ATLAS FACHOWCA®

Magazyn dla profesjonalistów

numer 4 **grudzień 2021** (45) ISSN 2084 – 0241
Egzemplarz bezpłatny

www.swiatatlasa.com.pl/magazyn



FUGA elastyczna

ATLAS
MOŻESZ WIĘCEJ

SUPER! GŁADKA MOCNA ODPORNA



SUPERMOCE

- TRWAŁY KOLOR
- NA OGRZEWANIE PODŁOGOWE
- BRAK SPĘKAŃ
- DO WEWNĄTRZ I NA ZEWNĄTRZ
- MROZO- I WODOODPORNA

- każde pomieszczenie, każda płytka
- odporna na zabrudzenia
- odporna na pleśń i glony
- bardzo łatwa aplikacja



Drodzy Czytelnicy

„ATLAS fachowca" kończy w tym roku 10 lat! Ciekawa jestem, kto z Was może pochwalić się całą kolekcją. W imieniu Redakcji dziękuję, że jesteście i czekacie na każde kolejne wydanie!

Jak widzicie, nie rezygnujemy z QR kodów. ☺ Zachęcam Was do słuchania lub oglądania materiałów, które dla Was przygotowaliśmy.

O czym piszemy w grudniowym wydaniu? Zeskanujcie QR kod!

Życzę Wam wszystkim zdrowych i spokojnych Świąt oraz wszystkiego dobrego na Nowy Rok!

Redaktor naczelna

Aleksandra Wesołowska

ZESKANUJ KOD I POSŁUCHAJ!

WAŻNE KONTAKTY

Infolinia ATLAS (pomoc techniczna):
800 168 083 (od 8.00 do 16.00)

Program FACHOWIEC ATLASA – infolinia:
(61) 62 50 200 (od 9.00 do 17.00)

„ATLAS fachowca"® (gazeta):
782 902 141 (Aleksandra Wesołowska)

Lista doradców handlowych ATLAS:
www.atlas.com.pl (zakładka „Doradcy")

Świat ATLASA – infolinia:
+48 61 62 50 200

Program Certyfikacji Fachowców ATLAS:
609 630 975 (Karolina Gorgoń)

Lista Punktów Partnerskich ATLAS:
www.atlas.com.pl (zakładka „Gdzie kupić")

GRUDZIEŃ 2021
W NUMERZE:



6
M-System 3G kontra stelaż. Które rozwiązanie wyszło zwycięsko z tej konkurencji?



50
Jak przygotować wycenę dla inwestora?



16
Na czym polega fenomen nowego SMS 80?

TEMAT NUMERU
6 M-System 3G kontra stelaż

PORADNIK WYKONAWCY
16 SMS 80. Jeden produkt – wiele zastosowań
20 Maestro od Fox Dekorator
28 Spodnie ATLAS. Od projektu do produkcji
32 Innowacja czy tradycja? ATLAS Plus S2 Hydro – produkt wielozadaniowy
38 Fachowiec pyta – ekspert odpowiada
40 Najczęstsze wyzwania podczas fugowania
44 Kupione dzisiaj. Rekomendacje Fachowców

MOJA FIRMA
46 Z Programem możesz więcej. Ubezpieczenie OC dla Certyfikowanych Fachowców ATLAS
48 Sprawdź, dlaczego warto robić u nich zakupy!
50 Kosztorysowanie w praktyce. Jak przygotować wycenę dla inwestora

MĘSKIE SPRAWY
58 Gdzie jest ATLAS?

ATLAS FACHOWCA®

Redakcja „ATLASA FACHOWCA”®
redaktor naczelna: ALEKSANDRA WESOŁOWSKA
zastępca: ANETA DOBRZYŃSKA
adres: ul. Kilińskiego 2, 91-421 Łódź
telefon: 42 631 89 28, 695 122 803
e-mail: redakcja@atlas.com.pl
nakład: 60 000 egz.

Kolegium merytoryczne:
SEBASTIAN CZERNIK, MARIUSZ GARECKI, PIOTR IDZIKOWSKI, RADOSŁAW KAFLOWSKI, PAWEŁ KARPIŃSKI, MACIEJ ROKIEL, KRZYSZTOF SZYSZKO, PRZEMYSŁAW ŚWIERCZ, WŁODZIMIERZ KRYSIAK, JAKUB KLIMCZAK
zdjęcia: Shutterstock.com, materiały prasowe

projekt i realizacja: Valkea Media S.A.

Gazeta dystrybuowana jest bezpłatnie wśród aktywnych użytkowników programu FACHOWIEC ATLASA (przesyłających punkty) oraz uczestników szkoleń technologicznych ATLAS. Wszystkie materiały są objęte prawem autorskim. Przedruki i wykorzystanie materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów i zmiany tytułów nadesłanych materiałów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i materiałów promocyjnych.

Jeśli chcesz otrzymywać gazetę, zarejestruj się w programie FACHOWIEC ATLASA albo zapisz się na szkolenia ATLAS.

WYBÓR NALEŻY DO **CIEBIE**



Dowiedz się **więcej**

ATLAS

JUTRO ZACZYNA SIĘ **DZIŚ**

M-SYSTEM 3G

KONTRA STELAŻ

ATLAS M-System 3G to rozwiązanie, które zarówno pod względem właściwości, jak i ceny konkuruje z tradycyjnymi stelażami dostępnymi na rynku. W czym tkwi jego przewaga przy wykonywaniu konstrukcji pod płyty g-k?

PORÓWNALIŚMY OBA ROZWIĄZANIA, ZESTAWILIŚMY WYNIKI I ZAPYTALIŚMY O ZDANIE WYKONAWCÓW.

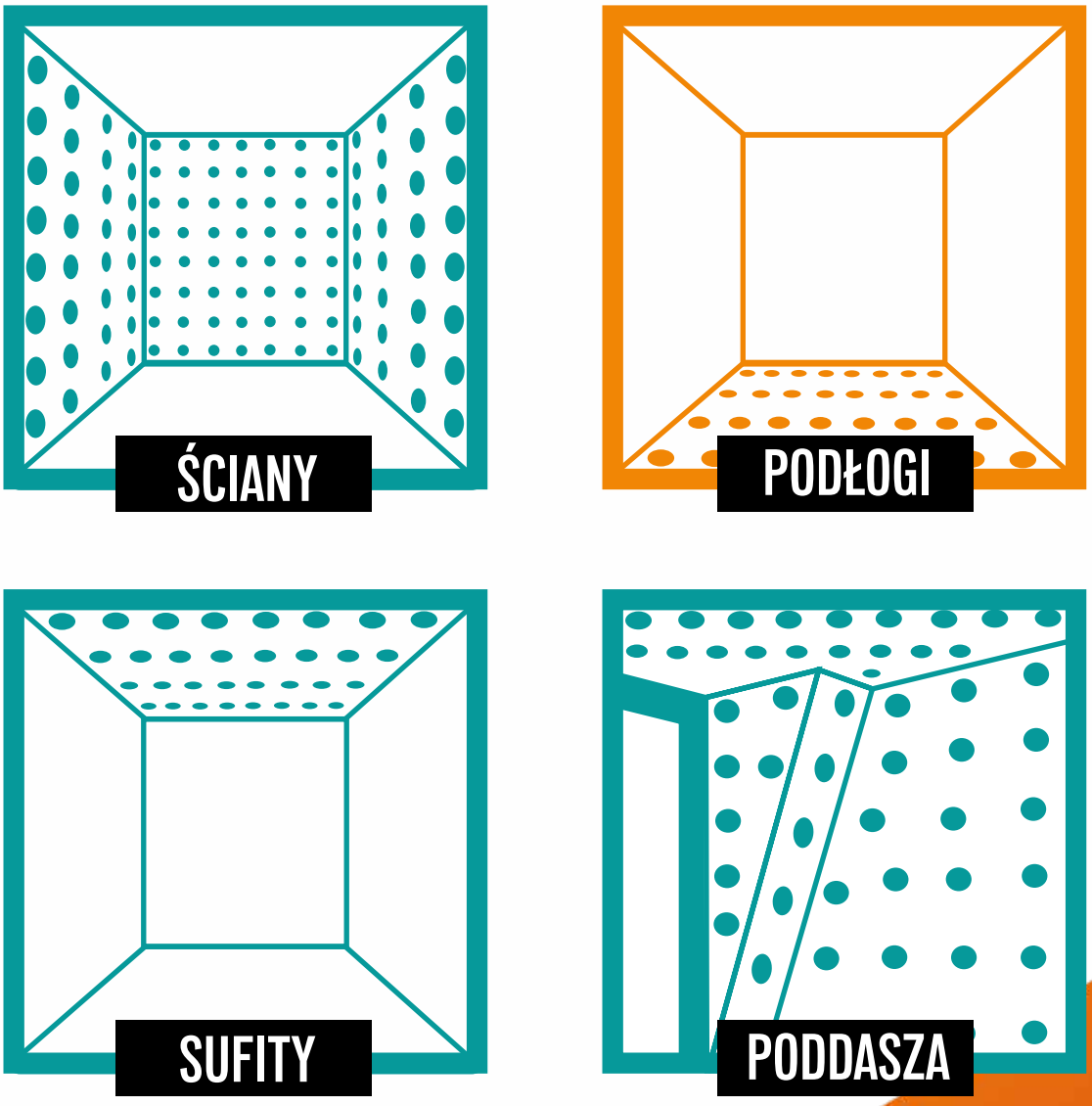


Joanna Tomasik

Grupa ATLAS

Wielu Fachowców przekonało się już o skuteczności i zaletach stosowania ATLAS M-System 3G podczas swoich realizacji. Jeśli musisz zamocować na ścianie lub suficie płyty g-k lub OSB, ale męczące jest dla Ciebie używanie nieporęcznych i ciężkich stelaży, przeczytaj o rozwiązaniu, **które możesz z łatwością zastosować w pojedynkę, oszczędzając czas, kręgosłup i pieniądze.**

GDZIE MOŻNA STOSOWAĆ ATLAS M-SYSTEM 3G?



PORÓWNANIE ATLAS M-SYSTEM 3G I SYSTEMU STELAŻOWEGO

przy wykonywaniu konstrukcji pod płyty g-k

CO SPRAWDZILIŚMY?

- montaż — minimalną odległość płyty od podłoża,
- czas montażu,
- ilość elementów potrzebnych do wykonania pełnej konstrukcji,
- liczbę osób potrzebnych do montażu,
- rozprowadzenie instalacji,
- odpady po pracy,
- montaż wełny mineralnej,
- spękania,
- cenę.

Do porównania przyjęliśmy sufit o powierzchni 9,36 m² = 3 płyty g-k 1,20 x 2,60.



MONTAŻ

Konstrukcję na ATLAS M-System 3G można wykonać już od 1 cm, co oznacza, że nie ma problemu z rozłożeniem kabli i przewodów pod krążkiem. Zdarza się, że w trakcie realizacji mamy do czynienia z krzywiznami ścian, do których trudno przymocować profil obwodowy – wtedy łatwiej zastosować ATLAS M-System 3G. Inaczej jest w przypadku stelaża – minimalne odsunięcie na grubość stelaża obwodowego (czyli o 3 cm) jest niemożliwe ze względu na przewody i instalacje, które należy schować pod sufitem. Dlatego minimalny odstęp płyty od podłoża przy zastosowaniu systemu stelażowego wynosi 4 cm. Gdybyśmy jednak chcieli schować przewody i instalacje w podłożu, wiąże się to z wykonaniem dodatkowych prac, takich jak np. bruzdowanie.

M-SYSTEM



MINIMALNA ODLEGŁOŚĆ PŁYTY OD PODŁOŻA

STELAŻ



MINIMALNA ODLEGŁOŚĆ PŁYTY OD PODŁOŻA

CZAS MONTAŻU

ATLAS M-SYSTEM 3G TO MONTAŻ SZYBSZY O PONAD 50%

M-SYSTEM



CZAS WYKONANIA

STELAŻ



CZAS WYKONANIA

ILOŚĆ ELEMENTÓW

POTRZEBNYCH DO WYKONANIA PEŁNEJ KONSTRUKCJI SUFITU 9,36 m²

ATLAS M-System to dla Wykonawcy łatwe zakupy i wygodny transport. Przy jego zastosowaniu Wykonawca musi tylko wiedzieć, na jaką długość należy obniżyć sufit bądź na ile centymetrów odsunąć przedściankę. Wówczas wybiera odpowiedni zestaw: M-System L 100, L 150, L 200 lub L 250 i zabiera go ze sobą do samochodu.

Jedno opakowanie ATLAS M-System 3G waży niecałe 2 kg. Wniesienie 3 paczek na realizację to minimalny wysiłek, który wykonamy podczas jednej trasy z samochodu do remontowanego mieszkania. W przypadku stelaży musimy mieć wszystko dokładnie wyliczone – w przeciwnym razie stracimy czas na kolejną wizytę w hurtowni, która zagwarantuje przestój w pracy. Profile stelażowe wymagają od nas odpowiednio dużego samochodu, a ze względu na wagę i ilość elementów wymagają przynajmniej kilku kursów z auta do mieszkania i z powrotem.

M-SYSTEM



ŁATWE ZAKUPY I TRANSPORT

STELAŻ



UCIĄŻLIWY TRANSPORT

LICZBA OSÓB

W przypadku ATLAS M-System 3G całą konstrukcję może wykonać jedna osoba. Montując stelaż, konieczne są m.in. dwie osoby.

M-SYSTEM



WYSTARCZY 1 OSOBA

STELAŻ



POTRZEBNE 2 OSOBY

ROZPROWADZENIE INSTALACJI

M-SYSTEM

To łatwiejszy i wygodniejszy sposób na rozprowadzenie instalacji pod płytami oraz możliwość zlicowania się z przeszkodą. Jednocześnie mogą odbywać się prace elektryczne i montaż konstrukcji sufitu – unikasz przestoju w pracy.

STELAŻ

Instalacja pod płytami na stelażu wymaga większego obniżenia konstrukcji w celu jej zamaskowania. Często trzeba bruzdować sufit, żeby zmieścić przewody elektryczne.

Najpierw pracę musi wykonać elektryk, dopiero później może nastąpić montaż sufitu.

Uwaga!

ATLAS M-System 3G otrzymał klasyfikację w zakresie odporności ogniowej w klasach od EI 15 do EI 60 i od REI 15 do REI 60.

ODPADY

Jeśli po pracy na M-System pozostaną Ci łączniki, możesz wykorzystać je na kolejnej realizacji. Nic się nie marnuje, niczego nie wyrzucasz, co również ma znaczenie dla ekologii.

Montując stelaż docinasz elementy pod wymiar. Pozostaje więc dużo odpadów, które po prostu lądują w kontenerach na śmieci. To nie tylko kwestia samego odpadu. Po takiej pracy należy posprzątać, wynieść resztki do śmieci, a za ich wywóz dodatkowo zapłacić.

M-SYSTEM



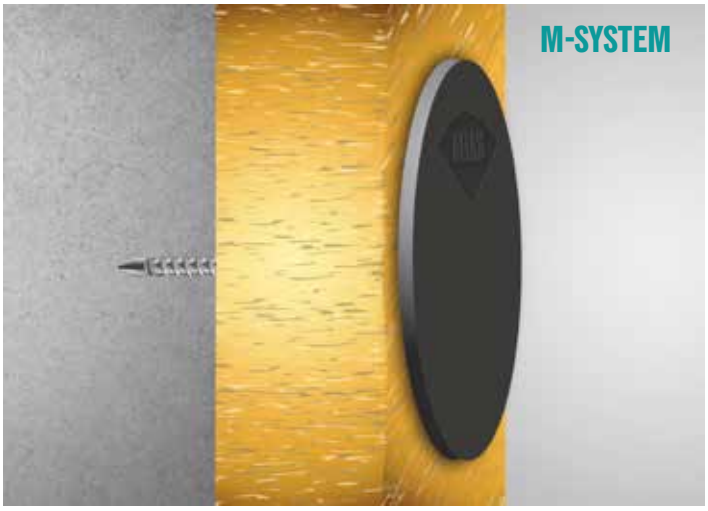
BRAK ODPADÓW

STELAŻ

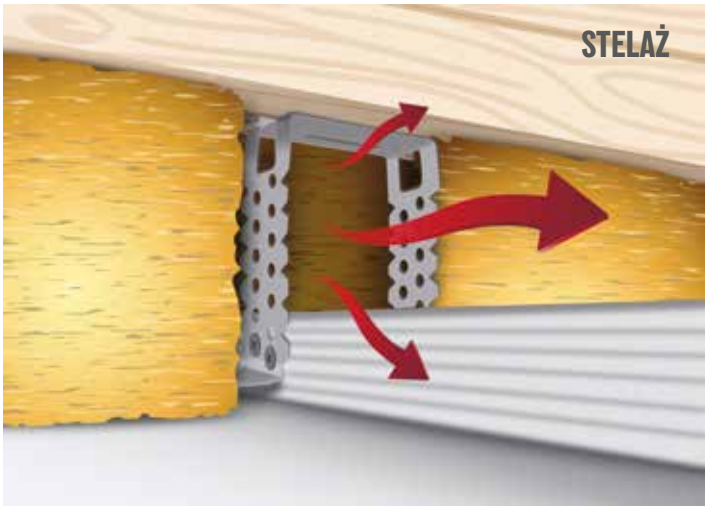


DUŻA ILOŚĆ ODPADÓW

MONTAŻ WEŁNY MINERALNEJ



Wełna jest nabijana na szpilki i nie wymaga docinania – to bardzo wygodne rozwiązanie.



Przy systemie stelażowym należy dociąć wełnę. Montaż wełny odbywa się przez upychanie – wówczas tworzą się mostki termiczne.



SPĘKANIA

Brak spękań — talerze nie są ze sobą połączone w żaden sztywny sposób, a zamontowane w nich kulki pozwalają na ruch płyty (zimno-ciepło).

