

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 3/2018 (7)

**MAGDALENA
ROSIĄK**
STAWIAJMY
NA BIOMASĘ
str. 10-11

**KELLER,
NANOPANEL,
DELFIN**
MARKI CAŁEJ
GRUPY
str. 3-4

**ROZWIĄŻ
KRZYŻÓWKI
I WYGRAJ
WYJĄTKOWE
NAGRODY!**
str. 9 i str. 16



KOTŁY
PELLETOWE
KELLER EKO-PE
COMPACT
str. 21

GRUPA **SBS**

Hurtownie czystego powietrza!

Nowoczesna forma grzejnika
z płaskim profilem grzewczym.

Prosty i elegancki wygląd.

Wysokogatunkowa
powierzchnia chrom.

5 lat gwarancji.



zehnder

SBS
GRUPA

**TYLKO W HURTOWNIACH
GRUPY SBS!**

Grzejnik łazienkowy ART1C

Chromowany grzejnik o nowoczesnej konstrukcji, z płaskimi profilami poziomymi. Grzejnik wykonany z certyfikowanych surowców według najwyższych wymagań szwajcarskiego koncernu, który jest wynalazcą grzejnika łazienkowego.



**Do każdego grzejnika ART1C
baseballówka Zehnder gratis!**

Promocja ważna do końca 2018 roku.

www.grupa-sbs.pl



Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

EKO to nie tylko trend. To standard

Szanowni Czytelnicy,

EKOrozwiązania towarzyszą nam już od kilku wydań. Mówienie o przyjaznych środowisku technologiach to dziennikarski obowiązek, który staramy się spełniać pokazując możliwie jak najwięcej punktów widzenia. Tym razem do rozmów (także) na te tematy zaprosiłam Macieja Czopa – Dyrektora Zarządzającego Immergas Polska oraz Magdalenę Rosiak – Wiceprezes Zarządu, Dyrektora Zarządzającą w Biomasa Partner Group.

Podczas Targów Instalacje w Poznaniu miałam też okazję poznać Pawła Kaczmarka – Prezesa Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Firm Instalacyjnych i Serwisowych. Rozmawialiśmy o tym, jakie są cele Stowarzyszenia, kto może do niego dołączyć. Nie zabrakło też dyskusji o szarej strefie w branży. Zachęcamy Państwa także do udziału w rywalizacji Instalatorów (więcej szczegółów na stronie 57).

W tym wydaniu „Magazynu Grupy SBS” dużo miejsca poświęcamy też markom własnym SBS: KELLER, DELFIN, NANOPANEL. Chcemy przybliżyć Państwu ten ważny element naszej oferty. Nasz Doradca techniczno-handlowy Piotr Błaszczak opowiada dlaczego warto o nich pamiętać przy projektowaniu instalacji, jakie mają zalety i w jakim kierunku są rozwijane. Tu także pojawia się temat EKOrozwiązań!

Ponieważ większość przedsiębiorców posiada dziś konta na portalach społecznościowych, a przepisy RODO dopiero niedawno weszły w życie, polecamy Państwu artykuł poradnikowy Mecenasa Kingi Majczak na temat ochrony danych osobowych na Facebooku i innych serwisach.

Dbamy także o to, aby letni czas mijał Państwu w miłej atmosferze. Zapraszamy więc do zmierzania się z dwiema krzyżówkami – tym razem będzie nieco trudniej, ale warto się wysilić. Nagrody są naprawdę wyjątkowe!

Zapraszam do lektury i życzę dobrej zabawy

Dominika Ciurzyńska

SPIIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

WIEŚCI Z SBS

Najczęściej zadawane pytania do Doradcy Techniczno-Handlowego SBS

Grupa SBS na Liście 500 „Rzeczpospolitej”

Z życia hurtowni Grupy SBS

ROZRYWKA

Krzyżówka

WYWIADY

Magdalena Rosiak: Stawiamy na biomasę

Maciej Czop: W biznesie ważne jest zaufanie

Paweł Kaczmarek: Przyszłość instalatorów zależy od nas samych

ROZRYWKA

Krzyżówka z Odlewnią Żeliwa Zawiercie

MUST HAVE

Niezbędnik Instalatora

DZIAŁ GRZEWCZY

Spotkanie specjalistów Immergas

Kotły stałopalne KELLER

Ekologiczne i ekonomiczne rozwiązania: pompy KELLER

Pełnia nowości: HERZ na Targach Instalacje

STIEBEL ELTRON: Trzyma ciepło – wielozadaniowe zasobniki c.w.u.

Grzejniki aluminiowe KELLER 350

REGULUS®-system – niskotemperaturowe grzejniki na czasie

3	Ciśnieniowe naczynia przeponowe – rozwiązania	
5	KELLER do c.o. i c.w.u.	28
6	Kompletna ochrona – z zespołami przyłączeniowymi KELLER	29
	Grzejnik drabinkowy DELFIN Exclusive	31

DZIAŁ INSTALACYJNY

9	Rozdzielacze FERRO	33
	Husky Automatic: komfort odkurzenia	34
10	Ogrzewanie podłogowe KAN: Na co zwrócić uwagę i jakie błędy wykonawcze popełniane są najczęściej – część 2	36
12		
14	System GRUNDFOS ALPHA 3: Porozmawiajmy o Twoim komforcie	38
	Hydrofor SCALA2 zapewnia idealne ciśnienie wody i komfort w domu	39
16	Dostarczamy ciepło! Poznaj rozdzielacze i grupy pompowe KELLER	40

DZIAŁ SANITARNY

17	ARMATURA KRAKÓW: Wygoda i oszczędność dzięki nowościom w łazience i kuchni	47
	Baterie DELFIN Rivia – nowa odsłona	48
20	DoWolność Form. VariForm.	49

PORADY

21		
22		
23	Szkolimy na YouTube – marki domowe SBS przed kamerą	52
24	Pełna oferta w jednym miejscu katalog marek domowych i ulotki Grupy SBS	53
25		
26	Ochrona danych osobowych na portalach społecznościowych	54

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 3/2018
Łódź, lipiec 2018

WYDAWCA / REDAKCJA
SBS Sp. z o.o.
Ul. Aleksandrowska 67/93
91-205 Łódź
tel.: 42 663 54 00
biuro@grupa-sbs.pl
www.grupa-sbs.pl

KRS 0000091967
NIP 725-18-26-959
REGON 472950776

REDAKTOR NACZELNY
Dominika Ciurzyńska
marketing@grupa-sbs.pl
+48 532 958 998

REALIZACJA
Est.Media
www.estmedia.pl

Redakcja nie zwraca niezamówionych materiałów oraz zastrzega sobie prawo do ich skracania, ma też prawo odmówić ich publikacji bez podania przyczyny.
Copyright by SBS Sp. z o.o.
Wykorzystanie opublikowanych materiałów możliwe tylko po uzyskaniu zgody redakcji.

DRUK
Drukarnia Akapit
20-481 Lublin, ul. Węglowa 3

Najczęściej zadawane pytania do Doradcy Techniczno-Handlowego SBS

KIEDY JEŹDŻĘ PO POLSCE I ROZMAWIAM Z NASZYM PARTNERAMI Z HURTOWNI, CZĘSTO OTRZYMUJĘ PYTANIA O MARKI DOMOWE GRUPY SBS. POSTANOWIŁEM WIĘC WŁAŚNIE IM POŚWIĘCIĆ KOLEJNY ARTYKUŁ.



Jeśli zdarzyło się Państwu spytać „a co to jest ten KELLER?”, to po tym artykule już nie będziecie tego robić. Wszystko co trzeba wiedzieć o naszych markach domowych dokładnie wyjaśnię. Ale zaczniemy od podstaw...

Co to są marki domowe i jakie jest ich zadanie?

Marki domowe to marki własne danej sieci handlowej (tzw. *private label*). W przypadku Grupy SBS mamy trzy takie marki: KELLER, NANOPANEL i DELFIN. Cieszą się one od lat zainteresowaniem naszych Klientów. Mówiąc całkowicie szczerze: są to dobrej jakości produkty od sprawdzonych producentów, które sygnujemy własną marką. Dzięki temu możemy dostarczyć naszym Partnerom oraz ich Klientom najlepszej jakości produkty w optymalnej cenie.

Jakie jest znaczenie marek domowych w Grupie SBS?

Warto podkreślić i pamiętać, że marki domowe KELLER, NANOPANEL i DELFIN są markami wszystkich Hurtowni Partnerskich współpracujących w Grupie SBS. Starannie dobieramy produkty do portfolio, tak by stanowiły kompleksową ofertę. Ponadto wzmacniają one wizerunek Grupy jako silnej, stale rozwijającej się i spójnej w swoich działaniach organizacji.

Czy oferta marek domowych Grupy SBS jest niezmienna?

Rozwój marek domowych idzie w dobrym kierunku, zgodnie z trendami panującymi w systemach ogrzewania. Stąd bierzemy pod uwagę np. zastąpienie starych kotłów stałopalnych nowymi kotłami na pellet, biomasę i wielopaliwowe spełniające normę klasy 5 i EcoDesign. Wprowadzamy także produkty znanych i cenionych producentów. Przykładem może być grupa pompowa w ociepleniu. Staramy się tworzyć naszą ofertę w sposób kompleksowy – świetnym dowodem na to są naczynia przeponowe, które także mamy w swojej ofercie.

KELLER

marka dla profesjonalistów

KELLER to marka produktów PREMIUM przeznaczona do tworzenia kompletnych systemów grzewczych i sanitarnych. Szeroki zakres produktów nią sygnowanych pozwala na bezproblemowe stworzenie profesjonalnych instalacji, które będą służyły przez długie lata. Klienci znajdą w niej grzejniki, nagrzewnice, produkty do ogrzewania podłogowego, wyposażenie kotłowni, czy systemy instalacyjne, armaturę przyłączeniową i urządzenia pomiarowe.

NANOPANEL

mistrz dobrych cen

Markę NANOPANEL stanowią produkty MEDIUM, dedykowane do tworzenia kompletnych systemów grzewczych i sanitarnych. Niezawodność, zwiększona trwałość i dobre ceny to główne cechy wyróżniające tę linię produktów. Ofertę tej marki stanowią: grzejniki i akcesoria, systemy instalacyjne, pompy c.o, jak również obejścia i armatura przyłączeniowa.

DELFIN

systemy sanitarne dla Twojej kuchni i łazienki

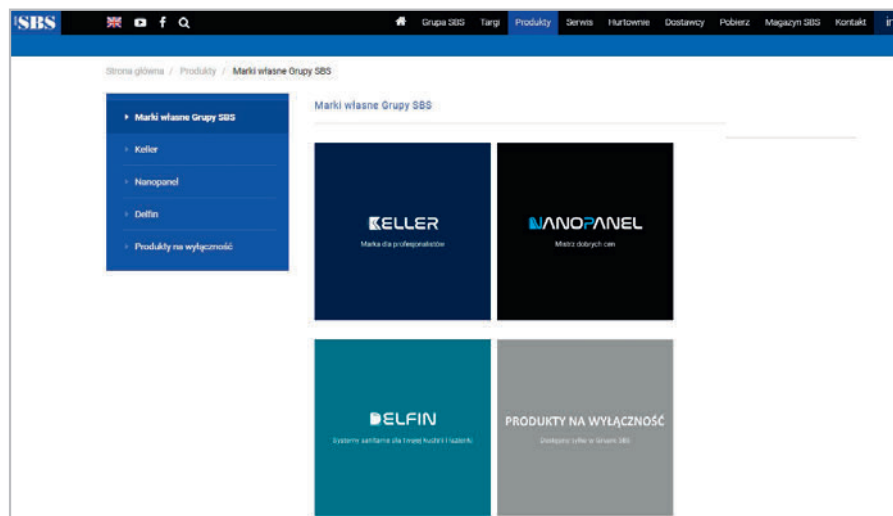
DELFIN jest marką produktów RETAIL do wyposażenia kuchni i łazienki. Bezkompromisowa jakość, rozsądne ceny i ponadczasowa stylistyka, znajdują swoje odzwierciedlenie w stale rosnącej popularności produktów nią sygnowanych. Markę DELFIN stanowią produkty do ogrzewania elektrycznego i wymienniki c.w.u, grzejniki łazienkowe, zestawy podtynkowe, dolnoprłuki, a także baterie, natryski i odwodnienia liniowe.

Jak szybki macie serwis?

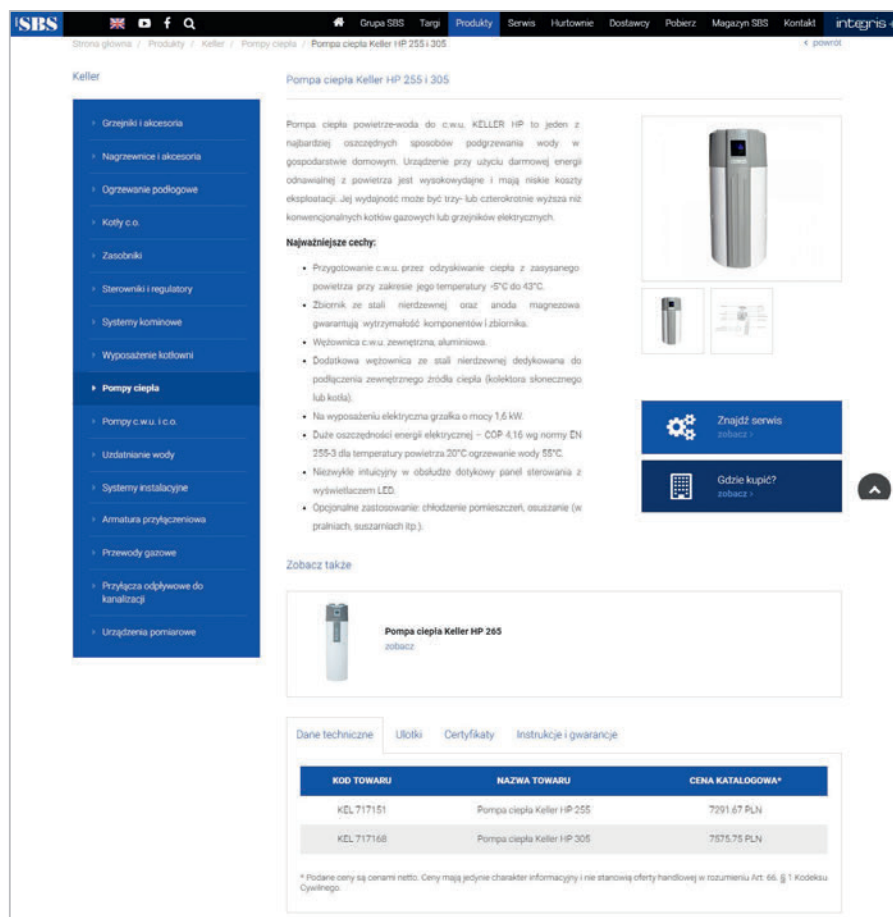
Niewątpliwą zaletą serwisu produktów marek domowych SBS jest to, że możecie Państwo zgłaszać reklamacje produktów bezpośrednio u producenta. To znacznie skraca czas reakcji. W przypadku produktów, których reklamacje są wysyłane na Magazyn Centralny dużym plusem jest tzw. wymiana „sztuka za sztukę”. Takie rozwiązanie bardzo przyspiesza proces reklamacji i Klient w ciągu kilku dni otrzymuje nowy produkt wolny od wad.

Jak mogę bliżej poznać Wasze produkty?

Pełną informację na temat wszystkich produktów marek domowych znajdziecie Państwo pod adresem: <https://www.grupa-sbs.pl/produkty/marki-wlasne-grupy-sbs>.



Wybierając poszczególne produkty dowiedzą się Państwo więcej na temat produktów, mają Państwo dostęp do certyfikatów, instrukcji, gwarancji a także ulotek produktów naszych marek domowych.



Dni otwarte z grupą pompową KELLER

Z markami domowymi możecie spotkać się Państwo podczas różnych wydarzeń w Hurtowniach Partnerskich Grupy SBS. Tam opowiadamy o naszych rozwiązaniach i możliwościach produktów. Przykład? W ostatnim tygodniu czerwca wraz z przedstawicielem marki Huch EnTEC w kilku naszych hurtowniach partnerskich przeprowadziliśmy promocję. Uczestniczyliśmy także w mini-targach Hurtowni ArmaSan w Łomiankach. Podczas spotkań prezentowaliśmy grupy pompowe KELLER.



PIOTR BŁASZCZYK
Doradca Techniczno-Handlowy
☎ 600 102 779
✉ p.blaszczyk@grupa-sbs.pl

Nasze sukcesy

Grupa SBS coraz wyżej wśród największych

Publikacja jubileuszowej, 20. edycji zestawienia Listy 500 „Rzeczpospolitej” okazała się dla Grupy SBS kolejnym powodem do dumy! Odnotowaliśmy awans o dwanaście lokat w stosunku do roku ubiegłego wśród największych firm w Polsce.

W ubiegłym roku Grupa SBS znalazła się na 471. pozycji w 19. edycji „Listy 500 Rzeczpospolitej”. W tym roku po raz kolejny cieszyć się możemy awansem na liście największych polskich przedsiębiorstw. W 2017 roku Grupa SBS jest 459. co do wielkości firmą w Polsce wg dziennika Rzeczpospolita.

Decyduje skuteczna strategia

Kolejne odnotowywane wzrosty i sukcesy to przede wszystkim zasługa naszych Partnerów, którzy w sposób aktywny i dynamiczny reagują na ciągle zmieniające się warunki rynkowe. Staramy się wspierać ich działania stale poszerzając ofertę o kolejne grupy produktowe. Dbamy także o to, aby marki domowe grupy (DELFIN, KELLER oraz NANOPANEL) stanowiły produkty najwyższej jakości i cieszy-

ły się zaufaniem naszych kontrahentów oraz instalatorów.

„Czas na to, aby największe firmy stały się kreatorem zmian w biznesie” – sugerują autorzy Rankingu. Marcin Piasecki, dziennikarz „Rzeczpospolitej” w swoim wstępie do 20. „Listy 500” wskazał na niezwykle duży postęp polskich przedsiębiorstw w ciągu ostatnich dwóch dekad. Podsumował również wszystkie wspomniane edycje krótko: „kolejne wydania Listy 500 – pokazują, że swoich szans biznes w Polsce nie zwykł marnować”. Nie ma wątpliwości, że ta charakterystyka oddaje w pełni pozycję Grupy SBS w świecie biznesu.

Na czym polega Ranking

„Lista 500 Rzeczpospolitej” to od 20 lat najlepszy barometr koniunktury polskiej przed-



siębiorczości. Stanowi kompleksowe podsumowanie sytuacji gospodarczej. Grupa SBS znajduje się na tej liście od wielu edycji, co potwierdza, że dobrze przemyślana strategia, starannie dobrani współpracownicy i najwyższej jakości produkty, potrafią zaowocować sukcesem na dużą skalę.

Magazyn Grupy SBS bardziej cyfrowy

Nasza strona WWW wzbogaciła się o nowe funkcjonalności, które przydadzą Państwu się w codziennej pracy.

Magazyn Grupy SBS – wchodzi w digital (czyli świat cyfrowy)! Od kilku tygodni na stronie www.grupa-sbs.pl możecie Państwo cieszyć nie tylko całym wydaniem w wersji PDF. Najciekawsze artykuły, wywiady czy porady i prezentacje znalazły także swoje miejsce na naszej stronie. Powstała specjalna zakładka, w której znajdziecie publikacje z naszego magazynu i możecie się nimi dzielić łatwo z innymi. Serdecznie zapraszamy na naszą stronę internetową oraz profil Facebook: www.facebook.com/GrupaSBS.

Tutaj znajdziesz e-wydanie naszego Magazynu.

Tutaj znajdziesz wybrane, najciekawsze treści z naszego Magazynu.

Dzieje się w Polsce!

Oto czym żyją Hurtownie Grupy SBS

EKOWODROL

Włoskie wakacje

Firma Ekowodrol zorganizowała w maju dla klientów wyjazd do Włoch. Uczestnicy wyprawy odwiedzili miasto Arona z pięknym widokiem jeziora Maggiore. W Mediolanie z kolei była okazja zajrzeć na stadion San Siro – co było istotnym punktem wycieczki dla męskiej części grupy. Równie wielką przyjemność dało zwiedzanie katedry Duomo oraz Galerii Vittorio Emanuele, która pokazuje że Mediolan jest drugą po Paryżu stolicą mody. Drugiego dnia hurtownia zaprosiła swoich gości do Bergamo. Wyprawę zwieńczyła kolacja w kompleksie restauracyjnym położonym na wzgórzu, na które uczestnicy wjechali kolejką.



Integris+ w Hurtowni

22 czerwca odbyło się, w ramach programu Integris+, spotkanie z 40 klientami firmy SBS Ekowodrol. Rajd na gokartach o Puchar Ekowodrol oraz uroczysta kolacja to były główne atrakcje wydarzenia. Wyścigi odbywały się w grupach dla Pań i Panów oraz w kategorii OPEN – najlepsza z Pań rywalizowała z wygranym z grupy Panów. Wyścigi przysporzyły wiele emocji i pozwoliły odkryć u wielu uczestników talent do cartingu. Nagrody i upominki w ramach programu Integris+ wręczono w Restauracji Kowal w Koszalinie podczas uroczystej kolacji i zabawy, która trwała do późna w nocy.



REALBUD

Zbiera najlepsze opinie

Hurtownia Realbud z dumą informuje, że ponownie zdobyła tytuł Najlepszego wśród Składow Budowlanych w Szczecinie! Odznaczenie przyznawane jest przez portal Oferteo jako wyróżnienie dla zaufanych profesjonalistów, docenianych przez klientów. Realbud ponownie znalazł się wśród najwyższej notowanych składów budowlanych w mieście. Hurtownia dziękuje serdecznie za opinie oraz uznanie i zachęca do dalszego dzielenia się pozytywnymi wrażeniami ze współpracy!

NAJLEPSI!



realbud.com

AQUA GRUPA SBS

Oddział w Lubinie ma nową siedzibę

Oddział hurtowni Aqua w Lubinie od 30 kwietnia funkcjonuje pod nowym adresem. Firma zaprasza na ulicę Marii Skłodowskiej-Curie 91d. Oficjalne otwarcie nowej siedziby miało miejsce 11 maja, kiedy to hurtownia gościła liczne grono klientów. Każdy mógł skosztować pyszności z grilla, posłuchać nowinek, a podczas Mini Targów Branżowych także prezentacji zaprzyjaźnionych firm producenckich.



Podniebne przygody w Jeleniej Górze

19 maja pracownicy oddziału Aqua Grupa SBS Jelenia Góra wraz z Klientami gościli w Aero-klubie Jeleniogórskim. Każdy z uczestników odbył lot samolotem Wilga. Pogoda dopisała i pozwoliła na niesamowite doznania widokowe w trakcie lotu.



Strzelanie w Śremie

25 maja pracownicy hurtowni Aqua Grupa SBS oddział Śrem zorganizowali spotkanie dla klientów. Każdy mógł spróbować swoich sił w pobliskiej strzelnicy śremskiej, a także skosztować pyszności z grilla.



Aqua zdobywa Diamenty

W czwartek 24 maja po raz kolejny wręczono prestiżowe nagrody Diament Forbesa dla województwa lubuskiego. W tym roku przyznano ich 34 laureatom z tego regionu, a wśród nich znalazła się spółka Aqua Grupa SBS.



APIS

VII Targi Wyposażenia Łazienek i Wnętrz w APiS

Salon Apis z Ujrzanowa zaprosił swoich klientów i okolicznych mieszkańców na Festyn Rodzinny połączony z VII Targami Wyposażenia Łazienek i Wnętrz. 16 czerwca w Ujrzanowie 175 (przy wiadukcie kolejowym) od godziny 9 można było cieszyć się z przygotowanych atrakcji oraz poznawać ciekawe produkty wyposażenia wnętrz.

