



## БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ ЗА ИЗОЛАЦИИ В СТРОИТЕЛСТВОТО (БАИС)

София 1046, бул. „Христо Смирненски“ №1, корпус „А“, ет. 4, офис 5  
Тел./факс: +359 2 963 10 71; +359 886 372 236  
info.bais@bais-bg.com; bais.bg@gmail.com; www.bais-bg.com

### ИНФОРМАЦИОНЕН БЮЛЕТИН №1

*Уважаеми колеги,  
Пред Вас е първият брой на нашия нов Бюлетин.  
Амбицията ни е той да представя новини, информация за нови технологии,  
мнения и становища на служители в бранша, да информира, също така,  
за новости в нормативната база.  
Ще публикуваме и преводи на статии от професионални издания.  
Важното е да започнем, а след това ще го направим все по-добър.  
Очакваме Вашите предложения за развитието на бюлетина!*

*инж. Йордан Николов  
Изп. директор*

### **Новите соларни керемиди на Tesla ще стимулират индустрията**

Tesla обяви, че е разработила 4 вида соларни керемиди, които компанията планира да свърже с произвежданите и продавани от нея домашни и търговски акумулаторни системи. Те ще съхраняват енергията, а в същото време ще могат да зареждат електромобилите на Tesla.

Наскоро се проведе пресконференция, на която основателят и главен изпълнителен директор на Tesla Илън Мъск представи новите продукти.

Предвижда се соларните керемиди да се произвеждат от SolarCity във фабриката в Бъфало, щата Ню Йорк, която ще отвори врати през 2017 г.

Според Мъск соларните покриви ще имат следните предимства пред обикновените покриви: генериране на енергия, по-висока издържливост, по-добра изолация и по-ниски инсталационни разходи.



*Шефът на Tesla Илън Мъск показва соларна, стъклена керемида Tuscan*

Мъск поясни, че керемидите ще издържат „квази-безкрайно време“, дори в суровите климатични условия на северните региони, като може да се очаква експлоатационен живот от поне 50 години.

Новите керемиди ще разполагат с 98% от ефективността на традиционните покривни соларни системи и ще произвеждат почти същото количество енергия.

Соларните керемиди Tesla Energy са тясно обвързани с електромобилния бизнес на компанията. Произведената фотоволтаична електроенергия може да се използва за зареждане на колата, а също и да се съхранява в една от двете акумулаторни системи, които Tesla произвежда в своята Gigafactory в Рино, Невада.

Целта на компанията е с новите покривни керемиди да стимулира внедряването на чиста и евтина електроенергия за създаване на „удобно зареждане, където и да решат да пътуват потребителите.“

Заедно с представянето на соларните керемиди Tesla запозна аудиторията и със своята литиево-йонна акумулаторна система за домове - батерийния пакет Powerwall. Новата система Powerwall 2 разполага с 14 киловатчаса капацитет (kWh) с 5kW постоянна изходна мощност и 7kW пикова изходна мощност.

Оливър Кьолер, главен изпълнителен директор и основател на 3-годишната стартираща соларна фирма [SunTegra](#) изразява мнение, че осигуряването на нещо повече от соларен панел е много важно за масовизиране на технологията на пазара, тъй като три от всеки четири домакинства биха предпочели тясно интегрирана система.



*Дом с новите соларни керемиди Tuscan на Tesla*

Подобно на Expedia или Kayak, EnergySage е безплатна онлайн услуга, която позволява на потребителите да въведат своята информация и да получат стандартизирана оферта – в случая за инсталация на покривна соларна система. EnergySage генерира приходи от таксите, плащани от доставчиците на соларни продукти и е част от зараждащата се индустрия, която включва и други малки играчи като Geostellar, например.



*Дом, покрив със соларни керемиди Textured Glass на Tesla.*

Освен малко по-високите разходи, соларните керемиди бяха по-неефикасни от традиционните соларни панели, така че собствениците на домове трябваше да покриват много по-голяма площ, за да получат същото количество електроенергия.

„И въпреки това соларните керемиди могат да ви спестят от сметката за електричество“, пише в блога на EnergySage.



*Покрив с инсталирани Solar Tile на SunTegra.*

Соларните „керемиди“ на SunTegra са базирани на същата технология като типичните покривни панели, а това според Кьолер, позволява на компанията да предложи по-надеждни продукти. И тъй като продуктите на SunTegra не са толкова често употребявани като соларните панели, тяхната цена все още е с 10% до 20% по-висока от тази на цялостна покривна система, признава Кьолер.

„След като се разгърнем, можем евентуално да постигнем същите ценови нива, но допълнителни предимства са спестяванията от поставянето на соларни керемиди вместо инсталиране на стандартен покрив“, коментира Кьолер.

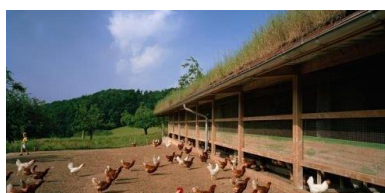
*Източник: Computerworld*

---

## Зелените покриви стават на мода

Наскоро Сан Франциско стана първият американски град с изискване за „зелени покриви“ на определени сгради. Тази тенденция става все по-популярна в световен мащаб и от нея има значителни ползи за планетата ни.

Новият закон, който ще влезе в сила в Сан Франциско от януари, ще изисква 15 до 30 % от покривното пространство на новите сгради да включва слънчеви панели, озеленяване или комбинация от двете. Наредбата се базира на по-ранен проектозакон, според който новите жилищни и търговски сгради трябва да инсталират слънчеви панели или слънчева отоплителна система, която обхваща 15 процента от покрива.



Все повече страни въвеждат закони, свързани със зелените покриви. През юли Кордоба стана първият град в Аржентина с изискване покривите да се озеленяват. Според ново законодателство, което ще влезе в сила от март, във Франция поне част от покрива трябва да бъде зелен или да има соларна технология. През 2009 г. Торонто нареди индустриалните и жилищните сгради да имат зелени покриви. В Германия законодателство, свързано със зелените покриви, съществува от 1970 г. и правителството всячески подкрепя идеята.

Източник: <http://www.nationalgeographic.bg/>

---

## Технологични съвети

*Представителите на фирми за покривни конструкции споделят кои технологии правят бизнеса им по-продуктивни*

Технологиите променят начина на работа на хората и специалистите в областта на покривните системи не са изключение. Дали става въпрос за изчисление на покриви или за CRM софтуер, повечето специалисти в областта на строителството на покриви се съгласяват, че технологиите правят работата им по-ефективна. Пазарът предлага богато разнообразие от приложения като технологии за измерване на покриви чрез въздушна фотография, сред които са RoofSnap, MAX, Skyview Estimator и др.

Ето и подходите на някои представители на бранша:

**Peter Horch, собственик на Horch Roofing**

Според Horch инвестициите в технологиите е пътят към успешни производствени процеси. Бизнесът му бележи ръст от 200% и технологиите изиграват голяма роля за постигането на растежа.

CRM системата е незаменима за бизнеса му, като той и екипът му ежедневно използват софтуера FCSCControl за управление на клиентската база на компанията. Екипът му също използва редовно и Google Earth на таблети за оценка на покривни структури и оградящи системи за нови ландшафтни проекти, тъй като служителите трябва да разбират топографията на земите на клиентите, които са най-често за в отдалечени селски райони.

Приложението Fleetmatics GPS Fleet Tracking Solution е особено важно за бизнеса на Horch, което позволява маршрутите на представителите на отдел продажби да се проследяват, да се изготвят отчети и да се решават бързо внезапно възникнали проблеми на клиенти.

### **Mike Davis, консултант по покривна автоматизация в East Fork Roofing**

Навлизането на Mike Davis в бизнеса на баща му в качеството на консултант спомага за троен ръст на оборотите на фирмата. Напредъкът е белязан от въвеждане на нови технологии като онлайн и мобилна платформа, която улеснява всички аспекти на работния процес от оферирание до изчисления и избор на материали и фактуриране.

Mike Davis разчита и на CRM система, чрез която постига пълна автоматизация на управлението на проекти във всичките им детайли като график, локация, обхват, керемиди и цвят. Използва се и приложението RoofSnap MAX, което позволява ефективно измерване и оценка чрез въздушна фотография.

### **Gary Harvey, управител на Wedge Roofing Inc.**

Wedge Roofing Inc. се утвърждава като една от водещите фирми за покриви в северна Калифорния. Gary Harvey често използва Eagleview Reports с пиктометрични изображения, като това е любимото му приложение за оферирание, защото изображенията са по-добри дори от сателитна фотография. Gary Harvey осигурява на служителите си айфони на Apple и екипът му използва за видео конферентна връзка FaceTime, с което се постига надеждна връзка между екип продажби и проектните ръководители.

### **Ken Ross, управител на Gorman Roofing Services Inc.**

Подобно на Harvey, Ken Ross също използва приложението EagleView Reports пиктометрични изображения. Ken Ross споделя, че приложението му дава възможност да изготви адекватна оферта за всеки проект от офиса си независимо къде е разположен обекта. Той подчертава, че технологията позволява дори да се планира къде да паркират екипите по време на строителните дейности.

### **Поглед в бъдещето**

Технологичният напредък промени начина, по който фирмите за покривни системи работят и управляват проектите си. Използването на технологиите помага на бизнеса Ви да се утвърдят като конкурентноспособни и ефективни. Въпреки че може да изглежда голямо предизвикателство да сте в крак с развиващите се технологии, си заслужава, като това дори Ви помага да пестите време и пари на бизнеса си.

Автор: *Jeff Williams*

Източник: <http://www.professionalroofing.net/>