

Kristófi Ákos, szerkesztő
info@spektrumkiado.hu

Interjú Szántai Sárközi Ambrussal a MÁR (Magyar Árnyékoló- és Redőnygyártó Egyesület) elnökével

Kristófi Ákos: Melyek az árnyékolástechnika mai tendenciái az anyagfelhasználás és az alkalmazás tekintetében?

Szántai Sárközi Ambrus: Az elmúlt években az egyik legfontosabb tanulság és jelenség az árnyékolástechnikai szakmán belül is – miközben a piac szűkül –, hogy a fogyasztók túlnyomó többsége a minőségre törekszik. Ezt természetesen olykor-olykor felülírják a szűkös anyagi lehetőségek. Ebben a helyzetben nagy dilemma egy árajánlat készítése például alumíniumredőnyre, amelyet a megrendelő motorosan kér. Ha nem részletesen, tételenként írom le, hanem csak összegezve a versenytárgyalásra odadobom valakinek, akkor előfordulhat, hogy több százezer forinttal drágább lesz, mint egy másik ajánlat. Ezért külön feltüntetem, hogy mennyibe kerül az alumíniumredőny, ha az egy kézi működtetésű sztenderd megoldás, és mennyibe, ha motorizálom. Mellé teszem még, hogy létezik olcsóbb megoldás, például kínai gyártmányú motorral. Ez egy átlagos lakás esetében akár több százezer forinttal kedvezőbb ajánlatot is jelenthet, mégis általános tapasztalatom, hogy nem ezt a megoldást, hanem a drágább, általam jobban preferált német motort választják.

Az emberek egyre inkább megfontolják, hogy a minőség hosszú távon mégiscsak fontos tényező.

Az anyagok elterjedése tekintetében az alumíniumredőnyök térnyerése figyelhető meg. A faredőnyök évek óta ugyanazon a szinten állnak, ami érthető, hiszen ez a termék ma már egy speciális, luxuskategóriának minősül. Becslések szerint Magyarországon a forgalom 6-8%-át adják a hagyományos és korszerűsített kivitelű faredőny változatok, amit a nagy helyigényből adódó korlátozott telepítési lehetőségek határoznak meg. Az alumíniumredőnyök gyártása növekvő tendenciát mutat, de kedvező ára miatt még mindig a műanyag redőnyökből fogy a legtöbb. A technológia tekintetében egyre többen igénylik a korszerű, többcélú megoldásokat. A redőny klasszikus alapfunkcióján (felhúzó és leengedem) túl, más fontos igények kielégítését is elvárják az árnyékolóktól. Az automatikusan szabályozott, elektromosan működtetett rendszerek már nemcsak a kényelmi szempontoknak felelnek meg, hanem egy vagy több fizikai jellemző változásaira reagálnak, ahol a legfontosabb elérendő cél az energiatakarékosság. Amikor azt mondjuk, hogy ma már nem elegendő a kézi működtetésű vagy a kapcsolós motoros redőny, az azért van, mert a folyamatosan szabályozható redőnynél alkalmazkodni tudunk a fűtés energiafelhasználásához, télen a nap szoláris energiájának hasznosításához, és más fizikai jellemzőkhöz. Ez egyre jobban elterjed, aminek az is az oka, hogy minden épületszerkezeti elem gyártója számára elsődleges szemponttá vált az energiamegtakarítás.

K. Á.: Hogyan alkalmazkodik az árnyékolástechnikai szakág az újabb energetikai szabályozásokhoz és követelményekhez?

Sz. S. A.: Ma javarészt fosszilis energiaforrásokat használunk, főleg a gázt, és a gáz ára pedig emelkedik. Természetes tehát, hogy törekszünk minden területen az energia megtakarítására. A leggyakoribb megoldások, mint az ablakcsere és a homlokzatok utólagos hőszigetelése, nagyságrendekkel képes a költségeket csökkenteni. Nagy hibát követ el az, aki például a szomszéd tanácsára cserél ablakot. Nem gondolja végig, hogy minden épületnek van egy adott energetikai egyensúlya, illetve más fizikai állapotai is, mint a belső páraegyensúlya, a légcseréje állapota stb. A rosszul záródó ablakok miatt létrejön egy kényszerszellőzés, ami ugyan hővesztiséget jelent, de meggátolja az épület páradúsulását is. Ha ezt egy egyszerű ablakcserével a lakó megváltoztatja, akkor az egész fizikai állapot felborul, és létrejönnek olyan jelenségek, mint a penészesedés, amiről már szinte mindenki hallott. Amikor az épületszerkezetet megváltoztatjuk, akkor nem tekinthetünk el attól a lényeges szemponttól, hogy felborítjuk az eddigi (légtechnikai, szellőzési) egyensúlyt.

Ebben a helyzetben kerül a figyelem előtérbe a redőny, de a kiválasztásánál, méretezésénél az egész épület fizikai jellemzőire tekintettel, koherensen kell gondolkodnunk.

Üdvözlöm!
Szabó Tamás asztalosmester,
a **PERBÁLABLAK**
cégvezetője vagyok.

Szarmadékorom emlékei mai napig meg-
határozzák ezen ügyek sok energiát és
időt (különösen a nyári hónapok alatt) a
szabványosításra, sajátos megoldások
keresésére a múlt emlékeitől a jövőtől
megvárni, de a 21. század technikai
fejlesztései.

A szarmadékorom emlékei mai napig meg-
határozzák ezen ügyek sok energiát és
időt (különösen a nyári hónapok alatt) a
szabványosításra, sajátos megoldások
keresésére a múlt emlékeitől a jövőtől
megvárni, de a 21. század technikai
fejlesztései.

Legyen az árnyékolás a legújabb
életpontok között. Egy új ablak
váltásával az egész épület
is megváltozhat.

Hívás: 06-1-4604-1000
Fax: 06-1-4604-1000
E-mail: info@perbala.com
www.perbala.com

A szerkezetek méretezésénél nagy dilemma a jó hőszigetelő ablakok kiválasztása. Az alacsony U-értékű, fokozott hőszigetelésű tulajdonságokkal rendelkező háromrétegű üveg nyáron kiválóan ellátja a funkcióját, télen viszont elveszítjük azt a kis hőtöbbletet, amelyet a szoláris energia ad az épület belső hőmérsékleti és páraegyensúlyát javítva. Ismert jelenség, hogy télen még borús időben is van valamennyi, az üvegházhatásból eredő hőnyereség, amittől egyre inkább nem tekinthetünk el, mivel a fajlagos energia egyre drágul. Ha ezt elfogadjuk, akkor válhat fontossá az elektronikusan szabályozható nyílászárók és redőnyök a szerepe, mert ezek képesek mindig a pillanatnyi optimális energiafelhasználáshoz igazodva szabályozni az épület fizikai állapotát.

K. Á.: Egyetért az új fejlesztésű árnyékolási rendszerek automatizálásával?

Sz. S. A.: Egyetérték és szükségesnek tartom. A polémia csak addig tart, amíg nem válik egyértelműen érezhetővé a felhasználók számára az ilyen megoldások haszna. El kell jutni arra a felismerésre, hogy az automatizált és vezérelt árnyékolás energia- és pénzmegtakarítást jelent. Egyelőre ma még azért nem magától értetődő felhasználási mód, mert szociális és politikai megfontolásból megpróbálják az energia árát lenyomni, ameddig lehet. Egészen biztos, hogy nagyon rövid időn belül eljutunk oda, hogy erre már nem lesz lehetőség. Ezért már most a passzívházra való törekvés lenne az ideális cél, amelynek energetikai követelményeit 2020-ig előre megfogalmazta az Európai Unió. Ha passzívházzal beszélünk, akkor direkt fűtés gyakorlatilag nincs, ezért a légcserre és a pára szabályozása központi kérdéssé válik. Ebben a helyzetben a hagyományos módon ablaknyitással történő szellőztetést elfelejtjük, helyette rekuperátorokat és egyéb szabályozó berendezéseket kell használni.