M-SYSTEM



BRAK SPĘKAŃ

STELAŻ



RYZYKO SPĘKAŃ

PODSUMOWANIE

ATLAS M-System 3G jest innowacyjnym rozwiązaniem w stosunku do nieporęcznych i trudnych w montażu tradycyjnych stelaży aluminiowych. Dlaczego? Montuje się go szybko i łatwo. W dodatku, całość prac można wykonać w pojedynkę, bez niczyjej pomocy. System, dzięki któremu wykonamy zabudowę z płyt gipsowo-kartonowych, jest uniwersalny, nadaje się do wyrównywania sufitów i ścian w mieszkaniach oraz w przypadku większych inwestycji. Dodatkowo pozwala radykalnie zredukować odległość pomiędzy poszyciem a podłożem nawet do 1 cm, a pomiędzy płytami g-k nie tworzą się rysy i pęknięcia.

PORÓWNANIE CENOWE DLA SUFITU O POWIERZCHNI 9,36 m²

M-SYSTEM

MODUŁ sufitowy 360*260 (3 płyty g-k 120*260)		
	Moduł M-SYSTEM 40 x 52	
Cena L 100 za opakowanie 21 szt.		99 zł
Ilość sztuk na 9,36 m²	66	4,71 zł/szt.
Koszt konstrukcji na 9,36 m²		310,86 zł
Koszt konstrukcji na 1 m²		**33,21 zł**

STELAŻ

MODUŁ sufitowy 360*260 (3 płyty g-k 120*260)			
Układ stelaża pojedynczy co 40 cm, ES co 80 cm			
Element systemu	**Ilość potrzebna do zabudowy**	**Cena za (szt.) opakowanie (KNAUF 0,6)**	**Koszt**
Wkręty 3,5 x 25 200 szt.	1	5,20 zł	5,20 zł
Pchełki 3,5 x 9,5 200 szt.	1	17,48 zł	17,48 zł
Kołki z wkrętem do esów 60*40 70 szt.	1	19,98 zł	19,98 zł
Profil CD 60 3 mb.	9	24,99 zł	224,91 zł
Profil UD 30 3 mb.	2	13,99 zł	27,98 zł
Profil UD 30 4 mb.	2	18,68 zł	37,36 zł
Wieszak ES 125 (idą co 80 cm)	35	1,80 zł	63,00 zł
Koszt konstrukcji na 9,36 m²			395,91 zł
Koszt konstrukcji na 1 m²			**42,30 zł**

Cena brutto półka na dzień 06.12.2021 r.

ZE WZGLĘDU NA CZĘSTE PODWYŻKI STALI CENA ATLAS M-SYSTEM 3G JEST O WIELE KORZYSTNIEJSZA.

Co o M-SYSTEM 3G sądzą Wykonawcy?

Odwiedziliśmy realizację przy ulicy Hipotecznej w Łodzi, gdzie przy okazji odbywało się szkolenie dwóch Wykonawców uczących się montażu ATLAS M-System 3G pod okiem Macieja Mazurkiewicza.

ZLECENIE:

Sufity podwieszane w całym mieszkaniu – 56 m^2. Blok z wielkiej płyty, III piętro.

Zobacz, jak prawidłowo wykonać montaż ATLAS M-System 3G na ścianie i suficie.

Zobacz porównanie:
Montaż sufitu w dwóch technologiach – tradycyjnej i ATLAS M-System 3G.

Tomasz Gzik

Wykonawca

Szkolenie trwało krótko. **W dwa dni udało się opanować technikę montażu krążków. Byłem w szoku, że na rynku istnieje taki produkt**. Nigdy wcześniej nie zdarzyło mi się na czymś podobnym pracować. Teraz wiem, że sufit podwieszany można wykonać samemu. Stelażu nie zamontuję samodzielnie, jest bardziej wymagający – wiem, bo do tej pory pracowałem tylko na stelażu metalowym. Teraz na pewno będę częściej montował ATLAS M-System 3G. **Muszę przyznać, że czas jest nawet więcej niż dwa razy krótszy.**



Robert Makowski

Wykonawca, Firma DELROSE

Do tej pory pracowałem na systemie metalowym i drewnianym (w Anglii). Na ATLAS M-System 3G robi się dużo szybciej i łatwiej. **Można pracować równolegle z elektrykiem.** Przy stelażu jest to niemożliwe. Konieczne jest rozciągnięcie kabli i dopiero można przystąpić do przykręcania całej konstrukcji. Wybrałem się na szkolenie, bo lubię nowości i bardzo chciałem spróbować. Zaskoczyła mnie szybkość pracy. Co prawda, jest delikatnie więcej wiercenia, ale ten czas i tak jest nieporównywalny z montażem stelaża. **Sprawa jest prosta – wiercę, skręcam krążki i montuję. W zasadzie całość mogę wykonać samodzielnie i to łącznie z płytowaniem.** Wystarczy wiertarko-wkrętarka, poziomnica laserowa i śrubokręt. Zaznaczam sobie kreskę na wkrętarce i jeśli dojdę kreską do linii lasera to znaczy, że wystarczy wkręcania. Dużym plusem jest też lekkość paczek. W Polsce mamy bloki wysokopiętrowe i to bez windy – wnoszenie profili na czwarte piętro jest naprawdę uciążliwe.



Maciej Mazurkiewicz

Wykonawca



ATLAS M-System 3G jest łatwy od samego początku, nawet na etapie wykonywania zakupów w sklepie. Wszystkie krążki, potrzebne do tej realizacji, przywiozłem w osobówce i wniosłem je na raz.

W przypadku metalowych profili należałoby wynająć transport, spędzić sporo czasu w sklepie, aby wybrać wszystko i skompletować cały materiał. W tej sytuacji musiałbym również zatrudnić dodatkową osobę do pomocy. Wnoszenie jest problematyczne, a w przypadku tego mieszkania zwłaszcza, ponieważ klatka schodowa jest naprawdę wąska. Zaznaczę, że profile mają trzy metry długości. Oczywiście w sklepie istnieje możliwość ich cięcia, ale to usługa, która dodatkowo wydłuża czas. W przypadku ATLAS M-System 3G **wymiarowanie jest zupełnie bezproblemowe i banalnie proste** – wchodzę, rozkładam cyrkiel, zerkam i obmyślam układ płyt, a następnie wyliczam sobie ilość krążków. W przypadku stelaża to bardziej skomplikowane – należy wyliczyć ilość profili, założyć odpowiednią ilość wieszaków, tzw. esów. Dodatkowym kłopotem jest zazwyczaj kiepski stan ścian w starym budownictwie. Jeśli chodzi o czas, to w przypadku tej realizacji, zajęło nam to dwa dni. Prace mogliśmy wykonać z powodzeniem w jeden dzień, ale przy jednoczesnym szkoleniu dzień wygląda nieco inaczej.



Chcesz się zapisać na szkolenie z ATLAS M-System 3G? Zadzwoń!



DORADCY TECHNICZNI ATLAS DO USŁUG

Region 1. **GDAŃSK:** tel. **782 628 223**
Region 2. **BYDGOSZCZ:** tel. **663 123 269**
Region 3. **POZNAŃ:** tel. **695 122 581**
Region 4. **SZCZECIN:** tel. **663 122 059**
Region 5. **BIAŁYSTOK:** tel. **663 121 952**
Region 6. **LUBLIN:** tel. **663 121 251**
Region 7. **ŁÓDŹ:** tel. **663 120 125**
Region 8. **WARSZAWA:** tel. **663 121 051**
Region 9. **KIELCE:** tel. **663 125 358**
Region 10. **KATOWICE:** tel. **663 767 177**
Region 11. **KRAKÓW:** tel. **697 055 103**
Region 12. **WROCŁAW:** tel. **663 122 508**




RAZEM
KO
ATLAS

MOŻEMY WIĘCEJ!

NKURS!

POKAŻ JAK ZAGRZEWASZ NASZEGO MISTRZA DO DALEKICH SKOKÓW!

Wyślij zdjęcie, które pokazuje sportowe emocje towarzyszące Ci podczas kibicowania. Pamiętaj, żeby na zdjęciu znalazł się również egzemplarz ATLASA fachowca (numer 45).

Nagrodzimy autorów 30 najciekawszych zdjęć.



Do wygrania zestaw:

Oficjalna czapka Kamila Stocha w skokach narciarskich w sezonie 2021/22 + Voucher dla 4 osób do Kamilandu galerii trofeów Kamila Stocha

Zgłoszenie konkursowe należy wysłać pod adres: redakcja@atlas.com.pl w dniu 17 stycznia 2022 r. w godz. 20:00-22:00.
Wiadomość powinna zawierać pełne dane: imię i nazwisko, adres do wysyłki nagrody oraz numer kontaktowy.

Regulamin konkursu znajduje się na stronie: www.atlas.com.pl/regulaminyAF

NOWOŚĆ

SMS 80

JEDEN PRODUKT – WIELE ZASTOSOWAŃ



- 1,5 roku przygotowań,
- 300 ton przetestowanego podkładu,
- kilkadziesiąt walidacji.

Na czym polega fenomen nowego podkładu samopoziomującego?

więcej informacji na **www.swiatatlasa.com.pl/magazyn**

Krzysztof Szyszko
Grupa ATLAS

O doborze materiałów budowlanych i technologii przestała decydować jedynie cena. Inwestorzy oczekują od Wykonawców wysokiej jakości prac, ci zaś wymagają tego samego od produktów, które wykorzystują przy swoich realizacjach. SMS 15 i SMS 30 znakomicie wpisują się w ten trend. **Dzięki parametrom i gwarancji jakości** są jednymi z najchętniej **wybieranych podkładów samopoziomujących w Polsce**!

Nowość w rodzinie SMS

SMS 15 i SMS 30 były zaprojektowane do wyrównywania istniejących podkładów mineralnych pod każdy rodzaj posadzki.
Już w styczniu pojawi się SMS 80 – samopoziomujący podkład podłogowy*, który sprawdza się w każdej możliwej konfiguracji:

- **JAKO ZESPOLONY Z PODŁOŻEM,**
- **NA WARSTWIE ROZDZIELAJĄCEJ,**
- **PŁYWAJĄCY, NA WARSTWIE IZOLACJI TERMICZNEJ LUB AKUSTYCZNEJ,**
- **DO ZATAPIANIA OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO.**

SMS 80 (25-80) GRUBOŚĆ WARSTWY PRZY ZASTOSOWANIU:



JAKO PODKŁAD ZESPOLONY	JAKO PODKŁAD NA WARSTWIE ROZDZIELAJĄCEJ	JAKO PODKŁAD PŁYWAJĄCY	JAKO PODKŁAD Z OGRZEWANIEM PODŁOGOWYM
25-80 mm	35-80 mm	40-80 mm	35 mm nad warstwą rurek

Walidacje bez limitu

Proces projektowania receptury, a następnie walidacji SMS 80 trwał ponad półtora roku. Wykonaliśmy blisko 2500 m^2, zużywając prawie 300 ton materiału.
Prace prowadziliśmy w kilkunastu dużych realizacjach przy zróżnicowanych warunkach, często wykraczających poza przewidziany zakres stosowania SMS 80.
Robiliśmy to celowo, aby sprawdzić zachowanie produktu w każdym, nawet najbardziej ekstremalnym zastosowaniu.
Walidacje podkładów podłogowych są niezwykle trudne. Muszą być prowadzone na dużych powierzchniach, na różnych podłożach z uwzględnieniem zmiennej temperatury wykonania i sezonowania podkładu.
Tylko w ten sposób możemy obiektywnie ocenić **kluczowe dla Wykonawcy cechy i parametry produktu, takie jak**:

- rozlewność,
- stopień poziomowania,
- zdolność do kompensacji naprężeń skurczowych,
- przyczepność do podłoża,
- czas wejścia na podkład.

* Dokument odniesienia
PN EN 13881 - CT C20 F5

Projektowanie samopoziomujących podkładów podłogowych jest wyjątkowo trudne. Receptury „samopoziomów" poza specjalnie dobranym składem kruszywa zawierają kilkanaście dodatków chemicznych odpowiedzialnych za parametry techniczne. Jeżeli w procesie projektowania poprawimy na przykład stopień samopoziomowania, spowoduje to zmianę pozostałych parametrów, a to oznacza konieczność przemodelowania od nowa całej receptury – wyjaśnia Radosław Ziomek, szef Laboratorium Badawczo-Rozwojowego ATLAS.

SMS 80 – cechy i zalety

1 SMS 80, jak każdy podkład samopoziomujący, może być stosowany wewnątrz budynków. Produkowany jest na bazie spoiwa cementowego, dlatego nadaje się również do pomieszczeń mokrych, takich jak łazienki, garaże, pralnie, kotłownie itp.

2 Uniwersalność. Możliwość wykonania podkładu w czterech opisanych wcześniej (str. 17) konfiguracjach.

3 Optymalne parametry wytrzymałościowe pozwalają stosować SMS 80 w budownictwie mieszkaniowym, w obiektach użyteczności publicznej i usługowych.

Wykonany z SMS 80 podkład można wykończyć:
- płytkami ceramicznymi, kamiennymi, kompozytowymi,
- panelami podłogowymi, również winylowymi,
- wykładzinami podłogowymi każdego rodzaju,
- posadzkami epoksydowymi,
- wodorozcieńczalnymi farbami epoksydowymi.

PARAMETRY WYTRZYMAŁOŚCIOWE
Ściskanie > 20 MPa
Zginanie > 5 MPa

4 **Czas gotowości do pracy przygotowanej mieszanki wynosi około 45 minut.** Pozwala to Wykonawcy na **wylanie SMS 80 na grubość 80 mm na dużej powierzchni** i swobodne tepowanie. Długi czas gotowości do pracy pozwala na bezpieczne łączenie pól wylewanego podkładu. **45 minut to znacznie więcej, niż proponują inne produkty dostępne na rynku (maks. 30 min).**

5 **SMS 80 nadaje się również do aplikacji maszynowej** typowymi agregatami mieszająco-pompującymi stosowanymi przy aplikacji tynków. Piszemy o tym w dalszej części artykułu.

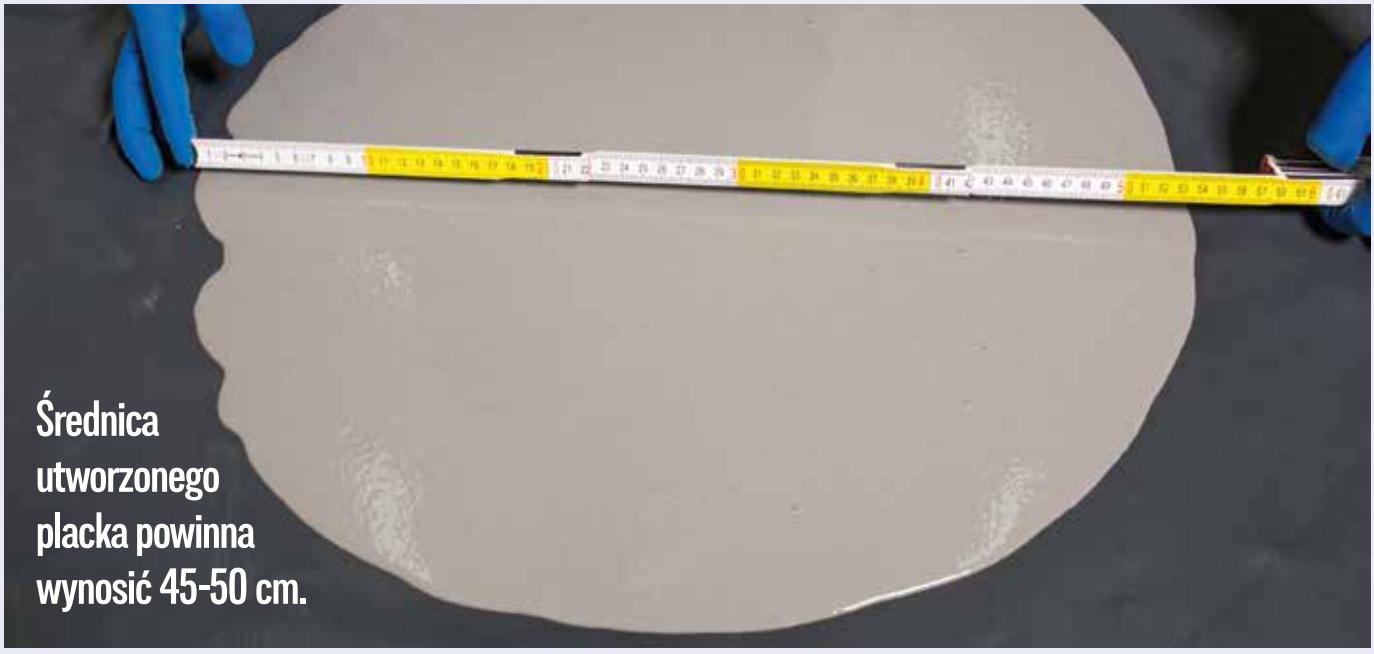
6 Wykonawcy, którzy brali udział w walidacjach, ocenili, że wykonanie tego samego podkładu z SMS 80 w stosunku do tradycyjnego podkładu gęstoplastycznego jest **dwukrotnie szybsze i wymaga znacznie mniejszego nakładu pracy**.

Przy aplikacji SMS 80 pamiętaj o:

CHARAKTERZE WANNOWYM PODŁOŻA, NA KTÓRE APLIKUJESZ SMS 80. W przeciwnym razie może dojść do wypłynięcia nakładanego materiału.

ZACHOWANIU ODPOWIEDNICH PROPORCJI WODY. Prawidłowo dobrana konsystencja SMS 80 wymaga dodania 4,5-5,0 l/25 kg.

SPRAWDZENIU KONSYSTENCJI PODKŁADU. W tym celu z naczynia o pojemności 1 l wylewamy na folię wymieszany podkład.