W programie były m.in. prezentacje najnowszych trendów wyposażenia łazienek, wykańczania wnętrz oraz branży instalacyjnej. Dla dzieci przygotowano zajęcia z animatorami oraz liczne gry i zabawy. Najmłodsi mieli możliwość korzystania z kompleksu pompowanych jeździecni czy zamków do skakania, atrakcji

przygotowanych przez animatorów jak również wielu innych zabaw. Do dyspozycji gości byli także eksperci, którzy chętnie służyli radą i pomocą w zakresie wyposażenia wnętrz. Każdy mógł się częstować zimnymi napojami i gorącymi daniami z grilla, a amatorów słodkości czekała darmowa wata cukrowa.



GRAMBET

Szybki rozwój

Z przyjemnością informujemy, że hurtownia Grambet została nagrodzona tytułem Geparda Biznesu. Nagroda ta jest wyrazem dynamicznego wzrostu, jakim pochwalić nasza Hurtownia Partnerska. Instytut Europejskiego Biznesu prowadzi Konkurs Gepardy Biznesu od 2006 r. Przez dwanaście lat dokładnie przeanalizował wyniki finansowe 80 tysięcy przedsiębiorstw w kilkuset banków działających w Polsce. Doceniane w nim są przedsiębiorstwa, których wartość rynkowa z roku na rok rośnie przynajmniej o 10%. Firma Grambet pochwalić może się wyjątkowo dobrym wynikiem – w 2017 roku w porównaniu do roku 2016 jej wartość wzrosła o 104,4%! Firma Grambet została założona w 1989 przez Mirosława Gucię. Od 1991 roku zajmuje się hurtową sprzedażą urządzeń grzewczych, instalacji c.o. i c.w.u., oraz ceramiki łazienkowej.



Emocje w Grupie SBS



Mundial i sezon grillowy uprzyjemniają nam ciepłe letnie dni także w Hurtowniach Grupy SBS. Wiele z naszych Partnerów stworzyło na ten czas wyjątkowe atrakcje i promocje. Szczegółów szukajcie w swoich ulubionych punktach Grupy SBS.



A w hurtowni Realbud można nawet wygrać 2000 złotych (do wydania w Hurtowni) za wytypowanie która drużyna zostanie najlepszą na świecie! Co trzeba zrobić? Po zrobieniu zakupów w Realbudzie do 14 lipca należy wytypować przyszłego Mistrza Świata i wysłać zgłoszenie z numerem paragonu / faktury w komentarzu, mailem lub SMS-em. Komu sprzyjać będzie szczęście?

KONKURS

ROZRYWKA | MAGAZYN GRUPY SBS



Niespodzianka od OSFiS



Koszulki sportowe

gebo®

Pompa Alpha3 od marki Grundfos

GRUNDFOS

oventrop



10-ciopak termostatów VINDO o wartości ok. 180 zł

Zakończenie pionowe z płytą dachową

SpiroFlex®

Upominki od Geberit – każdy w dwóch egzemplarzach

GEBERIT

Latarka z magnesem od Grupy SBS

SBS



CO TRZEBA ZROBIĆ, BY WYGRAĆ?

1. Przeczytać „Magazyn Grupy SBS”
 2. Rozwiązać krzyżówkę (podpowiedzi do większości z nich znajdziesz w bieżącym wydaniu „Magazynu”)
 3. Przesłać hasło z krzyżówki na adres: marketing@grupa-sbs.pl, w tytule wpisując: Konkurs z „Magazynu Grupy SBS”
- Nagrody otrzyma pierwszych 13 osób, które poprawnie odpowiedzą na wszystkie pytania.

Pytania:

POZIOMO:

2. W zaworach automatycznych Cocon QTZ produkcji OVENTROP ustawiany w l/h.
3. GRUNDFOS: Jak nazywa się funkcja która w A2 i A3 automatycznie dostosowuje parametry pracy do wielkości Instalacji i zapotrzebowania na ciepło?
5. Jak nazywa się nowa seria umywalk wpuszczanych podblatowych oraz stawianych na blat od marki KOŁO?
6. SPIROFLEX: Z jakiej stali wykonana jest 0,5mb rura w zakończeniu pionowym z płytą dachową?
7. GRUNDFOS: Z jakiego materiału wykonany jest wał pompy A2 i A3?
8. Za pomocą jakiej aplikacji mobilnej jest sterowana nowa ALPHA3 GRUNDFOS? (dwa słowa bez odstępu)
9. GRUNDFOS: Jak określa się stan pracy A2 i A3 w przypadku braku wody w korpusie pompy?
13. SPIROFLEX: Z jakim systemem kondensacyjnym m. in. można łączyć zakończenie pionowe z płytą dachową?
14. Inaczej H₂O.
17. Grupa pompowa do kotłowni, dostępna w corocznej jesiennej promocji OVENTROP.
18. Kraj, w którym OVENTROP produkuje zawory i termostaty.

19. Utrzymuje stałą temperaturę medium obiegu grzewczego.

20. Model baterii DELFIN w nowej odsłonie.

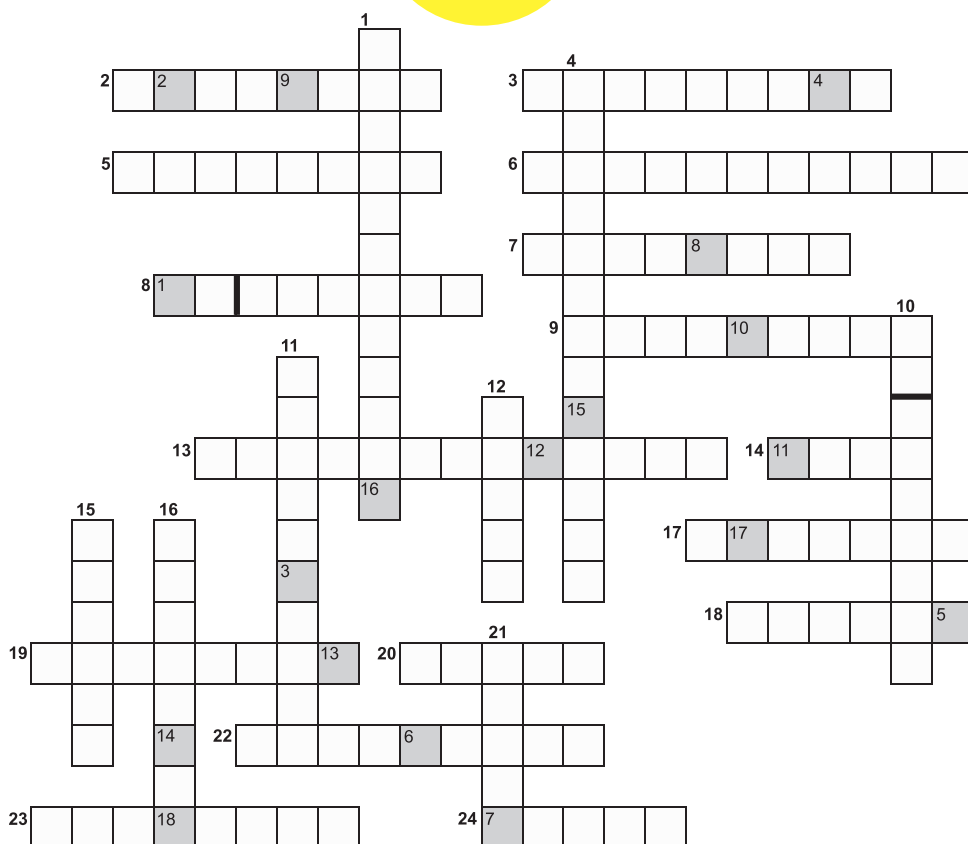
22. KELLER, DELFIN i ...?

23. Jak nazywa się jedna z trzech dostępnych wersji kolorystycznych zakończenia pionowego produkowanego przez firmę SPIROFLEX?

24. Skrót nazwy stowarzyszenia, którego prezesem jest Paweł Kaczmarek.

PIONOWO:

1. Flagowy, skośny zawór regulacyjny z brązu OVENTROP.
4. Jedna z cech wyróżniająca złączki GEBO Quick.
10. Za pomocą jakiej aplikacji mobilnej można przeprowadzić równoważenie hydrauliczne instalacji z nową ALPHA2 GRUNDFOS? (dwa słowa bez odstępu)
11. Kanał na You Tube dla instalatorów: „Czas dla...”
12. Jak nazywają się przyciski do stelaża GEBERIT o numerze 111.320.00.5?
15. Stop żelaza z węglem, może być: sferoidalne, czarne, szare lub białe/
16. Przyrząd do pomiaru ciśnienia względem ciśnienia otoczenia.
21. Najchętniej kupowany termostat OVENTROP.



1 2 3 4 5

6 7 8 9 10 11 12

13 14 15 16 17 18

Stawiajmy na biomasę

WALKA ZE SMOGIEM I SZUKANIE EKOLOGICZNYCH ROZWIĄZAŃ PCHA NAS W STRONĘ NOWYCH, EFEKTYWNYCH ENERGETYCZNIE SUROWCÓW. W OBSZARZE ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII CORAZ WIĘKSZĄ POPULARNOŚĆ ZYSKUJE BIOMASA. O ROZWOJU RYNKU PELLETU W POLSCE ROZMAWIAMY Z MAGDALENĄ ROSIAK, WICEPREZES ZARZĄDU I DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCĄ W BIOMASA PARTNER GROUP.



Magdalena Rosiak, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Zarządzający w Biomasa Partner Group

Odnawialne źródła energii (OZE) od kilku lat są bardzo medialnym tematem. Czy to, że się dużo mówi o alternatywnych rozwiązaniach energetycznych, ma realny wpływ na zainteresowanie klientów?

Magdalena Rosiak, Biomasa Partner Group: Zdecydowanie tak. Rosnąca świadomość społeczeństwa w zakresie odnawialnych źródeł energii, rozporządzenia dotyczące norm emisyjnych dla kotłów, kampanie antysmogowe, wsparcie gmin w zakresie wymiany instalacji grzewczych... To wszystko powoduje zwiększone zainteresowanie klientów alternatywnymi rozwiązaniami energetycznymi. Dotyczy to także pelletu. Rosnące zainteresowanie przekłada się wprost na zwiększenie popytu.

Dla mniej zorientowanych w temacie wyjaśnijmy, czym w ogóle jest biomasa. Dlaczego uznaje się ją za lepsze rozwiązanie, jeśli idzie o produkcję ciepła, niż ekogroszek z węgla kamiennego lub brunatnego albo olej opałowy z ropy?

Biomasa to odpady, pozostałości pochodzenia biologicznego – roślinnego lub zwierzę-

cego – ulegające biodegradacji. Biomasa jest najstarszym, najłatwiejszym do pozyskania oraz najszerzej wykorzystywanym odnawialnym źródłem energii. Jego zasadniczą i kluczową przewagą jest to, że w przeciwieństwie do innych – wskazanych w pytaniu źródeł energii – jest naprawdę eco. To paliwo w 100% naturalne.

Spalając pellet nie zatrujemy powietrza, bo nie uwalniamy do atmosfery dwutlenku węgla. Emitujemy też znacznie mniej związków siarki, niż ma to miejsce przy spalaniu węgla. Jeśli użyjemy pelletu zamiast oleju opałowego, wówczas zmniejszymy emisję CO₂ o 2,5 kg na każdym zaoszczędzonym litrze tego paliwa. Wybierając pellet nie musimy obawiać się, że spowodujemy dodatkową wycinkę drzew w lasach. Pellet jest bowiem odpadem pozostającym po obróbce drewna.

Jak konsument może stwierdzić, że oferowane paliwo z biomasy jest dobrej jakości? Jakie są obowiązujące normy, regulacje prawne i znane certyfikaty w tym zakresie?

Aby mieć pewność co do jakości produktu należy wybierać pellet certyfikowany. Oznaczenie worka znakami certyfikatów Din Plus lub EN Plus A1 daje klientowi gwarancję użyt-

kowania pelletu o określonych, znormalizowanych parametrach technicznych.

Kluczowy parametr to zawartość popiołu dająca komfort użytkowania, zapewniająca czystość i wygodę. Drugim istotnym aspektem jest wartość opałowa, która zgodnie z normami DIN Plus A1 i EN Plus A1, kształtuje się w granicach 18 MJ/kg.

Jaka jest wydajność energetyczna (wydajność cieplna) biomasy w porównaniu do innych paliw? Albo spróbujmy przemówić bardziej do wyobraźni: ile kilogramów pelletu trzeba spalić w zastępstwie 1,5kg ekogroszku z węgla kamiennego?

Dwa kilogramy pelletu dają tyle ciepła, co litr oleju opałowego lub 1,5kg ekogroszku. Kluczowe argumenty przy wyborze pelletu, jako źródła ciepła, to jego przyjazność dla użytkownika i środowiska. Ważna jest czystość, ekologiczność oraz że jest to odnawialne źródło energii. Pellet zapewnia bezproblemową utylizację popiołu. Słowem: wszystko przemawia za tym paliwem.

Biomasa Partner Group jest na rynku już od 6 lat. Jak oceniają Państwo rozwój branży w tym okresie?



Zespół Biomasa partner Group na Targach Progetto Fuoco w Weronie.

Branża rozwija się bardzo dynamicznie, a my wraz z nią. Może zabrzmieć to nieskromnie, ale w tempie rozwoju mamy znacznie większe, niż nasza część rynku.

W ciągu sześciu lat kilkakrotnie zwiększyliśmy wielkość sprzedawanej biomasy. Nasza firma to nie tylko dystrybucja pelletu. W ofercie Biomasy Partner Group znajduje się także brykiet, czyli surowiec dostarczany głównie do naszej produkcji oraz do współpracujących z nami producentów pelletu.

Z sukcesem rozwijamy nowe rynki zbytu, silnie koncentrując swoje działania na Polsce. Budujemy długotrwałe partnerskie relacje z naszymi klientami oraz dostawcami. Z roku na rok bazujemy na coraz silniejszej grupie partnerów biznesowych, których rosnące znaczenie jest także wyznacznikiem trendów w branży.

Mieliście Państwo ostatnio bardzo intensywny czas: Targi Instalacje w Poznaniu, czy udział w Targach Progetto Fuoco w Weronie. Jakie macie spostrzeżenia i refleksje po rozmowach z Waszymi gośćmi?

Jako Biomasa Partner Group stawiamy na trwałe relacje z klientem oraz budowanie świadomości odbiorców. Stąd też nasze aktywne uczestnictwo we wszelkiego rodzaju wydarzeniach branżowych, w tym w targach.

Targi instalacje w Poznaniu dały nam możliwość spotkania się z naszymi bezpośrednimi odbiorcami na rynku krajowym – instalatorami, klientami końcowymi, dystrybutorami. Tragi Progetto Fuoco, w których uczestniczyliśmy po raz pierwszy w roli wystawcy, po-



Stoisko Biomasa partner Group na Targach Progetto Fuoco w Weronie.

zwoliły nie tylko spotkać się na naszym stoisku z klientami, z którymi współpracujemy od lat, ale także poznać całą rzeszę nowych odbiorców.

Zarówno dla nas jak i dla naszych partnerów obecność na targach Progetto Fuoco była ugruntowaniem pozycji rynkowej, pokazaniem się w roli stabilnego partnera: dostawcy oraz wytwórcy pelletu. Uczestnictwo w targach było o tyle istotne, że prezentowaliśmy się na nich, jako polski producent certyfikowanego pelletu najwyższej jakości. Trzeba to podkreślić, że od ubiegłego roku bowiem jesteśmy nie tylko dystrybutorem, ale także producentem pelletu.

Zainteresowanie naszą ofertą przeszło nasze najśmielsze oczekiwania, co potwierdza tylko rosnąca popularność i zapotrzebowanie na pellet. Co ważne: wraz z nimi rośnie też świadomość klientów, ich oczekiwania

co do jakości produktu, standardów obsługi. Oceniając i jedno, i drugie targi mogę z całym przekonaniem powiedzieć, że zaowocowały one nowymi kontaktami i ciekawymi spotkaniami.

Biomasę można wyprodukować z różnych odpadów produkcji rolnej. Państwo postawili na drewno. Czy planujecie poszerzyć swój asortyment o innego rodzaju surowce?

To prawda, że dotąd koncentrowaliśmy swoje działania na biomacie drzewnej. Ale nie porzucamy na tym. Wzrost popytu na pellet, ograniczenia w dostępności surowca do produkcji pelletu drzewnego, nowe możliwości rynkowe. To każe nam sięgać po nowe komplementarne produkty. Dlatego też w najbliższym czasie planujemy włączyć do naszej oferty pellet agro produkowany ze słomy.

Wierzę, że będzie to z jednej strony świetne uzupełnienie naszej oferty, z drugiej: pozwoli nam na dywersyfikację surowcową, a co za tym idzie zwiększenie ilości oferowanego pelletu, otwarcie się na nowe rynki i nowych klientów.

Ciągłe mówi się o tym, że nasza rodzima polityka energetyczna opiera się na węglu, chociaż już od roku wdrażane są kolejne założenia dyrektyw antysmogowych. Jak Państwo oceniacie te zmiany?

Zmiany idą w dobrym kierunku, chociaż tempo ich wprowadzania jest naszym zdaniem zbyt wolne. Jesteśmy przekonani, że przyszłość polityki energetycznej na świecie, a tym samym w Polsce będzie oparta na OZE.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.



Biomasa Partner Group na Stoisku SBS – Targi Instalacje 2018 w Poznaniu.

W biznesie ważne jest zaufanie

20 LAT DZIAŁALNOŚCI W BRANŻY POZWOLIŁO NAM ZBUDOWAĆ TRWAŁE I PARTNERSKIE RELACJE OPARTE NA OBOPÓLNYM ZAUFANIU. DOKŁADAMY WSZELKICH STARAŃ, ABY WSPÓŁPRACOWAĆ ZE SPRAWDZONYMI PARTNERAMI – MÓWI NAM MACIEJ CZOP, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY IMMERGAS POLSKA.



Maciej Czop, Immergas Polska

Immergas był jednym z czterech partnerów Klubu Instalatora na Targach Instalacje 2018. Dlaczego dołączyliście Państwo do Klubu?

Maciej Czop, Immergas Polska: W Klubie Instalatora jesteśmy obecni niezmiennie od wielu lat. To okazja do spotkania naszych specjalistów technicznych i handlowców z instalatorami z całej Polski, miejsce na rozmowy o nowościach produktowych czy promocjach. W tym roku zmieniła się formuła tego spotkania, co bardzo nas ucieszyło. Byliśmy jednym z czterech Partnerów Klubu, wystąpiliśmy na targach jako Immergas, ale z wyraźnym podkreśleniem marki samego Klubu, z dedykowaną wspólną ofertą dla odwiedzających te stoiska Instalatorów.

Które targi, oprócz poznańskich Instalacji, uważacie Państwo za najważniejsze?

Targi Instalacje to kluczowe spotkanie branży w Polsce i jedyne, poza targami regionalnymi

w których uczestniczymy wspólnie z naszymi Dystrybutorami, na których Immergas pojawia się jako marka. W tym roku na targach Instalacje zdecydowaliśmy się na zaprezentowanie marki Immergas również poza Klubem Instalatora i pokazaliśmy naszą kompleksową ofertę produktową na 150-metrowym stoisku. Miało ono formę jednorodzinnej domu, składało się z pięciu podzielonych tematycznie stref. Każda ze stref dedykowana była oddzielnej grupie produktowej, m.in. rozwiązaniom solarnym, warunkom technicznym, które będą obowiązywać w budownictwie od końca grudnia 2020 roku, rozwiązaniom odpowiednim dla domów i mieszkań, jak również dla obiektów wielkopowierzchniowych.

Znaleźliście się Państwo w tym roku w gronie najszybciej rozwijających się przedsiębiorstw w Polsce wg miesięcznika Forbes. Diamenty Forbesa to jedna z najbardziej prestiżowych nagród dla biznesu. Proszę zdradzić – w jaki sposób osiąga się tak dobre wyniki?

Znalezienie się w prestiżowym gronie laureatów Diamentów Forbesa to dla nas duże wyróżnienie. Na rynku polskim działamy już od ponad 20 lat. Zebrane przez ten czas doświadczenia wpłynęły na to, w którym miejscu dzisiaj się znajdujemy.

Firma się zmienia, ewoluuje, dojrzewa. Motorem rozwoju jest spójna misja, wizja i strategia konsekwentnie realizowana przez wszystkich pracowników oraz tak samo przez wszystkich rozumiane wartości firmowe. Nasz sukces tkwi w sile zespołu, na który składają się profesjonaliści dysponujący obszerną wiedzą techniczną, managerowie odpowiadający za strategię w swoich obszarach i doskonałość operacyjną, skuteczny dział handlowy. To bogata kultura organizacyjna, odpowiednie planowanie i dobra organizacja pracy. Istotną formą budowania przewagi konkurencyjnej są również wartości marki.

Immergas Polska nigdy nie była i nie będzie „firmą dystrybucyjną”, ale godnym zaufania partnerem biznesowym. 20 lat działalności w branży pozwoliło nam zbudować trwałe i partnerskie relacje oparte na obopólnym zaufaniu. Dokładamy wszelkich starań, aby współpracować ze sprawdzonymi partnerami – zarówno na etapie sprzedaży, jak i obsługi instalacyjno-serwisowej. A pośrodku tego wszystkiego zawsze jest klient i komfort, który mu dostarczamy. Komfort wynikający po pierwsze z wysokiej jakości urządzenia zapewniającego ciepło, ale również w znaczeniu zadowolenia z jakości obsługi na każdym etapie zakupowym i przez cały okres nawiązanych relacji z klientem. Pod tym pojęciem kryje się cały wachlarz wartości dodanych – doradztwo już na etapie doboru produktu, usługa instalatora, opieka serwisowa, łącznie z usługą premium dla najbardziej wymagających klientów. Dziś wszystkie procesy w firmie kształtowane są w taki sposób, aby na każdym etapie zapewniały klientowi maksimum satysfakcji i wyróżniały nas na tle konkurencji.

Niedawno obchodziliście Państwo pierwsze urodziny projektu Licencjonowanych Serwisów Immergas (LSI) – jakie są konkluzje po pierwszym roku? W jakim kierunku będziecie dalej zmierzać?

To prawda, od wdrożenia zmian i zmodernizowania struktury serwisowej Immergas minął już ponad rok. Oczywiście jest to projekt długofalowy, ale w ciągu tego roku naprawdę dużo się wydarzyło. Przede wszystkim chcieliśmy bardziej zatroszczyć się o ten aspekt łańcucha sprzedażowego, jakim jest obsługa serwisowa klienta. Jest ona tak samo, a może i nawet bardziej, istotna niż zakup naszego produktu.

W konsekwencji wprowadzonych zmian Immergas posiada dziś przejrzyste zasady współpracy i jasno określoną strukturę 3 po-

ziomów serwisowych, która pozwala sprawnie i efektywnie obsługiwać rynek serwisowy w Polsce. Składa się na nią 350 podmiotów typu SI (Serwis Immergas), 15 podmiotów typu PSI (Partner Serwisowy Immergas) i 25 LSI (Licencjonowanych Serwisów Immergas). W ciągu roku funkcjonowania wdrożyliśmy szereg narzędzi usprawniających i profesjonalizujących codzienną pracę naszych serwisantów, a jednocześnie lepiej i skuteczniej potrafimy monitorować rynek serwisowy w Polsce. Naszym celem na kolejne miesiące i lata jest zwiększenie sieci licencjonowanych serwisów, a przede wszystkim realizacja naszej misji związanej z dostarczaniem komfortu, którego klient potrzebuje.

Jakie są warunki dołączenia i współpracy w ramach LSI?

Jednym z warunków jest uzyskanie minimalnej wymaganej liczby wykonanych usług serwisowych liczonych w okresie obowiązywania umowy. Progi wejścia są zróżnicowane w zależności od regionu Polski. Ponadto firma ubiegająca się o status LSI musi dysponować własnym lokalem i powierzchnią magazynową oraz pracownikiem dedykowanym do ciągłej obsługi połączeń telefonicznych z infolinią. Oczywiście niezmiennym warunkiem jest wiedza pracowników serwisu, weryfikowana przez specjalistyczne testy, jak również poprzez szereg wskaźników, w tym opinię użytkowników końcowych.

