

MASTERPRESS

magazin



Stratégiailag fontos szerephez jut a káli telephely

Kiemelt szerepet szán a heves megyei, káli telephelyének a Masterplast csoport. A társaság fejlesztési stratégiája az elkövetkezendő öt év során, összességében mintegy két és fél millió eurót kíván beruházni a területen.

Folytatás a 4. oldalon

Fellendülés az építőiparban?

Az építőanyag-iparban tapasztalt idei jelentős visszaesést követően a piaci szereplők jövőre újabb, mintegy 8 százalékos csökkenést prognosztizálnak – derült ki a Masterplast csoport partnerei között végzett felmérésből. A fellendüléshez a kereslet fellendülése mellett a bizalom és a fizetési morál helyreállítására is szükség lenne.

Folytatás a 9. oldalon

THERMOMASTER

Hőszigetelés a garantált megtakarítás!



Az ön háza
ennyit
fogyaszt?

www.masterplastgroup.com

AUSTRIA
BOSNIA AND HERZEGOVINA
BULGARIA
CHINA
CROATIA
CZECH REPUBLIC
GERMANY
HUNGARY
KOSOVO
MACEDONIA
MOLDOVA
MONTENEGRO
UKRAINE
POLAND
ROMANIA
SERBIA
SLOVAKIA

Tartalom

Bizonytalanság még mindig bőven van a gazdasági előrejelzésekben, a válságnak sincs még vége, és az is valószínű, hogy ez az év sem lesz sokkal könnyebb az előzőnél, de talán a tavalyinál valamivel nyugodtabb körülmények között vághatunk neki.

Mit gondolnak erről a szakemberek? A válság teljes hatása majd csak idén érvényesül, de tényleg ennyire fekete év áll előttünk? A megkérdezett szakemberek véleményeiből ugyan érződik, hogy még mindig kötéltáncot jár a gazdaság és bőven van miért aggódni, a jövő azonban nem mindenhol koromsötét – van olyan terület, ahol lehet okunk némi optimizmusra. Olvashatnak lapunkban erről egy prognózist, melyben a fellendülés évét a szakemberek 2012-re datálják, illetve idén az építőipar húzóágazatának a felújítást jósolják.

Építőanyaggyártóvá válásunk mérföldköve a káli Masterfoam és Masterprofil Kft., mely közül az előbbi elnyerte a rangos Pegazus díjat. Beszámolunk továbbá első szakmai konferenciánkról, melyen neves előadók mutatták be a legfrissebb hőszigetelési trendeket.

2009. végén, a befektetett munka és a folyamatos minőség elismeréseként a Masterplast Kft. polisztirolyanyagú homlokzati szigetelő rendszere, a Thermomaster-A02 elnyerte a „Kiváló Építési Termék” tanúsító védjegy használati jogát, többek között erről is olvashatnak aktuális rovatunkban.

Sikerekben gazdag 2010-es évet kívánunk minden kedves olvasónknak, partnerünknek!

Masterplast Group

Tartalom

Gyártás	
Stratégiai fontos szerephez jut a káli telephely	4. oldal
Aktuális	
Gyorsan járj, tovább érsz!	5. oldal
Pegazus díj 2009	6. oldal
THERMOMASTER KIVÉT-jegy	7. oldal
2010: Fókuszban a termékportfólió-racionalizálás	8. oldal
Prognózis	
Fellendülés az építőiparban?	9. oldal
A korszerűsítések korát éljük	9. oldal
Műszaki rovat	
Homlokzati hőszigetelő rendszerek kiegészítői	10. oldal

MASTERPRESS

A MASTERPRESS magazin munkatársai:
Bakonyi Attila, Biró Éva, Császár Zsolt,
Csokló Gábor, Havasi Richárd, Károlyi Tibor
(műszaki tanácsadó), Pavelka Zsuzsa

A Masterpress bármely részének átvétele, illetve az általunk készített ábrák átvétele a cég írásbeli engedélyével lehetséges.
Az általános szerzői jogok vonatkoznak a magazin teljes tartalmára.

www.masterplastgroup.com

Stratégiaiailag fontos szerephez jut a káli telephely

Az elmúlt négy év alatt a heves megyei Kálon található, leromlott állagú, gyártelep „helyére” egy több gyártó-, és raktárcsarnokkal bíró telephelyet épített fel a Masterplast csoport. Eddig több mint egymilliárd forintot ruházott be a társaság, ma már csaknem 100 főt foglalkoztat a területen, ahová a közel-múltban egy tetőfólia konfekcionáló, perforáló és nyomdázó gépet telepítettek.



„A fejlesztések a válság ellenére sem álltak meg. A közelmúltban telepített tetőfólia-konfekcionáló, és -perforáló gépet ugyanis rövidesen újabb fejlesztés követi: a homlokzati hőszigetelő rendszer egyik elemét, a hálós élvédőt gyártó berendezést fejleszti társaságunk, így a jelenlegi magas minőséget tovább tudjuk fokozni.” – mondta Tibor Dávid, a Masterplast csoport elnök-vezérigazgatója.

A társaság Kálon elsőként szigetelő habfóliát kezdett gyártani 2005 őszén, ahol a már meglévő 2 800 négyzetméteres gyártócsarnokhoz épített egy 1 200 négyzetméteres raktárcsarnokot. A második, nagyobb kapacitású gépsor számára egy 3300 négyzetméteres raktárpéületet húzott fel a társaság. Később emellé telepítette a gipszkarton profil, a vakolóprofilok, és a hálós élvédő profilok gyártását, amelyek jelenleg egy 1 400 négyzetméteres gyártócsarnokban találhatóak, amelyhez 6 ezer

négyzetméter szabadterei raktár is tartozik. Így összességében csaknem 10 ezer négyzetméternyi gyártó- és raktárkapacitás található a káli telephelyen.

A fejlesztésekre eddig több mint egymilliárd forintot fordított a társaság, ez a számítások szerint mintegy 7 év alatt térülhet meg. Az innovatív fejlesztések kapcsán azonban más stratégiai megfontolások is szerepet játszanak: a tetőfólia konfekcionáló gépsorral például a társaság biztosabban és rugalmasabban tudja kezelni a beszállítói oldalról felmerülő esetleges problémákat.

