

Ήταν Ιανουάριος του 2011 όταν δόθηκε στην δημοσιότητα ο οδηγός του προγράμματος εξοικονόμηση κατ' οίκον.

Από τότε μέχρι σήμερα έχουν ακουστεί όλες μα όλες οι απόψεις. Απόψεις που το αναθεμάτιζαν μέχρι το άλλο άκρο που το έκριναν ευεργετικό.

Χαρακτηριστικά αναφέρω τις δημοφιλέστερες τότε απόψεις:

- Αφήστε τον κόσμο να επιλέξει, μην τον εγκλωβίζετε στα προγράμματα.
- Ο καταναλωτής περιμένοντας το πρόγραμμα δεν αποφασίζει την αντικατάσταση δημιουργώντας μεγαλύτερο πρόβλημα.
- Οι τιμές δεν είναι συμφέρουσες.
- Γραφειοκρατία , προβλήματα τραπεζών κ.ά.

Τελικά σήμερα τρία χρόνια σχεδόν λειτουργίας του έχει αποσαφηνιστεί ο ρόλος του;

Υπάρχουν ακόμα και σήμερα απόψεις που είναι αρνητικές.

Όπως :

- καθυστερήσεις πληρωμών
- κατευθυνόμενες αναθέσεις εγκεκριμένων αιτήσεων

Τελικά συνεκτιμώντας όλες τις απόψεις τι πρόσφερε το πρόγραμμα;

Ο στόχος του ήταν η βελτίωση της ενεργειακής αποδοτικότητας , η οποία αποτελεί αναπόσπαστο στοιχείο της βιώσιμης οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης και το ισχυρότερο όπλο κατά της κλιματικής αλλαγής.

Στόχος ρεαλιστικός και.....αν αναλογισθεί κανείς πως στην Ελλάδα έχουμε 156-375 Kwh/m<sup>2</sup> το έτος ανάλογα με τον τύπο του κτιρίου κάθε χρόνο, δηλαδή , τρεις φορές μεγαλύτερη κατανάλωση ενέργειας για τη θέρμανση κατοικιών από την Φινλανδία ενώ ξοδεύει 2 δις € για εισαγωγή πετρελαίου θέρμανσης.

Στον κλάδο μας , στον κλάδο του αλουμινίου πρόσφερε και αν ναι τι είναι αυτό ;

Θα αναφέρω κάποια από τα νέα στοιχεία που μπήκαν στην ζωή μας :

- Ανάγκασαν όλους τους παραγωγούς συστημάτων να πιστοποιήσουν τα συστήματά τους.
- Ανάγκασε όλους τους κατασκευαστές αλουμινίου να ακολουθήσουν συστήματα ελέγχου παραγωγής.
- Επέβαλε συνέργειες παραγωγών συστημάτων και κατασκευαστών , πέραν της τυπικής πελατειακής τους σχέσης , για το δικαίωμα επικόλλησης ce.
- Επέβαλε ενεργειακούς δείκτες , χαμηλότερα όρια δηλαδή.
- Απαίτησε εσωτερική οργάνωση για την συνολική διαχείριση των αιτήσεων.

Ίσως και άλλα, αλλά δεν θέλω να σταθώ ιδιαίτερα γιατί μαζί με τα αναφερόμενα πιστεύω πως όλοι συμφωνούμε ότι συμβάλλουν καθοριστικά στην αναβάθμιση του προϊόντος και των εμπλεκομένων επιχειρήσεων.

Υπάρχουν και αρνητικά ; Κατά την άποψη μου ναι.

Για παράδειγμα η μαζική απονομή πιστοποιήσεων από τους παραγωγούς συστημάτων για το δικαίωμα επικόλλησης CE σε όλους, με σύντομες και όχι αξιοκρατικές διαδικασίες. Χωρίς ελέγχους, εξισώνοντας όσους επένδυσαν χρόνια στην ποιότητα με τις παραφυάδες και τους ευκαιριακούς. Φωνή βοώντος στην έρημο τότε ο ΣΕΚΑ που ζητούσε να εφαρμοστεί το μοναδικό σήμα ποιότητας το Q SYSTEM και μοναδικές ίσως περιπτώσεις παραγωγών συστημάτων που διαφοροποιήθηκαν.

