tak szybkim wprowadzaniem zmian, po to by takie programy jak: „Stop Smog” czy „Czyste Powietrze” rzeczywiście stały się powszechne. Problemy są szybko identyfikowane i konsultowane z fachowcami. Oczywiście są problemy, co zresztą jasno przedstawia rząd. Co do postępu prac, to faktycznie trudno być zachwyconym, bo wszyscy się spodziewali szybszego wdrożenia. Na razie skorzystali na tym producenci kotłowni, bo dużo ludzi wymieniło kotły, ale też na węglowe, tylko o nieco wyższej klasie. Ale w przypadku tych programów wciąż jestem optymistą, choć nie wiem, kiedy to tak naprawdę będzie w pełni realizowane.

Co do walki ze smogiem to się zgadzam. Natomiast zwróciłbym uwagę na zmarginalizowanie w procesie termomodernizacji domów jednorodzinnych roli audytu energetycznego. Nie uważam tego za dobrą okoliczność.

Termomodernizacja ma sens wtedy, kiedy jej efektem są oszczędności w portfelu.

Warto zacząć od audytu energetycznego, żeby być dobrze przygotowanym. A taki audyt powinien być prosty. Na przykład program „Mój prąd” dotyczący paneli fotowoltaicznych jest dlatego popularny, że jest niesłychanie prosty. Przychodzi fachowiec, ocenia ile potrzeba paneli, po tym następuje montaż i wystawiana jest faktura. Następnie my tę fakturę składamy do urzędu i dostajemy zwrot w wysokości 5 tys. zł. Jeśli audyt byłby bardzo skomplikowany i rozbudowany i potem trzeba by go weryfikować itd., to mogłoby uczynić program termomodernizacji niepopularnym. Liczę bardzo na audytorów, że znajdą w tym procesie złoty środek i zaproponują adekwatną do potrzeb procedurę audytu.

Od nowego roku będą zastrzeżone przepisy w ramach Warunków Technicznych. Gdy weszły w życie w 2014 roku, w uzasadnieniu wprowadzenia tych regulacji przez Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa napisano, że można się spodziewać kilkudziesięcioprocentowego wzrostu rynku izolacji termicznych w Polsce. Czy to rzeczywiście nastąpiło?

Trudno powiedzieć, czy nastąpił aż taki przyrost, jak podało ministerstwo, zresztą w sposób zupełnie teoretyczny. Nie zmienia to postaci rzeczy, że przepis powoduje, iż ludzie bardziej zwracają uwagę na izolację budynków.

Warto chyba podkreślić, że bilans wprowadzenia tych przepisów jest na plus. Niczego ewidentnie nie popsuły, a z całą pewnością podniosły świadomość o tych zagadnieniach.

Unikalność i specyfika tego przepisu polegającego na stopniowym dochodzeniu do ostatecznego poziomu od 2014 do 2021 roku wskazało społeczeństwu, jak można coraz lepiej zadbać o kwestie związane z energooszczędnością budynków. Z punktu widzenia podnoszenia świadomości miało to ogromne znaczenie.

Co według MIWO warto zmienić jeszcze w Warunkach Technicznych?

W roku ubiegłym były ogłoszone konsultacje w tej kwestii i można było składać uwagi, co zresztą uczyniliśmy. Między innymi, we współpracy ze Związkiem Zawodowym „Budowlani”, opracowaliśmy kilkanaście stron propozycji. Oczywiście skupiliśmy się na tych działach warunków technicznych, które są związane z izolacjami.

Weźmy na przykład izolację akustyczną. Obecnie poważna niedogodność w budynkach mieszkalnych polega na tym, że w projekcie jest zaplanowana izolacja akustyczna przegrody, ale nie do końca można sprawdzić, czy wybudowana prze-

do wprowadzenia wiążących zapisów. Dlatego teraz, kiedy dyskusja została wznowiona, postulujemy m.in. aby forma świadectw była w postaci klas energetycznych, by było to zrozumiałe dla przeciętnego klienta.