„Bár a válság még tart, a Masterplast folyamatosan olyan fejlesztésekben gondolkodik, amelyekkel tovább erősítheti piaci jelenlétét az építőanyag-ipar területén. A jelenlegi gazdasági helyzetben a meg erősített pozícióra fordított erőfeszítések ugyanis sokszorosan megtérülhetnek a kedvezőtlen piaci környezet javulásával.” – mondta Tibor Dávid.

A társaság fejlesztési stratégiája az elkövetkezendő öt év során, összességében mintegy két és fél millió eurót kíván beruházni a területen.

„Elsődleges törekvésünk olyan fejlesztéseket megvalósítani, amelyek segítségével a Masterplast tovább erősítheti piaci jelenlétét, és egyúttal – a jelen gazdasági helyzetre való tekintettel – képes kihasználni a válság nyújtotta lehetőségeket. Ezért döntöttünk amellett, hogy stratégiaiailag fontos szerepkörbe emeljük a káli telephelyet, az ott folyó termelést – mondta Ács Balázs, a Masterplast csoport, Kelet- Közép-Európa egyik vezető építőanyag gyártójának operatív vezérigazgatója.

Ennek első lépéseként a Masterplast jövőre több technológiai beruházást is végrehajt a területen: fejlesztik az építőipari (hálós élvédő, illetve a gipszkarton profil) valamint a csomagolóipari felhasználásra készülő termékek gyártási technológiáját.

Gyorsan járj, tovább érsz!

A jól átgondolt, megfelelő lépések mielőbbi megtétele. Gyakorlatilag ezen múlt, múlik, hogy ma egy vállalat ne csak megússza, de előnyre is szert tehessen a válság alatt.



» Tibor Dávid

A régi vicc ebben a helyzetben különösen aktuális tanmeseként tűnhet fel: „Három cipőkereskedő nyit közvetlenül egymás mellett boltot. Ezt meglátva a jobb oldali üzlet tulajdonosa a következőt írja a kirakatba: »Széles választék!« A bal oldali boltos is felbátorodik, és az alábbi üzenetet küldi az utca felé, szintén a kirakatüvegen keresztül: »Alacsony árak!« A középső kereskedő gondolkodik egy kis ideig, majd a következő rövid feliratot függeszti ki az ajtajára: »Bejártat!«”

A valóság persze ritkán ennyire egyszerű, de a fenti megállapítás mindenképpen megállja a helyét. Az ingatlanpiac és vele együtt az építőanyag-ipar az elmúlt több mint egy év alatt olyan mélységeket járt meg, hogy az igazi felemelkedéshez vélhetően több kell egy a bejártra kilógatott táblánál. Az a probléma ugyanis, hogy jelenleg kevesen járnak be a boltba. Az új építésű lakások piaca csaknem teljesen összeomlott, ennél rosszabbul már csak az ez évre szóló megrendelésállomány fest.

Azonban – ahogy a „tanmese” is tartja – egy jó ötlettől vezérelve csaknem bármilyen

rossz szituációból kivághatjuk magunkat. Az ingatlanpiacon például kiderült, hogy az emberek ahelyett, hogy új lakásokat vásárolnának, inkább felújítják, korszerűsítik meglévő ingatlanjaikat. Ezzel gyakorlatilag két legyet ütnek egy csapásra: az ingatlan értéke nő – a helyreállítást követően pedig drágábban értékesíthető –, a korszerűsítés révén ugyanakkor – ha ügyesen ruházott be a tulajdonos – a rezsiköltségek is jelentősen csökkenthetők. Ráadásul, ha egy kis kezűgyességgel is meg van áldva a ház tulajdonosa, akár saját kezűleg is elvégezhet bizonyos műveleteket, megszórolva a szakember munkaköltségét.

Ha a felújítások bővülő piacát lehetőségnek tekintjük – márpedig ez az egyébként szűkülő mozgástérben nagyon is annak tekinthető –, már nagyjából adott is a pálya, amelyen el kell indulni. Ilyenkor az építőanyagot gyártó cég értelemszerűen nagyobb hangsúlyt fektet azon termékek piacára, amelyekre a felújítások során szükség van. Ilyenek például az utólagos homlokzati hőszigetelések és az egyéb felújításokkal kapcsolatos termékek. Mindeközben visszafogja az új építéshez köthető termékgyártást, és olyan termékeket fejleszt, amelyek a korábbiaknál jobban illeszkednek a „csináld magad” szelleméhez.

Persze a megfelelő termékek gyártói kapacitása könnyen korlátot szabhat a terjeszkedési lehetőségeknél. Óvatosságból kevés cég kezd ilyenkor felvásárlásba, még ha finanszírozni is tudná azt. Pedig az „Akkor vásárolj, amikor mindenki elad!” lassan egy évszázados imperatívusza ebben a szituáci-

óban is nyerő helyzetet eredményezhet. Ha tehát társaságunk rendelkezik némi megkarított tőkével, akkor mindenképpen érdemes körbenézni az ilyenkor általában olcsón megszerezhető célpontok között – legyenek azok akár az országhatárokon túl. Ezzel nemcsak a meglévő kapacitásokat növelhetjük, de egyben új piacokat is szerezhetünk. Sőt! Mivel a környező országokban a válság különféleképpen hatott az ingatlanpiacra, ha megfontoltan jártunk el, esetleg egy ottani erőteljesebb konjunktúrába is bekapcsolódhatunk gyártóként. Ám akár ez a helyzet, akár nem, a válságot követő felfutást versenytársainknál biztosan kedvezőbb pozícióból tudjuk majd kezdeni.

Az imént említett lépések mellett persze a klasszikus teendőkről se feledkezzünk meg. Nem szabad figyelmen kívül hagyni a partneri kör kiterjesztésének és a rajtuk keresztül nyújtott szolgáltatások bővítésének lehetőségét. Ha többet vagy könnyebben tudunk kínálni, a szűkebb kereslet ellenére is többen találnak meg bennünket.