Az árnyékolástechnikai termékek – szemben például a falszerkezet statikus jellegével –, mint állítható, mozgatható, megváltoztatható, tehát dinamikus határolószerkezetek jól használható, integrálható megoldásnak számítanak a folyamatos szabályozású épületekben. Különösen azért, mert már léteznek olyan fejlett szintű vezérlési berendezések, amelyekkel kiváló módon tudnak alkalmazkodni akár a legmagasabb igényekkel rendelkező intelligens házakhoz is, így az árnyékolástechnikai szakma készen áll a jövő építészeti kihívásai előtt.

K. Á.: Mit mutat a szerkezetek beépítésének jelenlegi gyakorlata, és a jó minőséget hogyan lehet biztosítani?

Sz. S. A.: A magyarországi építőiparban tevékenykedő szakmák sajnos nincsenek tekintettel a kapcsolódó szakmák tevékenységére, műszaki fejlettségére és a kivitelére. Amikor a falat felhúzza az egyik szakma, az ablakot beépíti valaki más, a redőnyt beépíti egy harmadik, a szigetelést elvégzi a negyedik, sajnos nem mindig törődnek az összhanggal. A tervezéstől induló koordinált kivitelezés biztosítaná azt, hogy azokat a műszaki jellemzőket, amelyeket ezek a beépítendő szerkezetek elvileg, papíron biztosítanak, azt a valóságban is teljesítsék. Hiába adja meg a mérnök a paramétereket az ablakra vagy a falszerkezetre vonatkozóan, ha nincs szakszerűen beépítve.

Az igazi gondok mindig ott jelentkeznek, ahol megváltozik a határolószerkezet. Gondoljuk meg: ha például létrehoznánk egy olyan épületet, egy dobozt, amelyiken semmilyen nyílás nincs, akkor azon elvileg a végtelenségig lehetne növelni a szigetelőképeséget. De amint megbontjuk (mert mi értelme volna egy olyan épületnek, amelyikbe se bemenni nem lehet, sem kinézni), azonnal felmerülnek a problémák. Ha tehát a nyílászáró és környéke helytelenül van kiépítve, akkor nagyon jelentős hővesztés jöhet létre. A jó megoldás biztosítéka az, ha az építésben részt vevő vállalkozók a tervezővel és egy-

mással a kivitelezésben összehangoltan dolgoznak, abban a sorrendben és olyan módon, ahogy az technológiailag elő van írva. Szerencsére ebben a kérdésben már léptünk előre, mert ha az embereket érdekli ez a probléma, akkor egyre többen törekednek arra, hogy hogyan lehetne még jobban, még szakszerűbben cselekedni. Munkatársaimmal mi is kísérletezünk, ennek során sok érdekes és hasznos tapasztalatot szereztünk, valamint a korábban elfogadott nézeteinket változtattuk meg. Például hogy a párkány alatti, a kávék oldalán elhelyezett, vagy a vakolható tokos redőnyök mögötti elvékonyodó falszigetelésnek milyen jelentős a szerepe. Mindezek figyelmen kívül hagyása sokszor visszafordíthatatlan megoldásokhoz vezet, amelyek a végfelhasználó számára anyagi, hőtechnikai és esztétikai veszteségeket okoznak.

K. Á.: Mi lehet a megoldás, hogy a gyakorlatban ilyen hibák ne jöjjenek létre gyakorta?

Sz. S. A.: Fontosnak tartom, hogy a különböző szakmai szövetségek, a szakmák konferenciákon és egyéb rendezvényeken együttműködjenek, megismerjék egymást, nyissanak egymás felé. Idealizált esetben ennek az lenne az eredménye, hogy a kivitelezés már a tervezéstől kezdve csak összehangoltan folya. Ezért szorgalmazzuk az építészekkel való kapcsolatot, mert ha a tervezés szempontjait nem veszik figyelembe a kivitelezők, illetve a gyakorlati tapasztalatok nem épülnek be a tervezésbe, akkor nem jutunk előbbre. Még kedvezőbb körülményeket tudna biztosítani a fejlődésben, ha a szövetségeken keresztül el tudnánk jutni odáig, hogy az együttműködés érdekelttségét gátló jogszabályokat is meg tudnánk változtatni.