Poza Warunkami Technicznymi i wszystkim, co się z tym wiąże, jesteśmy bardzo aktywni, jeśli chodzi o nieuczciwą konkurencję. Muszę o tym wspomnieć, dlatego że rynek wyrobów budowlanych, choć w zasadzie wydaje się uregulowany, to nadal są pewne niejasności. Postuję się przykładem. Otóż na Allegro można było kupić wyrób do izolacji cieplnej, chociaż dokumenty dopuszczające są niezgodne z prawem.

groda spełnia wymagania projektowe. Nie wiemy zatem, czy wykonawca na pewno dobrze wykonał swoją pracę i czy czegoś nie popsuł. Jest to z pewnością trudne do sprawdzenia. W związku z czym postulujemy, żeby za przykładem Wielkiej Brytanii w gotowych, oddawanych do użytku budynkach, wrywkowo były sprawdzane parametry izolacyjności akustycznej przegród. Jeśli się okaże, że parametry nie są spełnione, to wtedy można żądać obniżenia ceny mieszkania albo wręcz go nie odebrać. To jeden z naszych postulatów, ale jak wspominałem, przygotowany przez naszych ekspertów dokument ma aż kilkanaście stron.

A czy w zakresie samych współczynników przenikania ciepła U, wartości EP itp. Stowarzyszenie MIWO zgłasza swoje uwagi?

Współczynniki, tak jak mówią eksperci MIWO, na pewno nie są wzięte z sufitu, były przecież opracowywane jako optimum kosztowe. W związku z czym, warto sprawdzić, czy się ono nie zmieniło. Być może to nastąpiło, choćby z racji zwiększenia kosztu energii elektrycznej. Warto się zatem temu dokładnie przyjrzeć.

Co MIWO sądzi o certyfikatach energetycznych? W zasadzie są wymagane prawem ale trudno się na nie natknąć.

To jest niewybaczalny błąd, który został popełniony przed laty. Nie rozumiano w zasadzie logiki Dyrektywy o charakterystyce energetycznej budynków. Jej założeniem była promocja efektywności energetycznej i pokazanie że można i warto wznosić obiekty o niskim zużyciu energii. Tymczasem deweloperzy, przedstawiając to tylko jako dodatkowy koszt, zniechęcili autorów nowego prawa

MIWO jest aktywne nie tylko przy okazji wspomnianych wcześniej przepisów. Nad czym obecnie pracujecie, jeśli chodzi kwestie regulujące rynek budowlany?

Poza Warunkami Technicznymi i wszystkim, co się z tym wiąże, jesteśmy bardzo aktywni, jeśli chodzi o nieuczciwą konkurencję. Muszę o tym wspomnieć, dlatego że rynek wyrobów budowlanych, choć w zasadzie wydaje się uregulowany, to nadal są pewne niejasności. Postuję się przykładem. Otóż na Allegro można było kupić wyrób do izolacji cieplnej, chociaż dokumenty dopuszczające są niezgodne z prawem. W związku z czym, skierowaliśmy pismo do Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego. Właśnie otrzymaliśmy odpowiedź, którą pozwolę sobie zacytować: „W odpowiedzi informuję, że organy nadzoru budowlanego działają w ramach określonych ustawą i w obecnym stanie prawnym przepisy nie przewidują możliwości egzekwowania ogólnych wymagań w stosunku do sprzedawcy wyrobów budowlanych oferowanych on line”.

Co to oznacza? Że można sprzedawać w internecie wszystko, nawet bez odpowiednich dokumentów. I nic nie można z tym zrobić! Niestety na rynku polskim, na którym na pewno cena ma duże znaczenie, jest bardzo dużo firm, które korzystają z tej luki prawnej. A dla wiarygodnych producentów z pewnością nie jest to sprzyjająca okoliczność. My dbamy o to, żeby wszystko było zgodne z prawem, ale niektórzy nie robią tego i nie ma z tego tytułu żadnych konsekwencji.