Összefoglalva: egyszerű, általános recept nincs a válságra, azonban ha gyorsan képesek vagyunk felmérni a helyzetet, merünk és tudunk is azonnal lépni, akkor a válság sem más, mint egy egyszeri piaci lehetőség, amelyet meg kell ragadnunk. Ezután valóban nincs más dolgnak, mint kitenni a táblát az ajtónkra: „Bejártat!”

A szerző a Masterplast elnök-vezérigazgatója



Pegazus díj 2009

Második alkalommal osztották ki a Pegazus Díjat. A legdinamikusabban fejlődő vállalkozások elismerését feltörekvő kategóriában, a nyugat-magyarországi régióban a szigetelőanyagok gyártásával és forgalmazásával foglalkozó Masterfoam Gyártó és Kereskedelmi Kft. a Masterplast Group gyártó leányvállalata nyerte el. A cég 2006-2008 között nyolcvankilenc százalékos árbevétel növekedést ért el.



Arangos elismerésről és a fejlődés titkáról kérdeztük Biacsi Pétert a cég ügyvezető igazgatóját. - „Nincsen titok, csak kemény munka. A kis- és középvállalatok gazdasági tevékenységére rányomja bélyegét a gazdaság állapota, cégünknek azonban sikerült idejében olyan stratégiai döntéseket hoznia, amelyek hatására gyorsan reagálhattunk a piac változásaira” A gyár kiemelt hangsúlyt fektet a minőségre és a termelési folyamatok javítására, a fóliagyártó bázis ISO 9001 és ISO 14001-es minősítéssel rendelkezik. Péter véleménye szerint az eredményekhez hozzájárult az, hogy a vállalatnál összhang van a tulajdonosok és a menedzsment közt, valamint az is, hogy sokat áldoztak a fejlesztésekre az utóbbi időszakban. Az innováció nem áll meg, a társaság fejlesztési stratégiájának megfelelően az elkövetkező öt év során, összességében mintegy két és fél milliárd eurót kíván beruházni a területen,

és ezzel egy időben további 50 dolgozót kíván foglalkoztatni a jelenlegi közel 60 fő mellett. Ez által a cég várhatóan még intenzívebben jelenik meg a saját gyártású termékekkel az építőipari szektorban.

A Masterplast cégcsoport menedzsmentje ez úton is gratulál a Masterfoam Kft-nek az elért rangos elismeréshez, és kíván további töretlen fejlődést.

A Pegazus díjat olyan, a feldolgozóiparban vagy a szolgáltatások területén működő vállalkozás nyerte el, amely magyar többségi tulajdonú, működését 2005 előtt kezdte meg, és jelenleg is aktív, kielégítő likviditással rendelkezik, valamint árbevétele 2008-ban egymilliárd forint felett volt. A díj adományozói az Enterprise Investors magán- és kockázati tőkealap-kezelő vállalat, az Ernst and Young könyvvizsgáló, adó, tranzakciós és üzleti tanácsadási szolgáltató, a White and Case nemzetközi ügyvédi iroda, valamint a Dun and Bradstreet üzleti információszolgáltató voltak.

Miskolci Autista Alapítvány szakáldi fejlesztésének tervpályázata

A MASTERPLAST, A JÖVŐ GENERÁCIÓJA ALAPÍTVÁNY pályázatot hirdet a szakáldi autista otthon áttervezésére építészhallgatók részére. Az alapítók idén életre hívták a MASTERPLAST A JÖVŐ GENERÁCIÓJA ALAPÍTVÁNY-t, avval a céllal, hogy segítséget nyújtsanak a építészhallgatóknak. A célkitűzésüknek egy rendhagyó módját választották, pályázatot hirdettek meg, amelynek témája a Miskolci Autista Alapítvány szakáldi ingatlanának áttervezése, hogy alkalmas legyen 15 fő bentlakására.

A tervpályázat kiírója a Miskolci Autista Alapítványt 2008-óta a MOHA Alapítvány „Fogadj be!” programján keresztül 2010-ig támogatja a CSR programja keretében. Az Otthon nagyon nehéz anyagi körülmények között tartja fenn intézményeit és lakóotthonát. Folyamatosan indulnak pályázatokon, hogy minél több autista- és sérült fiatalnak segíthessenek. Fejlesztő és foglalkoztató ellátásuk országosan és szakmailag is elismert. Mivel ebben az évben nagyon sok állami otthon és árvaház megszűnt az ellátási normatíva csökkentése miatt, rengeteg autista sérült jelentkezett hozzájuk felvételüket kérve. A városlistájuk közel 50 olyan főt tartalmaz, akik bentlakásos ellátásra szorulnak.

Szakáldon – Tiszaújváros melletti község, ahol jelenleg az állattartást végzi az Otthon, van egy épület, melyet lakóotthonná át szeretne alakítani azért, hogy 15 fő sérült árva fiatal lakhatását megoldja.

Ezért a Masterplast a Jövő Generációjáért Alapítvány elnöksége úgy döntött, hogy pályázati úton a projekthez szükséges ötlettervek megvalósításában segítségét nyújt.

Fontos kiemelnünk, hogy a tervpályázat beadásához akkreditált mérnökök segítségére van szükség, hogy a terv engedélyezhető legyen. Ezt a segítséget a pályázati bizottság tagjai megadják, ezúton is köszönjük segítségüket!

THERMOMASTER KIVÉT-jegy

www.masterplastgroup.com

2009 végén, a befektetett munka és a folyamatos minőség elismeréseként a Masterplast Kft. polisztirolanyagú homlokzati szigetelő rendszere, a Thermomaster-A02 elnyerte a „Kiváló Építési Termék” tanúsító védjegy használati jogát. Az elismerés súlyát mutatja, hogy a védjegyet maga a szakma, azaz az építőanyag gyártók közössége hozta létre és működteti, de az állami szervek egyetértésével és támogatásával. Az odaítélés előtt független auditorok készítették elő a döntést, a legnagyobb szigorral, szakmai körültekintéssel, és egyetértésben, hiszen a tanács minden egyes tagjának vétőjoga van a folyamat során. Jelentése nemcsak a minősített termék megbízhatóságára, és kiváló minőségére utal, hanem a gyártó szakmai hátterét, gazdasági alkalmasságát, reklamációkezelését, környezetvédelmi erőfeszítéseit, vagyis a teljeskörű szolgáltatását is díjazza. A „Kivétjegy” - ahogy röviden nevezik a védjegyet - a felhasználói bizalom erősítése mellett konkrét előnyökkel is járhat mind a rendszert beépítő, mind pedig a gyártó számára. Értékmérő, amit mutat az is, hogy megléte ma már a Panelprogram és a Nemzeti Energiatakarékosági Programok pályázatainak elbírálásában egyaránt plusz pontokat ér.

Ismét élen járunk a gyártók előtt...

Eu tagságunk egyik pozitív adaléka a jog- és szabványügy harmonizálása az építési szektorban is. A homlokzati hőszigetelő rendszerekre nálunk is vonatkozó ETAG 004-es Európai irányelv (hazai szabvány hiányában) pótolja a termékcsoporthoz minőségi paramétereire és vizsgálatokra vonatkozó előírásokat. A Masterplast Kft. Thermomaster A-02 márkanévű rendszerére vonatkoztatva pl. meghatározza, hogy annak minőségét és megfelelőségét az ún. II. módszer szerint egy akkreditált intézet által elvégzett 1. típusvizsgálattal és rendszeres Üzemi Gyártásellenőrzéssel kell igazolni. A rendszer üzemi gyártásellenőrzését a hazai vizsgálóintézet, az ÉMI Kht. 2009.december 18-án, a cég sárszentmihályi központjában végezte el. A feladatra delegált szakemberek munkájának összetettségét az adta, hogy egy sok elemű összeállított, teljes homlokzati rendszerre vonatkozó, komplex ellenőrzést kellett végrehajtanunk. 2009-ig ilyen ellenőrzés Magyarországon inkább csak 1-1 építőipari termék vizsgálatával zajlott, míg komplett rendszernek megmérettetésére - egy másik rendszergazda mellett, de magyar érdekeltségű cégtől elsőként - a közép-európai építési piacon egyre inkább megerősödő Masterplast Kft. vállalkozott. Annak ellenére, hogy

jogszerűen csak ennek a dokumentumnak a birtokában lehetne homlokzati hőszigetelő rendszert forgalmazni, beépíteni. Várhatóan 2010-ben a neves gyártók is követik a Masterplast példáját és rendszerükre elvégzik az üzemi gyártásellenőrzés tanúsítását.

Homlokzatszigetelési rendszerek tűzvédelmi előírásai lakóépületeknél

A tavalyi miskolci tüzeset óta – bár a tragikus haláleseteknek semmi köze nem volt a szigetelés anyagához - ismét fókuszba kerültek az utólagos homlokzatszigetelések tűzvédelmi kérdései. A bevezetett szigorú időszaki volt, mert a hazánkban is gombamód szaporodó,

alakítani. A III-as fokozat az engedékenyebb, míg a II-es fokozatra tervezett középmagas épületeknél, azaz az 5 és 11 szintes panel-épületekre vonatkozó szabály szigorúbb előírásokat rögzít.

Mit jelent ez egy utólagos homlokzati hőszigetelés kiválasztásánál?

A komplex rendszereknek két előírást kell betartani. Először az ún. SBI-teszt elvégzésével a rendszer tűzvédelmi osztálya van meghatározva (A1, A2, B, C, D és E osztályal). A homlokzati tűzzel való érintkezése során keletkező füst képződésére (s1, s2) és az esetleges csepegtető égésére (d0, d1) utalva

Az alábbi táblázat a homlokzaton alkalmazott hő- és hangszigetelések követelményrendszerét foglalja össze:

Szintszám	1	2-3	4-5	6-11	11 felett
I. Fokozat	B-s1, d0	B-s1, d0	B-s1, d0	B-s1, d0	A2-s1, d0
II. Fokozat	C-s2, d0	C-s2, d0	C-s1, d0	B-s1, d0	
III. Fokozat	D-s2, d0	D-s1, d0	C-s1, d0		
IV. Fokozat	E	D-s2, d0			
V. Fokozat	E				

gyakran csak összeválogatott homlokzati „rendszerek” műszaki paramétereit csak hiányosan vagy félrevezető módon adják meg egyes forgalmazók. Ezt a kaotikus állapotot próbálta szabályozni a 2008.május 22.-én hatályba lépő Országos Tűzvédelmi Szabályzat (OTSZ), melynek 5. része foglalja össze az építmények tűzvédelmi követelményeit. Egyszintes vagy kétszintes, de egy lakóegységhez tartozó családi házaknál – tűzvédelmi szempontból legalábbis - csekély az elvárás a rendszerrel szemben. Kettőnél több szintes lakóházaknál az épületet vagy annak tűzszakaszát – a hivatalos tűzvédelmi osztályba sorolástól függően - II. vagy III. tűzállósági fokozatnak megfelelően kell kialakítani. A tűzvédelmi osztályba sorolása általános esetben nemcsak az épület rendeltetésétől függ, hanem a „bennük folytatott tevékenység során előállított, feldolgozott, használt vagy tárolt anyagok jellemzőitől, valamint az alkalmazott technológia tűzveszélyességétől” is. Lakó- és közösségi épületeknél a rendeltetés a meghatározó. Ennek megfelelően lakóházakat, ha 2 szintnél magasabbak, de „legfelső használati szintjük nem haladja meg a 13,65 m-t” (ez egy földszint + 4 emeletes panelházaknak felel meg), akkor III., míg egy középmagas, azaz 13,65 és 30 m közé eső legfelső építményszint magasságú épület II. tűzállósági fokozatnak megfelelően kell ki-

ez a vizsgálat sorolja be további alosztályokba az anyagot. Az A1, az s1 és a d0 értékek a legjobbak, lejjebb haladva fokozatosan romlanak az értékek.

A Masterplast Kft. által minden elemében saját fejlesztésként, és a nehezen éghető minősítésű expandált polisztirollal gyártott THERMOMASTER-A02 EPS homlokzati hőszigetelő rendszer 2009. június 4.-én az ÉMI-ben végzett SBI teszten a kiváló, B-s1, d0 besorolást kapta. 12 cm-es vastagságra.

A táblázatban bemutatott előírás mellett ugyanakkor, ha egy épület nyílásos homlokzatát akarjuk szigetelni, akkor egy a másik követelményt is teljesítenünk kell. Ez az ún. tűzterjedési határérték követelménye. Ez az épületek szintszámának függvényében a következő:

2 vagy 3 szintes épületnél:
15 perc ≤ Th < 30 perc
4 vagy 5 szintes épületnél:
30 perc ≤ Th < 45 perc
középmagas (6-11) épületnél:
Th ≥ 45 perc .

Magas épületnél csak A1, vagy A2 tűzvédelmi osztályú hőszigetelő rendszerek alkalmazhatók.

A THERMOMASTER-EPS rendszer ilyen szempontból is kitűnően teljesített, hiszen

Folytatás a következő oldalon ►

» Folytatás az előző oldalról

rendszerre – maximum 120 mm vastag polisztirol hőszigeteléssel, illetve minimum 5 mm összvastagságú kéreg alkalmazása esetén Th \geq 45 perc homlokzati tűzterjedési határérték igazolható. (Forrás: ÉMI M-56/1/2009 Vizsgálati jegyzőkönyv)

Ezek alapján elmondható, hogy a THERMOMASTER-EPS rendszer az új OTSZ szerinti vizsgálatokkal alátámasztott módon,

földszint +10 emeletes lakóházak homlokzatán, 12cm-es hőszigetelési vastagságig külön közetgyapot sávok nélkül alkalmazható. (Középmagas épületek 8 cm-nél vastagabb hőszigetelést tartalmazó homlokzati rendszereinek ezt a helyi tűzvédelmi hatóságon keresztül, de az Országos Katasztrófavédelmi Felügyelőség hatáskörére bízva egyedi eltérési hozzájárulással kell engedélyeztetni. Az OKF a vizsgálati eredmények alapján ad engedélyt, de csak azokra a rendszerekre,

melyek már az új OTSZ szerint lettek bevizsgálva.) Természetesen fontos figyelembe venni, hogy a fent leírt kétféle követelményt egyszerre kell a rendszernek maradéktalanul kielégíteni. Ha egy projekt homlokzati hőszigetelését keressük, kérjük el mindkét eredményt a gyártótól, és tudjunk róla, hogy egy kedvező tűzterjedési határérték, de rossz, pl. B-s2,d0 vagy C-s1,d0 minősítés esetén egy rendszer sem használható homogén módon homlokzati kialakításra.

2010: Fókuszban a termékportfolió-racionalizálás

A Masterplast csoport a termékportfolió racionalizálásával, illetve a fennmaradó termékkör régiós piacokon való jelenlétének erősítésével igyekszik kihasználni a fellendülésig hátralévő időszakot. A felmérések szerint a piac legfeljebb 2011-re várja az építőipar fellendülését, ezért addig a stabilitás megőrzése áll a gyártók, és a forgalmazók tevékenységének fókuszában.

Míg az idei év a korrekció jegyében telt, úgy a jövő évnél a termékportfolió-racionalizálás jegyében kell telnie. A válság okozta visszaesést az építőipar ugyanis várhatóan csak 2011-et követően heveri majd ki, így addig szükség lesz a „sorok rendezésére”. A várakozások szerint legfeljebb a jövő év második felében várható némi keresletlénkülés Magyarországon, érdemi forgalomnövekedést inkább régiós piacain, Ukrajnában, Lengyelországban, Bulgáriában, és Csehországban vár a Masterplast, Kelet-Közép-Európa egyik vezető építőanyag gyártó, és forgalmazó társasága.

Az idei év első kilenc hónapjában – és az eddigi jelek szerint az év hátralévő részében, de várhatóan a jövő év elején is hasonló tendencia lesz megfigyelhető – a felújítással, korszerűsítéssel, az energia-, és költségmegtakarítással kapcsolatos termékek piacán volt érezhető némi növekedés, azonban az újlakás építések száma folyamatosan csökken. A Masterplast szakértőinek véleménye szerint mindez az

építőanyag-iparban jelentős visszaesést eredményezett.

„A homlokzati hőszigetelő termékcsoport esetében átlagon felüli teljesítményt értünk el, ezzel szemben – a fenti folyamat alátámasztandó – a tetőfóliák esetében az előzetes várakozásainkat is meghaladó csökkenést regisztráltunk – mondta Tibor Dávid, a Masterplast Group vezérigazgatója. - A válság teremtette lehetőségeket kihasználva, kiemelten kívánunk foglalkozni a termékportfolió racionalizálásával, amivel nem csupán stabilizáljuk, de akár növelhetjük is piaci részesedésünket az olyan, egyre fontosabbá váló részpiacokon, mint a homlokzati hőszigetelő rendszerek.”

A Masterplast ugyanis a következő öt évre szóló stratégiájában 4 fő termékcsoportra kíván koncentrálni: ezek a homlokzati hőszigetelő rendszerek, tetőfóliák és –kiegészítők, bitumenes hullámlemezek, valamint a szárazépítészeti és kiegészítő profilok. A társaság középtávú tervei szerint a fenti termékcsoportokban a piaci részesedés növelése, illetve a teljes piac lefedése

szerepel.

„Ennek megfelelően lesznek olyan termékek, amelyeket kivezetünk a piacról, vagy mert nem tartoznak a fenti csoportokba, vagy mert hosszú távon sem illeszkednek stratégiai elképzeléseink közé.” – tette hozzá Tibor Dávid, aki a Masterplast egyik cserepes lemez termékcsaládját hozta példának. Mivel a racionalizálás a kevésbé piacképes termékeket érinti, érdemi hatást a társaság árbevételére nem, inkább a költségekre gyakorol: így módon is néhány százalékos megtakarításra számít a magyar multicég.