K. Á.: Mi a véleménye a szakemberképzés állapotáról, a szakmai oktatásról?

Sz. S. A.: Szerintem az egyik alapigazság az, hogy minden szakma annyit ér, amennyit annak a szakmának az oktatása, annak pillanatnyi állapota mutat. A redőnykészítés 1977-ig szakmához kötött klasszikus manufaktúráis tevékenység volt. Ezt az 1977-ben született liberalizációs elveket valló ipartörvény azonban sok más kisipari tevékenységgel egyidejűleg szabad iparrá tette. Megjelent és forgalmazni kezdték a műanyag redőnyalapanyagot, amely lehetőséget adott, hogy minden különösebb szakmai tudás nélkül bárki űzhesse a redőnyös szakmát. Amikor viszont a 90-es években megjelentek a korszerűbb termékek, alumíniumredőnyök, szövetek, napellenzők, különféle anyagok, technológiák, és megjelent az elektronika, akkor ki kellett mondani, hogy tovább már nem tartható a szakmai képzés nélküli gyakorlat. Ekkorra azonban már több száz árnyékolástechnikai vállalkozó létezett, ezért első lépésként nem lehetett más a cél, mint a már tevékenykedő vállalkozókat kell kiképezni. Ezt további változások is gyorsították, mint például a TEÁOR-számok európai uniós normákhoz való 2008-as harmonizálása, amely a szakmai képesítések előírásain kívánt egységes rendet biztosítani. Az új előírások mindenkit a szükséges szakképzés megszerzésére kényszerítettek, így megindult a képzés. Ezeknek az OKJ-s felnőttképzéseknek azonban sok anomáliája volt és van jelenleg is. Ez úgy folyik, hogy kis cégek vállalták el a vizsgára való felkészítést, az NSZFI (Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet) pedig vizsgáztat. A vizsgaszervező cég (általában egy árnyékolástechnika területén tevékenykedő kft.) felkészíti a vizsgára, majd megszervezi a vizsgát, aztán kijön egy elnökkel a vizsgabizottság. A kamara (újabbán a MGYOSZ, Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége) megbízásából magam is a vizsgabizottság szakmai tagja vagyok, így több mint 400 embert vizsgáztattunk le. A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyon szélsőséges határok között mérhető a tudásuk.



DIGITALSTAND
www.digitalstand.hu

CÉGES ÜSÁG-
BŐRZETÉS
EGYSZERŰBBEN,
GYORSABBAN
KEDVEZŐ
ÁRON

A DigitalStand-on közel 50 ország
digitális vállalkozói rendelkeznek
már. A lapokat kollégái barátaid,
bármilyen eszközről elérhetik.

1333 www.digitalstand.hu/elsosor

Az igazsághoz az is hozzátartozik, hogy a jelenlegi OKJ-s felnőttképzésben a vizsgáztatók sem különösebben törekszenek arra, hogy szigorúbb feltételeket állítsanak a szakmai tudás elé, amely ma még nagy gond. Ezért az így megszerzett bizonyítvány nem ad hű képet a valódi ismeretekről, ezért az értéke is megkérdőjelezhető. Az igazán nehezen viselhető helyzetet akkor élem át, amikor megkérdezik: ki kéri angolul vagy németül a bizonyítványt? Nehéz belegondolni abba a presztízsromboló helyzetbe, amit ez előidézhet. Elképzeltem, hogy mi történhet, ha egyesek ezzel a bizonyítvánnyal és a hiányos tudással például Németországban munkát vállalnak. (Ez európai OKJ-s vizsga.)