To rzeczywiście niezrozumiała sytuacja. Z drugiej strony ostatnio nałożono ogromną karę na jednego z producentów

» **wyrobów ze styropianu. Coś się jednak dzieje w tej materii.**

Z pewnością ten przykład jest jakimś wyłomem. Musimy jednak poczekać z oceną na ostateczne rozstrzygnięcie, przed nami przecież cały proces odwoławczy. Niestety w obszarze izolacji cieplnych takich przypadków jest sporo. MIWO, muszę to z całą stanowczością podkreślić, od przynajmniej dwóch lat w sposób uporządkowany i zgodny z prawem informuje władze o nadużyciach na rynku wyrobów izolacyjnych.

Oto jeden z przykładów takiego nadużycia. Niektórzy wykonawcy natryskujący pianki twierdzą, że jak się montuje wefnę, to koniecznie trzeba stosować paroizolację, co nie jest prawdą, dlatego że norma tego nie wymaga. Producenci zrzeszeni w Stowarzyszeniu MIWO rekomendują to, chociażby z tego powodu, że para wodna rozprzestrzenia się po całym budynku. Ale nadużyciem jest mówienie, że wefna koniecznie wymaga paroizolacji, co zwiększa koszty, a pianka nie. To nie jest prawda. Jak pamiętam, w magazynie „IZOLACJE” był kiedyś artykuł (mgr inż. Józef Papiński, dr inż. Leszek Żabski „Izolacyjna pianka poliuretanowa z otwartymi komórkami” – przyp. red.), który mówił, że w przypadku pianki otwartokomórkowej paroizolacja jest koniecznością.

Maciej Kubanek, Prezes Zarządu Polskiego Związku Producentów i Przetwórców Izolacji Poliuretanowych PUR i PIR „SIPUR”, powiedział w wywiadzie („IZOLACJE” 1/2020 – przyp. red.), że nie ma specjalnej woli, jeśli chodzi o współpracę stowarzyszeń dotyczących izolacji. Z całą przyjemnością chciałbym zatem zaproponować Panu Prezesowi współpracę przy szerokiej kampanii informacyjnej, pokazującej że samo pogrubienie izolacji to minimalny koszt, a jest ono najbardziej skutecznym sposobem optymalizacji efektywności energetycznej budynków. Przecież od 2021 zmieniają się Warunki Techniczne, więc jest wspaniała okazja, by o tym mówić. Oczywiście niniejszym zachęcam wszystkie stowarzyszenia, które skupiają producentów izolacji. Mam nadzieję, że miesięcznik „IZOLACJE” też się w to włączy.

Przejdźmy teraz do akustyki. W tej dziedzinie mamy stosunkowo nowe przepisy, natomiast świadomość w tym zakresie jest nadal bardzo słaba.

Jeśli chodzi o akustykę, to do 2018 roku temat był trochę zaniedbany, ponieważ obowiązywały stare normy. Szczęśliwie

znowelizowano cały pakiet norm, czyli: część drugą, dotyczącą hałasu w budynkach i instalacji; część trzecią, dotyczącą wymagań dla przegród w budynkach; część czwartą, dotyczącą hałasu pogłosowego, i część piątą o klasach akustycznych w budynkach. Czyli jest baza do tego, żeby zwiększać świadomość. I nie mam co do tego wątpliwości, że ta świadomość będzie rosła, bo mamy sygnały, że ludzie coraz częściej pytają o to, czy w budynku, w którym mają zamieszkać, będzie dobra akustyka, a także zgłaszają wiele problemów związanych z akustyką. Szczególnie dotyczy to budynków wielorodzinnych. Z pewnością jest szansa, by ludzie przed zakupem mieszkania zainteresowali się, jakie wyroby izolacyjne zapewnią dobrą izolację akustyczną w budynkach.

Jeśli chodzi o akustykę, to w Polsce ludzie nie wiedzą zwykle na co pozwalają stosowane obecnie technologie i wymogi prawne. Często hałas z mieszkania obok czy instalacji traktowany jest jako coś naturalnego. Najgorsze jest to, że płacimy za to dużo pieniędzy.