Dyrektiva antysmogowa działa już od około roku. Jak oceniacie Państwo rynek kotłów kondensacyjnych przed i po wejściu nowych przepisów?

Przepisy antysmogowe z pewnością zmieniły rynek grzewczy. Wdrożenie w życie postanowień dyrektywy bez wątpienia wpłynęło na rozwój oraz pozytywne zmiany na rynku energooszczędnych urządzeń grzewczych, z czego my – jako producent nowoczesnych kotłów kondensacyjnych – bardzo się cieszymy. Restrykcyjne europejskie normy efektywności i emisyjności niewątpliwie zwiększyły udział kotłów kondensacyjnych w rynku.

By zapewnić bezpieczeństwo dla środowiska i komfort użytkownika kotły gazowe muszą osiągać coraz lepsze parametry. To wymusza również na nas ciągłe podnoszenie jakości naszych produktów tak, aby nasza oferta była konkurencyjna na rynku. W wyniku nowych przepisów kotły tradycyjne powoli znikają z magazynów. A co najważniejsze – zmienia się też świadomość ekologiczna konsumentów,

ZMIENIA SIĘ TEŻ ŚWIADOMOŚĆ EKOLOGICZNA KONSUMENTÓW, DZIĘKI CZEMU CORAZ WIĘCEJ GOSPODARSTW DOMOWYCH REZYGNUJE Z OGRZEWANIA DOMU PRZESTARZAŁYM KOTŁEM WĘGLOWYM. JEDNAK PRZED NAMI JESZCZE DUŻO PRACY W ZAKRESIE EDUKACJI I PRACY NAD ŚWIADOMOŚCIĄ UŻYTKOWNIKÓW KOŃCOWYCH.

dzięki czemu coraz więcej gospodarstw domowych rezygnuje z ogrzewania domu przestarzałym kotłem węglowym – na rzecz kotła lepszej klasy lub alternatywnego źródła ciepła. Niemniej jednak przed nami jako marką, ale i przed branżą, jeszcze dużo pracy w zakresie edukacji i pracy nad świadomością użytkowników końcowych.

Immergas to nie tylko kotły kondensacyjne, z których słynie marka, ale również pompy ciepła. Jak oceniacie Państwo udział firmy w tym segmencie rynku?

W nowoczesnym budownictwie coraz częściej stosuje się systemy grzewcze wykorzystujące energię skumulowaną w gruncie, wodzie czy w powietrzu. Dąży się do tego, by domy były jak najbardziej samowystarczalne i pozyskiwały energię z otoczenia, nie eksploatując wyczerpywalnych zasobów Ziemi. Wychodząc naprzeciw trendom, wymogom rynku i uwarunkowaniom prawnym, mamy w swojej ofercie szeroką gamę produktów wykorzystujących odnawialne źródła energii, czyli najnowszej generacji pompy ciepła, panele solarne i fotowoltaiczne oraz szeroki asortyment akcesoriów dodatkowych.

Pompy ciepła są jednym z najbardziej wydajnych urządzeń wykorzystujących odnawialne źródła energii. Zupełnie nowy kierunek rozwoju branży grzewczej wyznaczają hybrydowe urządzenia grzewcze. Tego typu urządzenia to przyszłość branży grzewczej, powoli zastępują one konwencjonalne sposoby ogrzewania budynków i w przyszłości stanowią będą główne źródło ciepła. Dlatego chcemy umacniać naszą obecność w tym segmencie rynku i ciągle poszerzamy naszą ofertę produktową.

Nowością produktową marki Immergas jest system hybrydowy Magis Combo – autonomiczny system grzewczy składający się z pompy ciepła powietrze-woda typu split zintegrowanej z gazowym kotłem kondensacyjnym. To rozwiązanie, przy współpracy z instalacją fotowoltaiczną, ze znaczną nadwyżką spełnia Wymagania Techniczne 2020. Hybryda gwarantuje wysoką efektywność energię-

tyczną, a więc jest ekonomicznym i ekologicznym rozwiązaniem – zapewnia duże łączne moce grzewcze (np. przy podgrzewie wody użytkowej), oszczędność miejsca montażowego, którego tak brakuje w nowym budownictwie i w końcu w najlepszy możliwy sposób wykorzystuje ciepło z obu źródeł.

Grając w skojarzenia na hasło: „Immergas”, oprócz urządzeń grzewczych, szybko nasuwa się również: „sport”. Jesteście jedną z tych marek w branży, które są bardzo zaangażowane w działania związane z propagowaniem aktywności fizycznej. Jesteście sponsorami Mistrzów Polski – klubu rugby Budowlani, udzielacie się w biegach takich jak m.in. Bieg Ulicą Piotrkowską, byliście także sponsorami zespołu KGHM Łódź Solar Team, który reprezentował nasz kraj w prestiżowym, międzynarodowym wyścigu pojazdów zasilanych energią słoneczną. Dlaczego tego typu działania są dla Państwa ważne?

Jako producent i dostawca proekologicznych rozwiązań grzewczych wspieramy i promujemy w naszych działaniach marketingowych sport amatorski oraz idee zdrowego stylu życia. Udział w lokalnych wydarzeniach, podkreślanie wagi aktywnego trybu życia jest spójnym elementem naszej strategii i komunikacji marketingowej, którą promujemy wśród naszych odbiorców, kontrahentów i pracowników. Angażujemy się nie tylko finansowo, ale również poprzez aktywne uczestnictwo naszych pracowników w sportowych zmaganiach. Mamy w swoim zespole biegaczy i kolarzy, którzy chętnie reprezentują nas podczas tego typu wydarzeń. Wartości, które niesie za sobą sport sprawiają, że ta dziedzina jest nam szczególnie bliska. Mechanizm działania w sporcie i w biznesie jest podobny. Można dążyć do celu za wszelką cenę albo stawiać na uczciwość, partnerstwo i umiejętność współpracy. My wybieramy to drugie.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Przyszłość instalatorów zależy od nas samych

CHCEMY LEPSZEJ BRANŻY INSTALACYJNEJ – ZDRADZA PAWEŁ KACZMAREK.

O WYZWANIACH PRZED JAKIMI STOJĄ POLSCY INSTALATORZY I ZMIANACH W RELACJI Z PRODUCENTAMI ROZMAWIAMY Z PREZESEM OGÓLNOPOLSKIEGO STOWARZYSZENIA FIRM INSTALACYJNYCH I SERWISOWYCH.



Paweł Kaczmarek – 41 lat, żonaty, ma trójkę synów. Jest mistrzem w zawodzie, technikiem budowlanym, a także studentem psychologii w biznesie. Prowadzi firmę usługowo-dystrybucyjną oraz szkoli uczniów w zawodzie. Jego firma powstała w 1973 roku, a Paweł przejął ją po swoim ojcu. Prowadzi też na kanale YouTube kanał „Czas na Hydraulikę”. Interesuje się polską motoryzacją z czasów PRL. Prezes Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Firm Instalacyjnych i Serwisowych.

Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych zaczęło swoją działalność w zeszłym roku. Skąd wziął się pomysł? Jakie były Wasze początki?

Paweł Kaczmarek, Prezes OSFIS: Myśl o zrzeszeniu instalatorów napraszała się w mojej głowie co jakiś czas. Ale nie wiedziałem, że przyjmie to formę stowarzyszenia. Stało się to możliwe, gdy poprzez portal społecznościowy wykryła się pokaźna grupa przedstawicieli branży, która rozmawiała ze sobą, dzieliła się doświadczeniem, wspierała w sprawach technicznych. Właśnie z tego grona pochodzą założyciele Stowarzyszenia. Spotkaliśmy się w Konstancynie Łódzkiej w listopadzie 2017 roku. Na spotkaniu założycielskim przyjęliśmy statut, wybraliśmy władze i... się zaczęło. Mamy Stowarzyszenie, które powinno było powstać co najmniej 20 lat temu.

Jakie są główne cele Stowarzyszenia?

Nasze cele dzielimy na dwie kategorie. Pierwsza grupa to takie, które możemy realizować

bez pomocy kogokolwiek z zewnątrz, tylko za sprawą połączenia naszych potencjałów. Mam tu na myśli wypracowanie wysokich standardów usług, praca nad lepszą rozpoznawalnością członków Stowarzyszenia dzięki działaniom marketingowym. Ważna jest też praca nad dobrym wizerunkiem naszej grupy zawodowej, budowanie prestiżu i zaufania wśród klientów, finansowanie różnych projektów ze wspólnych składek, kojarzenie z sobą podobnych firm, które mogą z sobą współpracować.

Jest też druga grupa celów, takich jak rozpoczęcie dialogu z producentami, dostawcami, ubezpieczycielami. Innymi słowy: z innymi uczestnikami rynku. Stowarzyszenie to przestrzeń zarówno do komunikacji pomiędzy tymi środowiskami, ale także wspólna okazja do szukania pola współpracy.

Jak ocenia Pan działanie konkurencji w branży? Czy instalatorzy odczuwają potrzebę zrzeszania się?

Konkurencja jest rzeczą normalną i bardzo dobrą dla zdrowej gospodarki rynkowej. To

co nas uwiera, to szara strefa i świadczenie usług instalacyjnych przez osoby bez kwalifikacji lub z miernymi kwalifikacjami. To powoduje, że stawki za usługi ulegają zaniżeniu i firmy konkurują ceną. Jakość pozostaje na drugim planie. To dotyczy także jakości produktów.

Dlatego także producentom i handlowcom powinno zależeć na wspieraniu profesjonalistów. Instalatorzy odczuwają potrzebę zmian i często o tym mówią, jednak zazwyczaj nie mają pomysłu, co może do takich zmian doprowadzić. Wtedy tłumaczymy, że jako środowisko musimy to wypracować, a do tego potrzebna jest jedność w działaniu.

Ilu instalatorów i firm jest obecnie zrzeszonych w Stowarzyszeniu?

Obecnie w Stowarzyszeniu zarejestrowanych jest sześćdziesięciu członków zwyczajnych i wspierających. Nasza grupa zrzeszona wokół Stowarzyszenia to około dwóch tysięcy firm. Nie chcieliśmy z automatu wpisać wszystkich do stowarzyszenia. Wybraliśmy trudniejszą drogę. Każdy sam podejmuje decyzję o wstąpieniu i płaceniu składki. Nie ukrywamy, że wewnątrz Stowarzyszenia trwa ciągle dyskusja tych, którzy są z różnych względów wypaleni zawodowo i zniechęceni z tymi, którzy dopiero wchodzą do branży i przed którymi jest jeszcze cała kariera zawodowa. To właśnie oni, 20- i 30-latkowie, skorzystają z tego, że dziś zaczynamy tę drogę.

DO TEJ PORY BYŁO TAK, ŻE TO RACZEJ MY PODLEGALIŚMY OCENOM I WERYFIKACJOM NASZYCH UMIEJĘTNOŚCI. CHCEMY NIECO WYRÓWNAĆ POZIOM DYSKUSJI.



Spotkanie założycielskie Stowarzyszenia.

„Polska Instalacja” to cykl działań, które chcecie Państwo rozpocząć. Na czym mają one polegać? Na jakim jesteście etapie wdrażania tego projektu?

„Polska Instalacja” to nasz pomysł, by niezależnie od ustawodawstwa stworzyć własne kano-ny jakościowe, proceduralne, etyczne zarówno dotyczące nas samych jak też producentów i dostawców. Do tej pory było tak, że to raczej my podlegaliśmy ocenom i weryfikacjom naszych umiejętności. Chcemy nieco wyrównać poziom dyskusji i przyjrzeć się postępowaniu producentów, jakości ich szkoleń i podejścia do instalatorów i klientów. Wybitnych będziemy nagradzać, nieuczciwych piętnować. Jesteśmy na takim etapie, że powołaliśmy we-wnętrzną komisję pracującą nad zasadami i kryteriami weryfikacji. Chcemy jesienią tego roku stworzyć pierwszy ranking podzielony na różne kategorie z galą wręczenia nagród.



Czas na Hydraulika to medium które skupia coraz większą ilość odbiorców. Jak narodziła się jego idea?

Nasza grupa na Facebooku „Czas Na Hydraulika” to wyjątkowe miejsce. Coś w rodzaju motta wita nowych członków. A brzmi ono „Tu każdy in-

stalator jest u siebie”. Większość rozmów to me-rytoryczna wymiana zdań i poglądów, nie brakuje rozrywki i żartów. Bywa, że jest ostro, ale podjęliśmy zdecydowaną walkę z wulgaryzma-mi i złym zachowaniem. Natychmiast usuwa-my takie osoby. Niedawno wystartowaliśmy tak-że z pomysłem opracowanym przez jednego z moderatorów – Artura. Zorganizował on rywa-lizację sportową dla członków grupy. Rywaliza-cja potrwa przez całe wakacje. Grupa „Czas Na Hydraulika” to kolebka Stowarzyszenia OSFIS. To stąd najczęściej trafiają do nas nowi członkowie. Niesamowite jest to, że tworzą się między nami zażyłe relacje, niezależnie od miejsca, w którym jesteśmy. A jesteśmy rozproszeni po całej Polsce.

W celach Stowarzyszenia na Państwa stronie piszecie: „z jeszcze większą determinacją chcemy oczyścić własne środowisko, dążąc do profesjonalizacji, eliminowania szarej strefy oraz wyznaczenia standardów prowadzenia firmy”. Jakie narzędzia Stowa-rzyszenie wypracowało w tym celu? Czy zdarzyło się już Państwu interweniować?

Pisząc o oczyszczeniu środowiska demon-strujemy naszą postawę. Nie oczekujemy, że ktoś coś zrobi dla nas. Nie spodziewamy się, że ktoś nas zbawi lub stworzy za nas lepsze warunki do pracy. Każdy producent czy dostawca pa-trzy przez pryzmat własnych celów, dlatego my musimy robić coś dla siebie i nie czekać na innych. Powszechny jest stereotyp, że in-stalatora trzeba zaprosić na szkolenie, dać mu jeść, pić i to wystarczy. To się zmieniło i dobrze by było, gdyby niektóre firmy o tym pamięta-ły zapraszając na swoje wydarzenia.

Największym zagrożeniem, a zarazem największą szansą, jesteśmy my sami dla sie-bie. Dlatego wybuchają u nas czasem ostre dyskusje, z kilkudziesięcioma komentarza-mi pod jakimś wpisem z tematyką branżo-wą. Odrzucamy osoby bez kultury lub nie przyjmujemy do grupy osób spoza branży. Chcemy kreować elitę polskich firm instala-cyjnych i dlatego mówimy o samooczyszcz-czeniu.

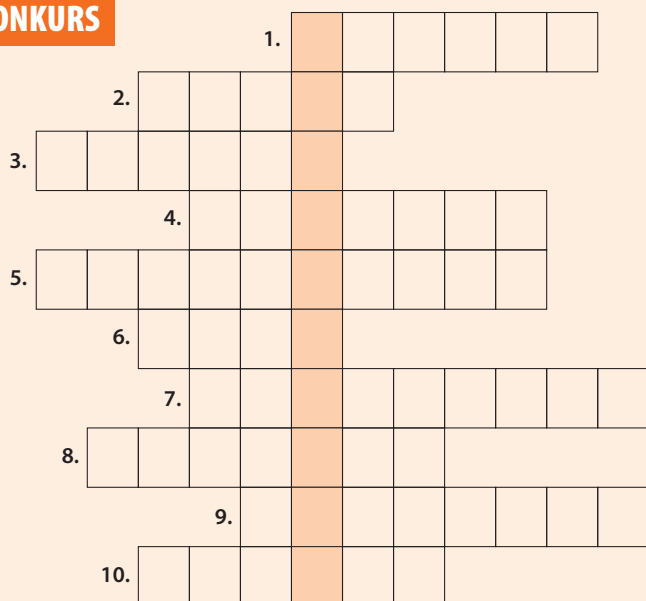
W jaki sposób można dołączyć do Stowa-rzyszenia i jakie korzyści z tego wynikają?

Do Stowarzyszenia można dołączyć spełnia-jąc podstawowy warunek, jakim jest legalna działalność usługowa prowadzona w kraju. Po złożeniu wniosku Zarząd weryfikuje kan-dydata i podejmuje uchwałę. Wniosek można składać na naszej stronie www.osfis.pl. Czło-niek otrzymuje własny numer licencji ID, cer-tyfikat i miejsce w wyszukiwarce. Dołącza do realizowanych przez nas projektów. My jako OSFIS z każdym nowym członkiem wzboga-camy się o nieoceniony kapitał ludzki. Obec-nie składka wynosi kilkadziesiąt złotych mie-sięcznie, jednak każdy może złożyć wniosek o zwolnienie z niej lub zmniejszenie wyso-kości składki. Planujemy też w tym zakresie zmiany w przyszłym roku. Nasz cel to osią-gnąć liczbę tysiąca członków w kraju, czy-li średnio jednego instalatora z OSFIS w każ-dym mieście Polski.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

KONKURS



Pytania:

1. Imię założyciela Odlewni w Zawierciu.
2. Służy do zaślepienia kolana trójnika.
3. Materiał z jakiego produkuje się łączniki w Odlewni Zawiercie.
4. Do jakich instalacji wykorzystuje się łączniki?
5. W czym mają zastosowanie łączniki żeliwne?
6. Nazwisko założyciela Odlewni Zawiercie S.A.
7. Miasto w jakim ma swoją siedzibę Odlewnia.
8. Służy do połączenia trzech rurek gwintowanych.
9. Jaki rodzaj żeliwa jest użyty do produkcji łączników?
10. Najpopularniejszy łącznik produkowany w Odlewni Zawiercie.

Odpowiedzi prosimy przysyłać na adres marketing@grupa-sbs.pl. Pierwsza osoba, która prześle prawidłowe odpowiedzi, otrzyma od nas atrakcyjny upominek – garnek do prażonek.



Łączniki marki EE

doskonale w każdym calu

MARKA EE PREZENTUJE KOMPLET DO POMP Z GWINTEM ZEWNĘTRZNYM (KATALOG EE 616). W ODLEWNI ŻELIWA ZAWIERCIE POWSTAŁ TEŻ CAŁKIEM NOWY KOMPLET DO MONTAŻU POMPY NR 616 -1" Z GWINTEM ZEWNĘTRZNYM.

Jeden komplet składa się z:

- 2 detali dwuzłączek (końcówek) nr 50or/371or gwintowanych zgodnie z PN-EN ISO 228-1,
- 2 detali dwuzłączek (nakrętek) nr 52/374 gwintowanych zgodnie z normą PN-EN 10226-1 (PN-ISO 7-1).

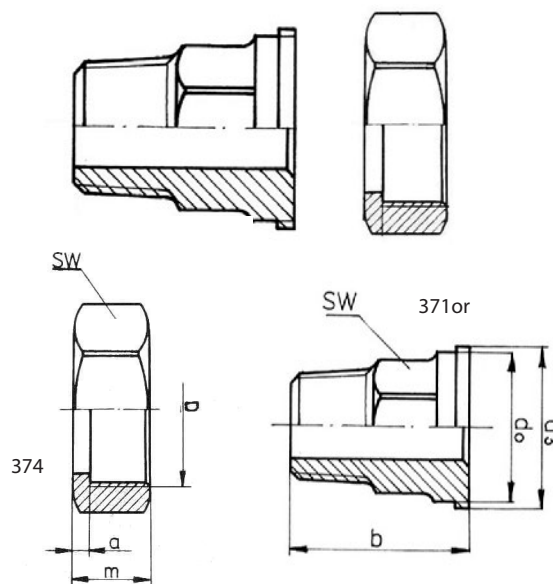
Komplety są wykonane na czarno (nieocynkowane) – chyba że specyfikacja mówi odwrotnie.

Każdy komplet jest zapakowany w woreczek foliowy i kartonowe pudełko, oznakowany etykietą.

Produkowane wymiary:

gwint		wymiar [cale]	Waga kar- tonu [kg]	Ilość w kartonie [szt.]
50or/371or	52/374		czarne	
Rp 1	G 1 1/2	1 x 1 1/2	13	20

Komplet do montażu pompy nr 616 -1" z gwintem zewnętrznym to tańsze rozwiązanie do montażu pompy. Gwint zewnętrzny pozwala uniknąć dalszego montażu nypła 1" w instalacji. Półśrubunki do pomp z żeliwa wyróżnia duża trwałość i dobra jakość względem innych materiałów (np. miedź i inne).



MUST HAVE Instalatora

Co każdy instalator znać powinien

Termostaty i zawory grzejnikowe

Producent: **Oventrop**

W ofercie marki Oventrop znajdziemy:



Uni LH – wytrzymały termostat cieszący się od 30 lat uznaniem polskich konserwatorów instalacji i administracji budynków wielorodzinnych,



Vindo TH – termostat o zmniejszonych gabarytach, świetnie wyglądający na grzejniku płytowym.

Termostaty Uni i Vindo dostępne są osobno lub w zestawach, z kurkami podgrzejnikowymi Multiflex (do grzejników płytowych dolnozasilanych) lub z zaworami termostatycznymi AV9 i powrotnymi Combi 2 (do grzejników bocznozasilanych).



Uni LHB – termostat o podwyższonej odporności na wandalizm, demontaż lub przestawienie zadanej temperatury – do stosowania w przestrzeni publicznie dostępnej (klatki schodowe, szkoły, urzędy itp.),



Uni SH oraz **Pinox** – termostaty dekoracyjne.



Termostaty Uni SH i Pinox stosowane są często w zestawach z zaworami kolanowo-kątowymi AV9 (niklowanymi), CV9 (chromowanymi) lub zintegrowanymi przyłączami grzejnikowymi **Multiblock T** do regulacji wydajności dekoracyjnych grzejników łazienkowych. Przyłącze **Multiblock T** jest niewrażliwe na zmianę kierunków zasilania i powrotu i może być zasłonięte estetyczną, fabryczną maskownicą.



Kotłownia – grupy pompowe, rozdzielacze i sprzęgła

Producent: **Oventrop**



Regumat M3-180 to grupy pompowe DN 25 z izolacją, z mieszaczem 3-drogowym i napędem, z możliwością płynnej regulacji temperatury zasilania, np. do instalacji ogrzewania płaszczyznowego. Do instalacji grzejnikowej przeznaczone są grupy Regumat S-180.



Grupy pompowe Regumat dostępne są w wykonaniu z pompami Wilo, Grundfos albo bez pompy.

Hydrofixx to kombinacja sprzęgła hydraulicznego z rozdzielaczem, z izolacją, dla 2 lub 3 obiegów grzewczych DN 25.

oventrop

Zawory regulacyjne i równoważące

Producent: **Oventrop**

Do instalacji c.o.:



Hydrocontrol – flagowa seria skośnych zaworów równoważących o szerokim zakresie przepływu, dostępna w zakresie średnic od DN 10 do DN 400, w wykonaniu gwintowanym lub kołnierзовym,



Hydromat – typoszereg regulatorów różnicy ciśnień współpracujących z zaworami Hydrocontrol.

Do instalacji c.w.u.:



Aquastrum T+, Aquastrum VT – termostatyczne zawory cyrkulacyjne z brązu, umożliwiające statyczne i dynamiczne równoważenia instalacji cyrkulacyjnej cwu, z funkcją wspomaganie dezynfekcji termicznej,



Aquastrum C – skośne zawory równoważące z brązu, DN 15-32,
Aquastrum KFR – skośne zawory odcinająco-zwrotne z brązu, DN 15-80.

Unibox – podtynkowe regulatory do instalacji ogrzewania podłogowego

Producent: **Oventrop**

Do ograniczania temperatury czynnika w ruchu:



Unibox E RTL (głowica ukryta)



Unibox RTL (głowica Uni RTLH)

Do tych samych zastosowań oraz dodatkowo regulacji temperatury pomieszczenia służy **Unibox Plus** oraz **E Plus**. Wszystkie regulatory Unibox wykonanie są w formie kasety ściiennej o głębokości 57 mm do zabudowy podtynkowej.