Az oktatás színvonalában tapasztalható hiányosságok miatt szövetségi szinten mi, a MÁR, a Magyar Árnyékoló- és Redőnygyártó Egyesület egy testületi határozatban kimondtuk, hogy elsősorban az állami keretek között folytatott középszintű szakmai oktatást támogatjuk. Ezért kötöttünk együttműködési megállapodást az Ybl Miklós Építőipari Szakképző Iskolával, a Várna utcai építőipari TISZK-vel, mert ott megfelelő keretek állnak rendelkezésre az oktatásra. Ezenkívül még van bőven tennivaló állami szinten is, mert az egyik probléma az, hogy az árnyékolástechnikai szerelő jelenleg a szárazépítéssel foglalkozó belsőépítészek részképzése, magyarul a gipszkartonos mellékszakkmája, miközben ahhoz semmi köze sincs. A valóságban soha nem találkozik egymással a két szakma képviselője, technológiai szempontok nem indokolják a képzés összekapcsolását. Akikhez mi közelebb állunk, azok a nyílászáró-beépítők, ad absurdum lehetne ez egy szakma is: nyílászáró-beépítő és árnyékolástechnikai szerelő. Egyik a másik részképzése is lehet. Mindenképp életszerűbb lenne. Most az OKJ-oktatás úgy folyik, hogy egyre több ablakbeépítő is elvégzi az árnyékolástechnikai szerelő tanfolyamot, ami persze zúgolódást váltott ki a szakmán belül. Általános vélekedés, hogy az ablakosok elviszik az árnyékolós piacot. Ezért terjedt el viszont a nyílászárók forgalmazása és beépítése az árnyékolós vállalkozók körében. Ma már a nyílászárósok és ablakbeépítők szinte egyszerre végzik el ezeket a tanfolyamokat. Ez a helyzet további erősíti azt az igényt, amely szerint a szervezetek sokat tehetnek annak érdekében, hogy a valósághoz jobban igazodó oktatási, képzési, szakmai feltételek előírásai rendszere jöjjön létre.

K. Á.: Melyek a MÁR idei munkájának tapasztalatai és jövőbeli céljai?

Sz. S. A.: A kérdést külön kell választani. Vannak szervezeti célok és vannak szakmai célok. Az előbbi egyik legfontosabb feladata, hogy egy egységes, erős, egész szakmára kiterjedő árnyékolástechnikai szervezet jöjjön létre. Ez ügyben az ÉVOSZ-ban tevékenykedő szakemberekkel nagyon sokat tárgyaltunk ebben az évben. Ha két, vagy akár több ilyen szervezet külön működik, akkor szétszóródik a szakma, sem koncepcióban, sem erőben nem tud hatékonyan fellépni.

A másik a szakmai kérdés, melynek alap gondolata, hogy milyen mértékben és módon tudjuk segíteni a működő vállalkozások feltételeit. Ebbe beletartoznak a szakmai kérdések, a működés feltételeinek kérdése, például a telephely- engedélyek, fogyasztóvédelem, szakmai továbbképzések, az új technológiák, a minőségvédelem stb. Ezzel kapcsolatos volt az ideji MÁR-konferencia is.

A harmadik pedig a kommunikációs kérdés. Továbbfejlesztettük az egyesületi honlapot, amelynek vannak olyan oldalai, ahol mindenről informáljuk a tagokat, a végfelhasználókat és az érdeklődőket, ami érinti a szakmát. Van a honlapnak olyan, nem nyilvános része is, ahová a tagok csak kód ellenében léphetnek be. Ezen az oldalon keresztül a legváltozatosabb és a legegyszerűbb kérdésekben is egészen konkrét segítséget nyújtunk, például fogyasztóvédelmi kérdésekben, működési feltételekkel kapcsolatban, önkormányzatokkal való vita során. Pályázatok beadásakor támogató leveleket írunk különböző

forumokra. Nagyon fontos, hogy bármilyen irányba teszünk valamilyen lépést, arról minél többet tudjanak a tagok is, és tudjanak mások is. Ezért tartottuk fontosnak a honlap fejlesztését, és a következő időben ezt kiterjesztjük a média egyéb lehetséges fórumaira is.

K. Á.: Milyen jellegű párbeszéd szükséges a szakemberek között, illetve a kivitelezők és a fogyasztók, felhasználók felé?

Sz. S. A.: Nézzünk először a megrendelők irányába. Én azt mondom az árnyékolós kollégának, hogy a hirdetésében mindig tüntesse fel a cég nevét, a saját nevét, minden elérhetőségét, és hozzon létre egy bemutatótermet, akár csak a legkisebb méretűt is. Ennek jelentősége a fogyasztó bizalmának elnyerésében van. Ha fel tudjuk kínálni neki a lehetőséget, hogy bármikor megtalálja a vállalkozót, be tud hozzá menni, megnézheti a termékeket, kialakul a bizalom, az emberi tényező. Ha a magánmegrendelő lakásába kell a vállalkozónak mennie, ez fontos szempont a sikeres együttműködés érdekében. Könnyebben fogadja el a fogyasztó a szakmai ismereteket is. Egyúttal fontossá válik a minőség kérdése. Mindig azt mondom, hogy van egy szint, ami alá nem szabad süllyedni. Inkább ne vállalja el a munkát. Amikor pedig az árról megy az alku, figyelembe kell venni azt, hogy az egy bizonyos szint alatt már csak a minőség rovására mehet, mert az árak, ha nem is mindig, de kifejezik a minőséget. A fogyasztónak el kell döntenie, hogy hol a határ, elfogadja-e azt a csökkentett minőséget annak érdekében, hogy kedvezőbb legyen az ár, vagy nem. Ezzel a hozzáállással ki lehet kerülni a későbbi vitákat.

