WWW.GRUPA-SBS.PL

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 5/2018 (9)

MINIMUM WODY, MAKSIMUM MOCY.
GRZEJNIKI REGULUS®-SYSTEM
str. 22

EKSPERT RADZI:
JAK BYĆ LIDEREM?
str. 49

GRZEGORZ RAPACZ, ELEKTROMET:
SPRZEDAJEMY NIEMAL Z LINII PRODUKCYJNEJ
str. 14-15

REGULATORY KELLER W NOWEJ ODSŁONIE
str. 35

GRUPA SBS
Hurtownie czystego powietrza!

KELLER

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 Δt=30°C

OPTYMALIZACJA 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

Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

Podsumować czas!

Chociażbyśmy nie wiem jak chcieli zająć się innym tematem, to w czwartym kwartale nie da się uniknąć rozmów podsumowujących rok i zapowiadających nowe wydarzenia. Z resztą – chyba każdy z nas lubi trochę tę schyłkowość i wizję nowego rozdania, które ma przyjść wraz z Nowym Rokiem.

My lubimy. Dlatego spojrzeliśmy wstecz, by podsumować najciekawsze wydarzenia z naszych Hurtowni Partnerskich (polecamy zwłaszcza wzruszającą historię gołębia uratowanego przez pracownika Hurtowni EkoWodrol). Nasz Doradca Techniczno – Handlowy Piotr Błaszczyk podsumował kolejny rok szkoleń produktowych i zapowiedział: będzie ich jeszcze więcej. Wróciliśmy także wspomnieniami do Spotkania Rocznego Partnerów Grupy SBS – jeszcze raz dziękujemy za kolejny rok wspólnych sukcesów.

Nowy, 2019 rok przyniesie nam kolejne wyzwania i pretekst do spotkań! Jednym z nich będą niewątpliwie Targi Grupy SBS w Strykowie, które już wstępnie zapowiadamy. Chociaż czasu jeszcze trochę zostało, to listę wystawców mamy już zapiętą na przedostatni guzik! Targom towarzyszyć będzie także wydarzenie, które na pewno zyska Państwa zainteresowanie i aprobatę. Jest to plebiscyt „Polecane Przez Polskich Instalatorów". „Magazyn Grupy SBS" jest patronem medialnym tego wydarzenia, dlatego będziemy informować na bieżąco o wszystkim co wiąże się z Plebiscytem na naszych łamach, jak również na stronie Grupy SBS i na profilu na Facebooku.

Magazyn Grupy SBS to także rozmowy. Tym razem do wywiadu zaprosiłam Grzegorza Rapacza – Dyrektora Handlowego marki Elektromet. Dyskutowaliśmy o ciężkiej sytuacji polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. Te nie dosyć że muszą się zmagać z niedoborem zasobów ludzkich, to jeszcze przyszło im stawić czoła dużym podwyżkom cen energii elektrycznej. Do drugiego wywiadu zaprosiłam Bartosza Tywonka, Starszego Specjalistę ds. Szkoleń i Rozwoju. Rozmawialiśmy o roli aplikacji mobilnych w pracy instalatora, a także o projekcie WiloTV które skupia coraz większą ilość chcących się szkolić instalatorów.

Zachęcam Państwa do lektury i do zobaczenia w przyszłym roku!

SPIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

WIEŚCI Z SBS

Podsumowanie szkoleń w 2018 roku 3
Targi Grupy SBS 2019 4
Spotkanie roczne Partnerów Grupy SBS 6
Dzieje się w hurtowniach 8
Plebiscyt Polecane Przez Polskich Instalatorów 12

WYWIADY

Grzegorz Rapacz, ELEKTROMET: Sprzedajemy niemal z linii produkcyjnej 14
Bartosz Tywonek, WILO: Wspieramy postęp w branży 16

MUST HAVE INSTALATORA

Szkolimy na You Tube 18
Niezbędnik Instalatora 19

DZIAŁ GRZEWCZY

Nowości od marki VIADRUS 21
Grzejniki REGULUS®-system 22
Kotłownia przyszłości 23
Nowoczesne i ekologiczne kotły TERMET 25
Czyste i ciepłe powietrze ze STIEBEL ELTRON 26
Kompletna ochrona z zespołami przyłączeniowymi KELLER 28
Gwarancja 2+3 od IMMERGAS 30
DELFIN Exclusive 31

DZIAŁ INSTALACYJNY

Nowe regulatory KELLER 35
Łączymy co najlepsze. Rury systemu KELLER 36
System KAN-therm Groove 38
Systemy centralnego odkurzania SANIFLO 41
Przyłącza domowe FOX FITTINGS 43
Inteligentne aplikacje GRUNDFOS 44

DZIAŁ SANITARNY

Rozwiązania GEBERIT do zadań specjalnych 45
Zawory KFA 46
DELFIN Rullo 47
Wybieramy deszczownię z DEANTE 48

PORADY

Być liderem, czyli kim zarządzać najtrudniej w zespole 49
Reklamacja towaru - do czego ma prawo klient 50

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 5/2018
Łódź, grudzień 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

Szkoliliśmy instalatorów w 2018 r.
Podsumowujemy!

DORADCA TECHNICZNO–HANDLOWY GRUPY SBS PODSUMOWUJE SZKOLENIA MINIONYCH 12 MIESIĘCY. I ZDRADZA JAKIE MAMY PLANY DZIAŁANIA NA NADCHODZĄCY 2019.

Mijający rok upłynął nam szkoleniowo pod znakiem grup pompowych KELLER. Ich premiera miała miejsce na Targach Instalacje 2018 w Poznaniu. Kolejne miesiące przyniosły nam wiele szkoleń w naszych Hurtowniach Partnerskich na terenie całego kraju. To była okazja do spotkania się z instalatorami właśnie w kontekście tego nowego produktu.

25 szkoleń w całej Polsce

Na wniosek Hurtowni Partnerskich przeprowadziliśmy 25 szkoleń, podczas których prezentowaliśmy produkt i odpowiadaliśmy na pytania instalatorów. W nadchodzącym 2019 roku planujemy kontynuować te spotkania, jak również wznowić szkolenia produktowe ze stacji zmiękczających KELLER Family.

Pojawiły się także propozycje przeprowadzenia szkoleń dotyczących produktów składowych i montażu ogrzewania podłogowego KELLER.

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

Jak się zgłosić na szkolenie?

Instalatorzy zainteresowani szkoleniami z produktów naszych marek domowych mogą zgłosić tego typu zapotrzebowanie do naszych Hurtowni Partnerskich, których listę znajdziecie Państwo pod linkiem: https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie

Nadchodzą Targi Grupy SBS

zarezerwuj termin w kalendarzu!