Więcej informacji na www.oventrop.com

Przewodowy termostat tygodniowy z WiFi do ogrzewania płaszczyznowego

Producent: **Prandelli**

Dzięki wbudowanemu WiFi termostat łączymy przewodem bezpośrednio z silownikami lub poprzez centralkę ogrzewania podłogowego. Nie ma konieczności zakupu bramki internetowej. Bezpłatna aplikacja umożliwia zarządzanie ogrzewaniem z dowolnego miejsca na świecie.

Zalety produktu:

- nowoczesny design i wymienna ramka (kompatybilność z ramkami dekoracyjnymi uznanych producentów).
- 2" dotykowy, kolorowy wyświetlacz,
- możliwość zaprogramowania 6 przedziałów czasowych w ciągu dnia,
- 7 różnych trybów sterowania temperaturą (np. urlopowy, oszczędzania energii),
- funkcja adaptacyjna,
- kontrola PI.

Więcej informacji na: www.prandelli.pl

PRANDELLI
P O L S K A



Żeliwne złączki zaciskowe Gebo Quick

Producent: **Gebo**

Złączki Gebo Quick dzięki swojej uniwersalności od ponad 20 lat przyspieszają i ułatwiają pracę instalatorom. Z ich pomocą można łączyć oraz rozbudowywać instalacje z rur ze stali ocynkowanej i czarnej oraz instalacje z rur PE. Dzięki nim instalator w prosty sposób połączy systemy stalowe z nowoczesnymi i zbudowanymi z polietylenu. Zastosowany mechanizm zaciskowy gwarantuje pewne i szczelne połączenia oraz daje wygodę montażu w trudno dostępnych miejscach. Przy naprawach eliminujemy konieczność spawania i gwintowania. Tylko oryginalne produkty Gebo gwarantują bezpieczeństwo w instalacjach.

Więcej informacji na stronie: www.gebo.com.pl



Zakończenie pionowe z płytą dachową

Producent: **Spiroflex**

Zakończenie kominu w trzech wersjach kolorystycznych. Rura długości 0,5 mb w komplecie wykonana ze stali nierdzewnej z możliwością montażu wywiewki, swobodnego przesuwu, wyposażona w skuteczną osłonę czerpni powietrza wraz z płytą maskującą. Dostępne średnice: 60/100 oraz 80/125 mm. Innowacyjne i coraz bardziej popularne rozwiązanie na rynku kominów do kotłów gazowych kondensacyjnych. Kompatybilność z systemem jednościennym z tworzywa (PP), ze stali nierdzewnej oraz systemem dwuściennym. Zapewnia instalatorowi komfort montażu a użytkownikom bardzo dobry efekt wizualny.

Więcej informacji na stronie: www.spiroflex.com.pl

SpiroFlex®



Środek poślizgowy AGASLIDE

Producent: **AGAM**

Preparat ułatwia montaż oraz demontaż rur i muf z tworzyw sztucznych oraz przeciąganie kabli elektrycznych. Środek konserwuje gumę zapobiegając jej parzeniu. Przedłuża żywotność posmarowanych powierzchni. Produkt impregnuje posmarowane powierzchnie uszczelki i jest mrozoodporny. Zapobiega rozszczelnieniu instalacji oraz eliminuje zjawisko deformacji i przecinania uszczelki. Wysoka lepkość konsystencji ułatwia prace instalacyjne. Preparat nie podrażnia skóry dłoni. Wyprodukowano w Polsce

Więcej informacji na www.agam.pl



agam

Energooszczędne podgrzewacze wody

Producent: **Kospel**

Zastosowanie podgrzewaczy przepływowych jest jednym z najoszczędniejszych i najbardziej komfortowych sposobów podgrzewania wody. Urządzenia pobierają energię elektryczną tylko w momencie przepływu wody, posiadają klasę energetyczną A. Dodatkowo pozwalają na ciągły pobór ciepłej wody, którą uzyskuje się niemal od razu po odkręceniu kranu.

www.kospel.pl, info@kospel.pl,
tel. 94 317 05 15

KOSPEL



najnowszy model zmiękczacza Z INTELIGENTNYMI SENSORAMI

LOTUS
SENSOR



Czujnik poziomu soli



Generator wolnego chloru

- Najnowsza światowa technologia regeneracji złoże – up-flow
- Nowoczesny i elegancki wygląd - inspirowany światowymi trendami
- Odporna na zarysowania i zabrudzenia pokrywa
- Intuicyjny, kolorowy wyświetlacz LCD z polskim menu



USTM | Technologia
pracuje dla Ciebie

UST-M Sp. z o.o. ul. Piaskowa 124A;
97-200 Tomaszów Mazowiecki

www.ustm.pl





INSTAL PARTNER TWÓJ AS Z RĘKAWA

Instalujesz nagrzewnice wodne VOLCANO
i kurtyny powietrzne WING?

**Za każde urządzenie zyskaj
dodatkowy BONUS!**



WING

WARTOŚĆ

do 50 ZŁ



VOLCANO

WARTOŚĆ

do 35 ZŁ

VOLCANO

**zarejestruj się:
INSTALPARTNER.VTSGROUP.COM**

Spotkanie specjalistów

Konferencja Licencjonowanych Serwisów Immergas

29 MAJA W HISTORYCZNYCH WNĘTRZACH FABRYKI WEŁNY W PABIANICACH ODBYŁA SIĘ KONFERENCJA LICENCJONOWANYCH SERWISÓW IMMERGAS (LSI). NA SPOTKANIE ZAPROSZONE ZOSTAŁY FIRMY, KTÓRE ROK TEMU ROZPOCZĘŁY WSPÓŁPRACĘ Z MARKĄ W OPARCIU O NOWATORSKĄ STRUKTURĘ SERWISOWĄ W BRANŻY GRZEWczej.



Celem spotkania było podsumowanie wszystkich zmian, które miały miejsce od chwili wprowadzenia nowej struktury. Ważnym elementem było również wspólne omówienie planów rozwojowych oraz wymiana doświadczeń i rozmowa o sytuacji rynkowej w różnych regionach Polski.

Zaczęło się przed rokiem

Rok temu firma Immergas Polska, kierując się jasną wizją i misją, wdrożyła rewolucyjny projekt zmodernizowania usługi serwisowej. Ma on na celu zapewnienie 100% satysfakcji klientowi końcowemu z obsługi serwisowej.

W efekcie zmian Immergas powołał trzy poziomy struktury serwisowej. Najwyższy poziom usług serwisowych to Licencjonowane Serwisy Immergas (w skrócie LSI), SI – średni poziom w strukturze, zaś poziom PSI to partnerzy serwisowi, którzy dopiero rozpoczynają współpracę z Immergas w zakresie świadczenia usług serwisowych lub robią pierwsze kroki w zawodzie serwisanta, a chcą w przyszłości zostać profesjonalistami w swoim fachu.

Przez rok funkcjonowania nowej struktury wdrożono szereg narzędzi usprawniających i profesjonalizujących codzienną pracę serwisów. Z jednej strony ułatwiają one zarządzanie informacją o urządzeniu i jego obsłudze serwisowej,

z drugiej strony gwarantują użytkownikowi końcowemu kompleksową obsługę, dostarczając komfort i bezpieczeństwo. W trosce o najwyższy poziom jakości świadczonych usług wdrożone zostały standardy obsługi klienta i narzędzia monitorujące pracę serwisów. Badane jest również zadowolenie użytkowników z jakości obsługi.

Profity dla najlepszych

Dla poziomów LSI dedykowany jest specjalny pakiet wyjątkowych korzyści i pełny zakres uprawnień serwisowych. Serwisanci, którzy otrzymali licencję od firmy Immergas, stale poszerzają i doskonalą swoje kompetencje, budując z firmą przewagę konkurencyjną i rozwijając swój biznes.



Podczas konferencji nagrodzeni zostali serwisanci, którzy przez ostatni rok wykazali się największą aktywnością w obsłudze klientów.

W ramach wsparcia Immergas oferuje dedykowane szkolenia odpowiadające na zmieniający się rynek i potrzeby konsumentów (większa świadomość ekologii, ochrona środowiska, OZE) oraz narzędzia ułatwiające codzienną pracę serwisantów, czyli Portal Obsługi Serwisowej, Helpdesk (linia wsparcia technicznego) oraz infolinię dla klientów końcowych, dzięki której mogą szybko i sprawnie kontaktować się ze swoim serwisem.

Wszystkie te zmiany mają na uwadze komfort Klienta, który korzystając z serwisu LSI, otrzymuje kompleksową obsługę fachowca, przeprowadzoną terminowo i profesjonalnie, według najwyższych standardów.

Jasna struktura

W konsekwencji tych zmian Immergas posiada dziś jasno określoną strukturę, która pozwala sprawnie i efektywnie obsługiwać rynek serwisowy w Polsce. Składa się na nią 350 podmiotów typu SI, 15 podmiotów typu PSI i 25 Licencjonowanych Serwisów Immergas. Majowa konferencja dedykowana była najwyższemu poziomowi serwisów – czyli Licencjonowanym Serwisom Immergas (LSI).

Spotkanie Immergas z Licencjonowanymi Serwisami dało możliwość wymiany uwag i spostrzeżeń, które serwisanci zbierali przez pierwszy rok działania nowej struktury. Był to czas podsumowań tego, co udało się przez ten czas wspólnie wypracować oraz przedstawienie planów na przyszłość.

Specjalnym punktem konferencji były warsztaty motywacyjno-warsztatowe dotyczące budowania przewagi konkurencyjnej. Podczas konferencji uczestnicy poznali praktyczne narzędzia, które mogą wykorzystać podczas swojej codziennej pracy z Klientem.

Spotkanie odbyło się dokładnie rok po wdrożeniu projektu, więc by uczcić tę okazję zwieńczone zostało symbolicznym uroczynym tortem.

Kotły stałopalne KELLER

NOWOŚĆ

eko-rozwiązania od Grupy SBS

NOWE KOTŁY STAŁOPALNE KELLER, KTÓRE PRZEDPREMIEROWO ZAPREZENTOWALIŚMY NA TARGACH INSTALACJE 2018, SĄ JUŻ DOSTĘPNE W HURTOWNIACH GRUPY SBS!

Kotły grzewcze centralnego ogrzewania na paliwa stałe od marki KELLER to innowacyjna nowość w ofercie Grupy SBS. Są to urządzenia spalające paliwa stałe w tej samej klasie, co kotły gazowe i olejowe.

Wysokie parametry pracy spełniające wymogi klasy 5 wg PN-EN 303-5:2012 dotyczą jednocześnie czterech głównych kategorii paliw występujących na rynku: pelletu, groszku węgla kamiennego, groszku węgla brunatnego jak i wszelkiego rodzaju biomas sypkich.

Kotły charakteryzują się dużą stabilnością emisji w pełnym zakresie pracy, a oprócz spełnienia warunków 5 klasy normy 303-5:2012 wypełniają również bardziej restrykcyjne warunki emisji projektu „ECO DESI-

GN”. Kotły KELLER to rozwiązania, które spełniają wszystkie, wyśrubowane normy Unii Europejskiej dla kotłów na paliwa stałe.

Wysoka sprawność spalania pozycjonuje produkty marki KELLER w grupie najbardziej efektywnych urządzeń na rynku. Dziś jest to aż 20 nowych indeksów towarowych.



Kotły wielopaliwowe KELLER EKO-KWP V+

- dostępne moce: 17 kW, 25 kW i 34 kW,
- paliwa podstawowe: groszek węgla kamiennego, groszek węgla brunatnego oraz biomasa,
- klasa V wg. normy PN-EN 303-5:2012,
- wysoka sprawność do 93%,
- niski poziom emisji,
- system wyrównania ciśnień,
- czujnik otwarcia zasobnika,
- czujnik pracy podajnika,
- kocioł wyposażony jest w sterownik EL-483.

Kotły biomasowe KELLER EKO-BIO MDP

- dostępne moce: 15 kW, 20 kW i 25 kW,
- paliwo podstawowe: biomasa,
- 5 klasa kotła wg normy PN-EN 303-5:2012,
- funkcja automatycznego rozpalania,
- wysoka sprawność energetyczna,
- ekonomiczna eksploatacja,
- mechaniczne podawanie paliwa,
- bezpieczna, prosta, wygodna obsługa i konserwacja,
- niski poziom emisji substancji szkodliwych,
- kocioł wyposażony jest w sterownik EL-483.



Kotły pelletowe KELLER EKO-PE Compact

- dostępne moce: 12, 15, 18 lub 35 kW,
- paliwo podstawowe: pellet,
- bardzo wysoka sprawność,
- najwyższa 5 klasa kotła wg normy PN-EN 303-5:2012,
- w pełni automatyczny proces rozpalania i wygaszania kotła,
- płynna modulacja mocy 30% – 100%,
- wyjątkowy i niezawodny palnik pelletowy,
- wygodny system czyszczenia wymiennika,
- unikalna konstrukcja wymiennika z turbolatorami,
- unikalna konstrukcja palnika z elementem wstępnego czyszczenia,
- najwyższej klasy intuicyjne sterowanie firmy TECH – sterownik EL-583.

Pompy ciepła

– zasady działania, rodzaje, najważniejsze parametry

ENERGIA ODNAWIALNA TO JUŻ NIE TYLKO MODNY TREND, ALE WRĘCZ KONIECZNOŚĆ. ŚRODOWISKO NATURALNE JEST BOWIEM CORAZ BARDZIEJ OBCIĄŻONE, A CENY TAKICH PALIW JAK OLEJ OPAŁOWY, WĘGIEL CZY GAZ STAŁE ROSNĄ.



Pompa ciepła Keller HP

Dlatego warto pomyśleć o zamontowaniu w domowej instalacji grzewczej takich urządzeń jak pompy ciepła, które są jednymi z najefektywniejszych i zarazem proekologicznych źródeł ciepła.

Jakie są zasady działania pomp ciepła?

Każda pompa ciepła, bez względu na to w jakim systemie pracuje, działa w podobny sposób. Za każdym razem wykorzystywane są tu bowiem podstawowe zjawiska fizyczne związane z gazami, które to są czynnikami roboczymi omawianych urządzeń. Gdy dochodzi do sprężenia gazu, jego temperatura proporcjonalnie wzrasta. Kiedy zaś gaz rozprężamy

Systemy pracy pomp ciepła

Zależnie od tego, jakie jest źródło, z którego dana pompa odbiera ciepło (czyli jej tzw. źródło dolne), omawiane urządzenia dzielimy m.in. na:

- pompy ciepła gruntowe – wykorzystujące geotermalną energię skumulowaną w gruncie;
- pompy ciepła powietrze/woda – wykorzystujące ciepło powietrza zewnętrznego, które zasila wodną instalację c.o. Takimi urządzeniami są np. pompy ciepła Keller HP 255 i 305;
- pompy ciepła powietrze/powietrze – wykorzystujące ciepło powietrza zewnętrznego, które trafia do instalacji powietrznego ogrzewania, zapewniającej nadmuch ciepłego powietrza do pomieszczeń;
- pompy ciepła korzystające z energii hydrotermalnej – wykorzystujące energię hydrotermalną skumulowaną w wodach podziemnych, powierzchniowych lub morskich.

Dane techniczne

	Pompa ciepła Keller HP 255	Pompa ciepła Keller HP 305
Kod towaru	KEL 717151	KEL 717168
Napięcie znamionowe [V/Hz/ph]	220-240 / 50 / 1	
Znamionowa moc grzewcza [kW]	2,02* (+1,6**)	
Znamionowa moc elektryczna [kW]	0,7*(+1,6**)	
COP wg normy EN 255-3 (A20W55)	4,16*	
Moc grzałki elektrycznej [kW]	1,6	
Czynnik chłodniczy	R134a / 800 g	
Poziom hałasu [dB (A)]	46	
Przepływ powietrza [m³/h]	450	
Maks. temperatura wody [°C]	70	
Ciśnienie znamionowe [MPa]	0,6	
Maksymalne ciśnienie pracy [MPa]	1,0	
Pojemność zasobnika [l]	250	300
Średnica x wysokość [mm]	ø640 x 1633	ø640 x 1845
Waga netto [kg]	100	110
Klasa energetyczna	A	

* Znamionowa moc grzewcza i moc elektryczna przy następujących warunkach: temperatura otoczenia 20°C, temperatura wody od 15°C do 55°C.

** Podane dla dodatkowej grzałki.

(zwłaszcza w chwili przejścia czynnika z formy płynnej do gazowej), pochłonięte zostają spore ilości ciepła pochodzącego z otoczenia.

Jak więc widać, kluczowym elementem każdej pompy ciepła jest sprężarka. To dzięki niej omawiany czynnik grzewczy (którym może być R134a, czyli jedna z wysokowydajnych mieszanek gazowych) krąży wewnątrz pompy ciepła. Gdy gaz paruje – odbiera ciepło z otoczenia i skraplając się przekazuje je do instalacji grzewczej.

Najważniejsze parametry pomp ciepła, czyli COP i SCOP

Podstawowym parametrem pracy pomp ciepła jest współczynnik wydajności COP (coefficient of performance). Wylicza się go w oparciu o normę EN 255-3 (A20W55). Określa on stosunek ilości energii cieplnej do ilości włożonej energii elektrycznej w jednym określonym punkcie pracy układu grzewczego.

Mówiąc inaczej: to stosunek ilości dostarczanego ciepła do ilości energii (najczęściej elektrycznej), którą zużyła pompa w trakcie danego punktu pracy.

Im współczynnik COP jest wyższy, tym do otrzymania takiej samej ilości ciepła potrzeba mniej energii będącej bezpośrednim kosztem dla użytkownika. Słowem: im wyższe COP, tym tańsza w eksploatacji jest pompa.

Kolejny ważny parametr pomp ciepła to sezonowy współczynnik wydajności SCOP (seasonal coefficient of performance), który odnosi się do całego sezonu grzewczego. SCOP to więc stosunek energii cieplnej potrzebnej do ogrzania budynku w trakcie całego sezonu do energii elektrycznej zużytej przez pompę w tym samym sezonie. Podobnie jak przy COP – im wyższa wartość omawianego parametru, tym większa oszczędność energii. SCOP wylicza się w oparciu o normy PN-EN 14825 i PN-EN 12309-2.

Pełnia nowości

HERZ na targach Instalacje

POD KONIEC KWIETNIA ODBYŁA SIĘ W POZNANIU KOLEJNA EDYCJA TARGÓW INSTALACJE. WSZYSTKIM KTÓRZY ODWIEDZILI STOISKO HERZ SERDECZNIE DZIĘKUJEMY! TYM KTÓRZY NIE BYLI NA TARGACH ZDRADZIMY, ŻE FIRMA HERZ ZAPREZENTOWAŁA PO RAZ PIERWSZY W POLSCE KILKANAŚCIE ABSOLUTNYCH NOWOŚCI RYNKOWYCH. BYŁY TO ZARÓWNO JEDNOSTKOWE PRODUKTY JAK RÓWNIEŻ CAŁKOWICIE NOWE GRUPY PRODUKTOWE.

Systemy ogrzewania powierzchniowego

Na targach Instalacje zaprezentowaliśmy kilka interesujących nowości będących uzupełnieniem lub rozwinięciem grupy systemów ogrzewania powierzchniowego w naszej ofercie. Jedną z tych nowości są rozdzielacze ze stali nierdzewnej do ogrzewania i chłodzenia powierzchniowego (z przyłączami od 2 do 12 obiegów z rotametrami 3l/min lub 6l/min). Rozdzielacze zachowują wszystkie parametry techniczne i użytkowe rozdzielaczy mosiężnych. Wyróżnia je także wyjątkowo atrakcyjna cena.

Kolejna nowość to płyty systemowe HERZ-Combitop i HERZ-Solotop. Umożliwiają one łatwe i szybkie wykonywanie instalacji ogrzewania podłogowego. Płyty charakteryzuje wyjątkowa jakość oraz zwiększona odporność na uszkodzenia przy montażu. Udało się to osiągnąć dzięki wykorzystaniu w procesie produkcji technologii głębokiego tłoczenia. Dzięki specjalnie zaprojektowanym wypustkom płyty zapewniają solidne oparcie dla rur grzewczych o różnorodnych średnicach (od 14 do 17 mm). Warto wspomnieć, że ze względu na swoją niewielką wysokość płyty SOLOTOP znajdują idealne zastosowanie przy wykonywaniu podłóg w procesie modernizacji starych budynków.

Jeszcze jedna nowość w tej grupie produktów, to rura tworzywowa HERZ-LINE PE-RT 17x2. Jest ona dedykowana do instalacji ogrzewania powierzchniowego – w szczególności tych, które wykonywane są z wykorzystaniem płyt systemowych.

Armatura termostaticzna

Głowica termostaticzna HERZ Mini-D to najmniejsza, ale zdecydowanie jedna z najważniejszych nowości marki HERZ prezentowanych podczas targów w Poznaniu. Głowica HERZ Mini-D dedykowana jest do bezpośredniego montażu na grzejnikach kompaktowych z wbudowanym zaworem termostaticznym D-RAN (m. in. grzejniki firm Brugman, Buderus,



De'Longhi, Cosmo i Vogel&Noot). Głowica Mini-D wyposażona została w specjalny pierścień osłaniający element montażowy, dzięki czemu po zainstalowaniu na grzejniku prezentuje się wyjątkowo estetycznie, spełniając oczekiwania najbardziej wymagających inwestorów.

Armatura sanitarna

Oprócz armatury instalacyjnej, firma HERZ produkuje również najwyższej jakości armaturę sanitarną. Niepowtarzalne wzornictwo, najwyższej jakości materiały i komponenty (m.in. markowe głowice ceramiczne oraz perlatory od europejskich kooperantów), energooszczędność, a także solidne i precyzyjne wykończenie – to główne atrybuty baterii sanitarnych marki HERZ. Warto podkreślić, że wszystkie produkowane są wyłącznie w Europie – we własnym, nowoczesnym zakładzie produkcyjnym w Słowenii. Podczas targów można było zobaczyć m. in. dwie najnow-



sze serie baterii HERZ z grupy premium: serię ELITE oraz serię SQ.



OZE ze znakiem serca

Tradycyjnie na naszym stoisku prezentowane były również nowoczesne rozwiązania w zakresie odnawialnych źródeł energii (OZE). W tej grupie produktowej najbardziej wyróżniały się kotły HERZ-Pelletstar Condensation (kondensacyjny na pelet) oraz HERZ-Pelletfire T-Control (połączenie kotła zgazowującego drewno z kotłem na pelet).

Rowery od serca

Dodatkową atrakcją naszej tegorocznej prezentacji na targach Instalacje był konkurs na hasło dla baterii marki HERZ. Zgodnie z aktualnymi trendami, w trosce o środowisko, nagrodami w konkursie były trzy markowe rowery miejskie.



Trzyma ciepło

wielozadaniowe zasobniki c.w.u.

W OFERCIE STIEBEL ELTRON ZNAJDUJĄ SIĘ TRZY TYPY STOJĄCYCH POJEMNOŚCIOWYCH OGRZEWACZY WODY PRZEZNACZONYCH DO ZADAŃ SPECJALNYCH. ŁĄCZĄ JE NIEZAWODNA TECHNOLOGIA, WSPÓŁPRACA Z DOWOLNYM ŹRÓDŁEM CIEPŁA, WBUDOWANE WĘŻOWNICE, MOŻLIWOŚĆ INSTALACJI GRZAŁKI ELEKTRYCZNEJ, ŚWIETNE ZABEZPIECZENIE ZBIORNIKÓW ORAZ SZEROKI WYBÓR POJEMNOŚCI. URZĄDZENIA OFEROWANE SĄ POD MARKĄ TATRAMAT.



VTI: stojący zasobnik z wężownicą, 100-500 litrów

Zbiornik jest wykonany z blachy. Powierzchnia wewnętrzna została dwustronnie zabezpieczona przed korozją za pomocą wysokiej jakości emalii oraz anody ochronnej. Wyjątkowo szczelna, bezmostkowa izolacja termiczna zbiorników powstaje w procesie wtryskiwania gęstej pianki poliuretanowej do zamkniętej formy ciśnieniowej. Zasobnik jest przeznaczony do ustawienia na podłodze, a jego prawidłowe wypoziomowanie uzyskuje się przy pomocy trzech regulowanych nóżek.