Nemrég volt a szakmán belül egy érdekes vita a minőségről, amely a legmagasabb minőséghez mereven ragaszkodó vállalkozók (elsősorban azok a cégek, amelyek jellemzően külföldi cégek magyarországi képviselői) és magyarországi magánfogyasztókat kiszolgáló, és minőségben, árban alacsonyabb igényű termékeket gyártó és forgalmazó kollégák között robbant ki. Miközben mindannyian a legmagasabb szintű termékek forgalmazását tartjuk kívánatosnak, el kell fogadni azt is, hogy van egy szelesebb réteg, amelyik csak a kedvezőbb árú termékeket kívánja megfizetni.

A felhasználónak ezért őszintén meg kell mondani azt, hogy mi az előnye és mi a hátránya az adott terméknek. Ezt akkor tudja jól és szemléletesen elmondani egy vállalkozó a fogyasztó számára, ha ő maga is tisztában van vele. Annak érdekében, hogy közölni tudja, miként viselkedik egy redőny a hőszigetelés szempontjából, ahhoz pontosan ismernie kell a fizikáját. El kell mondania, hogy létezik nyári állapot és téli állapot. Mikor pusztán annyit közöl, hogy az alumíniumredőny hőszigetelt, akkor valószínűleg ő maga sem tudja, hogy hogyan működik egy redőny hőszigetelő tulajdonsága nyáron, és hogyan télen. Figyelemre méltó tapasztalat, hogy a téli hőszigetelési állapot szempontjából (azonos feltételek mellett vizsgálva) az alumínium, a műanyag vagy fa alapanyagú redőnyök között elenyésző a különbség a hőszigetelő képesség tekintetében. A nyári hőszigetelés esetén a helyzet már másképp alakul, sőt az úgynevezett hőszigetelt alumíniumredőny (különösen ha történetesen sötétbarna színű) a bezárt ablak előtt nyáron leengedve képes akár 60 °C-ra felfűteni az ablak és a redőny közötti levegőt.

Tehát nagyon fontos, hogy jól ismerjük a termékek tulajdonságait, és ezt a későbbi félreértések és viták elkerülése érdekében a felhasználók felé pontosan kommunikáljuk. Ez önmagában is, de a később kialakuló esetleges fogyasztói panaszok bonyolítása már etikai kérdéseket is felvet. Az egyesületünk Etikai Kódexe érthető, világos és vállalható kereteket biztosít a tagvállalkozásaink működéséhez. Az elmúlt évek kevés számú ilyen jellegű ügyét az Etikai Bizottságunk minden érintett megelégedésére megnyugtató módon rendezte el, ami fontos feltétele a szakmánk társadalmi elfogadottságának. |

2012. március 21 – 24.
Önnek már foglalt...



frontale.de

... hiszen ekkor Önnek is Nürnbergben, Németország a helye, az ablakok, ajtók, homlokzatok nemzetközi szakvásárán! Több mint 750 neves kiállító mutatja be a legújabb technológiákat, komponenseket és építőelemeket. Ez az év eseménye, ezért ezt az időpontot már most érdemes előjegyeznie!

Információ:
Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara
Tel: +49 91 3 95 76 20
magyarorszag.nuernbergmesse.com

Förhuzsmas rendezvény
HOLZ-HANDWERK 2012

GFA
GUILD OF FRAME
MAKERS OF EUROPE
REPRESENTATION OFFICE
www.gfa-holzhandwerk.com

NÜRNBERG MESSE