Μα είναι τόσο σπουδαίο αυτό ;

Ναι είναι, γιατί σήμερα όλοι μιλούν για δείκτες, και κατασκευάζονται κουφώματα αποκλειστικά με βάση αυτή την απαίτηση.

Έχει περάσει σε δεύτερη προτεραιότητα , και παρακάτω η ασφάλεια, η υδατοστεγάνωση, η αεροστεγάνωση, η αισθητική, η λειτουργικότητα και τόσα άλλα χαρακτηριστικά που φέρει το κούφωμα αλουμινίου.

Οποιαδήποτε ευκαιριακή προσέγγιση με μεθόδους απλής διάβασης και εξασφάλιση πελατειακών σχέσεων εκθέτει την ποιότητα του προϊόντος και βάζει όλο τον κλάδο σε περιπέτειες.

Πιστεύω λοιπόν ότι για την προστασία του αντικειμένου που όλοι μας , ο καθένας από την θέση του ασχολείται, πρέπει να αναθεωρήσουμε την φιλοσοφία που αντιμετωπίζουμε την αντικατάσταση. Για να την αναδείξουμε ως μια σοβαρή και μόνιμη διέξοδο που από μόνη της μπορεί για χρόνια πολλά μπορεί να συντηρήσει την αγορά του αλουμινίου και όχι μόνο.

Με πρόγραμμα ή χωρίς πρόγραμμα η αντικατάσταση αποτελεί την ασφαλέστερη διέξοδο και συντήρηση όλων των επιχειρήσεων.

Αρκεί να αναλογιστεί κανείς πως :

- Πανελλαδικά για την περίοδο Αύγουστος 12 έως Αύγουστος 13 η ιδιωτική οικοδομική δραστηριότητα ήταν μειωμένη κατά 45,3%. Αναλυτικότερα την περίοδο Αύγουστος 11 έως Αύγουστος 12 εκδόθηκαν 30346 άδειες αντίστοιχα την περίοδο Αύγουστος 12 έως Αύγουστος 13 16607 άδειες. Ας μην πάμε παλιότερα. (επίσημα στοιχεία έρευνας της στατιστικής υπηρεσίας την 09/10/13)
- Περίπου 3.700.000 κτίρια υπολογίζονταν αρχικά ως θερμικά απροστάτευτα και υψηλής κατανάλωσης ενέργειας(στοιχεία του ΥΠΕΚΑ).
- Μέχρι σήμερα τα στοιχεία για το ενδιαφέρον των καταναλωτών στο πρόγραμμα είναι :
  - έχουν απευθυνθεί για προέγκριση 161.016 πολίτες
  - έχουν λάβει προέγκριση 71.879 αιτήσεις
  - έχουν υπαχθεί 39.592 κάποιες υλοποιήθηκαν και άλλες είναι στο στάδιο υλοποίησης

Θα μπορούσαμε να αναφερθούμε και σε άλλα στοιχεία αλλά θεωρώ αυτά αρκετά για να προσδιορίσουν με απλές μαθηματικές πράξεις το υπόλοιπο που προκύπτει και αποδεικνύει τον όγκο δουλειάς που αποτελεί το ενδιαφέρον όλων μας.

Επειδή θεωρώ πως αυτή η συνεχώς πτωτική καταναλωτική δυνατότητα στην μακρόσυρτη οικονομική συγκυρία κάποτε θα σταματήσει , αλλά όχι η αντικατάσταση, πρέπει να κοιτάξουμε την δουλειά μας, το προϊόν μας, την ποιότητα.

Να δώσουμε στο προϊόν μας την ένταση που του αξίζει. Τα πλεονεκτήματα του.