VTI jest wyposażony w jeden wymiennik ciepła. Zasada działania opiera się na wymianie ciepła pomiędzy wodą grzewczą a wodą znajdującą się w zbiorniku.

Wydajność to efekt jego powierzchni: od 0,9 do 2,25 m² w zależności od pojemności. Ogrzewanie wody maksymalnie do temperatury 95°C. VTI posiada zewnętrzny regulator temperatury. Istnieje możliwość zamontowania grzałki elektrycznej 3 kW. Pojemności: 100, 150, 200, 300, 400 lub 500 litrów. Klasa efektywności energetycznej: C.

VTH: stojący zasobnik z wężownicą, 100-150 litrów

Zbiornik stalowy jest dwustronnie emaliowany i wyposażony w anodę antykorozyjną. Izolacja termiczna jest wykonana tą samą metodą wtryskiwania pianki co w przypadku VTI. VTH posiada jedną wężownicę o powierzchni 1 m². Możliwość nastawy temperatury wody w zasobniku przy pomocy pokrętła termostatu w zakresie 75°C (+/-5).

Wielostopniowa ochrona jest możliwa dzięki termostatowi lub regulatorowi zewnętrznemu, np. w kotle. Łatwe podłączenie do systemu grzewczego jest dostępne w górnej części urządzenia.

Termometr wskazujący temperaturę wody w zbiorniku oraz zabezpieczenie przed przegrzaniem przez regulator zewnętrzny to kolejne zalety VTH. Również tu istnieje możliwość zamontowania grzałki elektrycznej o mocy 2 kW. Pojemności: 100, 120 i 150 litrów. Klasa efektywności energetycznej: C.



VTS: solarny zasobnik, 200-500 litrów

Umożliwia produkcję ciepłej wody z wykorzystaniem energii cieplnej pozyskiwanej przez układy solarne oraz drugie źródło ciepła, np. kocioł c.o. Duża moc zainstalowanych wymienników pomyślnie zda egzamin tam, gdzie występuje zapotrzebowanie na dużą ilość wody w wielu miejscach i w tym samym czasie.

Typszereg VTS jest dostępny jako ogrzewacze zasilane przez dwa wodne źródła ciepła, tj. wymiennik ciepła górny i dolny. Powierzchnia aktywna wymiennika górnego: od 0,5 do 1 m², wymiennika dolnego: od 0,92 do 2,25 m² w zależności od pojemności. Ogrzewanie wody maksymalnie do temperatury 95°C.

VTS to ulepszona wersja urządzeń w dużą powierzchnią wymienników, ponadgabarytową anodą, solidną, lakierowaną obudową, dwustronnie emaliowanym zbiornikiem, bezmostkową izolacją termiczną. Posiada łatwe podłączenie do systemu c.o. i cyrkulacji, termometr, sygnalizację ogrzewania oraz wielostopniową ochronę.

W tym modelu także można zamontować grzałkę elektryczną 2 kW. Dostępne pojemności: 200, 300, 400 lub 500 litrów. Klasa efektywności energetycznej: C.



Grzejniki aluminiowe KELLER 350

nowość w wysokiej klasie wykonania



GRZEJNIKI ALUMINIOWE KELLER WYKONANE SĄ W PROCESIE ODLEWANIA CIŚNIENIOWEGO Z WYSOKIEJ KLASY STOPU ALUMINIUM I KRZEMU. TO POŁĄCZENIE CHARAKTERYZUJE SIĘ BARDZO DOBRĄ PRZEWODNOŚCIĄ CIEPŁA, WYSOKĄ JAKOŚCIĄ POWŁOKI LAKIERNICZEJ I ODPORNOŚCIĄ NA KOROZJĘ.

Grzejniki aluminiowe KELLER są dostępne w wersjach z tradycyjnym połączeniem bocznym oraz z nowoczesnym połączeniem dolnym. O tych drugich pisaliśmy w poprzednim wydaniu naszego Magazynu. Grzejniki aluminiowe KELLER 350 stosowane są w instalacjach wodnych centralnego ogrzewania systemu zamkniętego i otwartego. Mogą być wykorzystywane w instalacjach stalowych, PCV lub miedzianych.

KELLER 350 może pracować przy ciśnieniu maksymalnym w instalacji do 16 barów (1,6 MPa). Dopuszczalna temperatura środka grzewczego to maks. 95°C.

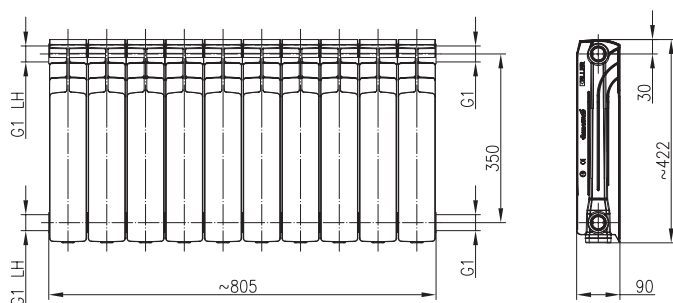
Zaleca się wyposażenie każdego grzejnika KELLER w odpowietrznik automatyczny oraz zawory odcinające. W przypadku montażu grzejnika w instalacji wykonanej z miedzi wartość współczynnika pH wody nie powinna przekraczać 8. Jeśli jednak dochodzi do kontaktu z wodą o wyższym współczynniku pH należy stosować inhibitory korozji dopuszczone do użytku w Polsce. Wtedy zalecane jest zastosowanie jako uszczelnienia w połączeniach taśmy teflonowej.

W celu uzyskania maksymalnej mocy cieplnej grzejnika zaleca się zachowanie minimalnych odległości podczas montażu – 10 cm od parapetu, 2,5 cm od ściany i 10 cm od podłogi.

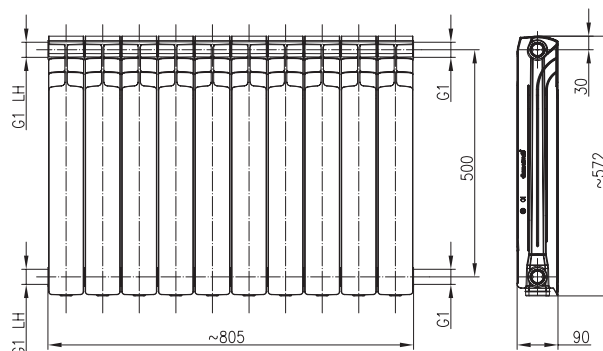
Dane techniczne dla zestawu 10-elementowego

	KELLER 500	KELLER 350
Całkowita wysokość członu [mm]	571	423
Całkowita szerokość [mm]	800	800
Głębokość członu [mm]	90	90
Rozstaw przyłączy [mm]	500	350
Średnica przyłączy [cal]	1	1
Waga [kg]	15	10,5
Pojemność grzejnika [litr]	2,6	2,2
Wydajność cieplna grzejnika dla $\Delta t=60^{\circ}\text{C}$ [W]	1407	1085
Wydajność cieplna grzejnika dla $\Delta t=50^{\circ}\text{C}$ [W]	1110	859

Wymiary grzejnika



Wymiary grzejnika KELLER 350.



W ofercie Grupy SBS jest także grzejnik KELLER 500.

REGULUS®-system – niskotemperaturowe grzejniki na czasie

Grzejniki do pomp ciepła i kondensatów

Najwyższy komfort cieplny zapewnia nam nie stała, identyczna przez cały czas temperatura wnętrza, ale temperatura czasem trochę wyższa, a czasem trochę niższa – w zależności od naszych potrzeb. „Trochę” oznacza często ledwie kilka dziesiątych stopnia, które jednak stanowią wielką, odczuwalną różnicę.

Temperatura odczuwalna zależy także od wilgotności powietrza – gdy ta spada, temperatura odczuwalna także ulega obniżeniu. Jednostajnie grzejące ogrzewanie podłogowe o dużej bezwładności cieplnej zazwyczaj zasilane jest ciepłem jedynie nocą, czyli wtedy gdy niekoniecznie trzeba grzać, lecz gdy akurat jest najtaniej. W takiej sytuacji nie jesteśmy w stanie dokonać żadnej korekty temperatury wnętrza na żądanie.

Grzejnik jakiego potrzebujemy

Kiedy ogrzewanie jest oszczędne i w najwyższym stopniu komfortowe? Nie tylko wówczas, gdy produkcja ciepła jest najtańsza, lecz gdy dostępne jest ono zgodnie z aktualnymi potrzebami, a jego podaż uwzględnia wszelkie, nawet te niespodziewane zyski ciepła. Jest to możliwe przy pomocy odpowiednio reaktywnego sterowania oraz szybko reagujących grzejników. Możliwy jest także podział mocy grzewczej: połączenie grzejników ściennych z ogrzewaniem płaszczyznowym w tym samym pomieszczeniu, zasilanych tą samą temperaturą zasilania (patrz: hybrydowa dystrybucja ciepła).

Czy to oznacza zmierzch grzejników ściennych? Nic podobnego! Biorąc pod uwagę powyższe uwagi, byłoby to nieracjonalne. Można jednak powiedzieć, że kończy się czas grzejników starego typu: powoli reagujących, umieszczonych pod oknem i... białych. Nadchodzi era rozwiązań precyzyjnie dawkujących wytworzone ciepło – grzejników lekkich, zawierających mało wody, o bardzo dużej powierzchni wymiany ciepła.

Obecnie budowane domy są coraz cieplejsze i znacznie lepiej akumulują ciepło. Temperaturę

wnętrza stabilizuje nie tylko samoregulująca poziom ciepła posadzka, jak głosi obiegowy mit, lecz wszystkie nagrzane do pożądanej temperatury przegrody, czyli ściany, sufit, posadzka i elementy wyposażenia domu. Zadaniem grzejnika powinno być precyzyjne uzupełnianie bieżących strat ciepła. Im precyzyjniej, tym lepiej dla kieszeni i dla komfortu cieplnego użytkownika.

Inteligentne oszczędzanie

Gdy temperatura zadana zostanie osiągnięta, grzejnik powinien możliwie jak najszybciej przerwać grzanie. **Wyłączając całkowicie ogrzewanie, włączamy oszczędzanie energii** – to oczywiste. Wszelkie opowieści, jakoby przerywanie grzania, czy też obniżanie temperatury pomieszczenia było nieopłacalne, to kolejny mit, który trzeba obalić. Przy ogrzewaniu regulusami – grzejnikami o małej masie całkowitej, tj. wraz z wodą – z uwagi na bardzo krótki czas rozruchu instalacji planowane przerwy w grzaniu mogą być maksymalnie wydłużone. To oznacza, że okresy grzania mogą być maksymalnie skrócone. Rozpoczęcie grzania pełną zadaną mocą lub jego zaprzestanie następuje w stosunkowo krótkim czasie. Natomiast grzanie trwa tak długo, jak tego chcemy.

Emitująca permanentnie ciepło „podłogówka” to rozwiązanie komfortowe tylko dla niektórych. Wielu chce czegoś więcej: w większym stopniu panować nad klimatem swojego domu, na przykład w kontekście zmian w temperaturze odczuwalnej. Tym bardziej, że przy coraz mniejszych potrzebach grzewczych, inne grzejniki o dużej powierzchni wymiany spokojnie są w stanie podołać tym potrzebom. To daje użytkownikom wybór znacznie większej ilości opcji grzania.

Przy ocenie przydatności grzejników do instalacji niskotemperaturowych, kluczowym parametrem porównawczym jest ich powierzchnia kontaktu z ogrzewanym powietrzem. Grzejniki



Grzejnik ścienny DECOR

REGULUS®-system mają pole powierzchni o 50% większe od innych grzejników ściennych. Właśnie ta cecha umożliwia ich efektywną pracę w niskich temperaturach zasilania. Przerwanie ogrzewania powinno nastąpić możliwie jak najszybciej, po osiągnięciu pożądanej temperatury wnętrza. Tej zalety nie posiada ogrzewanie podłogowe (grzejnik podłogowy o ogromnej bezwładności cieplnej), zatem zastosowanie do dystrybucji ciepła nowoczesnych, szybko reagujących grzejników jest doskonałym wyborem zarówno dla kieszeni użytkownika, jak i najwyższej pojętego komfortu cieplnego.

Po prostu komfortowy

ecoTEC pro VC 246

Kocioł dostępny w pakietach z zasobnikami i osprzętem w Grupie SBS



ecoTEC pro VC 246 – gazowy, wiszący kocioł kondensacyjny

- Ekonomiczny dzięki wysokiej sprawności normatywnej $\eta_{Hi} = 108\%$
- Trwały i niezawodny - niemiecka technologia
- Bezpieczny w użytkowaniu - zamknięta komora spalania
- Elegancki i nowoczesny wygląd
- Kocioł wraz z regulatorem klasy VI osiąga klasę energetyczną dla ogrzewania A+



Ciśnieniowe naczynia przeponowe

rozwiązania KELLER do c.o. i c.w.u.



WYPRODUKOWANE PRZEZ:

NACZYNIA KELLER TO URZĄDZENIA NIEZBĘDNE W KAŻDEJ INSTALACJI GRZEWczej, CHŁODNICZEJ ORAZ CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ. TO STAŁOWY ZBIORNIK, KTÓRY Z JEDNEJ STRONY POSIADA PRZYŁĄCZE DO INSTALACJI, A Z DRUGIEJ STRONY ZAWÓR DO NAPEŁNIANIA LUB UPUSZCZANIA GAZU.

Fabrycznie naczynia KELLER do c.o. i c.w.u. napełniane są azotem do określonego ciśnienia wstępnego. Jest ono zależne od przeznaczenia – dla c.o. jest to zazwyczaj 1,5 bar, dla c.w.u. – 3,5 bar. Wewnątrz zbiornika znajduje się membrana oddzielająca część gazową od medium znajdującego się w instalacji.

Zbiorniki KELLER do układów grzewczych posiadają membranę z gumy EPDM (kautczuk etylenowo-propylenowy). Jest ona odporna na działanie temperatur do 120°C i ciągłą temperaturę roboczą do 70°C.

Naczynia do wody użytkowej posiadają membranę z butylu. To materiał, który został dopuszczony do kontaktu z wodą przeznaczoną do spożycia. Jest wytrzymały na temperatury do 99°C.

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	
KEL 717632	Naczynie do C.W.U. KELLER 8 l 10 bar	
KEL 717649	Naczynie do C.W.U. KELLER 12 l 10 bar	
KEL 717656	Naczynie do C.W.U. KELLER 18 l 10 bar	
KEL 717663	Naczynie do C.W.U. KELLER 24 l 10 bar	

Obejma do naczyń ciśnieniowych KELLER 8-24 l

KEL 718189



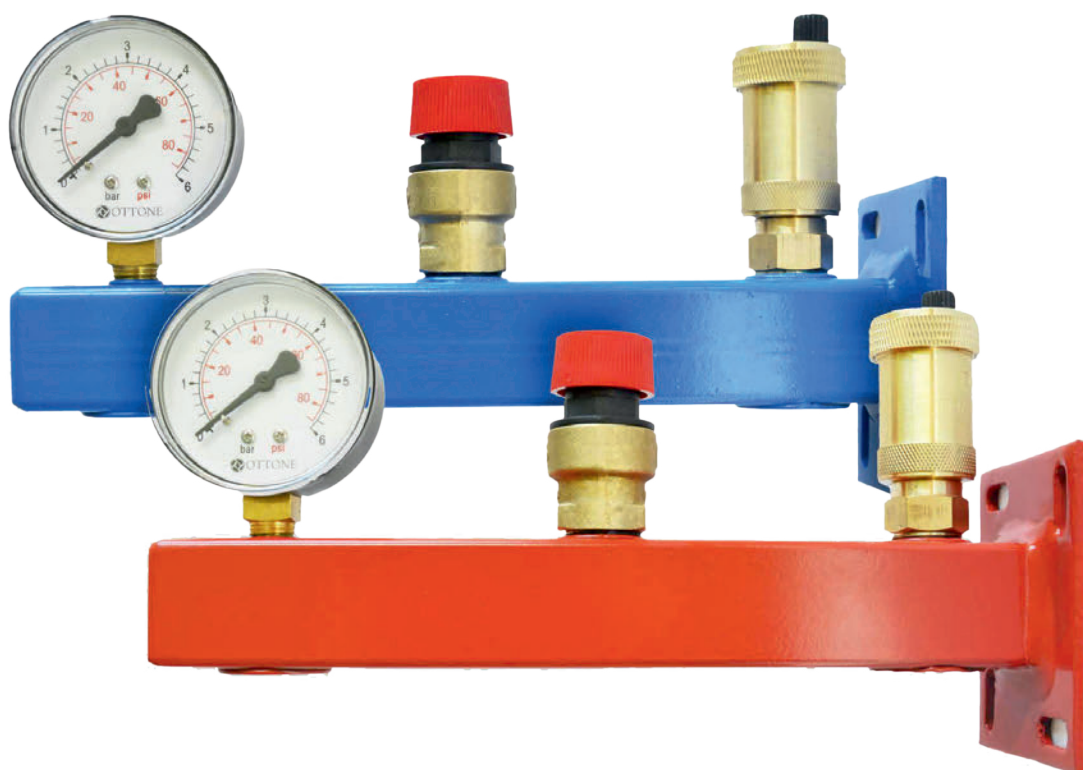
NOWOŚĆ

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	
KEL 717595	Naczynie do C.O. KELLER 12 l 6 bar	
KEL 717601	Naczynie do C.O. KELLER 19 l 6 bar	
KEL 717618	Naczynie do C.O. KELLER 24 l 6 bar	
KEL 717625	Naczynie do C.O. KELLER 35 l 6 bar	

Kompletna ochrona

z zespołami przyłączeniowymi KELLER

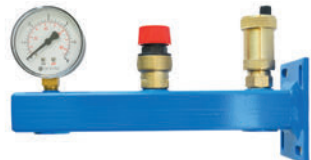
ZESPOŁY PRZYŁĄCZENIOWE KELLER DO C.O. LUB C.W.U. STANOWIĄ KOMPLETNY UKŁAD ZABEZPIECZAJĄCY INSTALACJE CENTRALNEGO OGRZEWANIA LUB CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ. CHRONIĄ PRZED NIEBEZPIECZNYM WZROSTEM CIŚNIENIA SPOWODOWANYM PODWYŻSZENIEM TEMPERATURY WODY W INSTALACJI I JEJ ROZSZERZALNOŚCIĄ CIEPLNĄ.



Urządzenia te są niezbędne w każdej wodnej instalacji c.o. i c.w.u. Zespoły przyłączeniowe KELLER doskonale zabezpieczają układ przed wzrostem ciśnienia, chroniąc instalacje i pracujące w niej urządzenia przed zniszczeniem.

W skład zestawu wchodzi:

- belka stalowa z otworami na podłączenie instalacji i naczynia wzbiorczego,
- manometr 6 bar,
- zawór bezpieczeństwa:
- w wersji do c.o. 3 bar,
- w wersji do c.w.u. 6 bar,
- odpowietrznik automatyczny.

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	
KEL 717670	Zespół przyłączeniowy naczynia wzbiorczego do C.O. KELLER z osprzętem 3 bar	
KEL 717687	Zespół przyłączeniowy naczynia wzbiorczego do C.W.U. KELLER z osprzętem 6 bar	



Keller Windsor S

Nowa generacja gazowych kotłów kondensacyjnych



CICHA PRACA
hałas na poziomie
zaledwie 48 dB



**WYSOKI
KOMFORT C.W.U.**
nawet do 19,0 l/min
przy $\Delta t=30^{\circ}\text{C}$



**OPTIMALIZACJA
SYSTEMU**
grzewczego przy
pomocy smartfona
(współpraca ze
sterownikiem
EvoHome)



**DWUSTRONNA
KOMUNIKACJA**
między kotłem
a regulatorem
pokojowym
(protokół komunikacji
Open-Therm)



**ODCZYT
WYBRANYCH
INFORMACJI**
z poziomu
regulatora



**DO DOMÓW
JEDNORODZINNYCH**
oraz małych
mieszkań i obiektów
niskoenergetycznych

WIĘCEJ NA WWW.GRUPA-SBS.PL



Grzejnik drabinkowy DELFIN Exclusive

– nowe kolory

OFERTA GRZEJNIKÓW DELFIN EXCLUSIVE POWIĘKSZYŁA SIĘ. WŁAŚNIE ZOSTAŁA ROZSZERZONA O KOLEJNE WYJĄTKOWE KOLORY, IDEALNIE WPISUJĄCE SIĘ W OBECNE TRENDY.

Grzejniki DELFIN Exclusive cechują się wyszukaną stylistyką, pasującą do nowoczesnego wystroju wnętrz. Ich rurki o przekroju prostokątnym posiadają perfekcyjne wykończenie w kolorach: biały, silver, ciemny grafit mat, quartz 1, quartz2. Do grzejników można podłączyć elektryczną grzałkę, która rozszerzy jego walory funkcjonalne. Korzyści z grzejników DELFIN Exclusive to:

- Innowacyjna forma grzejnika pasująca do nowoczesnych wystrojów
- Rurki o przekroju prostokątnym
- Perfekcyjna jakość wykończenia
- Duża moc grzewcza
- Zastosowanie alternatywnej grzałki elektrycznej znacznie poszerza walory funkcjonalne produktu.



Specyfikacja grzejników DELFIN Exclusive:

- Dostępne wysokości: 695, 945, 1210, 1410 i 1725 mm
- Moc (przy parametrach 75/65/20°C) dla poszczególnych wielkości wynosi odpowiednio: 356 W, 485 W, 621 W, 724 W i 886 W.
- Szerokość: 580 mm
- Rozstaw przyłączy: 500 mm
- Moc (przy parametrach 75/65/20) dla poszczególnych wielkości wynosi odpowiednio: 356 W, 485 W, 621 W, 724 W i 886 W.

GRUNDFOS

**Do każdych 2 sztuk pomp
ALPHA1L szczypce dla
instalatora GRATIS!**



GRUPA **SBS**

Promocja obowiązuje **od 9 lipca do 27 sierpnia 2018r.** i dotyczy zakupów pomp Grundfos* w hurtowniach Grupy SBS.

Regulamin promocji dostępny w punkcie sprzedaży Partnera Grupy SBS.

Liczba nagród ograniczona.

* Promocja dotyczy produktów o nr kat.
99160579, 99160584.

be think innovate

Mosiężne i stalowe

nowe rozdzielacze od marki Ferro

2 RODZAJE – STALOWE I MOSIĘŻNE, 4 TYPY: N-RZP, N-RZPO, N-RO, N-RNZ (MOSIĘŻNE) I SN-RZP, SN-RZP*S, SN-RO, SN-RO*S (STALOWE) ORAZ 11 MODELI W KAŻDYM. TO 88 NOWYCH ROZDZIELACZY, KTÓRE WZBOGACIŁY OFERTĘ FERRO.

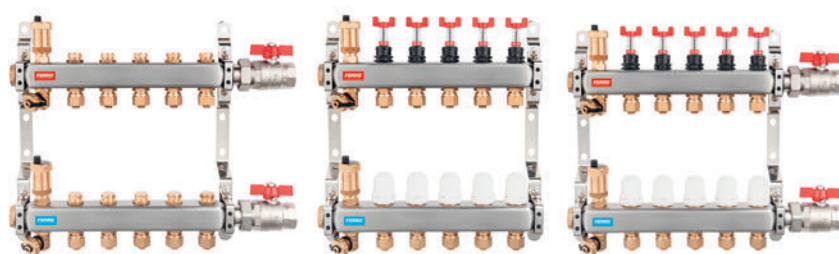
Wyprodukowane w czeskiej fabryce Grupy FERRO w Znojmo, w oparciu o najnowsze osiągnięcia technologii, rozdzielacze charakteryzują się wysoką jakością materiałów i precyzją wykonania. Ponadto rozdzielacze mosiężne (CW617N) i stalowe (AISI 304) są wyposażone w innowacyjne rozwiązania ułatwiające pracę instalatorom, takie jak: zespół odpowietrzająco-spustowy z automatycznym odpowietrznikiem (w rozdzielaczach mosiężnych), przepływomierz 1/2" czy złączki do rur wielowarstwowych 16 x 2 mm obecne w każdym zestawie.