TARGI GRUPY SBS W 2019 ROKU TO WYDARZENIE NA KTÓRYM SPOTKA SIĘ CAŁA INSTALACYJNA POLSKA. JESTEŚMY NA TO PRZYGOTOWANI I Z RADOŚCIĄ WYCZEKUJEMY 25 I 26 KWIETNIA! NA TARGACH CZEKAĆ NA PAŃSTWA BĘDZIE JAK ZWYKLE WIELE ATRAKCJI I WIELU NOWYCH DOSTAWCÓW!

Oprócz marek z którymi stale współpracujemy i których produkty pojawiają się na łamach „Magazynu Grupy SBS" podczas 7. edycji targów spotkamy kilku nowych dostawców, z którymi niedawno nawiązaliśmy współpracę. Będą to między innymi: CALEFFI Hydronic Solutions, ENBRA, FireAngel, FOX Fittings, Judo Uzdatnianie wody, czy Viadrus. Lista ta jednak jeszcze ulegnie poszerzeniu! Kiedy zamykaliśmy to wydanie telefony w naszym Dziale Marketingu urywały się od kolejnych zgłoszeń!

Polecane Przez Polskich Instalatorów

Targi Grupy SBS w Strykowie będą ważne jeszcze z jednego powodu. To właśnie tam będzie miał miejsce finał pierwszej edycji plebiscytu Polecane Przez Polskich Instalatorów, którego Organizatorem jest Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych OSFIS. Grupa SBS jest Partnerem Strategicznym tego wydarzenia, a nasz „Magazyn" będzie stałym nośnikiem informacji o tej akcji. Więcej informacji o plebiscycie znajdziecie Państwo na stronach 12–13.

Akcja autokarowa

Jak zawsze zapraszamy Państwa również do udziału w Akcji Autokarowej z Hurtowniami Partnerskimi Grupy SBS. Instalatorów zainteresowanych przyjazdem z hurtowniami prosimy o bezpośrednie kontaktowanie się z ich przedstawicielami. Pełną listę wszystkich hurtowni znajdą Państwo na naszej stronie www pod linkiem: https://www.grupa-sbs.pl/hurtownie.

Jeśli chcą Państwo być na bieżąco z tym co dziać się będzie na Targach Grupy SBS w Strykowie w dniach 25 – 26 kwietnia 2019 zapraszamy na naszą stronę: https://www.grupa-sbs.pl/targi – tam informujemy o wszystkim, co związane z wydarzeniem.

DLACZEGO WARTO PRZYJECHAĆ NA TARGI GRUPY SBS?

- **Dwa dni targowe – 25 i 26.04.2019 r.**
- **Ponad 100 wystawców z branży instalacyjno-sanitarno-grzewczej i sieci zewnętrznych.**
- **Wszystkie nowości produktowe zebrane w jednym miejscu.**
- **Około 3.500 targowych gości.**
- **Przestrzeń fachowych rozmów i wymiany informacji techniczno-handlowych pomiędzy instalatorami, pracownikami hurtowni, projektantami i przedstawicielami szkół oraz uczelni technicznych.**
- **Strefa gastronomiczna – bezpłatny poczęstunek grillowy dla wszystkich targowych gości.**
- **Konkursy targowe – organizowane przez SBS i pozostałych wystawców.**
- **Akcja Autokarowa – zapewnienie bezpłatnego dojazdu busami i autobusami dla wszystkich osób współpracujących z Hurtowniami Grupy SBS.**

LISTA DOSTAWCÓW

Stan na 5 grudnia

Dokąd zmierzamy?

Spotkanie Roczne Grupy nakreśliło kierunek

W DNIACH 5-7 PAŹDZIERNIKA W HOTELU OSSA CONGRESS & SPA POD RAWĄ MAZOWIECKĄ GRUPA SBS ŚWIĘTOWAŁA KOLEJNY, 16. ROK DZIAŁALNOŚCI. BYŁ TO CZAS POŚWIĘCONY ROZMOWOM BRANŻOWYM, WEWNĘTRZNYM PODSUMOWANIOM I ŚWIETNEJ ZABAWIE W GRONIE PARTNERÓW ORAZ MECENASÓW SPOTKANIA ROCZNEGO.

Jednym z ważniejszych punktów Spotkania Rocznego była konferencja, podczas której Prezes Grupy SBS Sławomir Maciejewski podsumował dotychczasowe działania, przedstawił udział Grupy SBS w sprzedaży 10 czołowych producentów w branży. Statystyki te potwierdziły rosnący udział Grupy w rynku.

Konsolidacja i digitalizacja

Wskazane zostały również dalsze kierunki działań SBS. Jako kluczowe osie rozwoju zostały uznane: konsolidacja i digitalizacja. Prezes Maciejewski przedstawiając działania konsolidacyjne zaznaczył, że większość z nich prowadzona jest już od dłuższego czasu. Wskazał na projekty marketingowe, rozwój marek własnych: KELLER, NANOPANEL, DELFIN, posiadanie produktów na wyłączność, czy program lojalnościowy Integris+.

Mówiąc o digitalizacji podkreślił, że Grupa SBS od początku swojego istnienia wprowadzała nowoczesne rozwiązania mające na celu optymalizację pracy i rozwój technologiczny wspierający zarządzanie. Podczas spotkania zapowiedziano również kolejny krok w tym temacie jakim będzie wdrożenie platformy B2B.

Kawiarenka Mecenasów

Po dokonaniu podsumowań przyszła pora na spotkanie z Mecenasami. W tym roku uświetnili je: Armatura Kraków, Deante, Elektromet, Ferro,

W GRUPIE SBS

od początku dbaliśmy o najwyższe standardy!

- **składanie zamówień i przesyłanie faktur drogą mailową** od 2002 roku w Grupie SBS
- **podpis elektroniczny** od 2006 roku w Grupie SBS
- **platformy zakupowej eFIS** od 2008 roku w Grupie SBS
- **portal wymiany informacji WORKFLOW SBS** od 2016 roku w Grupie SBS
- **uruchomienie platformy B2B** w II kwartale 2019

Jako pierwsza firma handlowa w Polsce wprowadziliśmy elektroniczny obieg dokumentów.

Geberit, Grundfos, Immergas, KAN, Perfexim, Purmo, Vaillant i Wobet Hydret. Gościem specjalnym Kawiarenki był Tomasz Boruc – Dyrektor Zarządzający Związku Hurtowni Instalacyjnych, który także podczas konferencji przedstawiał główne założenia ZHI jak również wskazał na to jak istotnym dla systemu zarządzania informacją produktową jest jego dobra klasyfikacja w katalogach, kartach produktowych czy w internecie.

Gwiazda wieczoru

Koncert podczas uroczystej gali to zawsze jedna z najpilniej strzeżonych tajemnic Spotkania Rocznego. Tak było również teraz. Element zaskoczenia sprawił, że gwiazda wieczoru rozbłysła z jeszcze większą siłą i wzbudziła żywe emocje. Podczas sobotniej uroczystej kolacji wystąpił Waldemar Malicki z Filharmonią Dowcipu w programie „Naga prawda o klasyce". Występ nastroił gości do dalszej szampańskiej zabawy, która trwała do białego rana.

Zobacz fotorelację z wydarzenia na https://youtu.be/dK2-D2lCyeQ

Mecenasi Spotkania Rocznego Grupy SBS

armatura · deante pokieruj wodą · ELEKTROMET inteligentna technologia · FERRO · GEBERIT · GRUNDFOS · IMMERGAS · KAN SYSTEM KAN-therm · PERFEXIM · PURMO · Vaillant · WOBET HYDRET

Dzieje się w Polsce!

Oto czym żyją Hurtownie Grupy SBS

OTO CZYM W OSTATNIM CZASIE ŻYŁY HURTOWNIE SBS. TAK WIELE SIĘ U NAS DZIEJE, ŻE W POPRZEDNIM NUMERZE NIE ZDOŁALIŚMY OPOWIEDZIEĆ WAM O WSZYSTKIM. DLATEGO DZIŚ KONTYNUUJEMY PRZEGLĄD AKTUALNOŚCI – ORAZ POKAZUJEMY, CO DZIAŁO SIĘ NOWEGO U NASZYCH PARTNERÓW.

AQUA

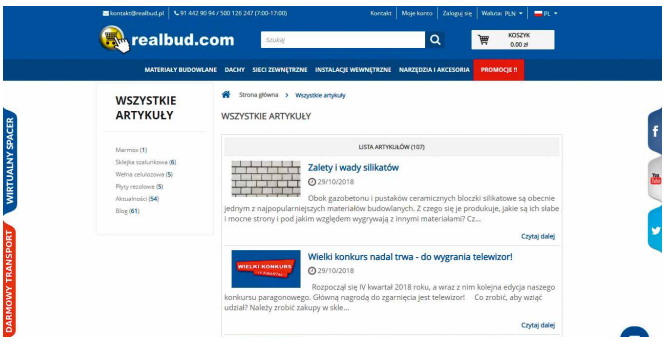
Poranny dobry start

Sieć hurtowni Aqua we wrześniu zaprosiła swoich klientów na spotkania z cyklu Poranny Start. To okazja do rozmów z przedstawicielami wybranych marek partnerskich. Poranne Starty odbywają się w godzinach przedpołudniowych w hurtowniach Aqua GRUPA SBS. 26 września we wrocławskim oddziale przy ul. Mokronoskiej 2 była okazja do wypicia dobrej kawy i skorzystania z pysznego poczęstunku w towarzystwie ekspertów Immergas. Szkoleniowcy firmy przedstawili ciekawostki i nowości branżowe. Z kolei 12 września w oddziale w Nowej Soli przy ul. Przemysłowej 34 zorganizowano spotkane z firmami Exec i Arco.

REALBUD

Blogerzy z Realbudu

Eksperci naszych hurtowni zawsze z przyjemnością dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem. Nie tylko w sklepie! Realbud prowadzi także własnego bloga, na którym przybliża swoim klientom ciekawe zagadnienia związane z branżą oraz instalatorskimi pasjami. Ostatnio wiele wpisów poświęconych jest trudnej sztuce wykonywania fundamentów czy ścian, doboru materiałów oraz technologii. Warto śledzić pod adresem www.realbud.com/pl/blog eksperckie porady. Dzisiaj to już kilkadziesiąt artykułów – a będą pojawiać się nowe.



ZBIWAN

Hurtownia doceniona

Olsztyńska hurtownia Zbiwan została wyróżniona w portalu Oferteo.pl i trafiła do grona najlepszych firm w 2018 roku. Firma w lipcu oddała do dyspozycji lokalnych twórców także… swoją ścianę. Wsparła Olsztyn Street Art Garden, który zachęca artystów do tworzenia nowych prac w przestrzeni miejskiej. W tej edycji firma udostępniła przestrzeń w najlepszej lokalizacji w Olsztynie przy ulicy Kętrzyńskiego 8. Tam mieszczą się dwa sklepy Zbiwan Supermarket i Zbiwan Salon Łazienek.

PIL-GAZ

Dobre realizacje

Hurtownia Pil-Gaz z Piły aktywnie pracuje przy różnego typu inwestycjach. Hurtownia pochwaliła się, że miała swój udział w powstawaniu np. centrum badawczo-rozwojowego Politechniki Koszalińskiej i Kronospan Szczecinek – jednego z nowocześniejszych obiektów badawczych w regionie. Firma współpracowała też przy realizacji biurowca Tvilum oraz systemu ogrzewania podłogowego w jednej z dużych inwestycji. Zdjęcia z realizacji możecie zobaczyć na profilu hurtowni na Facebooku www.facebook.com/pilgazinvest

EKOWODROL

Oczyszczalnie w budowie, a gołębie uratowane!

Hurtownia EkoWodrol z Koszalina realizuje przebudowy oczyszczalni ścieków w kilku miejscach. Jedną z nich jest złotoryjska oczyszczalnia, która zbudowana została blisko 30 lat temu i należała wówczas do najnowocześniejszych obiektów w regionie.

Obecnie występują tam problemy z zachowaniem norm czystości określonych w pozwoleniu wodno-prawnym na zrzut ścieków oczyszczonych. Modernizacja oczyszczalni jest realizowana jest w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014–2020. Placówka jest oczyszczalnią mechaniczno-biologiczną, która została zaprojektowana na przyjęcie 14 500 m^3 ścieków na dobę. Układ technologiczny przewiduje usuwanie ze ścieków związków węgla, fosforu i azotu. Oczyszczalnie w Złotoryi upodobały sobie gołębie, które trzeba czasem ratować. Co też pracownicy EkoWodrol czynią. Jeden z pracowników, Grzegorz, zauważył gołębia, który ostatkiem sił próbował unieść się z kożucha w osadniku wtórnym. Szybka akcja ratownicza, mycie, suszenie oraz pobyt w nocy w ciepłym baraku pomogły ocalić go. Ptak na drugi dzień szczęśliwie odleciał.

Z kolei 14 września na terenie ZWiK-u Trzebiatów odbyło się uroczyste otwarcie inwestycji w postaci komunalnej oczyszczalni. Firma EkoWodrol Sp. z o.o. była głównym wykonawcą. Dzięki realizacji zadania związanego z modernizacją i rozbudową oczyszczalni ścieków zwiększono przepustowość oczyszczalni do planowanej wielkości podaży ścieków w aglomeracji Trzebiatów oraz osiągnięto cel projektu związany z poprawą jakości wód powierzchniowych w regionie, w szczególności rzeki Regi oraz poprawą jakości życia mieszkańców gminy.

W Grotnikach zaś cały czas prowadzona jest budowa nowoczesnej oczyszczalni ścieków w ramach zadania „Rozbudowa i modernizacja oczyszczalni ścieków w Grotnikach – Etap II". Kontrakt zrealizowany w formie zaprojektuj-wybuduj, a jego zakończenie planowane jest na koniec 2019 roku.

Lepsze oprogramowanie

Dział Sprzedaży Nowych Produktów EkoWodrol wdrożył oprogramowanie ITCube, które zapewnia efektywne zarządzanie relacjami z klientami firmy. Wdrożenie przyczyni się do zwiększenia poziomu satysfakcji odbiorców oraz partnerów biznesowych.

Z misją!

W dniach 10–14 września przedstawiciele EkoWodrol uczestniczyli w misji biznesowej EU Gateway do Seulu. Podczas wystawy organizowanej w ramach misji prezentowano innowacyjne produkty SZUSTER system oraz informowano odwiedzających o projekcie „Opracowanie innowacyjnego urządzenia do płukania i napowietrzania rurociągu tłocznego ścieków sprężonym powietrzem, ograniczającego procesy zagniwania ścieków".

APIS

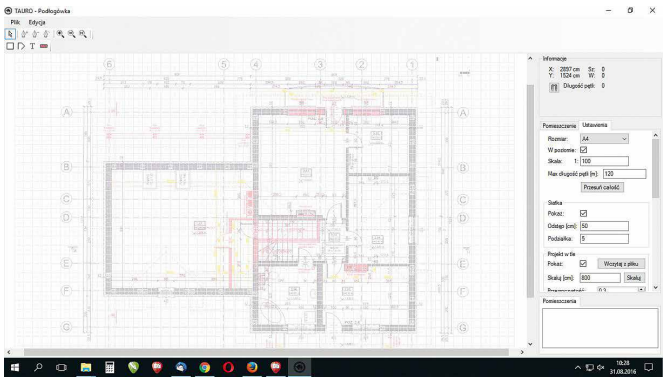
Będą walczyć!

Przy wsparciu firmy APIS ruszyła 4. edycja Armia Fight Night! Siedlce znowu przywitały najlepszych zawodników MMA w kraju, a miejska hala zamieniła się w prawdziwą arenę walk. W ramach wydarzenia odbyło się 11 pojedynków na zasadach MMA i K1, pierwszy w historii federacji pojedynek mistrzowski oraz jak zawsze wiele dodatkowych atrakcji. W ramach wydarzenia wystąpili m.in. Tomasz Jakubiec, Patryk Surdyn, Maciek Garbaczewski, Roger Garbaczewski, Maciej Kierzkowski (MMA), Mateusz Murański, Katarzyna Katarzyńska, Martyna Nina Ciaskowska, Michał Pach, Patryk Kaczmarczyk, Karol Skrzypek (MMA), Dawid Klonowski – MMA Fighter, Bracia Erzanukaev.

ISKO

Złoty Instalator dla ISKO

Firma ISKO otrzymała tytuł Złotego Instalatora za autorski program do rysowania układów ogrzewania podłogowego.
Główne korzyści jakie daje stosowanie w praktyce programu przygotowanego przez hurtownię do rysowania podłogówki to wykonywanie projektów wykonawczych na etapie wyceny robót, a także oszczędność czasu pracy w zakresie możliwości dokładnej wyceny robót, w tym przedłożenie wiarygodnej i profesjonalnej oferty. System ogranicza do minimum nieporozumienia między firmą instalacyjną, a inwestorem i monterem. Pozwala też na wyeliminowanie do minimum pomyłki montażowe i zwiększa precyzję wykonania robót bez zastrzeżeń ze strony inwestora. Daje możliwość przewidzenia wszelkich utrudnień i wymagań montażowych oraz wykonania robót przez mniej doświadczonych pracowników. O programie dowiedzieć się więcej można na www.isko.pl/innowacje/ogp.html



ELTECH

SZKOLIMY!

Hurtownie Eltech dbają o swoich instalatorów i regularnie zapraszają ich na szkolenia, dzięki którym mogą podnosić kwalifikacje. W czerwcu i sierpniu zorganizowano np. szkolenia z firmami Gorgiel oraz Purmo. Podczas spotkania można zapoznać się z pełną ofertą produktów firmy, jak również zobaczyć na żywo wiele produktów zaprezentowanych np. w samochodzie pokazowym, wypić wspólnie kawę i porozmawiać. Więcej informacji o przyszłych szkoleniach znajdziecie w hurtowniach Grupy SBS.

HAP ARMATURA

Dynamiczny rozwój

Działająca w ramach Grupy SBS hurtownia HAP Armatura została wyróżniona przez miesięcznik Forbes.pl i znalazła się na 23. miejscu najszybciej rosnących firm rodzinnych w województwie lubelskim! Gratulujemy wyróżnienia. HAP Armatura Grupa SBS sp. z o.o. jest profesjonalną hurtownią hydrauliczną z centralą w Lublinie i oddziałami w województwie Lubelskim i Podkarpackim. Firma już od 28 lat prężnie działa na lokalnym rynku. Gratulujemy!

SBS GRUPA

PROGRAM **LOJALNOŚCIOWY 2018**

integris+

JESZCZE WIĘCEJ **NAGRÓD DO ZDOBYCIA**

KROK 1
Kupujesz w Hurtowniach Grupy SBS produkty Partnerów Programu.

KROK 2
Bierzesz udział w evencie organizowanym przez Hurtownię.

KROK 3
Odbierasz wcześniej wybraną nagrodę z nowego katalogu.

ELEKTRONARZĘDZIA | **NARZĘDZIA RĘCZNE** | **AKCESORIA** | **SPRZĘT RTV I AGD** | **POJAZDY** | **PRZEŻYCIA**

Partnerzy Programu:

KELLER, NANOPANEL, DELFIN, kfa armatura, Beretta, B METERS metering solutions, BOSCH, Capricorn, Danfoss, deante pokieruj wodą, detal-met, EFAR armatura instalacyjna, ELEKTROMET inteligentna technologia, EUROSTER, FERRO, Ferroli, gazex, gebo, Gorgiel, GRUNDFOS, HEWALEX energia ze słońca, instal projekt, INTER SANO, jeremias systemy kominowe, Kaczmarek, KAN SYSTEM KAN-therm, KOTAR, KRZYS-POL Sp. z o.o., MIKA plast, nmc, PERFEXIM LTD, PREVEX, PROFITOR, SECESPOL, STIEBEL ELTRON, thermaflex, TOPVAC odkurzacze przemysłowe, TWEETOP, Unipak, Vaillant, VALVEX Power of Quality, wilo, WINKIEL

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

Instalatorzy polecają

– zapraszamy do udziału w plebiscycie!

OGÓLNOPOLSKIE TOWARZYSZENIE FIRM INSTALACYJNYCH I SERWISOWYCH (OSFIS) ORAZ GRUPA SBS ZAPRASZAJĄ DO UDZIAŁU W PLEBISCYCIE POLECANE PRZEZ POLSKICH INSTALATORÓW. JEGO ROZSTRZYGNIĘCIE ODBĘDZIE SIĘ PODCZAS TARGÓW GRUPY SBS W STRYKOWIE.

O co chodzi w Plebiscycie Polecane Przez Polskich Instalatorów?

Inicjatorem plebiscytu jest Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych OSFIS. Polscy instalatorzy i serwisanci oceniają w produkty, marki i hurtownie w sześciu kategoriach.

Z tego punktu widzenia jest to przełomowa idea w branży, gdyż pierwszy raz mamy sytuację, że w rolę kandydata do nagrody staje producent lub marka, a w rolę arbitrów wciela się zbiorowy głos instalatorów i serwisantów z całej Polski. Do tej pory było raczej tak, że to instalatorzy podlegali ocenom, egzaminom, opiniom.

Warto tutaj zaznaczyć, że głosują wszyscy instalatorzy nie tylko zrzeszeni w OSFIS. Stowarzyszenie jest tylko inicjatorem i organizatorem. Głos należy do wszystkich – niezależnie od tego gdzie mieszka, jakim segmentem pracy instalatora się zajmuje i gdzie dokonuje zakupów.

Gdzie można dowiedzieć się więcej i zgłosić do plebiscytu?

Regulamin, formularz zgłoszeniowy oraz szczegóły dostępne na stronie: http://osfis.pl/pppi
Głosowanie oraz prezentacja produktów/marek zostanie przeprowadzona na stronie http://plebiscyt.osfis.pl

Potrzebujesz dodatkowych informacji?
Napisz, zadzwoń!
Paweł Kaczmarek tel. 602 459 886,
Paulina Jurgowiak tel. 697 875 213,
biuro.osfis@gmail.com

Znajdź nas też na Facebooku!

Jak obywać się będzie głosowanie?

Głosować będzie można poprzez stronę internetową plebiscytu **http://plebiscyt.osfis.pl**. By to zrobić należy podać podstawowe dane oraz kontaktowy adres e-mail. Głos uznany będzie jako ważny po potwierdzeniu linku, który będzie wysłany na podany adres e-mail. Głosują zarówno właściciele firm jak i pracownicy, czyli każdy kto jest czynnym instalatorem lub serwisantem. Sukces głosowania w dużej mierze zależy od hurtowni, które zaangażują się w to przedsięwzięcie i przystąpią do plebiscytu. Dlatego przewidzieliśmy też odrębną nagrodę dla laureata oraz dziewięć nominacji w kategorii „Przedsiębiorcza Hurtownia Roku". Tytuł zdobędzie ta hurtownia, która zaangażuje do głosowania jak najwięcej instalatorów, którzy jednocześnie oddadzą głos na producentów i hurtownię.

W kategorii producentów zgłoszenia kandydatów do plebiscytu trwają do końca roku. Samo głosowanie planujemy rozpocząć w styczniu i potrwa do końca marca 2019 roku. Hurtownie mogą dołączyć w dowolnym czasie, nawet w marcu.

Kiedy poznamy laureatów?

Uroczysta gala oraz wręczenie aktów nominacji i nagród odbędzie się na targach SBS w Strykowie w dniach 25–26 2019r.

Czy plebiscyt będzie bezstronny i jak to zapewnimy?

Zdecydowanie i bezwzględnie tak. Głosują wyłącznie instalatorzy i serwisanci z całej Polski. Niezależnie od tego gdzie dokonują zakupów i jakie mają preferencje. Nad przebiegiem całości pieczę sprawować będzie kapituła składająca się z osób niezwiązanych z żadną hurtownią, czy też producentem. Będą tam osoby reprezentujące środowiska branżowe. Na początku roku zostanie przedstawiony skład kapituły. Od niezależności i bezstronności tego plebiscytu zależy jego przyszłość i prestiż. Mamy tego świadomość i zadbamy, by dochować standardów.

Dlaczego partnerem Plebiscytu została Grupa SBS? Czy to nie podważa obiektywizmu?

Propozycja plebiscytu była zamieszczona na naszej stronie od marca 2018 r, a w lipcu prowadziliśmy rozmowy w szerszym gronie. Grupa SBS jako pierwsza podjęła decyzję o współpracy przy tym projekcie, zastrzegając że odcina się od wszelkich spraw mogących rzutować na bezstronność. Zarząd SBS zrezygnował z miejsca w kapitule i zaproponował by powołać tam osoby niezależne.

Jaką rolę ma odegrać plebiscyt skoro jest podobnych inicjatyw?

Jako instalatorzy i serwisanci chcemy dać informację zwrotną branży. Chcemy w ten sposób podziękować producentom i markom, wyróżnić je na tle innych. Mamy świadomość, że polecenie przez instalatora jest cenną wskazówką dla klienta, dlatego zarówno laureaci jak i nominowani zdobędą nie tylko prestiż i satysfakcję. Nagroda w plebiscycie ma wartość marketingową, którą firmy będą mogły wykorzystać. W ten sposób wyślemy klientom sygnał jakie produkty i jakie marki są godne zaufania według profesjonalistów. Dlatego wcale nie jest tak, że istnieje wiele podobnych plebiscytów, gdyż instalatorzy i serwisanci przyznają tytuły po raz pierwszy.

W jakich kategoriach odbywa się głosowanie?

Głosować będziemy w Kategoriach Produkt Roku, Debiut Roku, Wizerunek i kampania marketingowa, Firma Przyjazna Instalatorom, Firma Odpowiedzialna Społecznie, Przedsiębiorcza Hurtownia Roku.

Co będzie nagrodą dla Producentów?

Laureaci otrzymują akty zwycięzców, trofeum oraz prawo posługiwania się marką „Laureat" w plebiscycie w danej kategorii. Pozostali uczestnicy otrzymują akty nominacji, trofeum oraz prawo posługiwania się marką „Nominowany". Dodajmy, że będą prowadzone działania marketingowe przez cały rok promujące uczestników, aż do następnej edycji. Pojawiać się będą artykuły, filmy, wywiady.

Ciekawostką jest, że trofea wykonane będą ręcznie przez jednego z kolegów instalatorów, który wykonuje ze stali dzieła sztuki. Tak więc trofea będą oryginalne i niepowtarzalne. Największa chyba jednak wartością dodaną jest sam tytuł i wyraz zaufania od polskich instalatorów i serwisantów.

Co będzie nagrodą dla Hurtowni?

Podobnie jak w kategoriach producentów będą takie same akty i prawa dla laureatów oraz nominowanych. Przy czym warto powiedzieć, że także wśród głosujących instalatorów i serwisantów będą rozlosowane nagrody. Wkrótce ujawnimy jakie oraz ile – to zależy od tego, jaki budżet zdołamy zgromadzić na ten cel i na organizację całości. Informacje te podamy na pewno przed rozpoczęciem głosowania, czyli na początku roku.

ORGANIZATOR

PARTNER STRATEGICZNY

Sprzedajemy niemal z linii produkcyjnej

GRZEGORZ RAPACZ, DYREKTOR HANDLOWY FIRMY ELEKTROMET MÓWI M.IN. O TYM, JAK NIEUCHRONNE PODWYŻKI CEN ENERGII WPŁYNĄ NA RYNEK ORAZ DLACZEGO WARTO INWESTOWAĆ W EKOLOGICZNE ROZWIĄZANIA.

Grzegorz Rapacz, dyrektor handlowy w firmie Elektromet

SBS: Podwyżki cen prądu w 2019 roku są nieuniknione. Według ekspertów, rachunki za energię elektryczną mogą być wyższe nawet o 15–40 procent. Czy będzie miało to przełożenie na ceny produktów i popyt na urządzenia grzewcze?

Grzegorz Rapacz, Elektromet: Dla przedsiębiorców i samorządów wyższe ceny prądu stają się już faktem – dla odbiorców indywidualnych są nieuniknione. Hurtowe ceny energii w 2018 r. charakteryzują się dużą zmiennością, jednak w szczytowym okresie był to wzrost o 100% w stosunku do cen roku ubiegłego. Energia elektryczna produkowana w Polsce w 80% pochodzi z węgla, którego spalanie wymaga zezwoleń na emisję CO_2 – drożeje węgiel, a ceny zezwoleń wzrosły z 5–6 EUR do ponad 20 EUR (w szczytowym okresie 25 EUR). Tak znaczący wzrost kosztów musi zostać przełożony na rynek. W dużym uproszczeniu, struktura kosztowa kWh to 50/50 – cena energii i koszty dystrybucji. O ile koszty dystrybucji zostaną utrzymane na dotychczasowym poziomie, wzrost cen energii o ponad 60% to wynikowa cena kWh wyższa o ok. 30%.

W większym lub mniejszym stopniu energia elektryczna jest składnikiem kosztowym każdego produktu. Wyższe ceny energii to droższa produkcja – dotyczy to zarówno kosztów bezpośrednio produkcyjnych, jak i cen podzespołów produkowanych w Polsce. Wynikowa skala podwyżek będzie prawdopodobnie wyższa niż wzrost siły nabywczej, co bezpośrednio wpłynie na poziom popytu.

Spadek popytu dotknie rynek elektrycznych ogrzewaczy wody, ale prawdopodobnie nie w takim stopniu, jak mogłoby to wyglądać ze skali podwyżek cen prądu. W przypadku punktowego zaopatrzenia w ciepłą wodę użytkową, gdzie wielkość tego poboru jest stosunkowo nieduża, wybór urządzenia elektrycznego będzie ciągle racjonalny ekonomicznie – biorąc pod uwagę sumę nakładów inwestycyjnych oraz kosztów użytkowania.

W odmiennej sytuacji będą produkty objęte dofinansowaniem w ramach programów ograniczenia niskiej emisji (dotyczy m.in. kotłów i związanych z nimi wymienników) – poziom dopłat i konieczność wymiany urządzeń starszej generacji będzie stymulował sprzedaż w najbliższych latach.

Oprócz nadchodzącej podwyżki wspomnianej taryfy, firmy produkcyjne muszą zmagać się jeszcze z jednym przeciwieństwem – brakiem pracowników na rynku pracy. Jak ocenia Pan ten problem, jak sobie z nim radzicie?

Problemy kadrowe stały się również naszym udziałem. W rejonie Głubczyc bezrobocie praktycznie nie istnieje, ponieważ liczba firm produkcyjnych (nie tylko z branży metalowej) pozwala znaleźć zatrudnienie każdemu zainteresowanemu pracą. W firmie traktujemy temat pragmatycznie – w pierwszej kolejności jest to automatyzacja i racjonalizacja procesów produkcyjnych. Branża metalowa, którą reprezentujemy, dotychczas kojarzona z zajęciem typowo męskim nabiera coraz piękniejszego oblicza. Zautomatyzowane stanowiska w mniejszym stopniu wymagają siły fizycznej a w większym precyzji i staranności, wobec czego wzrasta udział Pań w personelu bezpośrednio produkcyjnym. Trzon produkcji stanowią pracownicy lokalni wspierani przez kolegów z Ukrainy. Współpracujemy również z Zakładem Karnym w Głubczycach – zatrudniamy więźniów zainteresowanych pracą, wyselekcjonowanych przez Zakład Karny pod kątem zdyscyplinowania, których wyroki dotyczą przestępstw pospolitych. Dla firmy jest to wsparcie procesów produkcyjnych – dla więźniów (oprócz wynagrodzenia) podjęcie pracy wpływa na skrócenie wyroku.

Jak oceniacie Państwo rok 2018? Jakie plany zrealizowaliście?

Od początku roku popyt znacznie przewyższa podaż pomimo realizowanego wzrostu produkcji. Magazyn Wyrobów Gotowych praktycznie nie istnieje – produkty są wysyłane do odbiorców wprost z linii produkcyjnej, wobec czego nasze plany są determinowane przez możliwości produkcyjne. Ze względu na szerokość i specyfikę asortymentu określone grupy towarowe są wytwarzane w poszczególnych działach. Chociaż nie ma możliwości ukierunkowania całej produkcji na jedną wybraną grupę wyrobów, możliwe są nieznaczne przesunięcia. Pierwszym kluczowym elementem jest wolumen produkcji, drugim – równie ważnym – dopasowanie struktury i ilości asortymentu do aktualnych potrzeb: właściwy towar we właściwym czasie i możliwie dużej ilości. W tym celu organizujemy regularne, poniedziałkowe spotkania produkcyjne (pion handlowy z pionem zarządzającym produkcją), na których wyznaczamy priorytety na bieżący tydzień.

Spotkania praktykujemy już od długiego czasu. Zdobyte w ten sposób doświadcze-

Zakład produkcyjny Elektromet

TYLKO NIECAŁE 10% WYROBÓW CZEKA W MAGAZYNIE DŁUŻEJ NIŻ TYDZIEŃ.

Emaliernia w zakładzie produkcyjnym

nie pozwala na dopasowanie asortymentu do bieżących zamówień na poziomie ponad 90%. Tylko niecałe 10% wyrobów czeka w magazynie dłużej niż tydzień.

Eko rozwiązania są dla Elektrometu bardzo ważne w przekazie. Państwa kotły znajdują się na liście niskoemisyjnych kotłów i ogrzewaczy na paliwa stałe portalu „Małopolska w zdrowej atmosferze". Wprowadziliście Państwo do swojej oferty pompy ciepła. Dlaczego warto jest inwestować w ekologiczne rozwiązania?

Zmiany w zakresie źródeł energii determinują wybór rozwiązań grzewczych. Wzrost cen energii elektrycznej racjonalizuje wybór pompy ciepła jako źródła centralnego zaopatrzenia w c.w.u zasilanego energią elektryczną.

Rozwój rynku biomasy determinuje kierunki ewolucji kotłów spalających to paliwo. Od dłuższego czasu Elektromet jest partnerem programu, którego celem jest wykorzystanie biomasy z lokalnych zasobów gminnych na cele grzewcze ograniczając „niską emisję" oraz zmniejszając ubóstwo energetyczne w regionie. Program prowadzony pod patronatem Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk polega na wytwarzaniu agropelletu i jego czyste oraz efektywne spalanie w specjalnie przystosowanych do tego paliwa kotłach c.o. Agropellet wytwarzany jest z tzw. bioodpadów: traw, liści, słomy – również kukurydzianej, roślin lub fragmentów roślin, które gmina jest zobowiązana do zbierania i utylizowania. Wdrożenie projektu to dla gmin nie tylko oszczędność na kosztach utylizacji, ale również realne zyski ze sprzedaży paliw. Cena detaliczna agropelletu jest o ok. 40% – 50% niższa od ceny pelletu produkowanego z drewna, przy porównywalnym poziomie kaloryczności. Projekt jest na etapie pilotażu, po zakończeniu którego będzie implementowany na większą skalę.

Od kilku lat przy sprzedaży lub wynajmie obiektów mieszkalnych konieczne jest świadectwo energetyczne określające klasę budynku. Zastosowanie kotła biomasowego do c.o. – z uwagi na odnawialny charakter paliwa – redukuje współczynnik energii pierwotnej EP, co w konsekwencji podnosi klasę obiektu. Wyższa klasa to wyższe ceny transakcyjne dla sprzedającego. Reasumując, rozwiązania ekologiczne to w coraz większym stopniu racjonalność ekonomiczna.

Przed Państwem bardzo intensywny początek roku – Elektromet jest wystawcą na Targach ISH we Frankfurcie oraz na Targach Grupy SBS w Strykowie. Jakie rozwiązania będziecie Państwo promować i dlaczego warto Was odwiedzić?

Aktualnie, na różnym etapie zaawansowania, wdrażamy kilka projektów. Dwa pierwsze dotyczą pomp ciepła do c.o. – nowej linii pomp HP Intelligence oraz pomp bezzbiornikowych o mocy 4 kW. Dwa następne są związane z ogrzewaczami wody – nowa linia uniwersalnych przepływowych ogrzewaczy NEO oraz rozszerzenie funkcjonalności pojemnościowych ogrzewaczy wody Mister. Ostatni projekt dotyczy kotłów biomasowych.

Od ponad dziesięciu lat Elektromet i Grupa SBS współpracują przy tworzeniu produktów marek domowych SBS. Jak Pan ocenia tę współpracę? Jak na przestrzeni lat kształtuje się Pana zdaniem opinia o produktach typu private label?

Private label to odzwierciedlenie własnego pomysłu na rynek. Czytelny dla odbiorców przekaz wyrażony w dobrze dobranych produktach tworzy nowe potrzeby lub zaspokaja dotychczasowe w inny sposób. Marki domowe wzbogacają ofertę rynkową – nie trzeba posiadać fabryki, aby być producentem. Wiele lat temu Grupa SBS zaufała Elektromet podejmując decyzję o wyborze firmy na dostawcę ogrzewaczy, wymienników i kotłów stałopalnych pod markami DELFIN i KELLER. Rozwój oferty odbywa się na partnerskich zasadach, a wolumen obrotu generowany w ramach projektu jest ważną częścią bardzo dobrej, wzajemnej współpracy.

Jakie są plany Elektrometu na 2019 rok?

Przyszły rok będzie kontynuacją rozpoczętych działań w zakresie produkcyjnym i asortymentowym. Naszym celem jest dopasowanie poziomu i struktury produktów do potrzeb rynkowych. W planach mamy kilka następnych projektów produktowych, nad którymi planujemy rozpocząć prace niezwłocznie po wdrożeniu opisanych powyżej.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Wspieramy postęp w branży

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE MOGĄ SŁUŻYĆ POPRAWIE JAKOŚCI USŁUG INSTALATORÓW. WILO OD LAT ROBI TO SKUTECZNIE, ANGAŻUJĄC RÓŻNE – CYFROWE I ANALOGOWE – KANAŁY. MGR INŻ. BARTOSZ TYWONEK OPOWIADA JAK FIRMA DZIAŁA W TYM ZAKRESIE.

Bartosz Tywonek, Starszy specjalista ds. szkoleń i rozwoju w dziale marketingu Wilo Polska

SBS: Aplikacje mobilne wspierające na co dzień instalatorów są dziś ważnym elementem komunikacji i działań każdej marki dbającej o innowacyjność i komfort swojego klienta. Tego typu rozwiązania posiada także marka Wilo. Czy mógłby Pan nieco przybliżyć te rozwiązania?

Bartosz Tywonek, Wilo Polska: Stanowczo podpisujemy się pod hasłem cyfryzacji naszej branży. Aplikacje mobilne pozwalają nam na utrzymanie kontaktu z klientem niemal w każdym miejscu i o dowolnej porze. Aplikacja Doradca Wilo przygotowana została z myślą o udostępnieniu naszym klientom niezbędnych narzędzi w ich codziennej pracy z pompami.