SMS 80 można aplikować maszynowo

APLIKACJA MASZYNOWA – ZALETY	
WYDAJNOŚĆ	W ciągu 8-godzinnego dnia roboczego można wykonać 160 m^2 podkładu o grubości 5 cm. Czas liczony łącznie z przygotowaniem i myciem agregatu po ukończeniu prac.
JAKOŚĆ PRZYGOTOWANEGO MATERIAŁU	Agregat mieszająco-pompujący w jednostajnym cyklu pracy miesza suchą mieszankę z wodą i pompuje na odległość, zapewniając niezmienne parametry robocze zaprawy. **Raz ustawiona konsystencja produktu jest zapewniona przez cały czas wykonywania robót, nawet w przypadku przerw w trakcie pracy agregatu.**
HOMOGENICZNOŚĆ MIESZANKI	Pochodną stałej konsystencji jest niezmienna homogeniczność mieszanki. **Masa przygotowana w agregacie nigdy nie będzie przesadnie napowietrzona, co może się zdarzyć przy ręcznym mieszaniu.**





Z lewej strony – pompa tynkarska, z prawej – pompa do podkładów.

Jak przystosować agregat tynkarski do aplikacji podkładów samopoziomujących?

1 ZMIEŃ POMPĘ

Do narzutu tynków z reguły są stosowane pompy o wydajności 25 litrów na minutę. Do aplikacji podkładów zastosuj pompę o wydajności minimum 35 litrów. Na zdjęciu powyżej pokazujemy pompę tynkarską (z lewej) i pompę do podkładów (z prawej). Ślimak pompy podkładowej ma mniejszą liczbę zwojów, zatem większa ilość materiału będzie tłoczona w tej samej jednostce czasu.

2 WYMIEŃ WĘŻE PODAJĄCE

o średnicy 25 mm na węże o średnicy 35 mm.

3 ODŁĄCZ KOMPRESOR I PISTOLET NARZUTOWY

One nie będą potrzebne, ponieważ materiał tłoczony jest przy użyciu pompy i wylewany z węża podającego bezpośrednio na podłoże.

Aplikacja maszynowa – ważne wskazówki

W przypadku aplikacji maszynowej nie ma możliwości ręcznego dozowania wody na jeden worek. Materiał jest wsypywany do kosza, a agregat automatycznie pobiera suchą mieszankę i dodaje wody. Ustalenie prawidłowej proporcji polega na ustawieniu takiego poziomu wody na wskaźniku, aby otrzymać prawidłową konsystencję zaprawy.

Jak to zrobić?

- Ustaw poziom pływaka w rurce przepływowej na poziomie nie mniejszym niż 800 ml.
- Wyznacz konsystencję, sprawdzając średnicę placka zaprawy wylanego z naczynia o pojemności 1 litra. Jeśli jego średnica będzie większa niż **50-55 cm**, zmniejszamy poziom wody, przykręcając pokrętło przy wskaźniku (patrz zdjęcie po lewej stronie). Czynność powtarzamy do momentu uzyskania odpowiedniej średnicy placka. ■

Uwaga!

Na rynku dominują dwaj producenci agregatów: polska firma KALETA oraz niemiecka firma PFT. Jakość obu urządzeń jest identyczna. Nie ma znaczenia, które wybierzesz. Jednak plusem polskiej marki jest dobrze rozbudowana sieć serwisowa.



MAESTRO
OD FOX DEKORATOR

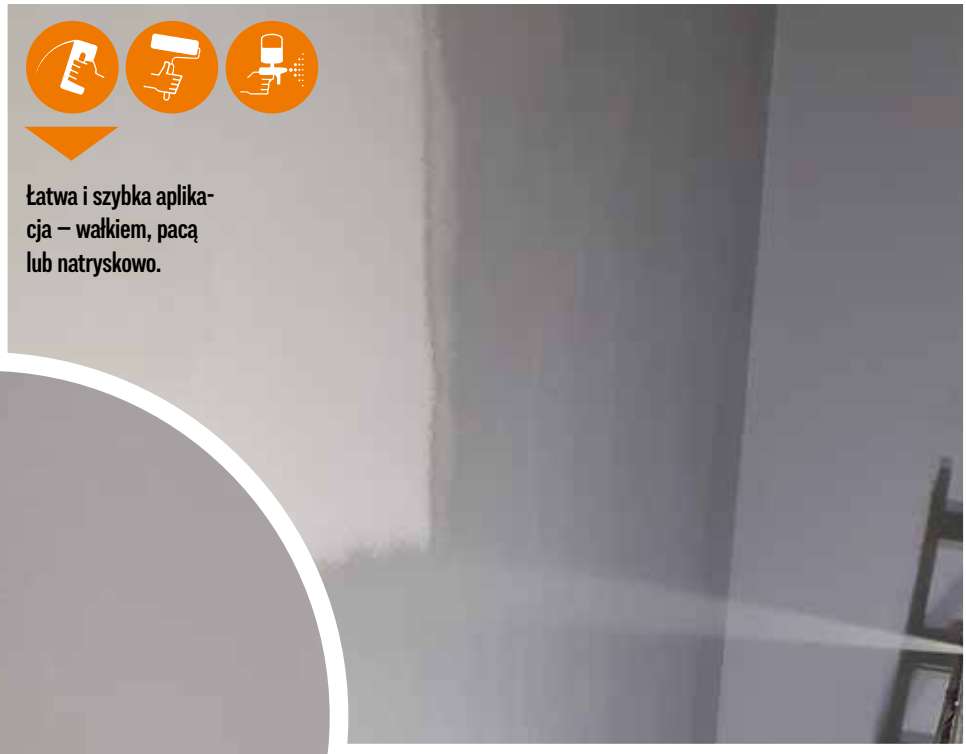
Od premiery Maestro minęło kilka miesięcy, kolejne partie rozchodzą się błyskawicznie i zyskują uznanie wśród Wykonawców. Co wyróżnia nową gładź Fox Dekorator? Technologia lekkich wypełniaczy! Na kolejnych stronach piszemy, dlaczego Fachowcy cenią sobie pracę z Maestro, a także zestawiamy mocne strony gładzi z dobrze Wam znanym Flügger Sandplast LSR.

więcej informacji na www.swiatatlasa.com.pl/magazyn


FOX
DEKORATOR
Maestro
14kg
20 m²
LEKKA GŁADŹ POLIMEROWA
technologia lekkich wypełniaczy / idealna gładź pod dekoracje
wyjątkowo łatwe uzyskanie idealnej powierzchni / 2-krotnie większa wydajność
minimalne pylenie podczas szlifowania / szlifowanie ręczne i mechaniczne
APLIKACJA WAŁKIEM
APLIKACJA PACĄ, NATRYSKOWO
ZMIANA KOLORU PRZY SZLIFOWANIU - UŁATWIA KONTROLĘ POSTĘPU PRAC
DO SZPACHLOWANIA CAŁOPOWIERZCHNIOWEGO I DO SPOINOWANIA

Dlaczego warto pracować z Maestro?

Nie jest tajemnicą, że Wykonawcy cenią sobie jakość materiałów budowlanych, która często przekłada się na łatwość pracy i efekt. Dobry produkt oznacza oszczędność czasu – **brak konieczności poprawek jest kluczowy zarówno dla Fachowca, jak i inwestora**.
Wybór produktu idealnego do pracy jest uzależniony od upodobań i indywidualnych preferencji Wykonawców. **Jakimi właściwościami przekonuje do siebie nowa gładź Fox Dekorator?**



Łatwa i szybka aplikacja – wałkiem, pacą lub natryskowo.



- Maestro można aplikować w grubszych warstwach i wyrównać nierówności podłoża do 5 mm bez obawy o niedoskonałości powierzchni.
- Możliwość spoinowania płyt g-k.
- **Wyjątkowo lekka konsystencja** – wyraźnie mniejszy ciężar masy, a przy tym wyjątkowo wysoka wydajność.
- **Lekkość pracy, bez wysiłku** – niebywale niski opór masy pod pacą.
- **Długi czas otwarty** – swobodna aplikacja i zagładzanie bez pośpiechu.
- Drobne wypełniacze mineralne ograniczają zużycie dysz i eksploatację agregatów przy maks. ciśnieniu roboczym.
- Szpachlowanie całopowierzchniowe na wszystkich poziomach od PSG1 (Q1) do PSG4 (Q4).



Łatwo się profiluje – za pomocą zaledwie kilku ruchów można uzyskać idealnie gładką powierzchnię.

Jasnoszary kolor nie męczy oczu – łatwiej zauważyć ewentualne niedoskonałości, które można szybko zniwelować.

Wyraźna zmiana koloru znacząco ułatwia i przyspiesza szlifowanie.

Minimalne pylenie podczas szlifowania. Pył nie unosi się, lecz osypuje po ścianie. Ponadto jest go dużo mniej niż przy tradycyjnych gładziach.



Maestro ułatwia i przyspiesza pracę, zmieniając kolor przy szlifowaniu.



Wejdź na kanał Fox Dekorator na YouTubie i zobacz film z premierą Maestro!



Łatwość szlifowania ręcznego. Nawet w przypadku, gdy zostaje wyraźne łączenie pól, po zeszlifowaniu nie ma po nim śladu – jest idealnie gładko.



Bardzo wyraźna zmiana koloru Maestro podczas gruntowania pomaga równomiernie ujednolicić chłonność pod dalsze prace wykończeniowe.

Maestro



Flügger Sandplast LSR



Maestro nie wchodzi w reakcję z żadnymi farbami i nie rozmięka podczas malowania.

Nie powoduje problemów z kryciem farb – nawet w jasnych, pastelowych kolorach.

W tabeli nr 1 (na stronie obok) zestawiliśmy Maestro z dotychczasowym liderem w segmencie premium – Flügger Sandplast LSR. Obu gładziom nie brak zwolenników, a popularnością cieszą się przede wszystkim ze względu na wyróżniające je – w porównaniu do gładzi tradycyjnych – właściwości.

więcej informacji na **www.swiatatlasa.com.pl/magazyn**

TABELA 1

	MAESTRO	FLÜGGER LSR
Opakowanie	Wiadro plastikowe – 14 kg	Worek foliowy – 15 l
Gęstość	1,27	1,10
Technologia lekkich wypełniaczy	**Zwiększa wydajność masy, nadaje wyjątkowe właściwości reologiczne**	Brak informacji
Ilość m^2 z opakowania	Maks. 20	15
Sposób aplikacji	**Paca, wałek, natryskowo**	Wałek, natryskowo
Możliwość aplikacji wałkiem bezpośrednio z opakowania	**Tak**	Nie
Poziom szpachlowania	**Q1, Q2, Q3, Q4**	Q2, Q3, Q4
Spoinowanie płyt g-k z użyciem taśmy	**Tak**	Nie
Maksymalna grubość jednej warstwy	**5 mm**	2 mm
Grubość kruszywa	**Bardzo drobne**	Średnioziarniste
Kolor	Jasnoszary, ton ciemniejszy od konkurencji	Jasnoszary
Aplikacja „mokre na mokre”	**Tak** – komunikowana w KT	Brak informacji w KT
Czas wysychania*	Ok. 2 H	
Zmiana koloru przy wysychaniu	**Bardzo wyraźna**	Wyraźna
Możliwość przystąpienia do dalszych prac, np. malowania*	24 H	20 H
Całkowite utwardzenie	28 dni	
Zmiana koloru przy gruntowaniu	**Bardzo wyraźna**	Wyraźna
Rozmiękanie przy gruntowaniu	**Znikome**	Zdarza się, zwłaszcza w narożnikach przy gruntowaniu pędzlem
Bezpyłowa obróbka na mokro	**Tak**	Brak informacji w KT
Możliwość szlifowania ręcznego i mechanicznego	Tak	
Pylenie podczas szlifowania na sucho	Minimalne	
Zmiana koloru przy szlifowaniu	**Bardzo wyraźna**	Wyraźna
Średnia cena za opakowanie brutto/półka	139,30 zł	149,00 zł
Średnia cena za kg masy szpachlowej	9,95 zł	9,03 zł

* w warunkach normowych

Przygotowane w tabeli porównanie powstało w oparciu o Karty Techniczne obu produktów oraz uzupełnione o wnioski Wykonawców walidujących gładź Maestro.

Jedną z cech, którą cenią sobie Wykonawcy, jest kolor produktu. Obie prezentowane powyżej gładzie są jasnoszare.
W porównaniu do Flügger Sandplast LSR **Maestro ma delikatnie ciemniejszy odcień szarości**. Dzięki temu Fachowcy znacznie wyraźniej widzą różnice podczas wysychania gładzi, a przede wszystkim pomiędzy powierzchniami szlifowanymi i nieszlifowanymi, a także zagruntowanymi i niezagruntowanymi. To duże ułatwienie podczas pracy Wykonawcy. **Maestro, dzięki technologii lekkich wypełniaczy**, konkuruje z Flügger Sandplast LSR nie tylko pod względem wydajności, ale również łatwości uzyskania idealnego efektu końcowego i niespotykanej reologii.
Podczas testów walidacyjnych Wykonawcy często podkreślali, że Maestro w porównaniu do Flügger Sandplast LSR daje bardziej gładki efekt, wyczuwalny nawet przed szlifowaniem, które staje się jedynie zabiegiem kosmetycznym.

Wykonawcy zwrócili uwagę, że twardość gładzi Maestro rośnie zauważalnie po 2-3 dniach od jej aplikacji. Jest to zarówno wadą, jak i zaletą tej masy szpachlowej.
Zalety: gładź będzie bardziej wytrzymała podczas eksploatacji, mniej podatna na uszkodzenia, a także na rozmiękanie podczas gruntowania i malowania.
Wada: aby szlifowanie było łatwe, należy przystąpić do tego etapu maks. do 72 godzin po aplikacji. Po tym czasie szlifowanie może wymagać użycia papieru ściernego/siatek o niższej gradacji.

Maestro odznacza się odpornością na rozmiękanie podczas gruntowania i malowania. Staje się to niezwykle ważne, kiedy te czynności należy wykonać w narożnikach i innych trudno dostępnych miejscach, takich jak np. zabudowy czy ościeża, gdzie nierzadko należy sięgnąć po pędzel i wówczas wzrasta ryzyko uszkodzenia wypracowanej, idealnie gładkiej powierzchni.

Ponadto **Maestro ma zauważalnie drobniejsze kruszywo w porównaniu do Flügger Sandplast LSR**, co może wpłynąć na zmniejszenie kosztów eksploatacyjnych zarówno dysz, jak i agregatów.

Kolejną przewagą jest uniwersalność produktu – Maestro jest gładzią o wysokiej wytrzymałości i elastyczności, dzięki czemu można ją aplikować w dużo szerszym niż Flügger Sandplast LSR zakresie grubości, a nawet spoinować płyty g-k z użyciem taśm czy niwelować nierówności podłoża (do 5 mm) bez ryzyka defektów powierzchni. ■

Co o pracy z Maestro sądzą Wykonawcy?



Lech Parobczak
Wykonawca

Testowałem Maestro przed jego wprowadzeniem na rynek. Wystarczyło jedno wiaderko, żeby produkt podbił moje serce. **Ma wszystkie zalety gładzi premium, a jednocześnie pozbawiony jest ich wad** (np. brak odpowiedniej twardości w przypadku LSR skutkuje tym, że „puknięcie" czymkolwiek prowadzi do uszkodzenia mechanicznego. **W Maestro nie ma o tym mowy**). Maestro ma nieco krótszy czas obróbki od LSR, ale nieznacznie. Dużym plusem jest **wyraźna zmiana koloru podczas szlifowania**, a i sam proces szlifu przebiega dobrze. Otrzymana powierzchnia jest gładka, bez problemu można pracować w systemie „mokre na mokre" oraz tradycyjnie z odczekaniem do przeschnięcia.

Do tej pory nie zauważyłem, aby masa „gryzła" się z farbami innych producentów. **To gładź dla wszystkich, którzy cenią sobie czas, komfort pracy oraz jakość świadczonych usług.** To masa z TOP-u i trzeba mieć tego świadomość. Gładzie premium są zbliżone do siebie, ale ważne są detale – moim zdaniem to w nich ukryty jest potencjał i sekret dobrze wykonanej pracy. **Maestro ma w sobie właśnie to „coś"!**



Ireneusz Fangrat
Wykonawca

Dla mnie idealna gładź musi spełnić kilka punktów. Ważna jest aplikacja wałkiem, długi czas otwarty i możliwość wykonania poprawek – bez zostawienia śladów. Nie przepadam też za kolorem białym, bo męczy oczy, zwłaszcza przy dużych powierzchniach. Przy ilości pracy, którą mam, ważne jest szlifowanie z ograniczonym pyleniem. Kiedy w końcu miałem okazję wypróbować Maestro… **WOW! To jest superjakość, zupełnie inny poziom! Aplikowałem wałkiem – nie chlapie, nie spada,** nakłada się łatwo. Gładź jest twarda – dla mnie to plus, a dzięki temu, **że zmienia kolor podczas szlifowania, można pracować bez halogenu**.

Wszystko idealnie widać, a do tego nie pyli. I nie dostajesz oczopląsu. Ważne jest też to, że **nie rozmięka podczas gruntowania**. Szczerze, bardzo lubię z tą gładzią pracować, a przerobiłem masę produktów. Jeśli kogoś odstrasza cena, niech spróbuje użyć Maestro **na warstwę finiszową**. Jeśli macie klientów, którzy **cenią czas i idealne wykończenie, pokażcie im Maestro**.



Mariusz Konopka
Wykonawca

Moim zdaniem gładź Maestro na dziś to numer 1 wśród mas półki premium. Uważam, że nawet Flügger LSR wypada słabiej, jeśli chodzi o **aplikację i efekt**. Maestro ma pozornie wysoką cenę, ale rozsądny Wykonawca, który chce pracę wykonać **szybko, czysto** i przyjemnie, nie będzie kombinował z tanimi gładziami, przy których często zachodzi konieczność nakładania kilku warstw. To wiąże się z kolei z większym nakładem czasu, **który jest przecież naszym zyskiem.** Od kilku lat stosuję zasadę, że oferuję swoją usługę razem z materiałem i wtedy to **ja wybieram produkt, z którym najlepiej mi się pracuje**. Główne zalety Maestro to:

- optymalnie dobrane ziarno, które świetnie układa się pod nożem,
- komfortowa aplikacja wałkiem i agregatem, co sam stosuję,
- długi czas otwarty – pomimo tego masa dosyć szybko wysycha, co pozwala prowadzić dalsze prace już kolejnego dnia,
- gładź nie zasycha w wiaderku i na narzędziach,
- powierzchnia po wyszlifowaniu jest supergładka, więc idealnie nadaje się do **trudnych miejsc, tj. wnęki i sufity z podświetleniem LED**,
- zmiana koloru podczas szlifowania, co bardzo ułatwia pracę!

Zauważyłem, że najlepiej szlifować do 48 godz. od nałożenia, z każdym kolejnym dniem masa mocno się utwardza i szlifowanie idzie trudniej. Polecam gładź Maestro wszystkim Wykonawcom, którzy stawiają na najwyższą jakość wykonanej usługi i lubią pracować w komfortowych warunkach.

NA START!

kilka naszych produktów złap!

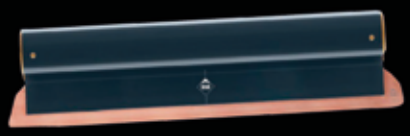
Gdy kupisz MAESTRO, wypełnij formularz u SDT i polub nas na Facebooku, a otrzymasz profesjonalny strój do pracy!



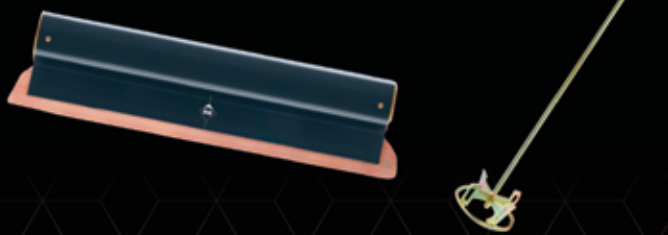


Kupując Maestro możesz zgarnąć kilka świetnych produktów!

Przy zakupie 20 wiader Gładzi Maestro otrzymasz Pacę!



Kupując 40 wiader Gładzi Maestro otrzymasz Pacę i Mieszadło!



www.fox-dekorator.pl

Zobacz co u Nas!

FOX DEKORATOR

Promocja trwa już tylko do 31.01.2022r.


Measurements
WAIST relaxed
WAIST stretch
FROM WAIST TO HIPS
HIPS
THIGH SEAM
INSIDE SEAM
S2
6,5cm
S1
H
G
Kieszeń bok

Od projektu do produkcji

SPODNIE ATLAS

Aleksandra Wietecha-Drobik
Grupa ATLAS

ATLAS to przede wszystkim materiały chemii budowlanej, ale nie tylko. Od kwietnia w naszej ofercie Programu Fachowiec ATLASA znajdziecie również autorskie narzędzia i ubrania. Tworzymy je tak, aby oferta była w pełni kompleksowa – dajemy najlepszej jakości produkty chemii budowlanej, teraz czas na narzędzia i spodnie. ATLAS to nie tylko producent, ale przede wszystkim kompan i niezawodny partner w Waszej codziennej pracy.

Spodnie – nasze oczko w głowie

Trzeba przyznać, że spodnie to zarówno nasze, jak i Wasze oczko w głowie. Dlatego w pracy nad odzieżą skupiliśmy się na spodniach roboczych. Poświęcamy im mnóstwo uwagi, ponieważ wierzymy, że są drugą skórą Wykonawcy. To w końcu w nich spędzacie minimum dziesięć godzin dziennie. Obserwujemy konkurencję. Przeanalizowaliśmy blisko 300 modeli spodni – każdy szew, szlufkę, przeszycia, materiały i usprawnienia. Naszym celem jest stworzyć spodnie najlepsze na rynku. Jesteśmy przekonani, że bezpośrednia praca z Wami – rozmowy i obserwacja codziennej pracy – pozwoli nam wspólnie osiągnąć ten cel.

Praca nad projektem

Zanim przystąpimy do prac nad konkretnym modelem spodni, odbywamy wiele rozmów. Słuchamy tego, co cenicie w spodniach i które z udoskonaleń stanowią najwyższą wartość. Zbieranie opinii to najważniejszy etap w projektowaniu. Nie robimy tego poprzez ankiety i formularze – to za mało. Rozmawiamy z Wami i spotykamy się na budowach, bo tylko tak jesteśmy w stanie zrozumieć Wasze potrzeby. I tak powstaje pierwszy szkic spodni. Wszystkie zebrane pomysły przelewamy na papier. Dodatkowo staramy się opisać nasze wyobrażenie, aby swoim pomysłem podzielić się z konstruktorem spodni.

Prototyp

Zgodnie z projektem następuje odszycie spodni – powstaje prototyp, który będzie ulegał wielokrotnym zmianom. Spodnie w pierwszej kolejności trafiają do naszego działu walidacji, który jako pierwszy doświadcza produktu. Pracownicy tego zespołu zwracają uwagę na detale i zgłaszają spostrzeżenia. Ich ocena jest bardzo wartościowa, ponieważ sami w codziennej pracy korzystają z odzieży roboczej. Zgodnie z uwagami udoskonalamy prototyp zarówno pod kątem wizualnym, jak i praktycznym. Przystępujemy do odszycia większej partii spodni.

Prototyp – pierwszy model spodni, który zostaje odszyty zgodnie z projektem – jest przeznaczony do oceny.

Etap testów

Czas, by nowe spodnie trafiły do grupy Fachowców, którzy przetestują je w warunkach naturalnych, czyli na budowie. Chcemy je sprawdzić podczas codziennego użytkowania – muszą być wygodne, wytrzymałe i praktyczne.

Walidacje, czyli wielodniowe i wielogodzinne testy to najdłuższy z etapów produkcji. Chcemy uzyskać spodnie, które sprostają wymaganiom prawie wszystkich Fachowców.

Po testach „w terenie” zapoznajemy się z uwagami i wprowadzamy zmiany. Na każdym etapie pracujemy z konstruktorem, który nam doradza i wskazuje technologiczne możliwości. Spodnie zostają odszyte na nowo. I co teraz? Poprawione modele ponownie trafiają do testów. Tę ścieżkę wielokrotnie powtarzamy, aż osiągniemy taki model spodni, który zadowoli ustalony procent Fachowców.

Wierzymy, że spodnie to nasza wspólna produkcja. Oddajemy je w Wasze ręce, aby uzyskać najbardziej rzetelne opinie. Na każdym etapie – pomysł, rysunek, produkcja, walidacje, rekomendacje – jesteśmy z Wami w stałym kontakcie. Tylko w taki sposób możemy tworzyć odzież, która odpowiada na wszystkie potrzeby.

Czy wiesz, że...

nad pierwszymi spodniami pracowaliśmy aż dwa lata? Robiliśmy wszystko, aby w ofercie pojawiły się ALFA, BRAVO oraz CHARLIE.

Zależy nam, aby w czasie testów zwrócić uwagę na konkretne cechy spodni – wygodę, wytrzymałość szwów i nakolanników, pojemność kieszeni. Cenne jest również pierwsze wrażenie – opinia „na gorąco”, bo to ona wskazuje na prawdziwe emocje i odpowiada na pytanie, czy spodnie wywołują efekt wow!

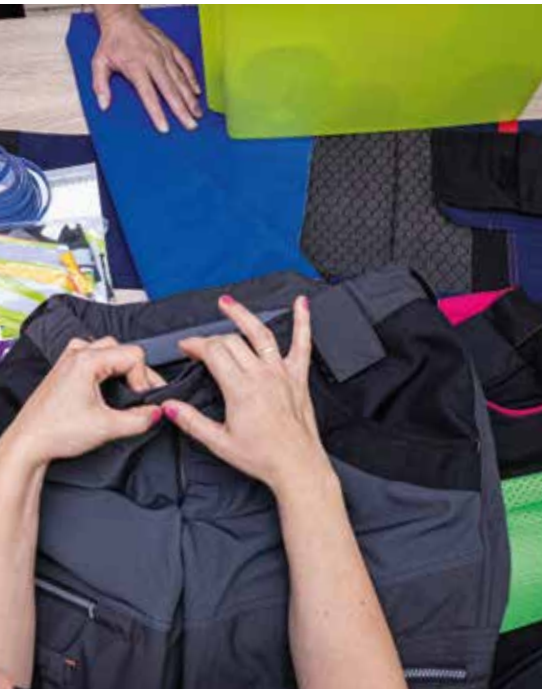


Tuż po pierwszych walidacjach omawiamy wszystkie uwagi i sugestie – nanosimy poprawki konstruktorskie.





Szwalnia to skarbnica materiałów. Kupujemy tylko te sprawdzone i certyfikowane.



Produkcja

Wszystkie spodnie szyjemy w Polsce. Kupujemy materiały certyfikowane, przetestowane i sprawdzone.

Posiadamy materiał, który jest chroniony prawami autorskimi. Wykorzystujemy go w jednym z naszych nowych modeli.

Szwalnia, w której szyjemy nasze spodnie to w 100% polska firma. Cieszymy się, że mamy partnera gotowego na wszelkie wyzwania, a mamy ich wiele. Razem możemy więcej – rozumiemy się w dążeniu do celu, jakim jest stworzenie najlepszych na rynku spodni. Proces produkcji podzielony jest na kilka etapów. Każdy z pracowników krojowni i szwalni jest odpowiedzialny za konkretną czynność. Trzeba przyznać, że szwalnia, z którą współpracujemy ma duże, dwuobiektowe zaplecze z nowoczesnym sprzętem, co znacznie przyspiesza i automatyzuje prace.



To właśnie na miejscu w szwalni poznajemy materiały i ich właściwości, wybieramy dodatki i ich kolor.



Uwaga! Już w nowym roku premiera nowego modelu spodni. Jesteśmy przekonani, że będą absolutnym hitem.

Nie ma jednej pary spodni, która jest najlepsza i z której jesteśmy najbardziej dumni. W ten projekt wkładamy całe swoje serce, a każdy model jest przygotowywany tak samo skrupulatnie. Cały czas poszukujemy nowych możliwości i staramy się udoskonalać wszystkie spodnie z kolekcji. Ten projekt jest jak żywy organizm – ewoluuje i zmienia się w zależności od Waszych potrzeb. Tak więc jego rozwój jest nieskończony i to jest w nim najciekawsze.



W czasie, gdy trwa odszywanie poszczególnych elementów spodni, następuje również drukowanie metek.



W szwalni pracuje kilkanaście szwaczek. Każda z nich odpowiada za przygotowanie jednego z elementów spodni.



Kieszenie muszą być praktyczne i wytrzymałe. Właśnie tutaj następuje ich odszycie.

INNOWACJA CZY TRADYCJA?

ATLAS PLUS S2 HYDRO

– PRODUKT WIELOZADANIOWY

Zlecenia, w których kluczową rolę odgrywa czas? **PRZYGOTOWANIE PODŁOŻA, WKLEJANIE TAŚM, HYDROIZOLACJA I KLEJENIE PŁYTEK W JEDNYM KROKU, BEZ PRZERW TECHNOLOGICZNYCH I PRZY POMOCY JEDNEGO PRODUKTU?** Tak! To możliwe z ATLAS Plus S2 Hydro.

Joanna Chojnacka
Grupa ATLAS

Technologia tradycyjna stawia przed Wykonawcą kilka wyzwań. Do najważniejszych należy dokładne rozplanowanie prac i wyliczenie czasu na aplikację poszczególnych produktów **(preparat gruntujący, hydroizolacja, klej)** oraz przerwy technologiczne. Tymczasem…

Technologia oparta na **ATLAS Plus S2 Hydro** umożliwia wykonanie wyżej wymienionych etapów **prac za pomocą jednego produktu i to w jednym cyklu technologicznym!**

Zarówno technologia tradycyjna, jak i innowacyjna mają swoje plusy. **Przygotowaliśmy porównanie obu.** Wybór należy do Was!

Technologia tradycyjna vs Innowacja – krok po kroku

Przyjrzyjmy się zamieszczonemu na następnej stronie schematowi oraz czynnościom, które należy wykonać podczas standardowej pracy np. w łazience.

więcej informacji na **www.swiatatlasa.com.pl/magazyn**

KROK 1

PRZYGOTOWANIE PODŁOŻA

KROK 2

WKLEJENIE TAŚM + PIERWSZA WARSTWA HYDROIZOLACJI

KROK 3

DRUGA WARSTWA HYDROIZOLACJI

KROK 4

KLEJENIE OKŁADZINY CERAMICZNEJ

OPIS KROKÓW NA NASTĘPNEJ STRONIE



TECHNOLOGIA TRADYCYJNA



+



+



ŚCIANA

PODŁOGA

KROK 1
PRZYGOTOWANIE PODŁOŻA



Zarówno ściana, jak i podłoga powinny zostać pokryte warstwą ATLAS Uni-Grunt



PRZERWA TECHNOLOGICZNA
Do następnego etapu prac możemy przystąpić po upływie **15 minut**.

KROK 2
WKLEJENIE TAŚM +IZOLACJA – WARSTWA 1









TECHNOLOGIA INNOWACYJNA



PODŁOGA I ŚCIANA

KROK 1

Podłoże wystarczy zwilżyć wodą.



Od razu można wklejać taśmy i układać warstwę hydroizolacji.





KROK 3
IZOLACJA – WARSTWA 2

PRZERWA TECHNOLOGICZNA
Do następnego etapu prac możemy przystąpić po upływie **1 godziny**.





PRZERWA TECHNOLOGICZNA
Do następnego etapu prac możemy przystąpić po upływie **2 godzin** w przypadku ścian i **4 godzin** w przypadku podłogi.

ZUŻYCIE WODER E	KROK 4 KLEJENIE OKŁADZIN CERAMICZNYCH	ZUŻYCIE KLEJU GEOFLEX	PRZERWY TECHNOLOGICZNE	LICZBA KROKÓW
1,0 kg/m²		Płytka 30 x 60 cm 2,5 kg/m²	3 h 15 min	4 KROKI
2,0 kg/m²		Płytka 30 x 60 cm 3,0 kg/m²	5 h 15 min	4 KROKI

Następnie należy niezwłocznie przyklejać płytki metodą „mokre na mokre".





ZUŻYCIE KLEJU GEOFLEX	PRZERWY TECHNOLOGICZNE	LICZBA KROKÓW
HYDROIZOLACJA + KLEJENIE PŁYTEK ZUŻYCIE: 5,2 kg/m²	0 h 0 min	1 KROK

Przewagi po stronie innowacji

Wszystkie konieczne etapy przedstawione na poprzedniej stronie zostały wykonane bez postojów technologicznych i przy pomocy jednego produktu.
Klasyczne rozwiązanie wymaga przerw technologicznych i to nie jednej, a trzech, co niekiedy wydłuża wykonanie zleconych prac nawet o dzień lub półtora dnia!
Wszystko uzależnione jest oczywiście od tempa pracy Wykonawcy. Przyjęliśmy:

- gruntowanie podłoża – 30 minut,
- przerwa technologiczna – 15 minut,
- montaż narożników i profili oraz 1. warstwy izolacji – 2 godziny 45 minut,
- przerwa technologiczna – 1 godzina,
- 2. warstwa izolacji – 45 minut,
- przerwa technologiczna: 2 godziny – ściana, 4 godziny – podłoga,
- klejenie płytek – 8 godzin.

Czasy te przyjęto dla ATLAS Woder E, czyli szybkoschnącej folii w płynie. Łazienka izolowana przy pomocy tego produktu daje nam możliwość równoczesnego wykonania izolacji przeciwwilgociowej ścian oraz przeciwwodnej podkładu na bazie jednego produktu.

Innowacja na tarasie?

W przypadku tarasów wymagane jest użycie jako izolacji przeciwwodnej np. produktu **ATLAS Woder Duo**. Powoduje to radykalną zmianę kosztów w porównaniu do **ATLAS Plus S2 Hydro, który w takim wariancie okazuje się być nie tylko szybszym, ale często również tańszym rozwiązaniem**. Stosując ATLAS Woder Duo, przerwa technologiczna przed aplikacją 2. warstwy wynosi około 3 godzin, przyklejanie płytek jest możliwe po 12 godzinach. Zmianie uległy również koszty materiału na 1 m^2.

- Jeśli wybierzemy hydroizolację ATLAS Woder Duo, to koszt materiału na 1 m^2 wyniesie około 38,51 zł (dla tarasu o powierzchni ok. 20 m^2). **Do tego należy doliczyć również wydatek związany z zakupem kleju do płytek.**
- Jeśli wykonamy izolację przeciwwodną wraz z przyklejeniem płytek przy użyciu ATLAS Plus S2 Hydro to koszt materiału wyniesie 43,85 zł/m^2.

Ilość i koszty

Sprawdźmy, jak kształtuje się ilość zużytych materiałów i koszty zastosowania wybranej technologii.
Obiekt: łazienka o powierzchni podłogi ~3 m^2 i powierzchni ścian ~16 m^2.
Z obliczeń zawartych w znajdujących się na stronie obok tabelach (nr 1 i 2) wynika, że **materiał zastosowany w technologii innowacyjnej jest o około 35% droższy od materiału w technologii tradycyjnej**.
Mając na uwadze różnicę w kosztach, pamiętajmy jednak, że zastosowanie produktu ATLAS Plus S2 Hydro pozwala Wykonawcy osiągnąć wymierne korzyści nie tylko **poprzez oszczędność czasu, ale także uproszczenie prac**. ATLAS Plus S2 Hydro pozwala na skrócenie całkowitego czasu pracy dzięki wyeliminowaniu przerw technologicznych.
Stawiając na innowację, zyskujesz czas! A czas do pieniądz!