Wodne ogrzewanie podłogowe cieszy się dużym uznaniem zarówno w budownictwie mieszkaniowym, jak i w obiektach użyteczności publicznej, ponieważ taki system grzewczy zapewnia równomierny rozkład temperatury w całym pomieszczeniu bez większego wpływu na poziom wilgotności powietrza. Dodatkowo nie ma również potrzeby montażu grzejników w poszczególnych pomieszczeniach, co podnosi walory estetyczne wnętrza budynku.

Podstawa ogrzewania

Rozdzielacze mosiężne są podstawowym elementem systemu centralnego ogrzewania. Stosowane w instalacjach grzejnikowych, podłogowych oraz mieszanych umożliwiają rozdzielanie czynnika roboczego na poszczególne pętle grzewcze, precyzyjną regulację instalacji i niezawodną pracę całego systemu ogrzewania.

Nowe typy rozdzielaczy stalowych



Przykładowy rozdzielacz składa się z dwóch kolektorów – zasilającego i powrotnego, a także elementów przyłączeniowych. Ponadto rozdzielacze wyposaża się w określonego rodzaju osprzęt, charakterystyczny dla danego typu. W porównaniu do wcześniejszej oferty producenta, w najnowszych rozdzielaczach marki Ferro zastosowano szereg innowacyjnych rozwiązań, które czynią je bardziej funkcjonalnymi i kompaktowymi. Chodzi tutaj przede wszystkim o zespół odpowietrzająco-spustowy z przyłączem 1" z automatycznym odpowietrznikiem pływakowym, zaworem spustowym z końcówką do podłączenia węża oraz zaślepką z wbudowanym kluczem do zaworu spustowego.

Nowym elementem jest również przepływomierz 1/2" ze skalą 0 – 5 l/min oraz z wygodnym uchwytem motylkowym do regulacji. Dużym udogodnieniem są także

nypły ze złączkami przeznaczone do rur wielowarstwowych 16 x 2 mm, obecne w każdym zestawie oprócz typu N-RO, gdzie zastosowano zawory kulowe KPEX ze zintegrowanym przyłączem zaciskowym do rur wielowarstwowych 16 x 2 mm. W ofercie osobno dostępne są także złączki do rur z tworzywa 16 x 2 mm i rur miedzianych 15 mm.

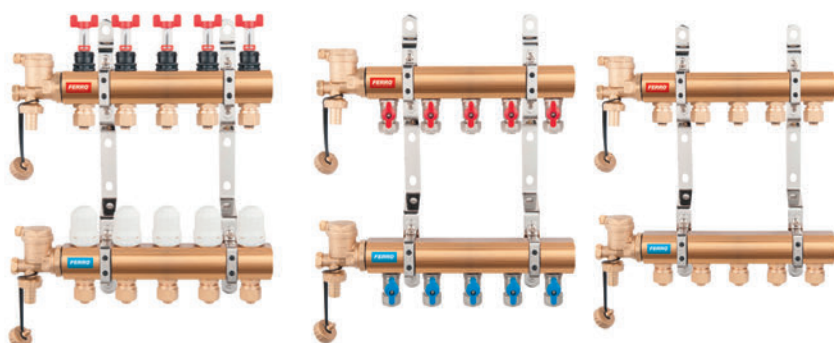
Cenione przez specjalistów

Rozdzielacze stalowe to sprawdzone rozwiązania, które zdobyły uznanie instalatorów i inwestorów. Nowe modele FERRO wykonane ze stali nierdzewnej AISI 304 składają się z 2 belek, kompletu uchwytów stalowych, zaworów odcinających na belce zasilającej i powrotnej (SN-RO, SN-ROS), przepływomierzy regulujących przepływ na belce zasilającej oraz zaworów termostatycznych na belce powrotnej z pokrętkami do ręcznej regulacji z możliwością podłączenia głowicy termostatycznej (SN-RZP, SN RZPS).

Na wyposażeniu znajdują się też automatyczne zawory odpowietrzające, obrotowe zawory spustowe, kurki kulowe ze śrubunkiem, korki mosiężne, a także nypły ze złączkami do rur wielowarstwowych 16 x 2 mm.

Wprowadzone do oferty rozdzielacze marki Ferro dostępne w wersji od 2 do 12 sekcji, z możliwością podłączenia z lewej lub prawej strony, kompaktowe i wzbogacone o elementy ułatwiające pracę instalatorom to produkty nowej generacji – funkcjonalne, szczelne, trwałe i niezawodne. Producent udziela na nie aż 15-letniego okresu gwarancji, a szeroki wachlarz typów i modeli pozwala na wybór najlepszego rozwiązania.

Nowe typy rozdzielaczy mosiężnych



Husky Automatic

komfort odkurzania

HUSKY


 z ręcznym
opróżnianiem
zbiornika

HUSKY


 z automatycznym
odpływem
zanieczyszczeń
do kanalizacji


 DO SPRZĄTANIA
NA MOKRO


MARKA HUSKY TO ŚWIATOWY LIDER W SYSTEMACH CENTRALNEGO ODKURZANIA. WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE ZAOWOCOWAŁO NOWOCZESNĄ LINIĄ ODKURZACZY HUSKY AUTOMATIC Z AUTOMATYCZNYM ODPROWADZENIEM ZANIECZYSZCZEŃ DO KANALIZACJI.

tania na mokro mogą być również przydatne do płukania i dezynfekcji instalacji.

Instalacja systemu rur

System rur w instalacjach wyposażonych w jednostkę z serii Husky Automatic wykonuje się w bardzo podobny sposób, jak instalację wyposażoną w jednostkę centralną do pracy na sucho. Jedynymi różnicami w tym przypadku jest konieczność zachowania niewielkiego spadku na odcinkach poziomych instalacji, zasyfonowania podejść pod gniazda oraz pionowych rozgałęzień instalacji.

Przydatne akcesoria

Odkurzacze serii Husky Automatic idealnie nadają się do czyszczenia parkietów drewnianych, paneli, płytek oraz wykładzin i dywanów. Odkurzacze z tej serii sprawdzą się także w sprzątaniu zarówno suchych jak i mokrych powierzchni np. w restauracji, biurze, hotelu jak i do ściągania wody wokół basenów. Automatyczny odpływ zanieczyszczeń oznacza, że zostały wyeliminowane wszelkie worki czy dodatkowe filtry, dzięki czemu urządzenia te stają się praktycznie bezobsługowe.



Jednostki centralne Husky Automatic nadają się zarówno do użytku domowego jak i przemysłowego. Wyposażone zostały w automatyczny odpływ zanieczyszczeń do kanalizacji oraz przyłącze wody. Dzięki temu odkurzacz po skończonej pracy sam pozbywa się zanieczyszczeń oraz czyści zbiornik za pomocą strumienia wody.

Automatyczny odpływ zanieczyszczeń do kanalizacji w jednostkach Husky Automatic oznacza, że zostały wyeliminowane wszelkie worki czy dodatkowe filtry. Dzięki temu stają się one praktycznie bezobsługowymi urządzeniami, a moc ssąca w całym okresie użytkowania pozostaje na takim samym poziomie. Kolejną zaletą Husky Automatic jest możliwość przepłukania oraz dezynfekcji instalacji.

Na sucho i na mokro

Główną zaletą jednostek do sprzątania na sucho i mokro z ręcznym opróżnianiem zbiornika jest możliwość wciągania płynów bez dodatkowego separatora. Po wciągnięciu płynów zaleca się jedynie ręczne opróżnianie zbiornika. Przy opcji sprzątania na sucho jednostki PRO100 i PRO200 mogą pracować z wielowarstwowym antyalergicznym workiem jednorazowym o pojemności 30 litrów. Natomiast w wersji sprzą-

Ogrzewanie płaszczynowe

WALL FLOOR



SYSTEM
KAN-therm



KAN SMART – inteligentny system
w Twoim domu



Komfortowe – efekt promieniujących ścian.

Praktyczne – ciepło/chłód jest dostarczane tam gdzie przebywamy.

Ekonomiczne – oszczędność energii cieplnej.

Czyste – eliminuje unoszenie kurzu.

Trwałe – żywotność eksploatacyjna **ponad 50 lat**.

Bezpieczne

Szybki i łatwy montaż

10-letnia gwarancja i wysokie ubezpieczenie

TECHNOLOGIA SUKCESU



www.kan-therm.com

ISO 9001



Ogrzewanie podłogowe

Na co zwrócić uwagę i jakie błędy wykonawcze popełniane są najczęściej – część 2

KONTYNUUJEMY NASZ CYKL EDUKACYJNY POŚWIĘCONY BŁĘDOM POPEŁNIANYM PODCZAS INSTALACJI OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO. W TYM WYDANIU MAGAZYNU GRUPY SBS PRZEDSTAWIAMY WYMAGANIA PROJEKTOWO-WYKONAWCZE, KTÓRYCH ZANIECHANIE LUB NIERZETELNE DOPEŁNIENIE MOŻE SKUTKOWAĆ NIEPOPRAWNĄ PRACĄ INSTALACJI I TYM SAMYM DYSKOMFORTEM TERMICZNYM W TRAKCIE EKSPLOATACJI BUDYNKU.

W poprzednim wydaniu Magazynu Grupy SBS przedstawiliśmy Państwu najczęściej popełniane błędy wykonawcze przy doborze, montażu oraz pierwszym uruchomieniu instalacji ogrzewania podłogowego. Poruszaliśmy kwestie związane z izolacją przeciwwilgociową, przygotowaniem podłoża pod instalację, dylatacją i podziałem płyt grzejnych, a także odpowiednim doбором mocy grzejników podłogowych. Dziś poszerzymy naszą wiedzę o kwestie istotne na etapie projektowo-wykonawczym.

Planowanie układu i długości pętli grzewczych

Aby poprawnie rozplanować układ pętli ogrzewania podłogowego niezbędna jest konsultacja z inwestorem w zakresie przewidywanego rozkładu mebli czy też stałej zabudowy w pomieszczeniach. Pozwoli to na optymalne przygotowanie układu instalacji ogrzewania podłogowego. Dzięki temu unikniemy też sytuacji przykrywania pętli grzewczych i ograniczania mocy instalacji grzewczej.

W przypadku ogrzewania podłogowego w pomieszczeniach takich jak łazienka powinno unikać się prowadzenia pętli grzewczych pod kabinami prysznicowymi bądź wannami. Takie wykonanie instalacji podłogowej może doprowadzić do nadmiernego wysychania syfonów

i tym samym naraża pomieszczenie na występowanie nieprzyjemnych zapachów pochodzących z kanalizacji.

Najpoważniejszym błędem na etapie wykonywania instalacji ogrzewania podłogowego jest jednak tworzenie zbyt długich pętli grzewczych. Mogą być one wtedy przyczyną bardzo dużych strat ciśnienia, które potem może być trudno zrównoważyć za pomocą pompy obiegowej. W tym przypadku najlepiej stosować się do zaleceń producenta instalacji ogrzewania podłogowego. Warto stosować długości pętli odpowiednio dobrane i zalecane dla konkretnej średnicy rury.

Mocowanie rur do izolacji termicznej

Bardzo często, z chęci zaoszczędzenia na elementach składowych instalacji ogrzewania podłogowego, stosowane są nieprofesjonalne, wykonywane własnoręcznie systemy mocowania rury do izolacji termicznej. Wykonywane one są poprzez zakup zwykłego styropianu i położeniu na nim oddzielnej warstwy folii aluminiowej, bądź zwykłej PE. Następnie dochodzi do przypięcia rury za pomocą spinek. Częstym skutkiem takiego wykonania instalacji jest brak poprawnego, solidnego mocowania rury do izolacji termicznej i jej „wstawanie” podczas wyko-

nywania wylewek. W skrajnych przypadkach może to doprowadzić do całkowitego odrywania się rur od izolacji podczas prób szczelności oraz ich wypływanie podczas wylewania jastrychu. W efekcie wylewka będzie miała nierównomierną grubość nad rurą grzewczą, co może powodować nadmierne, miejscowe pękanie płyty grzewczej i wykładziny np. z płytek ceramicznych.

Jak się okazuje nie każdy instalator wie, że głównym elementem mocującym spinkę nie jest sama izolacja (styropian), a warstwa foli trwale przyklejona do izolacji termicznej. To do niej spinka kotwi się podczas próby jej wyciągnięcia dzięki specjalnie wyprofilowanym wypustkom.

Nie warto więc oszczędzać na konstrukcji, która ma być docelowo zalana betonem na długie lata. Pozorne oszczędności, wynikające z zastosowania trochę tańszych elementów o wątpliwej jakości, mogą przerodzić się w znacząco większe koszty związane koniecznymi do usunięcia awariami.

Dobór rozdzielaczy

Kolejny dość często popełniany błąd przy wybieraniu i kompletacji instalacji ogrzewania podłogowego, to nieodpowiednie dopasowanie rozdzielaczy. Dla poprawnej i równomiernej pracy instalacji ogrzewania podłogowego wymagana jest tzw. regulacja hydrauliczna wszystkich pętli grzewczych. Oznacza to, że dla każdej pętli grzewczej, zarówno długiej jak i krótkiej, musimy ustawić konkretne wartości przepływów. Możemy tego dokonać dzięki specjalnym przepływomierzom bądź zaworom regulacyjnym, w które wyposażone są rozdzielacze do ogrzewania podłogowego.

Kolejna kwestia to sterowanie ogrzewaniem podłogowym na zasadzie pomiaru temperatury w pomieszczeniu. Taką możliwość dają nam rozdzielacze, poza wspomnianymi przepływomierzami lub zaworami regulacyjnymi, które posiadają dodatkowo specjalne wkładki termostatyczne do zainstalowania siłowników automatyki sterującej. Dobór rozdzielacza pozbawionego tych elementów, a w szczególności przepływomierzy lub zaworów regulacyjnych, pozbawi nas możliwości wykonania kluczowych zabiegów sterowania, co w konsekwencji uniemożliwi poprawną pracę całej instalacji ogrzewania podłogowego.

Wylewanie jastrychu

Bardzo ważną kwestią podczas wylewania posadzek jest zwiększona ostrożność przy posługiwaniu się narzędziami, które w jakikolwiek sposób mogą uszkodzić rozłożoną rurę. W związku z tym warto by, a wręcz jest to bezwzględnie zalecane, podczas wylewania jastrychu rury były napełnione wodą pod ciśnieniem. Umożliwi to szybką identyfikację miejsca uszkodzenia rury jeszcze na etapie zalewania ich betonem.

Bardzo częstym postępowaniem, niekorzystnie wpływającym na trwałość eksploatacyjną posadzki, jest redukcja grubości wylewki ponad rurą. Prowadzi to do znacznego osłabienia posadzki i narażenia jej na nadmierne pękanie. Aby uzyskać trwałą wylewkę betonową bezwzględnie musimy przestrzegać zaleceń co do jej minimalnej grubości. Trzeba też pilnować tego aspektu podczas jej układania.

Zdarzają się też sytuacje odwrotne - niepotrzebne i niepolecane jest zwiększanie grubości wylewki. Podnosi to bezwładność cieplną grzejników podłogowych oraz masę wylewki, co ma szczególne znaczenie, gdy obciąża ona strop. Jeżeli w świetle elementów konstrukcyjnych wysokość jest za duża, trzeba wcześniej dopilnować, by rezerwę wypełniono styropianem. Pozostawimy przy grubości wylewki na poziomie 65-70 mm.

W celu ograniczenia ilości wody zarobowej i uzyskania dogodnej dla układania wylewki konsystencji betonu, zaleca się dodawanie tzw. plastyfikatorów. Brak dodatku plastyfikatora do betonu jest ewidentnym błędem wykonawczym i powoduje znaczne zwiększenie porowa-

tości jastrychu. To w konsekwencji prowadzi do znacznego obniżenia zdolności przewodzenia ciepła przez posadzkę oraz jej właściwości mechanicznych.

W trakcie wylewania jastrychu ponownie powinniśmy sprawdzać w jakim stanie są taśmy przyściennne oraz dylatacje oddzielające płyty grzejne. Tuż po wylaniu jastrychu taśm przyściennych oraz dylatacji nie należy ucinąć. Powinny wystawać ponad posadzkę do chwili układania wykładziny. Stanowiąc będą tym samym wskazówkę dla ekip wykończeniowych co do miejsc, w których należy wykonać dylatację np. płytek ceramicznych.

Pielęgnacja wylewki

Czas wiązania jastrychu wynosi od 21 do 28 dni. Przez ten czas należy chronić wylewkę przed gwałtownymi zmianami warunków otoczenia (przeciągiem, nasłonecznieniem) oraz przed obciążaniem ciężkimi przedmiotami. Dopiero po tym czasie można przystąpić do procesu powolnego wygrzewania jastrychu. Oba procesy wymagają, aby budynek był już wyposażony w okna i drzwi, które zapewnią optymalne warunki pielęgnacji jastrychu.

Należy bezwzględnie unikać uruchamiania instalacji ogrzewania podłogowego tuż po wylaniu jastrychu, np. w celu ochrony napełnionej instalacji przed zamarznięciem. **Podgrzewanie świeżej wylewki doprowadzi do nadmiernego, przedwczesnego odparowania wody niezbędnej do procesu wiązania betonu. W efekcie wytrzymałość posadzki będzie znacznie niższa.** Zaleca się nawet, aby w okresach mocnych upałów świeża wylewka była przykryta folią w celu zabezpieczenia przed nadmiernym wysychaniem.

Wstępne wygrzewanie jastrychu

Proces wstępnego wygrzewania jastrychu polega na usunięciu wilgoci pozostałej w wylewce po okresie jej pielęgnacji. Aby proces ten przebiegał równomiernie należy przynajmniej wstępnie wyregulować hydraulicznie instalację ogrzewania podłogowego. Brak takiej regulacji doprowadzi do nierównomiernej pracy układu, a tym samym równie nierównomiernego wygrzania posadzki.

Wygrzewanie należy wykonywać stosunkowo wolno i rozpocząć z początkową temperaturą wody zasilającej na poziomie 25°C. Taka temperatura wody powinna być utrzymywana przez minimum 3 dni, zaś cały proces wygrzewania jastrychu powinien trwać nie krócej niż 8 dni. Pomińnięcie procesu wstępnego wygrzewania powoduje z kolei odkształcenie płyty związane z różną wilgotnością górnej i dolnej strefy jastrychu. Podczas pracy instalacji woda gromadzi się w górnej części płyty, podczas gdy dolna część, w której grzeją rurki, pozostaje sucha. Taki rozkład wilgoci prowadzi do wygięcia brzegów płyty ku dołowi. Ponieważ narożniki wyginają się najbardziej, cała powierzchnia płyty unosząc się do góry może stracić płaszczyznę oparcia, którą powinna być dla niej izolacja pozioma.

**Kierownik Działu Doradztwa Technicznego
SYSTEMU KAN-therm
mgr inż. Mariusz Choroszuca**



Mocowanie rur do izolacji termicznej SYSTEMU KAN-Therm

Porozmawiajmy o Twoim komforcie

Możemy zacząć teraz

NOWA GENERACJA WYJĄTKOWEGO SYSTEMU GRUNDFOS ALPHA 3 TRAFIŁA NA RYNEK. DWUKIERUNKOWA RADIOWA KOMUNIKACJA I SZEREG NOWOCZESNYCH ROZWIĄZAŃ ZAPEWNIĄ WYSOKI POZIOM KOMFORTU UŻYTKOWNIKA URZĄDZEŃ.

Nowa ALPHA3 redefiniuje przeznaczenie i zastosowanie małej domowej pompy obiegowej. Wbudowana w pompę funkcja dwukierunkowej komunikacji daje nowe korzyści zarówno dla instalatora i użytkownika końcowego. Nowa ALPHA3 bezpośrednio łączy się z Twoim smartfonem, a współpraca pompy z użytkownikiem jest intuicyjna, prosta i łatwa. Dotyczy to również naszych aplikacji GO Remote i GO Balance.

Równowaga z Go Balance

GO Balance pozwala szybko i precyzyjnie zrównoważyć hydraulicznie dwururową instalację grzejnikową i system ogrzewania podłogowego. Dodatkowym ułatwieniem dla instalatora jest bezpośrednie połączenie pompy z aplikacją GO Balance bez konieczności instalowania modułu komunikacyjnego ALPHA Reader na pompie.

Cały proces wyrównoważenia może być wykonany precyzyjnie tylko przez jedną osobę, która ma za pomocą smartfona dostęp do danych instalacji i obliczeń. Wyrównoważona hydraulicznie instalacja zapewnia wymagany rozdział ciepła w każdym pokoju zgodnie z zapotrzebowaniem. To przekłada się na komfort dla użytkownika i oszczędność kosztów za ogrzewanie na poziomie od 7 do 20%.

Go Remote dla dobrej pracy

Z nowym intuicyjnym panelem sterowania można ustawić optymalny punkt pracy i tryb regulacji rekomendowany dla wybranych systemów (np. ogrzewanie grzejnikowe, ogrzewanie podłogowe) bezpośrednio na pompie. Jest to możliwe dzięki aplikacji GO Remote.

Specyficzne funkcje pozwalają na łatwe uruchomienie i ustawienie systemu na optymalnych oraz najlepszych parametrach pracy. Instalator nie tylko może ustawić wymagany punkt pracy, ale (co jest innowacyjne dla małych, domowych pomp obiegowych) może odczytać dane dotyczące ustawień pompy i instalacji. To pozwala monitorować wydajność urządzenia i daje pewność, że pompa i system pracują najefektywniej. Tym sposobem zapewniamy komfort dla użytkownika przy minimalnych nakładach energii.



Aplikacja Grundfos GO Remote pozwala instalatorowi na kontrolowanie pracy nawet kilku urządzeń zamontowanych w systemie grzewczym.

Alpha3 na trudne wyzwania

Nowa ALPHA3 jest dedykowana wymagającym instalacjom, gdzie osady mineralne wytrącające się z wody grzewczej mogą blokować wirnik. Sprawdza się również w systemach pracujących okresowo z długimi okresami postoju. Pompa nie blokuje się – zapewniają to funkcje takie jak tryb letni pracy i tryb niezawodnej pracy przetestowane już w milionach produktów ALPHA.

Tryb letni pracy w ALPHA3 sprawia, że przez aplikację GO Remote użytkownik może wyłączyć pompę całkowicie w okresie letnim. To redukuje zużycie energii do minimum. Co 25 godzin pompa włącza się na 2 minuty. Pozwala to po okresie letniego postoju bezproblemowo uruchomić ALPHA3 w pełnym zakresie, gdy będzie taka potrzeba.

W przypadku zablokowania wirnika pompa będzie wibrować z częstotliwością 3Hz, co zapewnia skuteczne rozdrabnianie wszelkich osadów gromadzących się w krytycznych obszarach. Wbudowana funkcja zabezpieczenia przed suchobiegiem pozwala w przypadku braku wody skutecznie monitorować pompę i instalację nawet do 72 godzin.

ALPHA3 jest zbudowana na niezawodnej i trwałej platformie w oparciu o najnowsze technologie takie jak dwukierunkowa radiowa komunikacja z inteligentnymi funkcjami. Pozwala to zapewnić komfort użytkownikom i daje oszczędności na ogrzewaniu. Łatwa instalacja i uruchomienie pełnego monitorowania aktywności pompy daje instalatorowi satysfakcję z wykonanej pracy. I co równie ważne: zapewnia oszczędność czasu. Digitalizacja systemów grzewczych jest obecnie koniecznością, dlatego ALPHA3 jest idealnym wyborem dla nowoczesnych systemów grzewczych.