Zgadzam się z tym. Dobra izolacja cieplna przekłada się na oszczędności w naszym portfelu, ponieważ mniej płacimy za energię. Natomiast akustyka jest sprawą subiektywną i poziomy natężenia hałasu odbieramy bardzo różnie. I tak na przykład podczas meczu, kiedy tłum cieszy się ze zdobycia bramki, poziom natężenia hałasu wynosi około 100–103 dB i nam to zupełnie nie przeszkadza. Metro wjeżdżające na stację to hałas około 80 dB i w zasadzie to też nam nie przeszkadza. Przeszkadza nam nie jakiś doraźny hałas, którym jesteśmy w stanie zarządzać, ale coś co jest trwałe. Najgorzej jest w budynkach, gdzie powinien być odpowiedni poziom natężenia hałasu, a przekracza on normowe 25 dB w nocy.

Ostatnio wiele dyskusji wywołała publikacja zatytułowana „Wytyczne projektowania ocieplenia elewacji budynków z uwagi na bezpieczeństwo pożarowe”, wydana przez Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Pożarnictwa (SITP), która ewidentnie podzieliła środowisko. Jakie stanowisko reprezentuje w tej sprawie MIWO? Wasze Stowarzyszenie patronowało temu przedsięwzięciu.

Nie patronowaliśmy wydawnictwu SITP, natomiast je promujemy. A robimy to z jednej, podstawowej przyczyny: że Stowarzyszenie

Inżynierów i Techników Pożarnictwa jest wiarygodną organizacją. Skoro oni to przygotowali, to wydaje się pewne, że te wytyczne są wiarygodne. Bazujemy na wiedzy ekspertów Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Pożarnictwa.

Osoby, które się z tym nie zgadzają, wskazują na liczne problemy wykonawcze związane ze stosowaniem tzw. pasów międzykondygnacyjnych, o których mowa jest we wspomnianym wydawnictwie. Są też już pierwsze publikacje wskazujące na pewne ryzyka takich rozwiązań. Przykładem jest artykuł dr inż. Małgorzaty Niziurskiej, który niedawno ukazał się w miesięczniku „IZOLACJE” („IZOLACJE” 1/2020 – przyp. red).

My ufamy ekspertom, włączając w to oczywiście panią dr inż. Małgorzatę Niziurską. I dlatego zgadzamy się z jej stwierdzeniem, że na bazie jednego czy dwóch doświadczeń nie można wyciągać wniosków. Ostateczne wnioski będzie można dopiero wyciągnąć kiedy zostanie zrealizowany cały program badań. Wiem, że dyskusja nad jego zawartością trwa.

Swego czasu trafiłem na taką informację, że Polska jest numerem jeden w wartości światowego eksportu wełny mineralnej. Niewiele branż w Polsce może się czymś takim pochwalić.

Rzeczywiście Polska była jednym z czołowych eksporterów wełny mineralnej. Trudno jednak stwierdzić, czy jest tak również w tym roku, gdyż zmienił się trochę rynek w Europie. Wysoka pozycja Polski wynika z dwóch powodów. Po pierwsze, jesteśmy dobrze zlokalizowani w Europie, a po drugie, wszystkie fabryki członków MIWO są nowoczesne i bardzo wydajne. Nie możemy też zapomnieć o doskonałej jakości polskich wyrobów z wełny mineralnej.

Jakie cele Stowarzyszenie MIWO stawia sobie na najbliższe lata?

W maju mamy wybory zarządu. I on ustali nowe kierunki. Z pewnością jednak będziemy kontynuować promowanie niezaprzeczalnych zalet wełny mineralnej, tak jak to robimy od dziesięcioleci. A pozycja lidera zobowiązuje nas, żeby reklamować się w sposób wiarygodny, a nie przy pomocy fake newsów. W reklamach wyrobów izolacyjnych niestety wciąż pojawia się wiele dezinformacji, ale my wierzymy, że polscy inwestorzy potrafią bez problemów odróżnić wiarygodną informację od fake newsa. ■