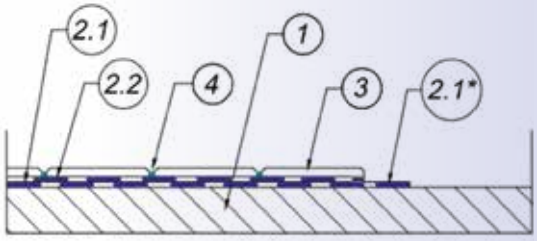
Wnioski

ATLAS Plus S2 Hydro to produkt o ogromnym potencjale i możliwościach. Pozwala na wykonanie hydroizolacji oraz klejenie płytek bez przerw i przestojów, w jednym cyklu. To ogromne ułatwienie dla Wykonawcy często pracującego pod presją czasu.

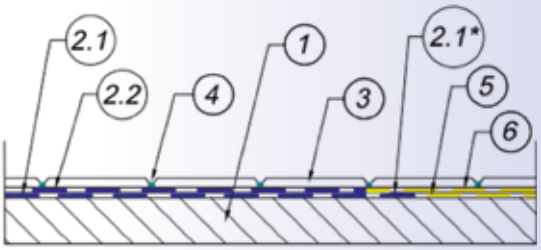
Porada

Jak zachować ciągłość hydroizolacji, stosując ATLAS Plus S2 Hydro, jeśli niespodziewanie musimy przerwać pracę?

Odpowiadamy na przykładzie poniższych rysunków:



Część prac okładzinowych wykonano w piątek. Pozostawiono ATLAS Plus S2 Hydro wysunięty poza bok płytki na 15 cm o grubości około 2 mm, aby później połączyć go z nowo nanoszoną warstwą.



Ciąg dalszy prac realizujemy w poniedziałek. Łączymy wysunięty fragment z nowo aplikowanym, nanosząc warstwę świeżego kleju, a następnie kontynuujemy klejenie płytek w technologii „mokre na mokre".

1 Podkład podłogowy
2.1 ATLAS Plus S2 Hydro – warstwa hydroizolacji
2.1* ATLAS Plus S2 Hydro – warstwa hydroizolacji o grubości około 2 mm (ok. 1/2 właściwej grubości) wysunięta poza bok płytki minimum na 15 cm
2.2 ATLAS Plus S2 Hydro – warstwa kleju w technologii „mokre na mokre"
3 Płytka ceramiczna
4 Zaprawa do spoinowania
5 ATLAS Plus S2 Hydro – kontynuacja prac – warstwa hydroizolacji
6 ATLAS Plus S2 Hydro – kontynuacja prac – warstwa kleju w technologii „mokre na mokre"

TABELA 1. TECHNOLOGIA TRADYCYJNA

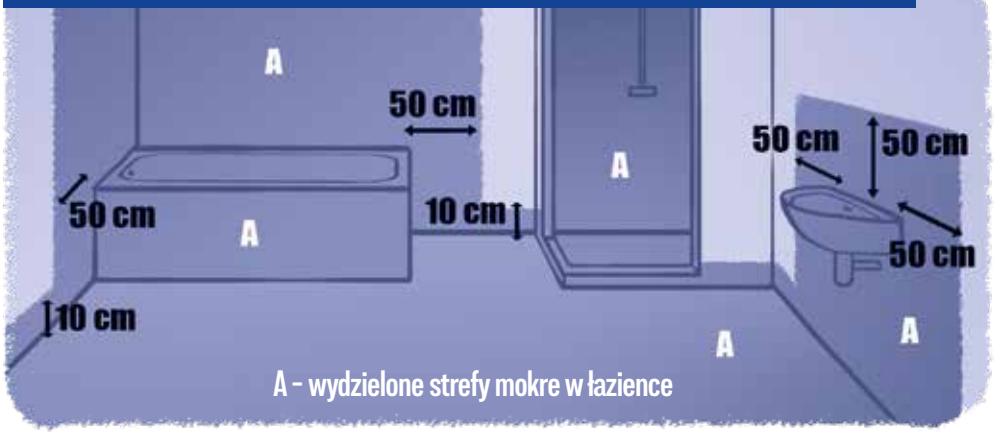
SZACOWANE ZUŻYCIE (ściana + podłoga)	CENA NETTO ZA OPAKOWANIE JEDNOSTKOWE	KOSZT [zł]
ATLAS UNI-GRUNT: 4 kg	31,27 zł/ opakowanie 5 kg	31,27
ATLAS WODER E: 22 kg	226,26 zł/ opakowanie 15 kg	452,52
ATLAS GEOFLEX: 49 kg ~ 2 worki	40,77 zł/ worek 25 kg	81,54
UNI-GRUNT + WODER E + GEOFLEX		
		KOSZT 1 m²: 28,33
		KOSZT 19 m²: 538,33

TABELA 2. TECHNOLOGIA INNOWACYJNA

SZACOWANE ZUŻYCIE (ściana + podłoga)	CENA NETTO ZA OPAKOWANIE JEDNOSTKOWE	KOSZT [zł]
ATLAS PLUS S2 HYDRO		
PS2H: 100 kg ~ 7 worków	119,03 zł/ worek 15 kg	833,21
		KOSZT 1 m²: 43,85
		KOSZT 19 m²: 833,21

Przyjęto ceny netto zgodnie z ofertą handlową obowiązującą od 01.09.2021 r.
Uwaga: zestawienie nie uwzględnia kosztów taśmy ATLAS Hydroband 3G.

RYSUNEK 1



Należy mieć na uwadze, że wymóg ochrony przed zawilgoceniem i korozją biologiczną jest zawarty również w Warunkach Technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dział VIII, Rozdział 4: § 315 – Opady i woda, § 321 – Kondensacja pary wodnej, § 322 – Zagrzybienia). Takie zalecenia znajdują się także w wydawanych przez ITB Warunkach technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych (Część C: Zabezpieczenia i izolacje, Zeszyt 6: Zabezpieczenia wodochronne pomieszczeń „mokrych"). **Wymogi zawarte w Warunkach Technicznych muszą być obligatoryjnie spełnione.**

Wybierając ATLAS Plus S2 Hydro, masz pewność, że wykonujesz prace szybko i zgodnie ze sztuką budowlaną. Produkt doskonale sprawdzi się przy nowych realizacjach, a także przy remontach. Przykładowo, aby ułożyć nową hydroizolację i płytki na balkonie, wymagane jest trzykrotne wejście. W przypadku zastosowania ATLAS Plus S2 Hydro **zrobimy to na raz**. Kolejnym wyzwaniem jest wymiana uszkodzonej płytki. Tego typu czynność zawsze niesie za sobą uszkodzenia powłoki izolacyjnej. Stosując ATLAS Plus S2 Hydro, zrobisz to bez żadnej obawy o zachowanie jej ciągłości.

Hydroizolacja – bariera chroniąca przegrody budowlane przed działaniem wody

Jak ogólnie wiadomo, hydroizolację podpłytkową **obligatoryjnie wykonuje się na balkonach, tarasach czy też schodach zewnętrznych oraz w tzw. pomieszczeniach „mokrych", np. łazienkach i pralniach**. Izolacje przeciwwilgociowe i przeciwwodne to niekiedy etap prac, który bywa pomijany. Dlatego ATLAS sygnalizuje konieczność wykonywania takiego zabezpieczenia na szkoleniach dla Wykonawców, przekazując im niezbędną do tego wiedzę. Oprócz prezentacji odbywają się warsztaty umożliwiające samodzielną naukę aplikacji poprzez fizyczny kontakt z produktami. Ponadto, na stronie internetowej ATLAS można zapoznać się ze szczegółami wykonania detali uszczelnień, np. tarasów, balkonów, łazienek.
Należy pamiętać, by obszar zabezpieczenia dostosować indywidualnie do panujących w danym pomieszczeniu warunków.
Izolacji typu lekkiego wymagają ściany, średniego – posadzka wokół wanny i w prysznicu walk-in, a w przypadku małej łazienki – cała posadzka i strefa cokołowa. Minimalne, rekomendowane obszary, które należy zaizolować, oznaczono na rysunku nr 1 kolorem niebieskim. ■

FACHOWIEC PYTA

ODPOWIADA: **KRZYSZTOF SZYSZKO,** GRUPA ATLAS



Chcę wyrównać źle wykonany podkład cementowy. Po jakim czasie mogę na niego wylać produkt SMS 30 i czy powinienem wcześniej zagruntować podłoże?

EKSPERT ODPOWIADA:

Aby bezpiecznie aplikować SMS 30 na podkład cementowy, powinien on mieć minimum 28 dni, natomiast betonowy minimum trzy miesiące. W przypadku, gdy musimy na SMS 30 dolać kolejną warstwę tego produktu, możemy to zrobić po 24 godzinach, gruntując wcześniej powierzchnię ATLAS Uni-Grunt rozcieńczonym w stosunku 1:3. ■

Czy ATLAS Plus S2 Hydro mogę zastosować jako warstwę wyrównawczą pod tynk cienkowarstwowy w strefie cokołowej budynku?

EKSPERT ODPOWIADA:

ATLAS Plus S2 Hydro można wykorzystać jako warstwę szpachlową pod tynk w strefie cokołowej. Należy jednak pamiętać, aby całkowita grubość powłoki nie przekraczała 2,5 mm. ■



Czy ATLAS Woder Duo można zastosować pod deski kompozytowe na tarasie?

EKSPERT ODPOWIADA:

ATLAS Woder Duo może być stosowany jako warstwa izolacji przeciwwodnej w każdym z rodzajów tarasów wentylowanych. Nie ma znaczenia, czy na postumentach będą ułożone deski kompozytowe, czy też płyty ceramiczne lub kamienne. ■

Czy na płytach g-k zamocowanych na ATLAS M-System mogę przyklejać płytki? Jeśli tak, czy są jakieś ograniczenia?

EKSPERT ODPOWIADA:

Klejenie płytek ceramicznych na płytach g-k wymaga zastosowania kleju klasy S1, czyli np. ATLAS Plus czy ATLAS Ultra Geoflex. Należy pamiętać, że przy dużym formacie płytek (powyżej 60 x 60 cm) rozstaw trzpieni powinien być zmniejszony do 40 x 40 cm. ■



Co jest lepszym rozwiązaniem dla płyt OSB przed ułożeniem płytek: gruntowanie ATLAS Ultragrunt czy folią ATLAS Woder W?

EKSPERT ODPOWIADA:

Podłoża takie jak OSB, czyli nienasiąkliwe o minimalnej przyczepności, powinny być gruntowane gruntami powłokowymi.

Grunt powłokowy tworzy na podłożu warstwę, która po wyschnięciu bardzo mocno do niego przylega. Regułą jest stosowanie w gruntach powłokowych kruszywa kwarcowego, które po wyschnięciu powłoki sprawia, że jej powierzchnia jest szorstka i chropowata. Dzięki obecności kruszywa zdecydowanie zwiększa się powierzchnia styku podłoża i zaprawy klejowej.

Przed ułożeniem płytek na płytach OSB obowiązkowo należy stosować ATLAS Ultragrunt. W skład ATLAS Woder W, podobnie jak w przypadku ATLAS Ultragrunt, również wchodzi duża ilość dyspersji organicznej, ale o zdecydowanie odmiennej charakterystyce.

Ponadto, wypełniacz mineralny stosowany w ATLAS Woder W nie zapewnia „rozwinięcia" powierzchni.

Dodatkowym atutem ATLAS Ultragrunt jest czas jego wysychania. Już po czterech godzinach od aplikacji jest dostatecznie związany i można bezpiecznie kleić płytki ceramiczne. ■

Czy gruntować między warstwami? Czy pokrywać gruntem pierwszą nałożoną warstwę przed nałożeniem drugiej?

EKSPERT ODPOWIADA:

Gruntowanie między warstwami jest zbyteczne, jeżeli układamy gładź w technologii „mokre na mokre", czyli na jeszcze mokrą pierwszą warstwę nakładamy drugą. Natomiast w przypadku, kiedy pierwsza warstwa jest już sucha, przed ułożeniem następnej musimy zagruntować ją gruntem penetrującym. Zamiast gruntu możemy również zastosować – bezpośrednio przed aplikacją drugiej warstwy – tzw. „mgiełkę wodną", czyli zrosić podłoże wodą. ■





NAJCZĘSTSZE WYZWANIA PODCZAS FUGOWANIA

Radosław Kaflowski
Grupa ATLAS

Pomimo że fugowanie uchodzi za mało skomplikowany etap prac, zdarza się, że efekt „po” nie bywa zadowalający. Przebarwienia, wysolenia, niska wytrzymałość – jak ich uniknąć? Wystarczy przestrzegać kilku prostych zasad. Jakich?

Omawiamy najczęściej spotykane problemy związane z fugowaniem.

1 WYDŁUŻONE MIESZANIE

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- ZŁE PROPORCJE WODY ZAROBOWEJ

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- Stosuj deklarowaną przez producenta ilość wody zarobowej.
- Nie dolewaj ponownie wody do wiaderka z produktem, choć początkowo może wydawać się, że jest jej za mało.
- Fuga będzie wymagała co prawda dłuższego mieszania, ale ostatecznie nabierze właściwej, plastycznej konsystencji oraz będzie miała właściwe parametry techniczne. **Czas pierwszego mieszania wynosi około 30 sekund, w zależności od koloru**.
- Aby przyspieszyć pierwsze mieszanie spoiny można, po odmierzeniu odpowiednich proporcji, wykonać mieszanie mechanicznie za pomocą mieszadła np. ATLAS TWIST, nałożonego na wkrętarkę wolnoobrotową.
- Szybkim sposobem na łączenie fugi z wodą jest także mieszanie składników w zamkniętym wiaderku poprzez shake'owanie. Następnie wystarczy lekkie przemieszanie kielenką, które zapewni uzyskanie właściwej homogeniczności i konsystencji.





Shake'owanie Fugi

2 WYSOLENIA NA FUDZE

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- ZBYT DUŻA ILOŚĆ WODY ZAROBOWEJ
- MYCIE I PROFILOWANIE ZBYT DUŻĄ ILOŚCIĄ WODY
- ROZPOCZĘCIE FUGOWANIA PRZED CAŁKOWITYM WYSCHNIĘCIEM KLEJU POD PŁYTKĄ
- STOSOWANIE BRUDNEJ WODY I NARZĘDZI

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- Fugowanie ma sens po całkowitym związaniu kleju pod płytką. Weź pod uwagę temperaturę i wilgotność panującą w danym pomieszczeniu. Producent kleju sugeruje czas po jakim jest możliwe fugowanie. Najczęściej jest on podany w warunkach normowych, czyli przy około 23°C i 55% wilgotności. Zatem w pomieszczeniach o niższej temperaturze i podwyższonej wilgotności czas wiązania znacznie się wydłuży.
- Odmierzaj sugerowaną przez producenta ilość wody zarobowej.
- Nadmiar wody nie może pozostawać w spoinach, dlatego dobrze wyciskaj gąbkę.
- Często wymieniaj wodę przeznaczoną do mycia.



4 WIDOCZNE PRZEBARWIENIA FUGI

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- ZBYT DUŻO WODY PODCZAS MYCIA
- NIEDOSTATECZNE WYCZYSZCZENIE SPOIN Z KLEJU
- BRUDNE NARZĘDZIA – PODCZAS APLIKACJI I MYCIA
- POZOSTAWIENIE PRZESUSZONEJ ZAPRAWY SPOINUJĄCEJ NA PŁYTKACH, GDZIE NA ETAPIE MYCIA SUCHY PROSZEK JEST WCIERANY W ŚWIEŻĄ, NIEZWIĄZANĄ ZAPRAWĘ

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- Przed przystąpieniem do fugowania spoiny należy wyczyścić ją z resztek kleju. Tylko w czystych spoinach fuga będzie jednorodna w całym swoim przekroju.
- Narzędzia i wiaderko, w którym urabiana jest spoina, powinny być wolne od zanieczyszczeń, które mogą przebarwić fugę.
- Zaschniętą fugę zmywaj z powierzchni płytek dobrze wyciśniętą gąbką.
- Często płucz gąbkę, aby nie wcierać nadmiernie szlamu i suchej pozostałości w świeżą spoinę.
- Tuż po pierwszym myciu zbierz jednym ruchem nalot – **wykonaj to przy pomocy czystej gąbki, po przekątnej płytek**. Nie powtarzaj tego zabiegu w już zmytym miejscu.
- Nie pozostawiaj zastoin na spoinach. Zbieraj nadmiar wody.



Spoina niedostatecznie wyczyszczona z kleju

3 NISKA WYTRZYMAŁOŚĆ – ŁATWOŚĆ WYDRAPANIA FUGI ZE SPOINY

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- PRZELANIE WODY ZAROBOWEJ NA ETAPIE ROZRABIANIA FUGI
- NASŁONECZNIENIE, PRZECIĄG LUB WŁĄCZONE OGRZEWANIE PODŁOGOWE

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- Odmierzaj rekomendowaną przez producenta ilość wody zarobowej.
- Nie fuguj w miejscach nadmiernego nasłonecznienia, przy silnym przeciągu (na zewnątrz – przy silnym wietrze), **tym bardziej przy ustawionym na wysoką temperaturę ogrzewaniu podłogowym** (>25°C). Takie warunki będą szybko wysuszały zaaplikowaną spoinę, nie pozwalając na pełną hydratację cementu, co wpłynie na osłabienie jej wytrzymałości (zatem i twardości).
- Nadmierne i zbyt szybkie wysychanie fugi spowoduje szybką utratę zawartej w niej wody, tak bardzo potrzebnej do prawidłowej hydratacji. Wszystkie produkty na bazie cementu potrzebują wody w procesie wiązania – **zadbaj więc o równomierne dostarczenie fudze wody na tym etapie**.

5 FUGA SZYBKO ZWIĄZAŁA W WIADERKU

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- JEDNOKROTNE MIESZANIE FUGI
- ZBYT MAŁA ILOŚĆ WODY ZAROBOWEJ
- BRUDNE WIADERKO, W KTÓRYM ZOSTAŁA WYMIESZANA FUGA

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- **ZAWSZE MIESZAJ FUGĘ DWUKROTNIE.**

  W składzie fugi znajdują się takie składniki, które rozpuszczają się i łączą z wodą zarobową w innym czasie. Ważne jest, aby po pięciu minutach od pierwszego mieszania powtórzyć je, doprowadzając fugę do jednorodnej konsystencji.

- Rozrabiaj fugę w rekomendowanej przez producenta ilości wody zarobowej.
- Stosuj czyste wiaderko – myj je przed kolejnym rozrobieniem.
- Nie dosypuj świeżego produktu do już lekko związanego w wiaderku.

6 KOLOR FUGI NIEZGODNY ZE WZORNIKIEM

MOŻLIWA PRZYCZYNA:

- WCZESNE LUB ZBYT PÓŹNE PRZYSTĄPIENIE DO MYCIA
- TEMPERATURA, WILGOTNOŚĆ, PRZECIĄGI
- CHŁONNOŚĆ PŁYTEK

JAK TEGO UNIKNĄĆ?

- Aby zminimalizować różnicę w kolorze, należy przystąpić do mycia spoiny po jej wczesnym stwardnieniu, **czyli po około 10-30 minutach w zależności od panujących warunków.** Mycie niezwiązanej fugi prowadzi do ponownego, zbyt wczesnego dostarczenia wody, a to z kolei powoduje rozmiękanie i wypłukiwanie świeżej fugi. W takich sytuacjach fuga może być jaśniejsza niż na wzorniku. To również przyczyna wszelkich wykwitów.
- Jednorazowo rozrabiaj tyle fugi, aby wystarczyło na całą powierzchnię.
- Każde kolejne dorobienie fugi to ryzyko uzyskania odmiennego odcienia.
- Jeśli pracujesz na nadmiernie chłonnych płytkach, przed nałożeniem fugi powinieneś zwilżyć ich krawędzie.
- Pamiętaj, wzorniki fug są wykonywane w stałych, niezmiennych warunkach – trudno je odtworzyć na budowie. Warto poinformować inwestora, że kolor fugi we wzorniku jest poglądowy (o czym każdy producent informuje).



FUGA **CERAMICZNA**

NAJBARDZIEJ **PLAMOODPORNA**
fuga na rynku*

WYKLUCZYSZ POWYŻSZE PROBLEMY,
JEŚLI ZASTOSUJESZ SIĘ DO ZALECEŃ PRODUCENTA
I WYBIERZESZ DOBRY JAKOŚCIOWO PRODUKT,
NP. ATLAS FUGĘ CERAMICZNĄ.

*według testów walidacyjnych na najpopularniejszych fugach cementowych na rynku

KUPIONE DZISIAJ

REKOMENDACJE FACHOWCÓW

Stoisz przed wyborem nowego sprzętu do pracy? Zastanawiasz się, w jaki najlepiej zainwestować? Przeczytaj rekomendacje kolegów po fachu! Ty również możesz podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem na łamach naszego czasopisma!

O czym piszemy w tym numerze? O przecinarkach do płytek. Wiemy, że wielu z Was wciąż poszukuje tej „idealnej". Na jakie stawiają Fachowcy?



Piotr Mazur
Wykonawca

Kupiłem Walmer 800

Wykonuję kompleksowe remonty, niekiedy również prace glazurnicze. **Szukając maszyny do cięcia płytek, chciałem, aby była poręczna i niedroga.** Walmer 800 kosztowała ok. 350 zł. I jak na taką cenę, jej jakość jest naprawdę w porządku. Nie wygląda jak chińska podróbka. **Gdybym wykonywał więcej tego typu prac lub tylko łazienki, na pewno zainwestowałbym w bardziej profesjonalny i droższy sprzęt.** Cieszę się jednak z mojej przecinarki, bo przynajmniej koszt zwrócił się szybko.

PRZECINARKA RĘCZNA WALMER MGM 800
CENA: 300-450 zł

- Długość cięcia: 80 cm
- Wymiar płytki przy cięciu w karo: 56,5 cm
- Standardowo zamontowany jest nóż tnący ø8, możliwość zastosowania noży o średnicy ostrza ø10 lub ø12
- Regulowana wysokość noża za pomocą śrubokręta imbusowego M8

POLECAM, BO...
Przecinarka ręczna do cięcia płytek ceramicznych i gresowych pozwala ciąć i łamać płytki o maksymalnej długości 80 cm.

więcej informacji na www.swiatatlasa.com.pl/magazyn

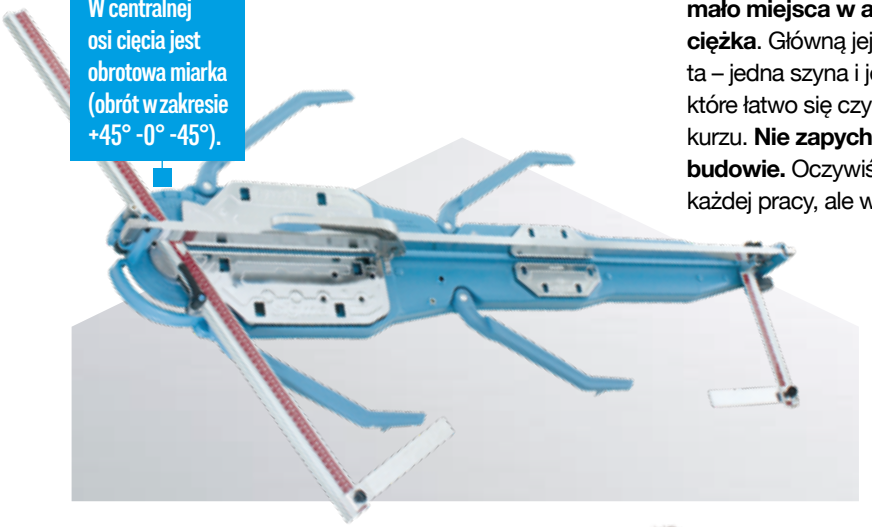


Mateusz Pietras
Wykonawca

Używam maszynki SIGMA 90 i 129 cm

90 jest dla mnie numerem jeden ze względu na poręczność – **zajmuje mało miejsca w aucie i nie jest ciężka**. Główną jej zaletą jest prostota – jedna szyna i jedno łożysko, które łatwo się czyści i nie nabiera kurzu. **Nie zapycha się po jednej budowie.** Oczywiście, czyszczę ją po każdej pracy, ale wcześniej pracowałem na maszynce Kaufmann, która ma więcej łożysk, więc trzeba było o nią dbać jak o żonę. **Małym minusem jest łamak, który trzeba ręcznie składać.** Spośród wszystkich maszynek SIGMA daje największą siłę docisku. **129** jest tak samo super! **Mam ją z rączką switch** i jest to ogromny plus, niedostępny w innych maszynkach. **Ciężka, ale ma kółka z tyłu**, więc można ją ciągnąć, niestety nie po schodach. **SIGMĘ** cenię za **proste, ale solidne wykonanie i trwałość** (pierwsza służy mi już dziewięć lat). Nie jest tania, ale gwarantuję, że będą to dobrze zainwestowane pieniądze.

POLECAM, BO...
System KLICK KLOCK zapewnia dużą sztywność podczas rozdzielania płytek i idealną widoczność kółka tnącego. W centralnej osi cięcia jest obrotowa miarka (obrót w zakresie +45° -0° -45°).



SIGMA 3E4K RĘCZNA PRZECINARKA DO PŁYTEK SERIA 3 KLICK-KLOCK 129 CM
CENA: ok. 3300 zł
- Efektywna dł. cięcia: 129 cm
- Przekątna cięcia: 91 x 91 cm
- Maks. grubość cięcia: 19 mm
- Siła łamaka: 1200 kg
- Waga: 24 kg

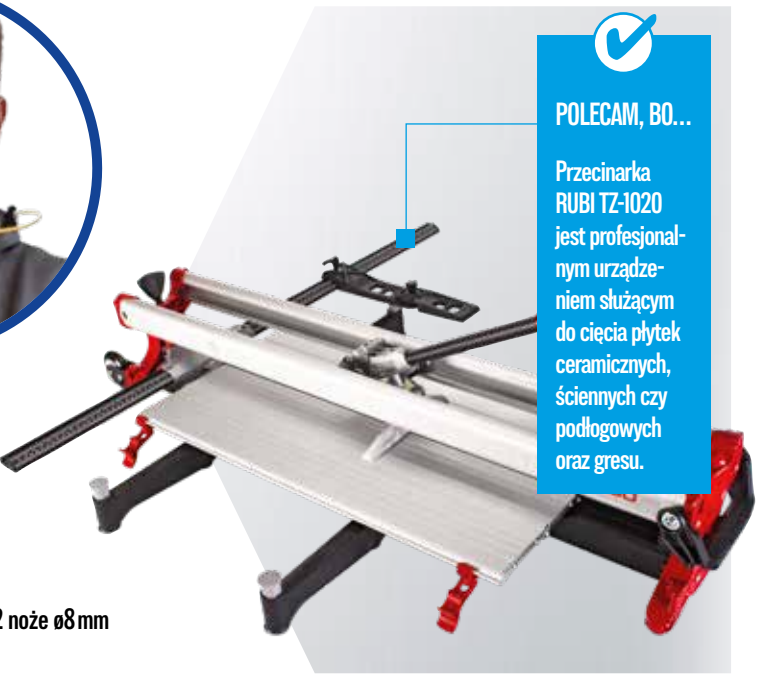


Dariusz Sitarz
Wykonawca

Korzystam z przecinarki RUBI-TZ 1020

Używam jej przy pracach glazurniczych. Jej atutem jest **mechanizm łamacza, który oferuje dwie pozycje do łamania grubych i cienkich płytek**. Łatwy podgląd linii cięcia oraz spora gama wymiennych noży jest **sporym udogodnieniem w pracy z różnymi rodzajami płytek**. Kółka i torba transportowa pomagają przy transporcie dość dużej maszyny. **Za minus tej przecinarki uważam mało komfortowe ustawianie przymiaru kątowego** do cięć skośnych. **Używam tego modelu od ponad 2 lat i jestem bardzo zadowolony.** Gdybym miał zamienić na inną, to wybór padłby na TZ z dłuższą podstawą do jeszcze większych płytek.

PRZECINARKA RĘCZNA DO PŁYTEK RUBI TZ-1020
CENA: 2800-3000 zł
- Długość cięcia: 102 cm
- Wielkość płytki: 70 x 70 cm
- Wysokość cięcia: 3-21 mm
- Moc łamacza: 1500 kg
- Wyposażenie podstawowe: 2 noże ø8 mm i ø18 mm, torba



POLECAM, BO...
Przecinarka RUBI TZ-1020 jest profesjonalnym urządzeniem służącym do cięcia płytek ceramicznych, ściennych czy podłogowych oraz gresu.



Chcesz, żebyśmy wzięli pod lupę konkretne narzędzia? A może masz ochotę pochwalić się swoim zakupem i polecić coś innym Wykonawcom? Napisz na adres: redakcja@atlas.com.pl. Najciekawsze wypowiedzi zawsze nagradzamy!
Pamiętaj! Wiele rekomendacji znajdziesz na grupie zamkniętej „Certyfikowani Fachowcy ATLAS" na Facebooku!

Z PROGRAMEM MOŻESZ WIĘCEJ!

UBEZPIECZENIE OC DLA CERTYFIKOWANYCH FACHOWCÓW ATLAS

Prowadzisz własną działalność? Pamiętaj, że w wielu sytuacjach wypłata odszkodowania z polisy OC może być jedynym lub bardzo pomocnym sposobem na pokrycie zobowiązań wobec inwestora – bez konieczności kredytu, zawieszenia działalności czy nawet zamknięcia firmy.

Zostając Certyfikowanym Wykonawcą, zyskujesz ubezpieczenie OC, które stanowi dodatkową ochronę dla Ciebie i Twojej pracy. Ubezpieczenie OC to jedna z korzyści, jaką oferujemy Autoryzowanym Glazurnikom i Termoizolerom ATLAS prowadzącym własną działalność gospodarczą. Kilku z nich zdecydowało się nam opowiedzieć o sytuacjach, w których **skorzystali z polisy**. ■

W latach 2018-2020 wypłaty na poczet polis OC dla Certyfikowanych Fachowców ATLAS wyniosły ponad 200 tys. złotych. Zdecydowana część tej kwoty objęła odszkodowania dotyczące prac glazurniczych.



Przedmiot ubezpieczenia

Ubezpieczenie dotyczy szkód wyrządzonych kontrahentom i osobom trzecim z tytułu prac, które prowadzi Wykonawca.



Jarosław Niesłony

Autoryzowany Glazurnik
ATLAS

Do powstania szkody doszło podczas kompleksowego wykończenia wnętrz mieszkania w stanie deweloperskim. Realizowałem prace wykończeniowe polegające między innymi na:

- przebudowie instalacji elektrycznej i hydraulicznej,
- położeniu gładzi,
- pracach glazurniczych.

Prace zostały w pełni wykonane, inwestorzy byli zadowoleni z efektu. Po upływie dwóch miesięcy od zakończenia prac wykończeniowych inwestorzy wrócili do mnie z informacją, że **instalacja hydrauliczna w kuchni przecieka**. W efekcie zostały zalane ściany i odpadły listwy przypodłogowe.

Po przybyciu na miejsce zlokalizowaliśmy źródło wycieku – **złączka zaciskowa rur hydraulicznych okazała się wadliwa**. Woda, która wydobywała się z rury, wsiąkała bezpośrednio w otulinę otaczającą rurę, co znacznie spowolniło uwidocznienie się wady. **Niezwłocznie usunęliśmy usterkę, a następnie wynająłem firmę, która zajęła się osuszaniem oraz ozonowaniem mieszkania.** Lokatorzy musieli przenieść się do lokalu zastępczego. Po zakończeniu osuszania rozpoczęliśmy prace naprawcze.

Szkoda została zgłoszona do ubezpieczyciela przez firmę, która wykonała usługę osuszania mieszkania, więc rozliczenie nastąpiło w formie bezgotówkowej – wynagrodzenie za tę usługę zostało **pokryte z polisy ubezpieczeniowej dostępnej w ramach Programu Certyfikacji**.

Tylko do tej pory kwota odszkodowania wyniosła ponad 20 000 zł, a będziemy rozliczać się dalej. **Dzięki polisie OC skutki szkody zostały w pełni usunięte, a ja uniknąłem niebagatelnego kosztu, który musiałbym pokryć z własnej kieszeni.**





Krzysztof Grzybak

Autoryzowany Glazurnik
ATLAS

Dla jednej ze wspólnot mieszkaniowych realizowaliśmy inwestycję obejmującą:

- remont 42 balkonów,
- malowanie 1200 m² elewacji.

Podczas malowania **pył z farby osiadł na lakierze jednego z samochodów zaparkowanych przy posesji**.

Właściciel pojazdu zauważył szkodę dopiero po kilku dniach. **Niestety, było już za późno** – farba wyschła na tyle mocno, że jej usunięcie wiązało się z polerowaniem lakieru na całym samochodzie. Po spotkaniu z właścicielem auta przekazałem mu numer mojej polisy.

Po kilku dniach od zgłoszenia pojawił się likwidator szkód – niewiele później dostałem od ubezpieczyciela pismo o **uznaniu roszczenia za zasadne**. W związku z tym, że likwidacja szkody przekraczała wartość samochodu, została podjęta decyzja o szkodzie całkowitej i wypłacie odszkodowania w kwocie 8000 zł.

Po fakcie zgłosił się do mnie właściciel auta. Był nie tylko zadowolony ze sprawnego przebiegu sprawy. Napisał do wspólnoty mieszkaniowej pismo, w którym podkreślił, że do wykonania inwestycji został wybrany **Wykonawca z dobrą polisą OC – godny polecenia**.



Jak zostać Certyfikowanym Fachowcem ATLAS?

Zapisz się na szkolenie! Więcej informacji na www.swiatatlasa.com.pl – zakładka SZKOLENIA. Pytania kierujcie na: autoryzacje@atlas.com.pl lub pod numer: 609 630 975. Czekamy na Was!

SPRAWDŹ, DLACZEGO WARTO

ROBIĆ U NICH ZAKUPY!

ATLAS ★★★★★ PARTNER

Lubimy przedstawiać Wam Punkty Partnerskie ATLAS, które wyróżniają się zaangażowaniem – są reprezentantami naszej marki.

Co wyróżnia Punkty Partnerskie ATLAS?

- SZYBKA DOSTAWA
- BOGATY ASORTYMENT
- FACHOWA PORADA
- MIESZALNIKI

Czas zaprezentować kolejne Punkty Partnerskie ATLAS należące do najaktywniejszych i cieszących się dobrą opinią wśród Wykonawców. Jeśli będziecie w okolicy, koniecznie zaopatrzcie się u nich! **Dlaczego? Oddajemy im głos!**



Kleks Drewka Puszkiel sp.j.

ATLAS PARTNER

65-021 Zielona Góra
Al. Zjednoczenia 104A
www.kleks-hurtownia.pl
tel. 663 740 901/661 523 180

DLACZEGO WARTO U WAS KUPOWAĆ?

Naszym priorytetem zawsze są klienci. Dzięki temu, że posiadamy stabilny i wykwalifikowany zespół, Wykonawcy mogą liczyć na wysoki poziom obsługi. Pomagamy w wyborze rozwiązań, produktów, lubimy dzielić się wiedzą, a tej nam nie brakuje.

Przez lata inwestowaliśmy w rozwój, dzięki czemu staliśmy się jednym z wiodących dostawców materiałów budowlanych w Zielonej Górze i okolicy. Nasza flota samochodów umożliwia szybką i sprawną dostawę zamówionych produktów w wyznaczone miejsce.

Mamy szeroką ofertę, a w niej ponad 15000 pozycji. Produktów marki ATLAS u nas nie brakuje. Dysponujemy również mieszalnikami wiodących producentów. Chętnie współpracujemy zarówno z hurtownikami i Wykonawcami, jak i odbiorcami detalicznymi, zapewniając im doradztwo i transport.

więcej informacji na www.swiatatlasa.com.pl/magazyn

INFO

Produkty ATLAS mają największą sieć dystrybucji w Polsce. Listę Punktów Partnerskich znajdziesz na stronie WWW.ATLAS.COM.PL (zakładka: „Gdzie kupić").

Dlaczego warto nas odwiedzić?

- ✔ Na bieżąco informujemy o nowościach.
- ✔ U nas odbierzesz próbki produktów.
- ✔ Organizujemy szkolenia.
- ✔ Zapewniamy wsparcie Wykonawcom, proponując dodatkowy asortyment, np. odzież roboczą oraz narzędzia.

Budmax Jan Piwosz

ATLAS PARTNER

31-985 Kraków
ul. Igołomska 28M
www.facebook.com/budmaxpiwosz
tel. 12 645 08 88

CO WYRÓŻNIA WASZ PUNKT?

Asortyment. Ten, którym dysponujemy, pokrywa pełen zakres materiałów – od ciężkiej budowlanki przez wykończenia wnętrz po pielęgnację ogrodu. Jako ATLAS Partner mamy niemalże pełny katalog produktów ATLAS i Fox Dekorator oraz mieszalnik tynków SAH i farb FOX.

Staramy się, żeby Fachowcy znaleźli u nas potrzebny towar oraz fachową poradę i profesjonalną obsługę. Organizujemy szkolenia dla Wykonawców i sami w nich bierzemy udział – wiedzy nigdy za wiele! Dzięki temu mamy dobrze przygotowany zespół. Prowadzimy także działania w przestrzeni wirtualnej, będąc jednym z partnerów grupy tematycznej: Remonty Wykończenia Budowa Domu (RWBD).

SEWERA Materiały Budowlane

ATLAS PARTNER

42-600 Tarnowskie Góry
ul. Nakielska 24
www.sewera.pl
tel. 32 381 17 77

DLACZEGO WYKONAWCY CHĘTNIE ODWIEDZAJĄ WASZ PUNKT?

Darzą nas zaufaniem. W Tarnowskich Górach jesteśmy już od ponad 20 lat i oferujemy kompletny asortyment materiałów umożliwiających realizację wszelkich inwestycji budowlanych. Mamy oczywiście zarówno mieszalnik ATLAS, jak i innych producentów. Jesteśmy przygotowani na wyzwania, przed którymi stają Wykonawcy.

Na każdym etapie inwestycji zapewniamy profesjonalną pomoc – to nasza mocna strona. Mamy kompetentny i regularnie szkolony zespół sprzedawców, przedstawicieli handlowych i doradców technicznych. Jeśli Fachowiec potrzebuje porady, od nas zawsze ją otrzyma. Uważamy, że punkt to nie tylko sprzedaż i myślę, że Wykonawcy to czują.





KOSZTORYSOWANIE W PRAKTYCE

JAK PRZYGOTOWAĆ WYCENĘ DLA INWESTORA



Czy wiesz, jak wycenić swoją pracę i na co zwrócić uwagę, przygotowując kosztorys? Przy napiętym harmonogramie, ogromie pracy, wszechobecnym pośpiechu coś może umknąć i skończyć się przykrą niespodzianką. Przypominamy zatem kilka podstawowych zasad bezpiecznej i udanej współpracy z inwestorem.

więcej informacji na www.swiatatlasa.com.pl/magazyn

W poniższym artykule wykorzystano wypowiedzi Wykonawców:



Tomasz Kaczmarczyk



Tomasz Słodziński



Jakub Chowaniec

Kontynuujemy cykl związany z zagadnieniami formalno-prawnymi pracy Wykonawców. W poprzednim numerze „ATLASA fachowca" (nr 44) pisaliśmy o formach oraz elementach umów o roboty budowlane, które warto zawierać z inwestorami.

Tym razem na warsztat bierzemy kosztorysowanie, bo wiadomo, że diabeł tkwi w szczegółach.

Nie masz czasu, spieszysz się, chcesz do minimum ograniczyć zbędne formalności i zabrać się jak najszybciej do pracy. Terminy gonią, klienci czekają w kolejce. **A tu jeszcze kosztorysy!** Szczegółowe wyliczenia są czasochłonne, ale pomagają zabezpieczyć Twoje interesy. Pomyśl tylko, ile czasu zaoszczędzisz i w dodatku będziesz spać spokojnie, gdy wszystko będzie jasno i dokładnie opisane.

Inwestor nie musi wiedzieć i często nie zdaje sobie sprawy z tego, że „remont" to nie tylko wykonanie konkretnych etapów prac, ale też wszelkie czynności przygotowawcze i wykończeniowe.

Ty z kolei dobrze wiesz, że nawet małe zmiany w trakcie realizacji mogą wywołać dodatkowe koszty – rzadko kończy się na tym, żeby przesunięcie „lekko w prawo" trwało „tylko 5 minut".

Kosztorysowanie to „dar przewidywania" – jesteś w stanie przewidzieć, jakie czynności musisz wykonać, a jedna wymusza kolejną. To Twoja codzienność.

Przede wszystkim analizuj

„Ile będzie kosztował mój remont?" – słyszałeś to pytanie setki razy. Klient oczekuje zwykle szybkiej odpowiedzi, a przygotowanie szczegółowego kosztorysu to czasochłonna praca. Czy warto wykonać ją na podstawie rozmowy telefonicznej lub e-maila?

- Określ swoje „widełki" – podanie całościowego kosztu remontu pozwala na uniknięcie „castingów", które służą inwestorom w odnalezieniu najtańszego Wykonawcy.
- Nie deklaruj ceny za metr kwadratowy, chociaż ten sposób pozwala na szybkie podanie kosztów „około". Pułapką może być niedoszacowanie lub nieuwzględnienie wszystkich prac, które mogą zastać Cię na miejscu – zwłaszcza jeśli mowa o kamienicy czy bloku z wielkiej płyty.
- Uprzedź klienta, że aby prawidłowo obliczyć koszt prac, musisz **dokonać szczegółowej analizy inwestycji**.
- Mów językiem korzyści – postaraj się wytłumaczyć, że takie podejście finalnie zaoszczędzi czas obu stronom i de facto pieniądze klienta.

TOMASZ KACZMARCZYK: Podanie ceny ogólnej może pomóc. Po pierwsze, jesteśmy w stanie uniknąć inwestora szukającego najtańszego Wykonawcy – przecież na podstawie rozmowy telefonicznej nie wyjaśnimy, skąd dokładnie biorą się te koszty, a są widełki. Z kolei te przydają się w przypadku rozmowy z klientami, którzy po prostu założyli jakiś budżet i chcą wiedzieć, czy im wystarczy, czy jednak się przeliczyli. **Ja mam zasadę: muszę pojechać na obiekt, porozmawiać, wypytać, sprawdzić projekty.** Tylko w ten sposób mogę przeanalizować zakres prac i przymierzyć się do sporządzenia porządnego kosztorysu przedwykonawczego.

Jedź na miejsce i zobacz projekt

Masz zaufanych klientów, tylko z polecenia? Przesłali Ci dokładny spis prac wraz z projektem architekta? Jesteś pewien, że uwzględnili wszystkie etapy? Jeśli tak, jesteś w bardzo dobrej sytuacji! Ale jak często się to zdarza?

JAKUB CHOWANIEC: Zwykle pierwszym krokiem jest e-mail lub telefon, ale radzę też pojechać na miejsce, zobaczyć, pomierzyć. Łatwiej jest z mieszkaniami deweloperskimi, to jasne, ale i w takim przypadku trzeba zapytać o projekt – tam będziemy mieć informacje o hydraulice, instalacjach itp. **Najlepiej mieć go również z wizualizacją** – wtedy są naprawdę duże szanse na przygotowanie dokładnego kosztorysu, gdzie przed- i powykonawczy będą niemal w proporcji 1/1.

Stara kamienica to powinna być zawsze lampka ostrzegawcza – moim zdaniem konieczna jest wizyta i rozmowa z inwestorem. Klient powie: „Proszę dorobić tylko kilka gniazdek", a na miejscu okazuje się, że instalacja jest stara, cienka, aluminiowa.

Nie ma sytuacji bez wyjścia. Na każdym etapie możesz powiadomić inwestora o planowanej zmianie – zakresu prac i kosztów. Wiesz jednak doskonale, że lepiej przewidzieć i zakomunikować to już na początku. W takich wypadkach często **podpisuję „umowę pod cennik"**. Mieszkania w kamienicach są wielkie, możemy określić wstępny zakres prac i kosztorys przedwykonawczy. Ale jeśli coś się zmieni w trakcie, coś się okaże, rozliczamy to już według cennika. Mam tam rozpisaną każdą czynność. Prace nietypowe i nieprzewidziane mam rozliczone np. w stawce godzinowej. Zabezpiecz swoją pracę – napisz na kosztorysie przedwykonawczym, że końcowa kwota może ulec zmianie (5-10 proc.) po dokładnym zwymiarowaniu i oszacowaniu prac.

Nie ma projektu – nie ma realizacji

Inwestycja deweloperska, czyli dziura w ziemi – oczywiście, nie przygotujesz wtedy szczegółowego kosztorysu. Możesz wrócić do „widełek" za swoją pracę. Najbezpieczniej podpisać z inwestorem umowę przedwstępną i **pobrać zadatek**!

Za pół roku klient może się rozmyślić, może zabraknąć mu funduszy na wykończenie mieszkania czy domu, na które umawiał się z Tobą. Pobierając zadatek, nie zostajesz z niczym.

Jak przygotować kosztorys?

Najtrudniej jest zacząć. Przygotuj zakładki w arkuszu Excel – tak będzie najwygodniej. Podziel na poszczególne pomieszczenia i przeanalizuj zakres prac na podstawie swojego doświadczenia. Zajmie Ci to wiele godzin, ale przy każdej kolejnej inwestycji będziesz tylko podmieniać metry kwadratowe. **Rób to jak najbardziej szczegółowo – nikt nie będzie mieć do Ciebie pretensji. Wręcz przeciwnie, to buduje Twój profesjonalny wizerunek.**

TOMASZ SŁODZIŃSKI: Ja rozpisuję kosztorys etapami, żeby klient zawsze wiedział dokładnie za co płaci. Dla inwestora „gładź to gładź", a ja wiem, że to m.in. przygotowanie podłoża, szpachlowanie, gruntowanie, szlifowanie. Kiedy przygotowuję tak szczegółowy kosztorys, mogę wydawać się droższy od innych, którzy wyceniają tylko ogólnie etap: gładź. Ale mi to nie przeszkadza. Na brak klientów nie narzekam. Mam umowy przedwstępne rozpi-



sane kilkanaście miesięcy do przodu – oczywiście, pobieram zadatki.

Czy pobierać opłatę za przygotowanie kosztorysu?

Spędzasz godziny nad przygotowaniem wyceny dla inwestora. Rozmawiasz przez telefon, piszesz dziesiątki e-maili, jedziesz na miejsce, dokonujesz pomiarów, a następnie spędzasz kolejne godziny nad tabelką w Excelu. Jest kilka rozwiązań.

- Wykonawcy pobierają opłatę kilkuset złotych za przygotowanie szczegółowego kosztorysu – odliczysz ją później z końcowej kwoty, jeśli zostaniesz wybrany do pracy.



- Pobierasz opłatę za swój czas i zastrzegasz to na początku rozmowy, że kwota jest bezzwrotna.
- Nie pobierasz opłaty i traktujesz to jako ryzyko zawodowe.

Pamiętaj, żeby dokładnie przemyśleć powyższe kwestie: wielkość inwestycji, kilometry, czas.

Nie wchodź na budowę bez zaakceptowanego kosztorysu

Idealna sytuacja to taka, w której kosztorys wraz z cennikiem dołączasz jako **integralne części do umowy**, którą podpisujesz z inwestorem. Jeśli nie masz takiego zestawu dokumentów, zadbaj przede wszystkim o potwierdzenie kosztorysu przez inwestora – będzie on stanowić zabezpieczenie dla Ciebie i Twojego wynagrodzenia (więcej na ten temat przeczytasz w części prawnej).

Kosztorys przed- i powykonawczy – pamiętaj o obu

O rodzaju kosztorysu decydujesz zarówno Ty, jak i inwestor. Zależy to od formy zlecenia. Przykładowo, przy zamówieniach publicznych decyduje inwestor. Przy każdej innej współpracy **ustalcie wspólnie**, co kosztorys ma zawierać i jaką ma mieć formę.

TOMASZ SŁODZIŃSKI: Metry metrami, ale trzeba pamiętać, że w kosztorysie przedwykonawczym będą się różnić od tych realnie wykonanych, które zapiszemy w kosztorysie powykonawczym. Ja to zawsze zaznaczam klientom, oni tego po prostu nie wiedzą. U mnie jest więc zapis w kosztorysie, że cena może się zmienić mniej więcej o 5-10 proc. w powykonawczym.

Czy pobierać zadatek?

Stanowczo tak! Zwłaszcza przy inwestycjach „wprzód” lub bardzo rozbudowanym kosztorysie na prace kilkumiesięczne. **Czuj się bezpiecznie.** Ponadto, przemyśl, czy rozliczać się z inwestorem etapami/tygodniami i ustalcie wspólnie, w jaki sposób odliczyć pobrany zadatek.

Ceny materiałów budowlanych

Materiały wybierasz Ty – inwestor rzadko ma ochotę i wiedzę, żeby się tym zająć. Masz najlepszą wiedzę, jakie należy kupić, ile ich zużyjesz, gdzie znajdziesz optymalną cenę w stosunku do jakości. Część Wykonawców rozlicza się w sposób usługa + materiał = jedna cena. To udogodnienie dla inwestora, gdyż płaci podatek VAT tylko raz – za usługę. Nawet w przypadku, gdy masz stałych klientów i wszystko układa się dobrze, to warto pamiętać o:

- zagrożeniu, jakim są zmiany cen materiałów, i o nieoczekiwanych dodatkowych pracach,
- swoim zdrowiu i czasie (dziesiątki kilogramów produktów kupowanych, przewożonych i wnoszonych na budowę) – możecie doliczyć określony procent od ogólnej kwoty za zakupy dla klienta oraz dostarczanie materiałów na budowę,
- rozliczaniu klientów w oparciu o WZ, co jest Twoim zabezpieczeniem zwłaszcza przy dużych zakupach,
- dodaniu opłaty za kilometry, paliwo, za piętro bez windy,
- podaniu ceny „z górką” niż za niskiej, uprzedzając o tym inwestora. Zaniżaniem cen zaszkodzisz sobie.

TOMASZ KACZMARCZYK: Miałem kiedyś klientkę, której powiedziałem, że łączna kwota za materiały wyniesie 3000 zł. Wyniosła tysiąc więcej – jej żal do mnie był, moim zdaniem, niewspółmierny z wysokością kwoty. Nie pomyliłem się o kilka czy kilkanaście tysięcy. Od tej pory wolę podawać ceny z lekką górką, o której zawsze informuję klientów. Nie zdarza mi się, żeby mieli o to pretensje. Są na końcu zadowoleni, że wyszli na plus.

Narzędzia – niezbędnik Wykonawcy

Wilgotnościomierz, dalmierz, suwmiarka, rysik riri – jedź dobrze przygotowany na miejsce inwestycji. Nie daj się zaskoczyć – im więcej sprawdzisz, zmierzysz i dopytasz na



Zastanawiasz się, jak powinien wyglądać dobrze przygotowany kosztorys?

Nasz Szkoleniowiec-Doradca Techniczny Aleksandr Posled przygotował dla Was szablon, na którym możecie się wzorować i wykorzystać podczas swoich realizacji!

początku, tym mniej niespodzianek czeka Cię podczas pracy, aneksowania umów czy kosztorysów.

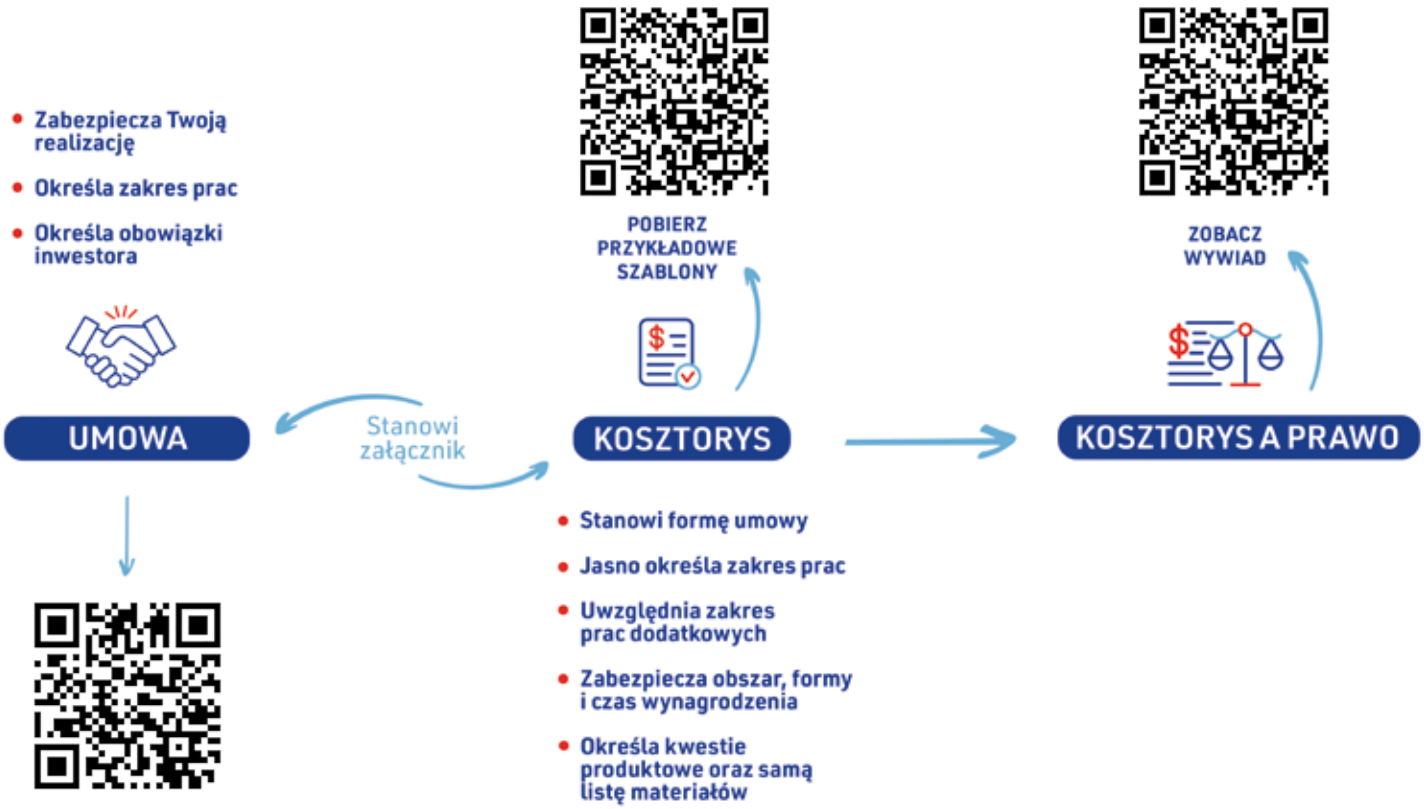
TOMEK KACZMARCZYK: Zgubiło mnie nierobienie szczegółowego kosztorysu. Czasami zaokrąglałem jakiś etap prac, nie wpisywałem tego, że składał się jeszcze z pomniejszych czynności. Przypominało mi się to później, ale już nie brałem od klienta pieniędzy. To byłoby nieprofesjonalne, więc decydowałem się płacić sam. Niekiedy to była strata kilkuset złotych, czasem więcej. Nie lubię przygotowywać kosztorysów, ale mam nauczkę – wolę to robić i mieć czyste sumienie, także wobec inwestora.

Jak poznać swoją stawkę?

Możesz skorzystać z pomocy kalkulatora internetowego. To bardzo pomocne narzędzie pokaże podział na województwa, rodzaj prac. Rozmawiaj z kolegami i pytaj. Nie musisz poznać ich dokładnych stawek, da Ci to jednak szerszy obraz. Pamiętaj także o pracach nieujętych – dolicz roboczogodzinę lub sztukę bądź pozostaw do wyceny indywidualnej.

Nie ma sytuacji bez wyjścia

Nie przewidziałeś niektórych prac? Nie wiesz, jaki produkt zastosować? Zastanawiasz się, jaką technologię wybrać? Skorzystaj z pomocy **Szkoleniowców-Doradców Technicznych ATLAS**. To nasza grupa ekspertów (niegdyś Wykonawców), którzy znają branżę, szkolą Fachowców w całym kraju i stale zdobywają niezbędne kompetencje, by jak najlepiej wspierać innych przy pracach remontowo-budowlanych. Oni podpowiedzą optymalne rozwiązania na budowie, doradzą konkretny produkt w danej sytuacji, wytłumaczą jego specyficzne właściwości oraz udzielą praktycznych porad w zakresie aplikacji produktów. Każdy Szkoleniowiec-Doradca Techniczny ma region, w którym szkoli i pomaga Wykonawcom. Jak ich znaleźć? Wejdź na **www.atlas.com.pl** zakładka **DORADCY.**



PRAWNIK RADZI

Grzegorz Makowski
radca prawny, Kancelaria Radcy Prawnego Gabrieli Krauze, www.gkrauze.pl



Czy kosztorys zastępuje umowę? Dobrze sporządzony i potwiedzony przez strony jest skutecznym zabezpieczeniem Wykonawcy.

Jak wspominałem w ostatnim artykule, umowa może być zawarta ustnie, a nawet w sposób dorozumiany (umowa to nie papier, to zobowiązania, na które strony wyraziły zgodę!). Problemem w takim przypadku są jednak trudności dowodowe w razie wystąpienia sporu.

Sporządzony rzetelnie kosztorys może być znaczącą pomocą w dowodzeniu swoich racji i określeniu, jaki był przedmiot umowy stron.

Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby część ustaleń poczynić ustnie. **Jako Wykonawca warto, żebyś zadbał o potwierdzenie zaakceptowania kosztorysu wstępnego, powykonawczego, protokołu odbioru prac (własnoręcznym podpisem albo w formie dokumentowej – e-mail, skan podpisu itp.).**

Trzymaj też rękę na pulsie i pamiętaj, żeby na różne zmiany w trakcie realizacji umowy – w zakresie robót lub wynagrodzenia – zawsze uzyskać potwierdzenie i zachować ślad, że strony umówiły się na zmianę. **Nie zawsze musi to być profesjonalnie sporządzony aneks**, może być nawet dopisek z potwierdzeniem stron na już sporządzonym kosztorysie.

Powyższe uwagi możesz zastosować też do umów opartych o ryczałt.

Obydwa rozwiązania – ryczałtowe i kosztorysowe – mają swoje wady i zalety. **Po stronie ryczałtu można wymienić ustaloną z góry wysokość wynagrodzenia i łatwy „komunikat" dla klienta kosztem jednoczesnego ryzyka niedoszacowania wartości zamówienia** i (wbrew pozorom) konieczności dokładnego określenia zakresu prac (przy ryczałcie dobrym pomysłem jest też opisywanie przedmiotu umowy przez rezultat, jaki ma być osiągnięty).

Kosztorys tymczasem zabezpiecza w pewnym stopniu wysokość wynagrodzenia w zależności od nakładu pracy, ale jego sporządzenie wymaga czasu, a także przewidywania wszystkich kategorii prac do przeprowadzenia. Niekwestionowanym plusem tej metody jest również to, że mimowolnie „wymusza" zastanowienie się i choć częściowe **określenie przedmiotu umowy**, a to już dużo w razie ewentualnego sporu.

Jak określić należne wynagrodzenie? Ryczałt czy kosztorys?

Niewątpliwie najważniejszym świadczeniem umownym dla Wykonawcy jest wynagrodzenie, które ma otrzymać za zrealizowane prace.

Sposobów określania wynagrodzenia jest bez liku – od pozornie prostych, takich jak ryczałt, przez kosztorysowanie po naprawdę skomplikowane mechanizmy. Dwie podstawowe metody podpowiada nam ustawodawca w Kodeksie cywilnym w przepisach poświęconych umowie o dzieło – jest to wynagrodzenie ryczałtowe i kosztorysowe.

Jak może pamiętacie z ostatniego podcastu (kto nie słuchał – polecamy!), umowy zawierane przez Wykonawców mają często charakter umów mieszanych. Oznacza to, że stosunki stron regulują nie tylko przepisy dotyczące jednego typu umów, np. umowy o dzieło, ale odpowiednio

również zasady rządzące na przykład umowami o roboty budowlane czy usługi remontowe.

Niezależnie od tego, jaki typ umowy faktycznie łączy Cię z klientem (o rodzaju umowy decyduje to, na co strony realnie się umówiły, a nie jej tytuł!), **wynagrodzenie można określać za pomocą metody ryczałtowej lub kosztorysowej**, a traktujące o nich przepisy znajdą zastosowanie.

Co wybrać: ryczałt czy kosztorys?

RYCZAŁT

Ryczałt to ustalona z góry kwota (co do zasady **niezmienna**) za wykonanie określonej usługi.

Bez znaczenia dla wynagrodzenia jest fakt, że **prace mogą się przedłużyć, zużyjesz więcej materiału lub podniosą się stawki, które musisz wypłacić pracownikom**. Oczywiście, działa to też w drugą stronę. Jeśli przeszacowałeś rozmiar robót, **możesz zamówienie skończyć wcześniej, wykonać prace niższym niż spodziewanym kosztem, a klient w takich wypadkach nie może odmówić zapłaty całości wynagrodzenia**.

Popularnym i rozsądnym rozwiązaniem jest nieobejmowanie ryczałtem całości zamówienia, a ustalenie go dla robocizny oraz innych zasad ponoszenia kosztów dla materiałów (ich ceny lubią podskoczyć).

Klienci lubią ryczałt – z góry wiedzą, ile mają zapłacić. Ryzyko spadku opłacalności wykonania robót ciąży jednak na Tobie. Wynika to z art. 632 § 1 Kodeksu cywilnego, który stanowi: „Jeżeli strony umówiły się o wynagrodzenie ryczałtowe, przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów prac".

Jak widzisz, konieczne jest tutaj (i zresztą zawsze) **rzetelne oszacowanie przez Ciebie, jaki będzie rozmiar wykonywanych prac oraz, czy istnieje ryzyko zwiększenia po Twojej stronie innych kosztów**. Jeśli dziś ustalasz cenę na zamówienie mające być wykonywane w odległym czasie, ryzyko spadku rentowności wzrasta, np. ze względu na inflację, wzrost płac itp.

Obejrzyj dokładnie miejsce „zlecenia", bo ewentualne przykre niespodzianki, takie jak konieczność przeprowadzenia dodatkowych prac (np. położenie kolejnej warstwy izolacji) spowoduje realne obniżenie Twojego zysku.

Dobrym pomysłem, żeby zdjąć z siebie część ryzyka, jest umowne **określenie z klientem konkretnych okoliczności, na podstawie których będziesz mógł podnieść wynagrodzenie**.

Istnieje co prawda paragraf drugi art. 632, który przewiduje **możliwość podwyższenia ryczałtu** lub rozwiązania umowy w razie zmiany stosunków, których nie można było przewidzieć, a wykonanie dzieła groziłoby przyjmującemu zamówienie rażącą stratą. Jest to jednak regulacja o charakterze wyjątkowym, a sądy – ze względu na ww. przesłanki rażącej straty i nieprzewidywalności zmian – interpretują przepis w sposób zawężający. Przykładowo: **nawet kilkunastoprocentowy wzrost cen materiałów budowlanych może być niewystarczający, żeby podnieść ryczałt. Pamiętaj jednak, że Twój klient (zwłaszcza niebędący przedsiębiorcą) może nie wiedzieć o wszystkich zawiłościach i przepisach dotyczących niezmienności ryczałtu.**

Z tego powodu, jeśli określone ryczałtowo wynagrodzenie przestaje być dla Ciebie opłacalne (np. ujawniły się nieprzewidziane prace konieczne do tego, żeby ukończyć robotę zgodnie ze sztuką), **zwróć się do klienta o podwyższenie wynagrodzenia**.

Może nie warto odkrywać wszystkich kart, edukować klienta o niemożliwości zmiany ryczałtu (**w umowach nie wpisuj też koniecznie, że podana kwota jest wynagrodzeniem ryczałtowym**). Jest duża szansa, że klient rozsądnie podejdzie do sprawy, podwyższy wynagrodzenie i obydwie strony zakończą współpracę zadowolone.



Zeskanuj kod QR i posłuchaj podcastu na temat umów!

Przypominamy! Pod tym kodem QR znajdziecie szablony umów do pobrania oraz podcast z radcą prawnym - Grzegorzem Makowskim.
Jeśli jeszcze nie wiecie, jak zawrzeć dobrą umowę i o czym należy pamiętać, zeskanujcie kod!
Czeka na Was solidna dawka wiedzy!

WAŻNE

Przy ryczałcie istnieje pokusa, żeby nie określać przedmiotu umowy i nie utrwalać ustaleń stron w jakiejkolwiek „namacalnej" formie. W końcu wszystko tu jest takie proste – tylko podać cenę z góry i... „do roboty!".

Przestrzegam, że to na gruncie umów opartych o ryczałt w sądach toczą się najbardziej zajadłe i pokomplikowane spory. Podstawą w każdej umowie jest precyzyjne określenie zobowiązań, nie inaczej jest przy ryczałcie.

Jeśli podajesz, jakie będzie Twoje wynagrodzenie, dokładnie określ za jakie prace/rezultat. Wiesz przecież dobrze, że na etapie realizacji umowy oczekiwania niektórych klientów potrafią rosnąć i rosnąć, a cena ustalona ryczałtowo – będzie tkwić w miejscu.

KOSZTORYS

Umawiając się z klientem na wynagrodzenie kosztorysowe, tak naprawdę ustalacie w kosztorysie wstępnym zasady wyliczenia wynagrodzenia w przyszłości, po zakończeniu robót (lub etapu robót) na podstawie kosztorysu powykonawczego. Inaczej – ostateczna cena jest znana po zakończeniu robót.

Art. 629 Kodeksu cywilnego określa, że **wynagrodzenie kosztorysowe strony ustalają na podstawie zestawienia planowanych prac i przewidywanych kosztów**. Naturalnie, przy wielu realizacjach nie sposób z góry, bez wysokiego ryzyka dla Wykonawcy, określić jednej, globalnej kwoty wynagrodzenia. Dlatego można sporządzić wstępny kosztorys z podaniem wynagrodzenia za robociznę (np. 20 zł brutto za metr kwadratowy pomalowanej ściany, 40 zł brutto za metr kwadratowy gładzi) oraz cen (jeśli w ramach wynagrodzenia masz kupić materiały: np. „70 zł brutto za opakowanie 30 kg kleju").

Modele ułożenia współpracy są dowolne, część Fachowców sporządza kosztorysy tylko na robociznę, a nie ustala cen nabycia materiałów. Informują klienta o spodziewanych cenach, kupują je na bieżąco i co do złotówki rozliczają koszty z klientem na podstawie faktur (czyli wynagrodzenie nie pokrywa kosztów materiałów, rozliczane są oddzielnie). Inni tymczasem wliczają materiały do ceny i mogą dodatkowo zarobić, kupując je okazyjnie poniżej ceny wskazanej w zestawieniu.

Rozliczenie stron następuje po zakończeniu prac na podstawie obmiarów, wyliczeń zużytego materiału itp. stwierdzonych kosztorysem powykonawczym.

W metodzie kosztorysowej jesteś w pewien sposób zabezpieczony i masz płacone np. „od metra", a nie jak przy ryczałcie za „całość", niezależnie od nakładu pracy. Istnieją jednak pewne ryzyka. Musisz uważać, jeśli to Ty przygotowujesz zestawienie planowanych prac. Zgodnie z art. 630 Kodeksu cywilnego, jeśli w trakcie wykonywania dzieła zajdzie konieczność przeprowadzenia prac nieujętych w zestawieniu prac planowanych, przyjmujący zamówienie może żądać podwyższenia wynagrodzenia **tylko wtedy**, gdy mimo zachowania należytej staranności **nie mógł przewidzieć konieczności prac dodatkowych**.

Poprzeczka „należytej staranności", o której mowa w przepisie, jest zawieszona wysoko. Jako Fachowiec jesteś profesjonalistą i powinieneś przewidzieć, jakie prace będą potrzebne do osiągnięcia zamierzonego przez klienta celu. Gdy coś Ci umknęło, **najprawdopodobniej nie otrzymasz wynagrodzenia za dodatkowe prace**.

Ale jeśli zestawienie przygotował zamawiający, za nieprzewidziane przez niego prace wynagrodzenie należy Ci się bez dodatkowych wymogów. Warto też wspomnieć, że w razie konieczności znacznego podwyższenia wynagrodzenia kosztorysowego zamawiający ma prawo do odstąpienia od umowy i zapłacenia odpowiedniej części umówionego wynagrodzenia.

Co robić, jeśli przygotowałeś kosztorys i jakichś prac nie przewidziałeś?

Prawo mówi, że wynagrodzenie dodatkowe należy Ci się tylko pod pewnymi warunkami („mimo zachowania należytej staranności nie mógł przewidzieć konieczności prac dodatkowych"). Nie zawsze jednak klient to wie, więc w takim przypadku i tak zaproponuj podwyższenie wynagrodzenia. Przepisy Kodeksu cywilnego, o których mowa w tym artykule, nie są bezwzględnie obowiązujące – strony mogą umówić się (wyrazić zgodę w trakcie) na inne zasady. ■



Materiał powstał na podstawie rozmów z Wykonawcami z całej Polski. Jakub Chowaniec, Tomasz Kaczmarczyk, Tomasz Słodziński, Aleksander Posled, Paweł Walkiewicz – dzięki Wam powstał ten artykuł! Zawsze można na Was liczyć! Podziękowania od całej Redakcji!

KONKURS

Gdzie jest ATLAS?

Sprawdź swoją spostrzegawczość i spróbuj odnaleźć ukryte na ilustracji produkty ATLAS.

Na ilustracji ukryliśmy:

- ATLAS Fugę Ceramiczną
- ATLAS Geoflex
- ATLAS UNI-GRUNT ULTRA
- ATLASOWEGO boćka
- okładkę poprzedniego numeru magazynu „ATLAS fachowca”®

Rozejrzyj się dokładnie i znajdź wymienione przedmioty ATLAS. Pierwszym 30 osobom, które odnajdą i wskażą ich położenie, wyślemy zestaw upominków-niespodzianek.

Rozwiązanie należy wysłać pod adres: redakcja@atlas.com.pl 15 stycznia 2022 r., w godz. 20:00-22:00. Zgłoszenie powinno zawierać pełne dane: imię i nazwisko, adres do wysyłki nagrody oraz numer kontaktowy. Regulamin konkursu znajduje się na stronie: www.atlas.com.pl/szukajiznajdz.





ATLAS
MOŻESZ WIĘCEJ

WSZYSCY NA PODKŁAD!



NIESTRASZNE NAM ŻADNE WARUNKI

1

JAKO JEDYNY POSIADA EUROPEJSKĄ APROBATĘ TECHNICZNĄ DOPUSZCZAJĄCĄ STOSOWANIE RÓWNIEŻ NA ZEWNĄTRZ

- PODKŁAD Z OGRZEWANIEM PODŁOGOWYM
- ODPORNY NA RUCH KOŁOWY
- DO BUDYNKÓW UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ
- MROZOODPORNY I WODOODPORNY
- WYSOKA WYTRZYMAŁOŚĆ NA ŚCISKANIE ≥ 20 MPa
- SZYBKOSPRAWNY - WEJŚCIE JUŻ PO 3 GODZ.* po 3 h

*dotyczy POSTAR 80



Zdrowych i spokojnych Świąt
oraz wszystkiego dobrego w Nowym Roku
życzy Redakcja