Mindemellett a társaság a termékfejlesztések irányán nem kíván változtatni, továbbra is az energia-, és költségmegtakarításra, valamint a környezetvédelemre fókuszálja innovatív erőforrásait. A korábbi fejlesztések eredményeként például, a Masterplast idén debütált, Magyarországon egyedülálló Passive Insulation System (passzívház) rendszerrel.

Fellendülés az építőiparban?

Az építőanyag-iparban tapasztalt ideji jelentős visszaesés után a piaci szereplők jövőre újabb, 8 százalékos csökkenést prognosztizálnak – derült ki a partnereink között végzett felmérésből. A fellendüléshez a kereslet növekedése mellett a bizalom és a fizetési morál helyreállítására is szükség lenne.

„A napi likviditási problémákat segítő, készpénzes alkalmi, azaz elsősorban lakossági vevők egy része eltűnt a piacról, így ebben az évben a bankoknak, az állami-, és az önkormányzati intézményektől függünk. Az ő pénzük pedig igen lassan ér el a kereskedőkhöz.” – sommázza az építőanyag-iparban, a válság miatt érzékelhető egyik fő problémát Kelet-Közép-Európa egyik legnagyobb építőanyag gyártó és forgalmazójának, a Masterplast csoportnak a partnerei között végzett, nem reprezentatív felmérés válaszája.

A válaszadók több mint fele szerint mind az alkalmi, mind pedig a törzsvásárlók elmaradtak a tavalyi vásárlásaikhoz képest: előbbi esetben csaknem 12 százalékkal, utóbbi esetben 7 százalékkal szűkült a vevőkör. Mindezek után egyáltalán nem meglepő, hogy a kereskedők nem számítanak túl jó évre jövőre sem: várakozásaik szerint átlagban további mintegy 8 százalékkal eshet vissza az összeforgalom.

Ráadásul a válság hatására a termeléssel együtt a fizetési morál is a mélybe zuhant. Ezt támasztja alá, hogy egyes válaszadók ma már inkább kérnek előleget, vagy készpénzes fizetést, mint, hogy halasztottan, utalással várják meg az eladott áru ellenértékét.

„Nagy szükség volna ennek a bizalomnak, és vállalkozói kedvnek a helyreállítására csakúgy, mint a beruházások ösztönzésére annak érdekében, hogy mind az építőanyag-



ipar, mind pedig az ingatlanpiac visszaálljon a válság előtti, felívelő pályájára. – mondta Tibor Dávid, a Masterplast csoport vezérigazgatója. – A partnereken keresztül a fenti problémákat természetesen mi is érzékeljük. Azonban véleményünk szerint azok a cégek, amelyek képesek kihasználni a lehetőségeket, például innovatív megoldások alkalmazásával, vagy akár a konkurencia felvásárlásával, hosszabb távon mindenképpen nyerhetnek a válságon.”

Ráadásul a piac regenerációja a partnerek szerint hosszadalmas folyamat lesz: a válaszadók többsége csak 2012-re tette az építőanyag-ipar, illetve az ingatlanpiac teljes talpra állását, azonban a pesszimistább forgatókönyvvel dolgozó forgalmazók szerint

nem elképzelhetetlen a 2013-as, vagy még későbbi dátum sem.

Tibor Dávid azonban árnyalja a képet: „Azért találunk olyan részpiacokat, amelyek jelenleg is bővülnek. Például, bár a lakásépítések megtorpannak, a felújítások, rekonstrukciók száma nő. Így az ezekhez kapcsolódó építőipari termékek, mint például a szigetelőanyagok forgalma nem esett vissza oly mértékben, mint például az új építkezéshez szükséges anyagok esetében.”

A Masterplast, a nem reprezentatív felmérés kérdőívét elektronikus formában küldte ki 140 partnerének. A vizonteladók az éves forgalom alapján választotta ki a társaság, az átlagos árbevétel 200-500 millió forint közé tehető cégenként.

A korszerűsítések korát éljük

A szolgáltató is segíthet a felújítási költségek lefaragásában. Felmérések szerint, míg az új építkezések számában visszaesés várható jövőre is, addig a felújítások száma folyamatosan nő. Ez esetben azonban nem a szokásos „tisztasági festés” áll a háttérben, hanem az emberek új lakásvásárlás helyett inkább döntenek a lakás korszerűsítése mellett. Ilyen fejlesztésekkel nem csak a lakás komfortfokozata nőhet, de a későbbiekben költséget is megtakaríthat a beruházó.

A válság jelei az ingatlanpiacon jelenleg jól láthatók. A lakosság azonban ma is úgy gondolja, hogy ha eljön a felemelkedés ideje, az ingatlanpiac újból erőre kaphat. Így nem meglepő, hogy az egyetlen részesítő az építőiparban, amelyik töretlenül növekszik, a lakóingatlan-felújításoké.

Azok közül ugyanis, akik korábban újlakás-vásárlásban gondolkodtak, a gazdasági folyamatokat látva egyre többen inkább egy szopólt pénzüket. Azaz nem csupán a lakás

kifestése számukra a cél, hanem annak teljes, vagy részben teljes korszerűsítése, olyan beruházások elvégzése, amellyel például energiát takaríthat meg a jövőben, legyen szó szigetelésről, vagy alternatív energia felhasználásról.

„Szemben az új építések visszaesésével, idén, és jövőre 5 százalékkal bővíthet a felújítások aránya a lakóingatlan-szektorban Magyarországon. – idézte a vörös Euroconstruct konferencián előadott adatokat Tibor Dávid, a Masterplastnak, a közép-kelet-európai régió egyik vezető építőanyag gyártójának vezérigazgatója. – A folyamatot a kereskedők visszajelzései alapján mi is érzékeljük, és igyekszünk is elősegíteni – többek között az élmunka költségek lefaragásával.”

Mivel egy ingatlan korszerűsítése igen sok pénzt emészthet fel, és a jelenlegi gazdasági helyzetben nem mindenki fordíthatja mesteremberre megmaradt pénzét, a lakástulajdonosok sok esetben maguk végzik el azokat a korszerűsítéseket, amelyekre képesek. A

forgalmazók, vagy szolgáltatók ezt a piaci rést kihasználva akár növelhetik is piaci részesedésüket. A termékfejlesztések egy jelentős része ennek megfelelően az építőipari gyártócégek esetében is a „csináld magad” szellemében valósul meg. „Korábban például ránk sem volt jellemző, hogy egy homlokzati hőszigetelő rendszert kifejezetten ügyes kezű laikusok számára fejlesszünk, ám ennek is eljött az ideje.” – ad egy példát Tibor Dávid.

Ráadásul ilyenkor a megtakarítás kettős. Az élmunka költség azonnal, a szigetelés felhelyezésével az energiaköltségek megtakarítása a következő télen biztosan megmutatkozik. A háztartások életében ugyanis az egyik legkomolyabb költségteher az energia. Nem meglepő, hogy a korszerűsítések is főként az energiára fordított kiadások mérséklését célozzák, ami elsősorban a homlokzati szigetelések korszerűsítésével valósíthatók meg. „A költségek csökkentéséhez a forgalmazók további szolgáltatásokkal is hozzájárulhatnak, így például a vizonteladói hálózatokon, vagy partnereiken keresztül megrendelt anyagok házhozszállításának átvállalásával.” – tette hozzá Tibor Dávid.

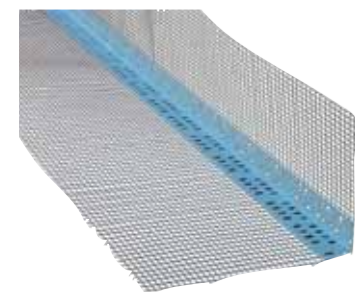
Homlokzati hőszigetelő rendszerek kiegészítői

Az immár másfél éve életbe lépett és a környező országokéhoz hasonlóan átgondoltabb energia megtakarításra sarkalló 7/2006 (V. 24.) TNM rendelet és persze a gáz árának valós világgpiaci árához való közeledése az utólagos hőszigetelések nagyarányú növekedését hozta. Ezek közül is a legnagyobb részesedés a homlokzati hőszigetelő rendszereknek jutott.

Ráadásul egy izléssel kiválasztott vakolattal, szakszerűen elkészített homlokzatszigetelés nemcsak gazdasági előnyöket hordoz, hanem a ház megújulását, piaci értékének növekedését és a környezetet megszépülését is eredményezi. A teljes homlokzati szigetelő rendszerek már nálunk is több évtizedes hagyománnyal bírnak és a tapasztalatokra alapozva folyamatosan tökéletesednek. Ez a fejlődés többek között az alaprendszerek különböző kiegészítőinek is köszönhető.

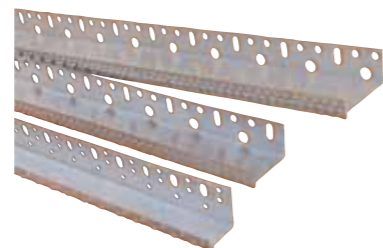
Ezek használatával könnyebb és gyorsabb lehet a munkavégzés, szebb felületek és élek alakíthatók ki, vagy a homlokzat tartóssága és mechanikai igénybevételekkel szembeni ellenállása fokozható. A kiegészítő profilok ráadásul a komplett homlokzat költségeinek csak töredékét teszik ki.

Sarokvédő profilok:



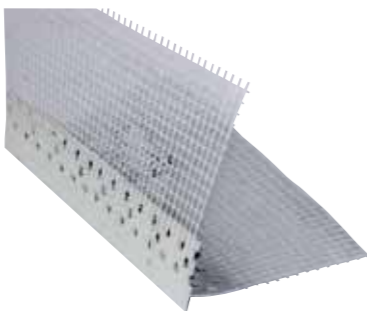
perforált alumínium vagy PVC élvédő elemek 10 vagy 15 cm széles alkáliálló üvegszövet hálóval társítva. Alkalmazásukkal a sarkokon kötelezően előírt hálóáthajtás kiváltható, az él egyenes és kevésbé sérülékeny lesz. Az asszimmetrikus – egyik oldalán 10 cm, a másikon 15 cm-es hálóval ellátott típusok az ablakkávákhoz beforduló szigeteléseken a külön odaszabott üvegszövet háló csík beépítésétől kímélnék meg.

Lábazati indítóprofilok:



ezek készülhetnek horganyzott acéllemezből hajlítva, alumíniumból vagy korrózióálló acélból egyaránt. Használatukkal a korábbi kivitelezési gyakorlatnak megfelelő, és az alsó sor alatt visszafordított hálózás elhagyható, a hőszigetelő táblák alsó éle komoly mechanikai védelmet kap, ragasztásuk és síkba beállításuk egyszerűbb lesz és precíz, egyenes sítot tűznek ki. A lábazati sínek víztoros kialakításúak, a homlokzaton végigfolyó esővíz nem fordul be a lapok alá, hanem lecsöppen a lábazat elé. Gondoljunk pl. egy erősen rusztikus felületű szélesen fugázott terméskölapokkal burkolt lábazatra!

Balkonprofilok:



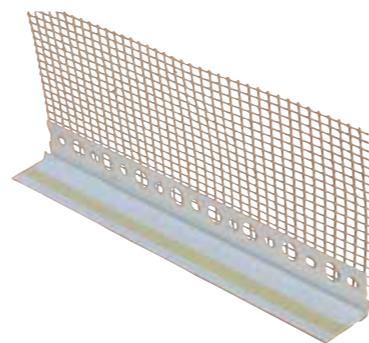
vízcsappentővel ellátott műanyaghálós élvédő profilok. Erkélylemezek, nyílászáró szemöldökök, vagy gerendák alsó éleibe építhetők be. A homlokzatok színes vékonyvakolatainak felhordása majd struktúrállása közben a függőleges és vízszintes felületeket (talán azért, mert a kőműves glettvása nem fér el rendesen, vagy mert az állványról nyújtzkodni kell) nehéz azonos mozdulatokkal és ebből adódóan azonos tömörséggel eldolgolni. Ilyenkor a síkok találkozásánál egy kis „munkahézag”-ot, egy vékony hajszálrepedést hozunk létre, ahová a víz bejutása és garázda tevékenységének kiteljesedése már csak idő kérdése.

Ablakcsatlakozó profil:

egy egyszerű okból, de zseniális megoldással kifejlesztett PVC profil. Létrehozását két valós probléma serkentette. Nyílászáró tokok és a vakolat csatlakozás mindig repedésre hajlamos, amit eddig az igényesebb megrendelő reklamálása után utólagos szilikonos tömítéssel próbálták meg palástolni. Ez volt a kisebb probléma! A másik jelentkező gond sajnos kivitelezői trehányaságból és a más



munkájának nem tiszteléséből adódik. A gyárilag színre pácolt fa vagy a festett alumínium nyílászárók vakolás után nehezen tisztíthatók és védelmet igényelnek. A munka elején lefóliázzák őket, majd néhány nap múlva leszedik a fóliát, de a rögzítéséhez használt széles, barna ragasztószalag nyoma örökre benne marad az igényes felületben. Az ablakcsatlakozó profil ezzel szemben egy olyan ragasztószalaggal ellátott műanyag részt tartalmaz, amihez a védőfólia idegen ragasztószalag nélkül rögzíthető, majd a munka végén egyszerűen lepattintva roncsolás mentesen eltávolítható. Mindez apró odafigyeléssel és előre gondolkodással.



Lám nem költöttünk sokat. Nem adtunk a kivitelezőnek jelentős többletmunkát. A házunk homlokzata viszont szebb lett, egyenesek az élei, nem fagy le sehol a vakolat, nincsenek repedések és hosszú évekig gyönyörködhetünk benne.

CORATREND

www.masterplastgroup.com

HOMLOKZATI VAKOLAT ÉS FESTÉKRENDSZER

ALAPOZÓ

Coratrend alapozó: Színvakolat, hengerelhető vékonyvakolat és díszítő márványvakolat alapozója. Magas diszperziós tartalma miatt javítja a tapadást, egyenletessé teszi az aljzat nedvszívását. Az alapozó színezhető. Javasolt színazonos alapozót használni a színes vakolatokhoz. Kiszérelése: 16 literes vödörben Anyagszükséglet: 0,16–0,2 liter/m²



ÉS MÉLYALAPOZÓ

Coratrend mélyalapozó: Coratrend homlokzatfesték mélyalapozója. Megszilárdítja az alapfelületet és azt egyenletes nedvszívásúvá teszi. Alkalmazása javasolt Coratrend alapozó alá is, ha az régi porózus vakolatra kerül felhordásra. Kiszérelése: 5 literes kannában Anyagszükséglete: 1 rétegben az aljzat nedvszívó képességétől függően 0,1–0,25 liter/m²



HOMLOKZAT FESTÉK

- Széles, gazdag színválaszték
- Egyszerű alkalmazás
- Kiváló időjárás-állóság
- Magas szintartósság

Felhasználási terület: Épülethomlokzatok festésére és átfestésére ásványi felületre felújításkor. Kiszérelés: 8 és 16 literes vödörben Anyagszükséglet: 0,22–0,25 l/m² egy réteg esetén Felhordása: Ecsettel vagy festőhengerrel



AKRIL SZÍNVAKOLAT

- Magas sztirol-akrilát- és diszperziótartalom
- Rendkívül rugalmas, tartós, kitűnően tapad
- Nagy értékű ásványi töltőanyag
- Vízepergető hidrofóbizáló adalék az öntisztuló hatás érdekében
- Ragyogó, élő színek

Felhasználási terület: Thermomaster vagy más EPS homlokzati hőszigetelő rendszer vékonyvakolatoként. Legalább 3 hónapnál régebbi hagyományos vakolatok színvakolatoként, lábazatvonal felett Típusai és anyagszükségletük: Kapart struktúra 1,5 mm: 2,2–2,5 kg/m² Kapart struktúra 2,0 mm: 2,8–3,0 kg/m² Gördülőszemcsés struktúra 2,0 mm: 2,8–3,0 kg/m² Kiszérelése: 25 kg-os vödörben Felhordása: rozsdamentes glettvassal, struktúra kialakítása kemény műanyag simítóval



kapart



gördülőszemcsés

HENGERELHETŐ VÉKONYVAKOLAT

- Kiváló időjárás-állóságú, vízepergető, öntisztuló felületű
- Páraáteresztő
- Egyszerű bedolgozhatóságú (hengerelhető)
- Homlokzatfestékekhez képest tartósabb és jobban takar
- Kapart struktúrához hasonló megjelenésű

Felhasználási terület: Külső- és belső térben sima, cementes felületre vékonyvakolatként, felújításnál meglévő vakolatok bevonására. Anyagszükséglet: 0,6–0,9 kg/m² egy rétegben Kiszérelése: 15 kg-os vödörben Felhordása: vakolóhengerrel. A felület minőségétől függően 1 vagy 2 réteg javasolt.



DÍSZÍTŐ MÁRVÁNYVAKOLAT

- Magas gyantatartalmának köszönhetően tartós, rugalmas, kitűnően tapad és rendkívül szilárd
- A felverődő csapadékkal szemben ellenálló
- Mesterséges színezésű ásványi szemcsék miatt magas UV állóságú és szintartású
- Középfinom szemcsézetű, jól tömöríthető
- A homlokzatvakolat színeihez harmonizáló 12 divatos színben

Felhasználási terület: Beltérben díszítő vakolatként, külső térben lábazatvakolatként, díszítő vakolatként, homlokzati hőszigetelő rendszerre vagy cementhabarcs vakolatra Anyagszükséglet: 3–4,2 kg/m² Kiszérelése: 15 kg-os vödörben Felhordása: rozsdamentes glettvassal, majd az anyag betömörítése, simítása szintén rozsdamentes glettvassal





CORATREND

www.masterplastgroup.com

Színezzé házát Coratrenddel!

Nehéz elképzelnie
háza színét?

Mi most lehetőséget
nyújtunk ehhez.

Programunkkal
lehetősége van
a színekombinációk
vizsgálatára.



<http://www.masterplast.hu/coratrend>