Hydrofor SCALA2

*zapewnia idealne
ciśnienie wody
i komfort w domu*

UZYSKANIE WYMAGANEGO CIŚNIENIA WODY W KRANACH CZERPALNYCH W DOMACH JEDNORODZINNYCH JEST CZĘSTO TRUDNE DO OSIĄGNIĘCIA. WYNIKA TO Z WAHAŃ CIŚNIENIA WODY W SIECI ZASILAJĄCEJ, A TAKŻE JEDNOCZESNEGO OTWARCIA KILKU ODBIORNIKÓW. RÓWNIEŻ WIĘKSZOŚĆ DOMOWYCH HYDROFORÓW NIE MA MOŻLIWOŚCI PŁYNNEJ ZMIANY CIŚNIENIA WODY W PRZEWODZIE TŁOCZNYM W ZAKRESIE DOSTOSOWANYM DO POTRZEB UŻYTKOWNIKA.

Wprowadzając na rynek SCALA2 firma Grundfos otwiera nowy rozdział w domowych urządzeniach do podnoszenia ciśnienia. Zapotrzebowanie na hydrofony dla budownictwa jednorodzinne jest najbardziej dynamicznie rosnącą kategorią produktów.

Niskie, niewystarczające ciśnienie, zmieniające się w trakcie poboru wody i w konsekwencji zmienna temperatura wody na wylocie z kranu wywołuje duży stres i dyskomfort użytkownikowi. Okazuje się, że powyższy problem dotyczy 80% właścicieli domów, nic dziwnego skoro ponad 70% domów jednorodzinnych zostało wybudowanych przed rokiem 2000. Wysoka temperatura wody w instalacji c.w.u. (zarastanie przewodów związkami chemicznymi), materiały z których zazwyczaj się wykonywało instalacje wodne (stal), a także modernizacje budynków zwiększające ilość kurków czerpalnych są przyczyną, że parametry hydrauliczne instalacji zdecydowanie się pogarszają. Także wahania ciśnienia wody w ciągu doby w sieci zasilającej domy, mają znaczny wpływ na końcowe ciśnienie w kurkach czerpalnych

Zawsze idealnie

SCALA2 dostarcza idealne zgodnie z wymaganiami odbiorcy ciśnienie we wszystkich kranach o każdej porze. Wystarczy tylko ustawić na panelu sterowniczym żądane ciśnienie w oparciu najbardziej wrażliwy odbiornik wody (zazwyczaj jest to prysznic). Zakres regulacji wynosi od 1,5 do 5,5 bar.

Poziom hałasu emitowanego w czasie pracy to 47dB. Kompaktowa budowa, niewielkie rozmiary i nowoczesny design sprawiają, że SCALA2 może być zamontowana w dowolnym miejscu domu bez pogarszania komfortu korzystania z wody.



Użyteczne dodatki

SCALA2 posiada szereg dodatkowych ważnych funkcji a najbardziej istotne to:

- zabezpieczenie przed suchobiegiem szczególnie ważne podczas awarii instalacji lub podczas pracy jako pompa samozasysająca ze studni. Pompa wyłącza się gdy jest brak wody w korpusie pompy,
- Anti-cycling – podczas niekontrolowanego małego wycieku takich jak ciekący kran czy nieszczelność urządzeń w.c., pompa wyłącza się zmniejszając ryzyko uszkodzenia,
- zabezpieczenie przed znacznym wzrostem lub spadkiem napięcia zasilania – pompa wyłącza się po przekroczeniu 300V lub spadku napięcia poniżej 170 V, zaś w zakresie od 180 do 260 V pompa pracuje na pełnej wydajności,
- zabezpieczenie przed niską i wysoką temperaturą wody – pompa sygnalizuje na panelu gdy temperatura medium obniży się poniżej 3°C. lub przekroczy 4°C.

SCALA2 może być montowana także na zewnątrz. Urządzenie może też pracować również jako pompa samozasysająca. Maksymalna wysokość ssania to 8m.

Dane techniczne

- Maks. temperatura otoczenia: 55°C ,
- Maks. temperatura cieczy: 45°C,
- Maks. ciśnienie instalacji: 10 bar,
- Maks. ciśnienie wlotowe: 6 bar,
- Maks. wysokość podnoszenia: 45 m,
- Stopień ochrony: X4D,
- Tłoczona ciecz: czysta woda,
- Poziom ciśnienia akustycznego: < 47 dB(A)
- Maks. moc wejściowa (P1): 550 W
- Masa: 10 kg



Dostarczamy ciepło

poznaj rozdzielacze i grupy pompowe KELLER

KELLER TO MARKA WŁASNA GRUPY SBS, W KTÓREJ ZNAJDZIECIE PAŃSTWO WYDAJNE I WYSOKIEJ JAKOŚCI PRODUKTY DO INSTALACJI C.O. ORAZ C.W.U. DZIŚ PRZEDSTAWIAMY NOWOŚCI W SEGMENTIE GRUP POMPOWYCH ORAZ ROZDZIELACZY GRUP POMPOWYCH OBWODU GRZEWczego DOSTĘPNE W RAMACH NASZEJ MARKI DOMOWEJ.

Rozszerzenie oferty grup pompowych KELLER

Dostępne wersje:

- Grupa pompowa KELLER bez mieszacza z pompą KELLER PRO EKO 25-60 (KEL 717441),
- Grupa pompowa KELLER z mieszaczem z pompą KELLER PRO EKO 25-60 i z siłownikiem KEL06 (KEL 717458),
- Grupa pompowa KELLER z termostatycznym zaworem mieszającym (20-45°C) i z pompą KELLER PRO EKO 25-60 (KEL 718196),
- Grupa pompowa KELLER bez mieszacza bez pompy (KEL 718233),
- Grupa pompowa KELLER z mieszaczem, siłownikiem KEL06, bez pompy (KEL 718240).

Główne cechy:

- gotowe modułowe rozwiązanie,
- urządzenia sprawdzone ciśnieniowo,
- kompaktowa zabudowa, małe wymiary, izolacja w komplecie,
- łatwość konfiguracji i montażu,
- zawierają wszystkie niezbędne elementy wymagane w wyposażeniu kotłowni,
- wyposażone w energooszczędne pompy KELLER PRO Eko,
- elementy od jednego producenta gwarantują bezkolizyjny montaż i niezawodną pracę całego systemu.



Zmiana designu oraz wzmocnienie izolacji grup pompowych KELLER



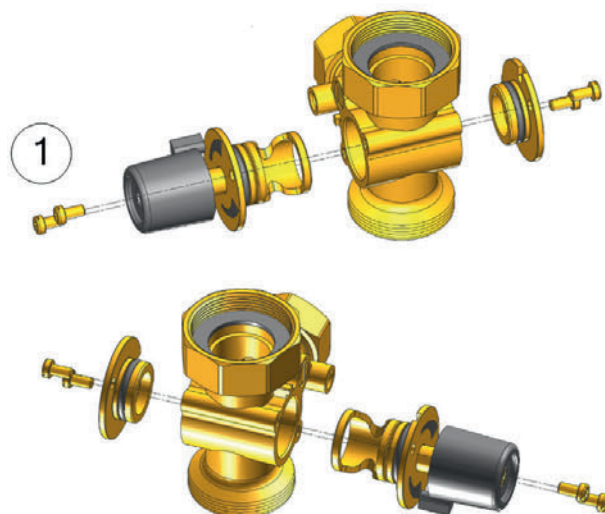
Dane techniczne

Masa (bez pompy)	ok. 3,6 kg (bez zaworu mieszającego) / 3,9 kg (z zaworem mieszającym lub ręcznym zaworem)
Przyłącze górne	gwint wewnętrzny G 1"
Przyłącze dolne	gwint wewnętrzny G 6/4" (nakrętka złączna)
Długość / przyłącze pompy	180 mm/gwint zewnętrzny G 6/4"
Pompa	KELLER PRO Eko 25-60
Części wykonane ze	stali i miedzi, izolacja z polipropylenu spienionego
Materiały uszczelniające	PTFE, EPDM
Wskazania temperatury	o d 0°C do 120°C
Maks. temperatura eksploatacyjna	110°C
Maks. ciśnienie robocze	6 bar
Maks. KVS grupy z zaworem mieszającym	5,4 m³/h
Maks. KVS grupy bez zaworu mieszającego	5,4 m³/h
Maks. KVS grupy z ręcznym termostatycznym zaworem mieszającym	4,0 m³/h

Nowy (odwracalny) 3 drogowy zawór mieszający

Pompy nadające się do montażu w grupach pompowych KELLER:

- KELLER: PRO EKO 25-40-180,
- KELLER: PRO EKO 25-60-180,
- Grundfos: Alpha 2L 25-40-180,
- Grundfos: Alpha 2L 25-60-180,
- Grundfos: UPM3 Hybrid (wersja Oem),
- Grundfos: ALPHA1 L,
- Wilo: Yonos Para RS 25/7.0,
- Wilo: Stratos Para 25/1-7,
- Wilo: Para 6 25-180/6-43/SC-9 (wersja Oem).



Siłownik KELLER KEL 06 (KEL 717175)

Siłowniki nadające się do montażu w grupie

Dane techniczne:

- wymiary: 93 x 82 x 92,5,
- przyłącze elektryczne: ~50 Hz I 230 V,
- pobór mocy: 3,5 W,
- moment obrotowy: 6 Nm,
- czas ruchu: 135 s / 90°,
- przewód przyłączeniowy: 3x 0,5 mm²,
- klasa ochrony: II,
- stopień ochrony: IP40,
- temperatura otoczenia: od -10°C do +50°C,
- masa: 0,4 kg.



Regulator stałotemperaturowy KELLER (KEL 718219)

Siłowniki z wbudowanym regulatorem stałotemperaturowym znajdują zastosowanie w instalacjach centralnego ogrzewania z zaworem mieszającym. Siłownik utrzymuje stałą temperaturę medium obiegu grzewczego. Poprzez wbudowany przełącznik DIP (znajdujący się pod obudową siłownika) mamy możliwość wyboru dodatkowych funkcji takich jak:

- kierunek obrotu siłownika,
- minimalna graniczna temperatura – do wyboru +60 lub +70°C,
- maksymalna graniczna temperatura +55°C,
- ochrona zaworu mieszającego przed zablokowaniem z zaworem mieszającym,
- sterowanie manualne.



Dane techniczne

- kąt 90°,
- klasa odporności 2,
- stopień ochrony IP40,
- 06 Nm,
- przestawny od +20°C do +80°C (STM10) lub od +5°C do +25°C (STM10-C),
- czas biegu 135s/2min,
- 2 metry przewodu zasilającego (230 V),
- pracę siłownika, tzn. kierunek obrotu siłownika, sygnalizują diody LED.

Grupa pompowa KELLER z termostatycznym zaworem mieszającym

Termostatyczny zawór mieszający zastosowany w grupie pompowej KELLER idealnie pasuje do ogrzewania podłogowego. Pozwala użytkownikowi końcowemu utrzymać stałą temperaturę wody wymieszanej niezależnie od temperatur na zasilaniu ciepłej i zimnej wody grzewczej. Temperaturę w urządzeniu ustawia się poprzez obrót pokrętki w kierunku do góry, aby wartość docelowa pokrywała się z wycięciem wskazującym.



Dane techniczne

Maks. ciśnienie robocze	10 bar
Maks. przepływ przy stałym ciśnieniu (1,5 bara)	w granicach ± 2 K (Kvs 4,0) = 82 l/min
Maks. temperatura na wlocie	100°C (działanie ciągłe); 120°C (działanie krótkookresowo, przez 20 s)
Zakres regulacji temperatury	20 + 45°C
Płyny, które można stosować	woda, roztwory glikolu — maks. 50%

Rozszerzyliśmy ofertę na rozdzielacze grupy pompowej obwodu grzewczego

Dostępne wersje:

- Rozdzielacz KELLER dla maks. 3 obiegów DN25 do grup pompowych + konsola montażowa (KEL 717465),
- Rozdzielacz KELLER dla maks. 3 obiegów DN25 z odsprężeniem + konsola montażowa (KEL 718202),
- Rozdzielacz KELLER dla maks. 5 obiegów DN25 do grup pompowych + konsola montażowa (KEL 717946).

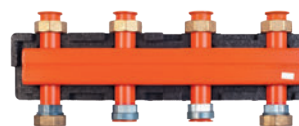
Cechy produktu:

- rozdzielacz służy do montażu grup pompowych 1" lub 1 1/4",
- standardowe wyposażenie rozdzielacza izolacja EPP,
- rozdzielacz z odsprężeniem pomiędzy zasilaniem a powrotem zalecany jest do zastosowania w małych instalacjach grzewczych do 30 kW (nie montujemy sprzęgła lub wariantownika typu K),
- konsola ścienna służy do montażu rozdzielacza na wytrzymałej ścianie za pomocą kołków rozporowych odpowiednio dobranych do rodzaju ściany, obciążenia i wagi urządzenia,
- konsola ścienna stanowi wyposażenie rozdzielacza (osobne opakowanie).

Przykładowe modele rozdzielaczy KELLER



Rozdzielacz dla maks. 3 obiegów DN25



Rozdzielacz dla maks. 3 obiegów DN25 z odsprężeniem



Rozdzielacz dla maks. 5 obiegów DN25

Dane techniczne

Moc rozdzielacza maks.	maks. do 70 kW/ $\Delta T = 20$ K		
Maks. temperatura	110°C		
Maks. ciśnienie	6 bar		
Części wykonane ze	stali i mosiądzu, izolacja z polipropylenu spienionego		
Wymiary	wysokość (kołnierz/kołnierz)	szerokość (z izolacją)	głębokość (z izolacją)
Dla 2 lub max. 3 obiegów grzewczych	178 mm	500 mm	135 mm
Dla 4 lub max. 5 obiegów grzewczych	178 mm	750 mm	135 mm
Liczba obiegów grzewczych	maks. liczba (obiegów)	liczba obiegów (na górze)	liczba obiegów (na dole)
Dla 2 lub max. 3 obiegów grzewczych	3	2	1
Dla 4 lub max. 5 obiegów grzewczych	5	3	2

„Tylko najlepsze pompy obiegowe są wystarczająco dobre dla moich klientów”



ALPHA1 i ALPHA2
Pompy obiegowe dla domów 1- i 2-rodzinnych



MAGNA3
Pompy obiegowe dla większych budynków



COMFORT PM AUTOADAPT & COMFORT PM
Pompy cyrkulacyjne ciepłej wody



ALPHA3
Najlepsza pompa obiegowa z funkcją prostego równoważenia hydraulicznego

ZAMIEŃ POMPY
NA NAGRODY
W PROGRAMIE
WIN & EARN

Pompy obiegowe nie są urządzeniami, którymi na co dzień zaprzątasz sobie głowę. Jeśli jednak będziesz kiedyś potrzebował domowej pompy, pamiętaj, że możesz liczyć na Grundfos. Nieważne, czy szukasz pompy obiegowej dla domu 1- lub 2-rodzinnego, czy też większej pompy dla budownictwa mieszkaniowego – w naszej ofercie znajdziesz idealne rozwiązanie. Oferujemy również pompy cyrkulacyjne, dzięki którym użytkownicy instalacji będą mieli natychmiastowy dostęp do ciepłej wody. Grundfos zaspokoi oczekiwania i potrzeby w szerokim zakresie.

Szczegóły oferty pomp obiegowych znajdziesz na stronie grundfos.pl/pompyobiegowe

be
think
innovate

GRUNDFOS

ROZDZIELACZE STALOWE

FERRO®

GWARANCJA

15

LAT

PRODUKT



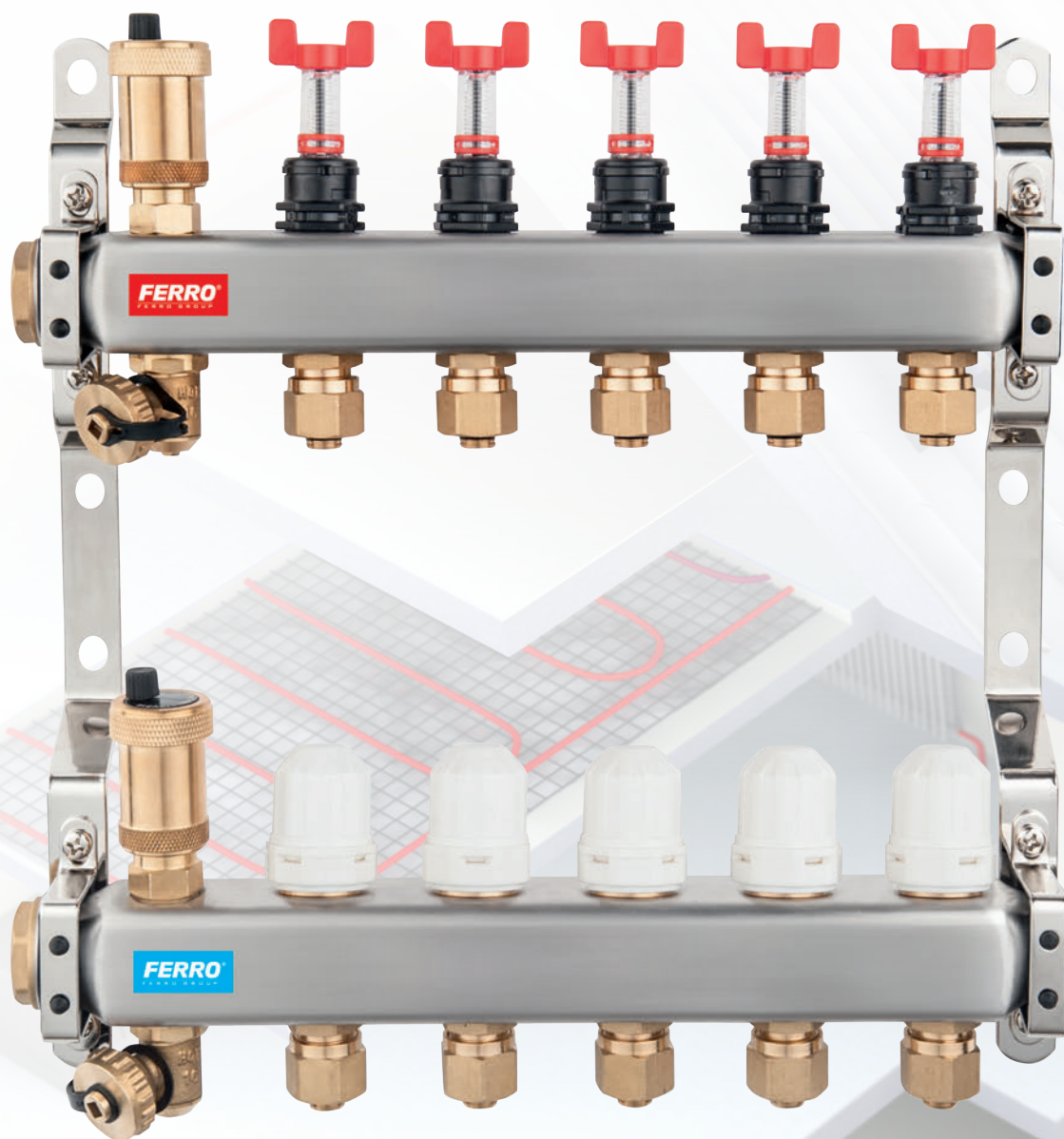
EUROPEJSKI

GWARANCJA
SZCZELNOŚCI



44

NOWE
MODELE



www.ferro.pl

NOWOŚĆ

SPRAWDŹ
SAM

SYFONY NOWEJ GENERACJI

PROSTY MONTAŻ | ELASTYCZNOŚĆ
UNIWERSALNOŚĆ | OSZCZĘDNOŚĆ MIEJSCA



EASY CLEAN



PRELOC



FLEXLOC



P - LOC

KONKURS ZOSTAŃ CERTYFIKOWANYM INSTALATOREM PREVEX

i zdobądź nagrody za ponad 1000 zł!

Konkurs trwa
od 31.07.
do 14.09.

JESTEŚ PROFESJONALNYM INSTALATOREM?

ZRÓB ZDJĘCIE PO ZAINSTALOWANIU SYFONU PREVEX
I WYŚLIJ JE NA MAILA: KONKURS@PREVEX.COM LUB MMS NA NUMER 789 274 101

Do wygrania aż 10 zestawów w składzie: CERTYFIKAT PREVEX,
komplet syfonów PREVEX o WARTOŚCI 1000 PLN
oraz koszulka Polo PREVEX!

Za udział w konkursie i przysłane zdjęcia każdy uczestnik otrzyma nagrodę w postaci Certyfikatu Prevex oraz JEDNEJ sztuki syfonu Prevex (do wyboru łazienka lub kuchnia). Regulamin konkursu dostępny na stronie www.grupa-sbs.pl

Wygoda i oszczędność

dzięki nowościom w łazience i kuchni

ORYGINALNY DESIGN, INTUICYJNA OBSŁUGA, OSZCZĘDNOŚĆ WODY, ŁATWOŚĆ CZYSZCZENIA I WYGODA KORZYSTANIA. TO NAJWAŻNIEJSZE CECHY DOBREJ ARMATURY SANITARNEJ. NOWOŚCI O TAKICH CECHACH PREZENTUJE ARMATURA KRAKÓW.

Dwie nowości Armatury Kraków – uznanego, polskiego producenta baterii – łączą wszystkie właściwości, których oczekujemy od dobrej armatury. Marka wprowadza do łazienki i kuchni zupełnie nową jakość.

Kamień się nie trzyma

W baterii wannowej ANGELIT zintegrowano z uchwytem przełącznik kierujący wodę do wylewki bądź ręczki natrysku. Na pierwszy rzut oka może wydawać się, że to czysto techniczna zmiana bez większego znaczenia dla użytkownika. Kiedy jednak przypomnimy sobie, jak uciążliwy jest – i w jakim tempie się gromadzi – kamienny osad w załamaniach wyposażenia strefy kąpielowej, doceniamy prostą i elegancką bryłę baterii ANGELIT.

REGULATOR PRZEPŁYWU ZINTEGROWANY
Z PRZEŁĄCZNIKIEM NATRYSKU



Prócz innowacyjnego rozwiązania kwestii przycisku ta nowość w ofercie Armatury Kraków wyróżnia się wyjątkowym kształtem korpusu. Łatwa w utrzymaniu czystości powierzchnia oraz ukryty w wylocie wylewki, niewidoczny napowietrzacz to kolejne atuty baterii.

POWIERZCHNIA ŁATWA
W UTRZYMANIU CZYSTOŚCI



Dotknij jej!

Bateria ARYA to pierwsza propozycja marki KFA wykorzystująca innowacyjną technologię Touch me. Pozwala ona włączać i wyłączać przepływ wody tylko poprzez dotknięcie baterii. Oznacza to, że wszystkie parametry strumienia – temperaturę, intensywność oraz kąt padania – można ustawić zanim uruchomi się wypływ wody.

Dzięki tej technologii możemy liczyć na znaczącą oszczędność wody i czasu – nie marnujemy ani chwili, podczas której bateria byłaby odkręcona. Powiedzenie „czas to pieniądz” zyskuje w tym kontekście namacalne odzwierciedlenie.



KONTROLUJ PRZEPŁYW WODY DOTYKIEM

Bateria zlewozmywakowa ARYA reaguje na kontakt zarówno z rękami użytkownika, jak i tkaninami oraz sprzętami kuchennymi. Dzięki temu łatwo uniknąć jej pobrudzenia. To szczególnie wygodne, gdy musimy umyć ręce po wyrabianiu ciasta czy krojeniu plamących produktów. Funkcja Touch me ułatwia zachowanie czystości baterii, przyczyniając się także do zmniejszenia zużycia środków myjących.



ARYA
TOUCH ME



DELFIN Rivia

baterie w nowej odsłonie

OBSERWUJĄC OBECNE TRENDY WE WZORNICTWIE, DOSTRZEGAMY, ŻE MINIMALIZM JEST OBECNIE NAJWYŻEJ CENIONY PRZEZ PROJEKTANTÓW WNĘTRZ I INWESTORÓW. IDĄC ZATEM Z DUCHEM CZASU TAKŻE LINIA BATERII ŁAZIENKOWYCH I KUCHENNYCH DELFIN RIVIA OTRZYMAŁA NOWY, ODŚWIEŻONY WYGLĄD.

Patrząc od strony technologicznej na linię produktów DELFIN Rivia bez problemu dostrzeżemy, że wciąż są to produkty wysokiej jakości. Jedynie gięte wylewki zostały zamienione na proste.