## **ΝΑ ΔΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΑΝ ΜΙΑ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΑΝΤΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**

Προς αυτή την κατεύθυνση καλό θα είναι :

- Να ξεχωρίσουμε την πρόοδο, προσωπική και επιχειρησιακή από την επιδοτολαγνεία του νεοέλληνα.
- Αν παρ' όλα αυτά οι σημερινές ανάγκες το απαιτούν , τότε να βγούμε από τον φαύλο κύκλο της πολιτικής και των εφήμερων πολιτικών διασφαλίζοντας τις όποιες βλέψεις σε προγράμματα με την δημιουργία ανεξάρτητου οργανισμού με τεχνοκρατικούς προσανατολισμούς για να δημιουργούνται μεν προγράμματα αλλά που θα είναι απόρροια μελέτης παγκοσμίων εξελίξεων με εξασφάλιση οικονομικών πόρων σε βάθος χρόνου. Με ίσους όρους για όλους. Γιατί για παράδειγμα ένα πλαστικό κούφωμα τυπικών διαστάσεων χωρίς πρόγραμμα πωλείται σήμερα 240 ευρώ ενώ με το πρόγραμμα πωλείται 280 ευρώ το τετραγωνικό.
- Με προσήλωση στην ποιοτική κατασκευή.
- Με την απόκτηση πιστοποιήσεων ελεγχόμενων από τρίτους ανεξάρτητους φορείς.
- Με εσωτερική οργάνωση ,και αντικειμενικό προσδιορισμό των κέντρων κόστους.
- Με δια βίου εκπαίδευση.

- Με πιστοποιημένη ασφάλεια που είναι μια πραγματική αναζήτηση του καταναλωτή που ειδικά στις μέρες μας αισθάνεται την ανάγκη να προστατεύσει την περιουσία του , την οικογένεια του.
- Με την ανάδειξη της πραγματικής συμβολής του αλουμινίου στην ενεργειακή απόδοση και όχι μόνον να επιλέγουμε υαλοπίνακα υψηλής απόδοσης που δεν αρκεί.
- Να δώσουμε χρώμα στην ζωή μας και να αναδείξουμε την παράδοση της πατρίδας μας μέσα από την ιστορία της και την γραφικότητα της. Όπως την αναγνωρίζουν όλοι.
- Με διχρωμίες στις κατασκευές μας για να κάνουμε την δική μας αισθητική παρέμβαση στην ανάδειξη των κατοικιών εξωτερικά και εσωτερικά αλλά και για να μην κρυβόμαστε από οικοδομικούς κανονισμούς που επιβάλλουν την διατήρηση των εξωτερικών χρωμάτων.

Όλα αυτά δεν θα βοηθήσουν μόνο την επιχειρήσεις , τους ωφελούμενους καταναλωτές αλλά και το προϊόν μας έναντι άλλων ανταγωνιστικών :

Όπως το πλαστικό. Ένα υλικό που δίνει δείκτες αλλά όχι πόρτες και παράθυρα αφού σε όλα τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά του ‘όπως ασφάλεια , διαχρονικότητα , αισθητική δικαιολογούν την σύνθεση του αδράνεια.

Αλλά και το ξύλο. Αφού πλέον δεν αναφερόμαστε στα παραδοσιακά παλιά ξύλα , αλλά σε νέα βιομηχανικής παραγωγής με κόλλες και βερνίκια τοξικής σύνθεσης που καταργούν ακόμα και το ισχυρότερο του πλεονέκτημα που ήταν το «οικολογικό προϊόν».

Τέλος έτσι στηρίζουμε όχι μόνον το εθνικό μας προϊόν που είναι το αλουμίνιο αλλά και τα ελληνικά χέρια και επιχειρήσεις , αφήνοντας τους εισαγωγείς να βρουν άλλες, μακρινές αγορές και επενδύσεις.

**Η ΑΓΟΡΑ ΕΙΝΑΙ ΔΙΠΛΑ ΜΑΣ ΑΡΚΕΙ ΝΑ ΤΗΝ  
ΑΝΙΧΝΕΥΣΟΥΜΕ ΜΕ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΕ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ  
ΤΙΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΙΕΣ**