

Etykiety – obawiam się nadużyć

Rozmowa z Norbertem Winogrodzkim, dyrektorem ds. inwestycji w BBT Technika Grzewcza, członkiem Polskiej Korporacji Techniki SGGiK

– Dyrektywa ErP nakłada szereg nowych obowiązków nie tylko na producentów, ale i na wykonawców i dystrybutorów urządzeń grzewczych, w tym wymóg przygotowywania etykiet efektywności energetycznej dla pakietów urządzeń. Czy będą je sumiennie realizować?

– Obawiam się, że wymagania w zakresie etykiet dla zestawów urządzeń są obciążone dużym ryzykiem błędów i nadużyć. Wielu pośredników w sprzedaży urządzeń prawdopodobnie nie dopilnuje tego należycie, choćby dlatego, że niewystawienie etykiety nie wiąże się dla nich z konsekwencjami. O poprawność postarają się głównie producenci, czyli etykiety będą przez nich przygotowywane dla poszczególnych urządzeń i być może w pewnym zakresie także dla zestawów w całości wychodzących z jednej firmy. I choć niektórzy próbują ułatwić zadanie dystrybutorom przygotowując specjalne programy do policzenia etykiet, to ja już słyszę głosy z branży – a kto ma to wypełniać i po co, bo czy klienci faktycznie będą na tyle świadomi, aby przy podejmowaniu decyzji kierować się wskazaniami etykiet?

– Wspomniał Pan, że wystawianie etykiet przez dystrybutorów może być polem do nadużyć.

– Oczywiście. Oszukiwanie klientów przez jakąś grupę nieuczciwych instalatorów czy dystrybutorów zawsze się zdarzało, a teraz – wobec możliwości swobodnego „usankcjonowania” informacji o urządzeniach, także błędnej – nadużycia częściej mogą być źródłem matactwa. Wielu klientów całą swoją wiedzę o urządzeniach i instalacjach

czepie bowiem z internetu, pozyskując mało wiarygodne informacje, dlatego zwykle nie są w stanie wstępnie ocenić sprawności urządzeń, a więc i wiarygodności etykiet, a to z kolei może przesądzić o niewłaściwych wyborach i zrażeniu się klientów do nowoczesnej techniki grzewczej. Szczególnie narażone są na to zestawy z pompami ciepła.

– Czy klasyfikowanie całych układów grzewczych ułatwi negocjacje z klientami?

– Pokazanie efektywności energetycznej pomoże zrozumieć klientom różnicę w doborze urządzeń, ale – uwaga – nie chodzi tu generalnie o różnice np. między poszczególnymi kotłami kondensacyjnymi, ale między „tradycyjnymi” urządzeniami grzewczymi a tymi z grupy OZE. Zauważmy, że kotły kondensacyjne kwalifikują się do jednej grupy urządzeń, a przecież w ich sprawności występują duże różnice. Tak samo systemy automatyki pogodowej: działają w różny sposób, co przekłada się na sprawność systemu i wielkość zużycia energii pierwotnej, jednak wskaźniki efektywności energetycznej tego nie wykazują. Brak wrażliwości wskaźników na etykietach na istotne cechy urządzeń czy układów może stać się przyczyną problemów. Załóżmy, że do jakiegoś obiektu zostanie dobrany kocioł lub pompa ciepła o zbyt dużej mocy. System będzie miał wtedy niską sprawność, jednak oznaczenie na etykiecie będzie takie samo jak w sytuacji, gdy kocioł jest dobrany odpowiednio do zapotrzebowania.

Z drugiej strony nowe przepisy stanowią motywację dla solidnych, profesjonalnych firm

inżynierskich. Teraz będą one mogły bardziej dobitnie wykazać klientom przewagi konkurencyjne kompleksowych realizacji: od projektu, przez montaż, do serwisu w długim okresie eksploatacji, co przełoży się na najwyższą sprawność układu wskazywaną w nowych wytycznych ErP.

– Jednym z trudniejszych klientów są deweloperzy. Czy wymóg wyższej efektywności urządzeń grzewczych i jakości „ekologicznej” wpłynie na zmianę ich myślenia?

– Deweloperzy nadal będą zamawiać najtańsze urządzenia, bo chcą sprzedawać najtańsze mieszkania. Producenci przygotowali więc dla nich modele tzw. standardowej jakości w niskiej cenie, spełniające wymagania dyrektywy ErP. Niestety, oznaczenia sprawności energetycznej na etykietach nie uwidoczniają różnic jakościowych między takim standardowym kotłem a wysokosprawnym. Nadal będzie zatem funkcjonował rynek urządzeń niskiej jakości, a wyznacznikiem popularności będzie cena. Najtańsze kotły kondensacyjne kosztują 3500 zł netto, a kotły z zamkniętą komorą spalania 2500 zł, zatem wartościowo rynek kotłów wzrośnie, jednak nie jakościowo.

Pewnym przełomem może być oznaczenie sprawności pomp ciepła – przy wykorzystaniu wskaźnika sezonowej sprawności SCOP, a nie COP. Pozwoli to klientom oszacować faktyczne koszty ich eksploatacji, oczywiście pod warunkiem prawidłowego doboru urządzenia.

– Jakie zmiany w związku z dyrektywą już można zaobserwować na rynku po stronie klientów?

– Większość moich klientów od dawna decyduje się na kotły kondensacyjne, ich popularności nie upatruję więc w dyrektywie. Spodziewam się jednak w najbliższym czasie także dużego zapotrzebowania na tanie kotły tradycyjne, zakupione przez hurtownie i dystrybutorów od producentów przed wejściem dyrektywy w życie. Kolejną rzeczą: klienci zdecydowanie zwiększyli swoją wiedzę o nowoczesnych technikach grzewczych, ale panują także negatywne opinie, często za sprawą niskiej jakości produktów lub montażu. ■



Norbert Winogrodzki

Właściciel firmy BBT Technika Grzewcza, specjalizującej się w inwestycjach z zakresu OZE, techniki grzewczej, klimatyzacyjnej i rekuperacyjnej. W firmie zarządza realizacją inwestycji oraz sprzedażą: w dwóch oddziałach w Warszawie i jednym w Szczycinie. Dystrybutor urządzeń marki Buderus i Viessmann. Laureat Złotego Instalatora za realizację inwestycji z zakresu OZE – montaż baterii kolektorów słonecznych w Domu Pomocy Społecznej w Życzynie. Członek

Polskiej Korporacji Techniki SGGiK oraz SPIUG. Prywatnie: żonaty, ojciec 9-letniego syna. Zainteresowania: geopolityka, OZE, technika grzewcza, nowoczesne technologie, motoryzacja.

Rozmawiała: Joanna Jankowska