Odświeżony wygląd produktów sprawia, że będą one idealnie pasowały do surowych i minimalistycznych wnętrz, które obecnie są tak modne.

Proste linie zastosowane w nowej odsłonie baterii DELFIN Rivia idealnie wpiszą się także w bardziej wyrafinowaną stylistykę. Dzięki wysokiej jakości surowców oraz bezwzględemu przestrzeganiu standardów produkcji DELFIN Rivia daje gwarancję długiego, bezawaryjnego użytkowania. Zobaczcie jak zmieniły się produkty.

	PRZED	PO
BATERIA DELFIN RIVIA UMYWALKOWA		
BATERIA DELFIN RIVIA UMYWALKOWA ŚCIENNA		
BATERIA DELFIN RIVIA ZLEWOZMYWAKOWA ŚCIENNA		

Linia baterii łazienkowych DELFIN Rivia jest jedną z najbogatszych w portfolio marki domowej. Składa się ona zarówno z baterii wannowych, umywalkowych, zlewozmywakowych jak i natryskowych, a także deszczowni z baterią termostaticzną. Dzięki temu klient końcowy może cieszyć się wysoką jakością i spójnym wzornictwem we wszystkich pomieszczeniach.

Najważniejsze cechy baterii DELFIN RIVIA:

- wykończenie: chrom
- głowica ceramiczna: 35 mm
- typ mieszacza: jednouchwytowa
- klasa przepływu: A
- grupa akustyczna: I
- aerator: napowietrzający wodę
- gwarancja: 2 lata

DoWolność Form. VariForm.

nowa seria umywalek KOŁO

NOWA LINIA UMYWALEK KOŁO DLA OBIEKTÓW PUBLICZNYCH I PRYWATNYCH. UMYWALKI SERII VARIFORM TO PRODUKTY O ZRÓŻNICOWANYM WZORNICTWIE, PRZEZNACZONE DO WSZYSTKICH TYPÓW INSTALACJI.



Dzięki VariForm Koło wzbogaciło swój asortyment o dodatkowe umywalki podblatowe, wpuszczane i stawiane na blat. Produkty są dostępne w wielu różnych wielkościach i kształtach. W ofercie znajdziemy rozwiązania okrągłe, owalne, eliptyczne i prostokątne. Oferta umywalek VariForm stwarza niemal nieograniczoną swobodę projektowania łazienek w obiektach publicznych oraz części pomieszczeń w łazienkach hotelowych i prywatnych.

Elegancja w każdej postaci

Pod względem wzornictwa nowe produkty VariForm pasują niemal do każdej łazienki mimo, że nie wszystkie miejsca, w których chcielibyśmy umywalki instalować, projektujemy w ten sam sposób. Rozwiązania VariForm są dostępne zarówno z półką z otwo-

rem na baterię, jak i bez niej, w wersjach wpuszczanych w blat i stawianych na blacie.

W zależności od wymagań, parametrów projektu i sytuacji budowlanej, baterię można instalować na ceramicznej armaturze lub półce podblatowej. Istnieje też opcja skorzystania z baterii zamontowanej na blacie lub do instalacji naściennej.

Doskonała ergonomia

Wszystkie umywalki VariForm wyróżniają się dużą głębokością misy, co zapewnia użytkownikowi bardzo komfortowe warunki mycia. Dzięki zastosowaniu ceramiki sanitarnej o wysokiej jakości powierzchnia jest odporna na pękanie i zarysowania. Wykorzystany materiał zapewnia też łatwość czyszczenia i zachowuje wyjątkową estetykę przez bardzo długi czas – nawet przy intensywnym użytkowaniu.

Nowa seria jest dostępna w czterech podstawowych kształtach: okrągłym, owalnym, eliptycznym i prostokątnym.

cersanit

ODKRYJ TECHNOLOGIĘ CleanON® IDEALNY KSZTAŁT, PERFEKCYJNA CZYSTOŚĆ



Doskonała higiena

Bezkołnierzowe miski zawieszane z technologią **CleanOn** to:

- ceramika o gładkich powierzchniach ograniczająca gromadzenie się brudu,
- szybsze i wygodniejsze usunięcie zanieczyszczeń bez silnych i szkodliwych detergentów,
- higieniczna i świeża toaleta na dłuższy czas.

Miski zawieszane

z nową technologią **CleanOn** to ceramika o gładkich powierzchniach i opływowych wewnętrznych kształtach, gdzie trudno dostępne powierzchnie zostały zastąpione rozwiązaniem bezkołnierzowym.

► **Wybierz model miski CleanOn**
w kompletnym zestawie stelażowym:



niezawodny
zawór
15 lat gwarancji
na ramę
10 lat gwarancji
na szczelność
zbiornika
kryty montaż
- brak zaślepek



bardzo wąski
- tylko 40 cm

10 lat
gwarancji
na ramę
i szczelność
zbiornika



Zestaw:

1. stelaż podtynkowy **HI-TEC**, miska zawieszana **CASPIA** CleanOn z ukrytym montażem, deska **CASPIA SLIM** duroplastowa, wolnoopadająca, z funkcją łatwego wypinania, przycisk **INTERA** chrom błysk
2. stelaż podtynkowy **HI-TEC**, miska zawieszana **CREA** prostokątna CleanOn z ukrytym montażem, deska **CREA SLIM** prostokątna duroplastowa, wolnoopadająca, z funkcją łatwego wypinania, przycisk **PRESTO** chrom błysk

Zestaw:

1. stelaż podtynkowy **HIT**, miska zawieszana **COLOUR** CleanOn, deska **COLOUR** duroplastowa, wolnoopadająca, z funkcją łatwego wypinania, przycisk **PRESTO** chrom, błysk
2. stelaż podtynkowy **HIT**, miska zawieszana **PARVA** CleanOn, deska **PARVA** duroplastowa, wolnoopadająca, z funkcją łatwego wypinania, przycisk **PRESTO** chrom, błysk

CREA DESIGN, KLASA I FUNKCJONALNOŚĆ. WYKREUJ ŁAZIENKĘ MARZEŃ Z NOWĄ KOLEKCJĄ



Crea to kolekcja wyposażenia łazienkowego o niezwykłych możliwościach. Kolekcja ta łączy w sobie design z zaawansowaną technologią. To synonim łazienki zapatrzonej w przyszłość! Zróżnicowanie funkcjonalne i stylistyczne nowej kolekcji pomaga doskonale dopasować łazienkę do własnych oczekiwań i stworzenia wymarzonej aranżacji. Czas na kreację w nowym wydaniu!

ROCKLITE

Innowacyjna technologia ceramiki cienkościennej pozwala tworzyć piękne, lekkie wizualnie umywalki, które są jednocześnie niezwykle wytrzymałe.

CIEŃKI RANT

ZMODYFIKOWANE
SZKLIWO
dostosowane do
cienkich rantów
umywarek

MASA CERAMICZNA
O PODWYŻSZONYCH
WŁAŚCIWOŚCIACH

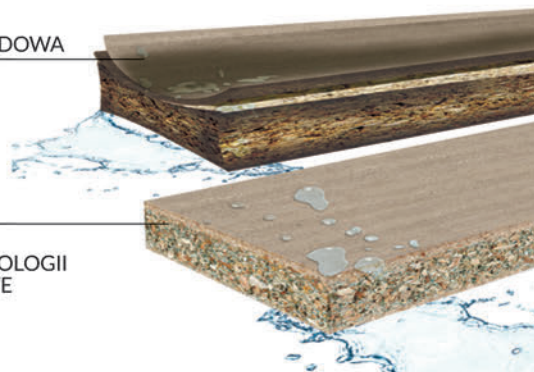


AQUASAFE

Technologia wzmocnionej odporności na wilgoć

PŁYTA
STANDARDOWA

PŁYTA
W TECHNOLOGII
AQUASAVE



Zobacz całą serię umywarek cienkościennych, misek bezkońterzowych **CleanOn** z ukrytym montażem, nowoczesnych mebli w trzech modnych wykończeniach oraz komfortowych wanien

► www.cersanit.com.pl/crea

Szkołimy na YouTube

– Marki Domowe Grupy SBS przed kamerą

KOLEJNYM ELEMENTEM NASZEJ DZIAŁALNOŚCI, PROMUJĄCEJ ROZWIĄZANIA SYGNOWANE MARKAMI KELLER, NANOPANEL I DELFIN, SĄ FILMY INSTRUKTAŻOWE. CHCEMY ZA ICH POMOCĄ PRZYBLIŻAĆ PAŃSTWU NASZE PRODUKTY ORAZ UDZIELAĆ PRZYDATNYCH WSKAZÓWEK.

Specjalnie dla Państwa przygotowujemy filmy instruktażowe, które przybliżają zagadnienia pracy instalatora z produktami marek domowych Grupy SBS – KELLER, NANOPANEL oraz DELFIN. Powstały trzy filmy dotyczące stacji zmiękczającej KELLER Family i ciepłomierza KELLER SensoStar E.

Stacje zmiękczające KELLER Family



Aby stacja zmiękczająca działała prawidłowo potrzebne są określenie twardości wody, a także prawidłowa konfiguracja głowicy. Wszystkie najważniejsze informacje dotyczące konfiguracji znajdziecie Państwo właśnie w tym materiale.



Oglądaj nas na YouTube!
<https://www.youtube.com/c/grupasbs>

Ciepłomierz KELLER SensoStar E



Ustawienie ciepłomierza na powrót lub zasilanie jest bardzo ważne, tym bardziej że skonfigurować urządzenie po „zatrzasknięciu” można tylko raz! Dlatego też zapraszamy do zapoznania się z materiałem, a także z instrukcją obsługi stworzoną na kanwie filmu instruktażowego, który znajdziecie na naszej stronie internetowej.



Aby wyniki podawane w ciepłomierzu były miarodajne bardzo ważnym jest precyzyjne zamontowanie czujnika temperatury. W filmie prezentujemy montaż na Trójniku do ciepłomierza KELLER.

Czekamy na sugestie

Już niebawem planujemy premierę kolejnego filmu instruktażowego, tym razem dotyczącego pomp ciepła. Jeśli posiadają Państwo pytania lub uważają, że jakiś temat powinniśmy poruszyć na naszym kanale <https://www.youtube.com/c/grupasbs> – prosimy o kontakt pod adresem marketing@grupa-sbs.pl. Z przyjemnością przygotujemy dla Was materiały na tematy, które są dla Was szczególnie ważne.

Pełna oferta SBS w jednym miejscu!



katalog marek KELLER, NANOPANEL, DELFIN już w Twojej hurtowni!

AKTUALNA I PEŁNA PREZENTACJA OFERTY MAREK DOMOWYCH GRUPY SBS JEST JUŻ DOSTĘPNA DLA KAŻDEGO TAKŻE W WERSJI DRUKOWANEJ! KATALOG POKAZUJĄCY OFERTĘ KELLER, NANOPANEL I DELFIN NA ROK 2018 INSTALATORZY ZNAJDĄ W SWOICH ZAPRZYJAŻNIONYCH HURTOWNIACH. HURTOWNIE ZACHĘCAMY DO ZAMAWIANIA MATERIAŁÓW PROMOCYJNYCH.

Na Targach Instalacje 2018 (23-26.04.2018 r.) miała miejsce premiera nowego katalogu marek KELLER, NANOPANEL i DELFIN. W najnowszym folderze można zobaczyć pełną, aktualną ofertę produktową marek domowych Grupy SBS wraz z danymi technicznymi oraz zdjęciami poszczególnych produktów.

W Katalogu 2018 pojawiły się liczne nowości:

- Grzejnik aluminiowy KELLER 350,
- Kotły na pellet KELLER EKO-PE Compact,
- Kotły wielopaliwowe KELLER EKO-KWP V+,
- Kotły na biomasę KELLER EKO-BIO MDP,
- Grupy pompowe KELLER,
- Rozdzielacze KELLER do grup pompowych,
- Regulator stałotemperaturowy KELLER,
- Nić do uszczelniania gwintów KELLER Locker,
- Ciepłomierz uniwersalny KELLER.

Przy okazji targów zostały wydane również nowe ulotki wybranych produktów marek domowych SBS.

Wszystkie Hurtownie Grupy SBS zachęcamy do składania zamówień na powyższe materiały w wersji papierowej. Dzięki temu będą mogli Państwo jeszcze skuteczniej zachęcać swoich Klientów do wybierania sprawdzonych produktów. Zamówienia prosimy przysyłać na adres: marketing@grupa-sbs.pl.

Zapytaj o nowy katalog i ulotki w swojej zaprzyjaźnionej Hurtowni Grupy SBS

<https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie>



NAJNOWSZY KATALOG MAREK KELLER, NANOPANEL I DELFIN MOŻNA POBRAĆ POD ADRESEM [HTTPS://WWW.GRUPA-SBS.PL/POBIERZ/CENNIKI-I-KATALOGI](https://www.grupa-sbs.pl/POBIERZ/CENNIKI-I-KATALOGI)



Ochrona danych osobowych na portalach społecznościowych

NA POZĄTKU CZERWCA 2018 ROKU TRYBUNAŁ SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ (DALEJ: TSUE) WYDAŁ PRZEŁOMOWE ORZECZENIE DOTYCZĄCE ROLI ADMINISTRATORA FANPAGE'Y NA PORTALU SPOŁECZNOŚCIOWYM FACEBOOK WSKAZUJĄC, ŻE JEST ON ADMINISTRATOREM, W ROZUMIENIU PRZEPISÓW O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH, DANYCH OSÓB ODWIEDZAJĄCYCH FANPAGE.

Mimo iż orzeczenie zapadło na gruncie wykładni dyrektywy 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 1995 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w zakresie przetwarzania danych osobowych i swobodnego przepływu danych (dalej: Dyrektywa 95/46/WE), pozostanie aktualne również na gruncie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (dalej: RODO). Oba akty prawne posługują się bowiem bardzo zbliżonymi definicjami: „danych osobowych”, „administratora” oraz „przetwarzania danych”.

Krótkie streszczenie stanu faktycznego

Wniosek o dokonanie wykładni został złożony w ramach sporu pomiędzy niezależnym orga-

nem ds. ochrony danych kraju związkowego Schleswig-Holstein, Niemcy (Unabhängige Landeszentrum für Datenschutz (dalej: ULD), a spółką prawa prywatnego specjalizującą się w dziedzinie edukacji tj. Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein GmbH (dalej: Wirtschaftsakademie) – w przedmiocie zgodności z prawem wydanego wobec Wirtschaftsakademie przez ULD nakazu dezaktywacji jej fanpage'a prowadzonego na stronie portalu społecznościowego Facebook.

ULD nakazał Wirtschaftsakademie – pod groźbą grzywny w przypadku niewykonania decyzji – dezaktywację jej fanpage'a na Facebooku, za pomocą którego świadczyła usługi kształcenia. Decyzja została wydana z uwagi na fakt, że ani Wirtschaftsakademie, ani Facebook nie informowali o tym, że za pomocą plików cookies przetwarzają dane osobowe użytkowników.

Wirtschaftsakademie w odwołaniu od wydanej decyzji wskazała, iż nie była odpowie-

dzialna ani za przetwarzanie danych dokonywane przez Facebooka, ani za zainstalowanie przez niego plików szpiegujących (cookies).

Na tle powstałego sporu warto wyjaśnić, że fanpage na Facebooku to konto użytkownika, które może zostać skonfigurowane przez osobę fizyczną lub przedsiębiorstwo. Administrator fanpage'a może wykorzystać platformę oferowaną przez Facebooka do zaprezentowania swojej działalności użytkownikom portalu oraz osobom odwiedzającym fanpage, a także do zamieszczania wszelkiego rodzaju informacji na rynku mediów.

Jak zostało wskazane w orzeczeniu – administratorzy fanpage'ów mogą uzyskać anonimowe dane statystyczne dotyczące osób odwiedzających te strony za pomocą funkcji „Facebook Insights”, która nieodpłatnie udostępniana jest przez Facebook. Dane te

ADMINISTRATOR FANPAGE'A BIERZE UDZIAŁ W OKREŚLANIU CELÓW I SPOSOBÓW PRZETWARZANIA DANYCH OSOBOWYCH OSÓB ODWIEDZAJĄCYCH PORTAL, A CO ZA TYM IDZIE PONOSI ODPOWIEDZIALNOŚĆ JAKO ADMINISTRATOR DANYCH.



gromadzone są dzięki plikom cookies, które pozostają aktywne przez okres dwóch lat i zapisywane są przez portal na twardym dysku komputera lub na każdym innym nośniku osób odwiedzających fanpage. Niepowtarzalny kod użytkownika, który można połączyć z danymi użytkownika zarejestrowanego na Facebooku, zawiera się w gromadzonych plikach cookies i przetwarzany jest w momencie otwarcia fanpage'a.

Wyrokiem z dnia 9 października 2013 roku niemiecki sąd administracyjny uchylił zaskarżoną decyzję, wskazując, że administrator fanpage'a na Facebooku nie jest administratorem danych. Wyrok został utrzymany w mocy przez wyższy sąd administracyjny Niemiec, który dodatkowo wskazał, że wyłącznie Facebook decyduje o celach i sposobach związanych z gromadzeniem i przetwarzaniem danych wykorzystywanych w ramach Facebook Insights.

Również federalny sąd administracyjny Niemiec nie podzielił stanowiska ULD zawartego w skardze rewizyjnej i nie znalazł podstaw do uznania Wirtschaftsakademie jako administratora danych osobowych. Sąd federalny powziął jednak szereg wątpliwości i zwrócił się do TSUE z pytaniami prejudycjalnymi, które dotyczyły między innymi roli i odpowiedzialności administratora fanpage'u na tle przepisów o ochronie danych.

Rozważania TSUE

W ocenie TSUE, przyjęcie szerokiej definicji „administratora” ma służyć skutecznej i pełnej ochronie osób, których dane dotyczą (wyrok z dnia 13 maja 2014 r., Google Spain i Google, C-131/12, EU:C:2014:317, pkt 34). Ponadto, zarówno na gruncie Dyrektywy jak i RODO, pojęcie administratora nie odsyła każdorazowo do pojedynczego podmiotu i może dotyczyć kilku podmiotów uczestniczących w przetwarzaniu.

W omawianym stanie faktycznym niewątpliwie Facebook Inc. i Facebook Ireland są ad-

ministratorami danych, którzy określają cele i sposoby przetwarzania danych użytkowników portalu społecznościowego Facebook, a także osób odwiedzających fanpage'e tam prowadzone. TSUE podkreślił jednak, iż administrator fanpage'a prowadzonego na Facebooku, już tylko poprzez stworzenie strony, daje Facebookowi możliwość zapisania plików cookies na komputerze lub innym urządzeniu osoby odwiedzającej fanpage – bez względu na to, czy taka osoba posiada konto na tym portalu, czy też nie. Administrator fanpage'a przyczynia się więc do przetwarzania danych osób odwiedzających jego stronę, albowiem utworzenie fanpage'a wiąże się chociażby z koniecznością podjęcia przez administratora działań polegających na ustaleniu parametrów zależnych od użytkowników docelowych, czy celów w zakresie zarządzania lub promocji działalności. Nawet jeśli dane statyczne dotyczące użytkowników, przekazywane są w sposób zanonimizowany, to do ich sporządzenia i tak wykorzystywane są dane zgromadzone za pomocą plików cookies.

W tych okolicznościach TSUE uznał, że administrator fanpage'a – taki jak Wirtschaftsakademie – bierze udział w określaniu celów i sposobów przetwarzania danych osobowych osób odwiedzających portal, a co za tym idzie ponosi odpowiedzialność jako administrator danych w rozumieniu art. 2 lit. d Dyrektywy 95/46/WE (aktualnie art. 4 ust. 7 RODO). Fakt, że administrator fanpage'a korzysta z platformy oferowanej przez Facebooka oraz udostępnionych usług, nie zwalnia go z wypełniania obowiązków wynikających z ochrony danych osobowych.

Dodatkowo TSUE – analizując uprawnienia krajowych organów nadzorczych – uznał, że analizowanym przypadkiem krajowy organ nadzorczy (tj. ULD) może wykonywać nadane mu kompetencje interwencyjne w stosunku do podmiotu mającego siedzibę w jego pań-

stwie członkowskim, i może dokonać oceny stwierdzonych naruszeń oraz podejmować stosowne działania, niezależnie od działań podejmowanych przez organ nadzorczy innego państwa członkowskiego (tj. Irlandii) w stosunku do Facebook Ireland zaangażowanej w to naruszenie.

Podsumowanie

Skoro administrator prowadzący fanpage na portalu społecznościowym jest administratorem danych osobowych osób odwiedzających fanpage, to ciąży na nim szereg obowiązków, które powinny być rzetelnie wypełniane, tak aby podmiot danych objęty był ochroną i posiadał pełen zakres przysługujących mu informacji. Szczególnie w sytuacji, kiedy osoby odwiedzające fanpage nie posiadają konta użytkownika na portalu społecznościowym, administrator danych powinien dołożyć staranności, aby przyczynić się do kompleksowej ochrony danych tych osób.

Na gruncie RODO można wskazać m.in. na konieczność realizacji obowiązków informacyjnych z art. 13 lub 14 RODO oraz prowadzenia komunikacji w sprawie przetwarzania danych (na mocy art. 15-22 i 34 RODO). Nadto, administrator zobowiązany jest wdrażać odpowiednie środki techniczne i organizacyjne, aby przetwarzanie odbywało się zgodnie z RODO.



**Autorką
artykułu jest
Kinga Majczak**

Adwokat i ekspert w kancelarii Lubasz i Wspólnicy.

Tekst był publikowany na portalu www.portalodo.com na którym znajdziecie więcej porad prawnych oraz przydatnych wskazówek.

JESZCZE WIĘCEJ **NAGRÓD DO ZDOBYCIA**



KROK 1

**Kupujesz w Hurtowniach
Grupy SBS produkty
Partnerów Programu.**



KROK 2

**Bierzesz udział w ewencji
organizowanym przez
Hurtownię.**



KROK 3

**Odbierasz wcześniej
wybraną nagrodę
z nowego katalogu.**

ELEKTRONARZĘDZIA

NARZĘDZIA RĘCZNE

AKCESORIA

SPRZĘT RTV I AGD

POJAZDY

PRZEŻYCIA



Partnerzy Programu:



Więcej informacji na www.integrisplus.pl i www.grupa-sbs.pl

Weź udział i nakręć z nami kilometry.



Wakacyjna Rywalizacja Hydraulików

Start 23-06



Meta 31-08

Szczegóły na grupie Facebook Czas Na Hydraulika



Nagrody ufundowali:



Patronat :

MAGAZYN GRUPY SBS

WSZYSTKO DZIAŁA!
MAGAZYN NOWOCZESNEGO INSTALATORA





KLUB
instalatora

WAKACYJNY RELAKS

z Klubem Instalatora!



GRILL

zakupy za **8 000 ZŁ netto**

Nadchodzące miesiące są czasem wypoczynku i grillowania, dlatego też w ramach **promocji potargowej Klubu Instalatora** mamy dla Was **trzy wyjątkowe nagrody: torbę termiczną, lazy bag oraz grill!**

WARUNKI AKCJI:

Czas trwania akcji:

20.06 – 31.07.2018
(lub do wyczerpania zapasów)

Zasady promocji:

Wykonaj zakupy produktów marek: Immergas, KAN, KFA i Wilo za 4 000, 6 000 lub 8 000 zł netto i odbierz swoją nagrodę!*

Akcja promocyjna obowiązuje w hurtowniach biorących udział w Akcji Autokarowej Klubu Instalatora na Targach Instalacje 2018, lista pod adresem www.grupa-sbs.pl w zakładce Targi, Targi Instalacje 2018 - Klub Instalatora, Akcja Autokarowa.

Regulamin konkursu znajdziesz na www.grupa-sbs.pl w zakładce Pobierz, Inne.

* Promocja nie dotyczy: produktów z grupy rabatowej C Immergas, rury wielowarstwowej KAN i grzejników KFA.



LAZY BAG

zakupy za **6 000 ZŁ netto**



TORBA TERMICZNA

zakupy za **4 000 ZŁ netto**