Jest to przede wszystkim wielofunkcyjne narzędzie pozwalające na szybką zamianę pomp obiegowych i cyrkulacyjnych, wymiarowanie pomp, obliczanie przepływów oraz strat ciśnienia na długości rurociągu, jak również wiele pomocnych funkcji (latarka, konwerter jednostek, kalkulator oszczędność etc.). Staramy się stale rozwijać to narzędzie, czego owocem jest dostępna od tego roku nakładka Wilo-Smart Balance (równoważenie hydrauliczne domowych instalacji ogrzewczych). Dzięki niej instalator bez problemu przeprowadzi pełną modernizacji instalacji wraz z wymianą grzejników, zaworów termostatycznych oraz pomp. Otrzymując zwrotnie raport z informacjami o nastawach zaworów termostatycznych, obliczony wielkościach przepływów czy nastawie pompy obiegowej tj. Wilo-Startos PICO.

Trzeba szkolić instalatorów, by oswoić z tymi rozwiązaniami?

Szkolenia z cyklu Wilo-Tour, które zaplanowaliśmy na 2019 rok w dużej mierze opierać się będą na dobrze i równoważeniu instalacji z pomocą aplikacji Doradca Wilo. Tym samym nie chcemy, aby stanowiła ona tylko gadżet reklamowy, ale przede wszystkim dodatkowe narzędzie niezbędne w pracy każdego wykonawcy.

Jak w przypadku każdej nowości również aplikacje mobilne tego typu mają swoich przeciwników. Co mogłoby ich przekonać do aplikacji Doradca Wilo? Jakie są wymagania aby z niej korzystać?

Aplikacja dostępna jest już od kilku lat na naszym rynku, tym samym zdążyliśmy już zebrać pierwsze opinie. Szczególnie grono instalatorów i wykonawców w zakresie wiekowym 20 – 40 lat bardzo przychylnie podchodzi do użytecznych narzędzi, które są intuicyjne w obsłudze. Wykonawcę ciężko jest oszukać. Jeżeli aplikacja faktycznie posiada cechy które są dla niego pomocne, to będzie z niej korzystał, a nawet polecał. Aktualnie aplikacja Doradza Wilo pobrana i zainstalowana jest na kilku tysiącach urządzeń w Polsce i z roku na rok pobrań jest więcej. Jest ona w pełni darmowa, a do jej pobrania musimy spełnić tylko dwa wymagania: posiadać smartfon (z systemem iOS lub Android) oraz odrobina chęci.

A jak sobie radzicie z tymi instalatorami, którzy są oporni na cyfryzację?

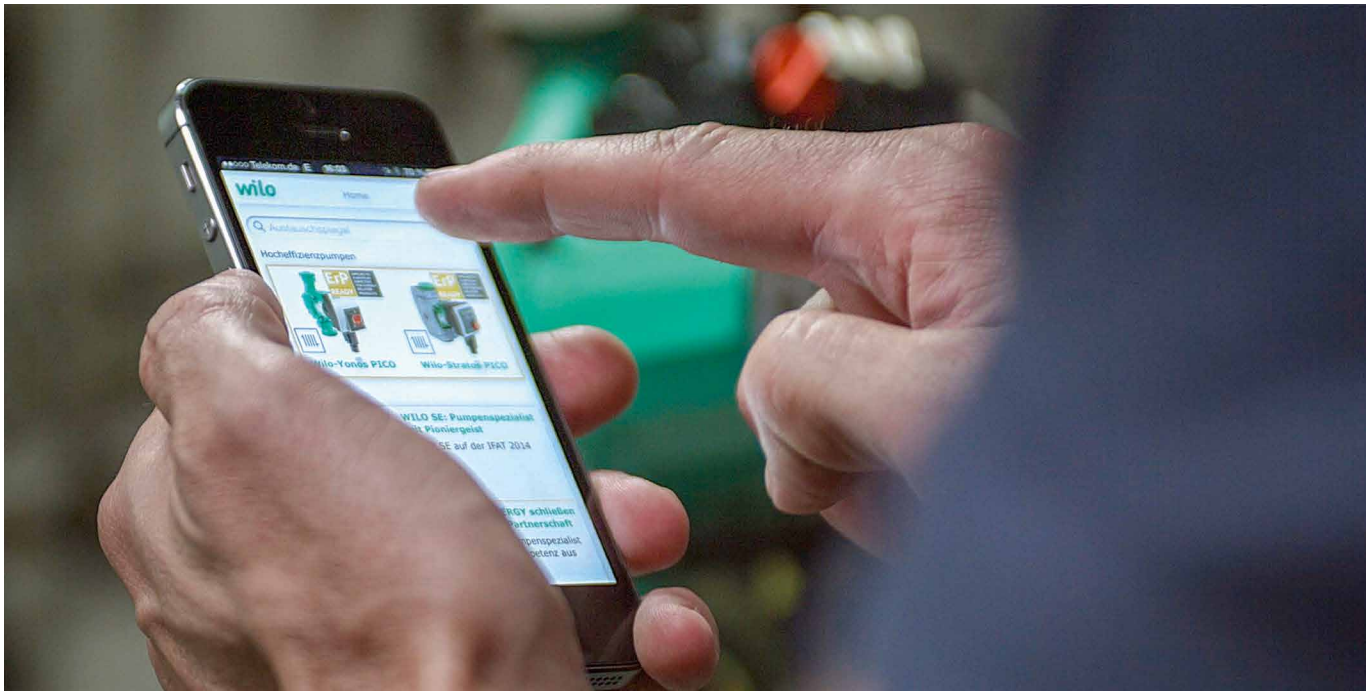
Oczywiście nie każdy wykonawca poddaje się cyfryzacji i w dalszym ciągu spotykamy użytkowników „analogowych" telefonów komórkowych. Dlatego też w dalszym ciągu posiadamy materiały drukowane z niezbędnymi pomocnymi informacjami.

Drugi problem to mnogość dostępnych aplikacji i ograniczone miejsce na ekranie telefonu. Jeżeli chcesz na nim pozostać, musisz odróżniać się od innych narzędzi ale przede wszystkim tworzyć wartościową treść.

Wilo TV to kolejny pomysł na to aby w sposób możliwie najbardziej atrakcyjny i syntetyczny przekazywać ważne informacje dotyczące montażu i doboru produktów marki Wilo. Skąd pozyskujecie kolejne tematy na filmy instruktażowe?

Ważne jest utrzymanie ruchu wokół naszej marki. To obok komfortu najważniejsze zadanie, któremu staram się na co dzień sprostać. WiloTV powstała jako koncepcja dotarcia do jak najszerszej grupy klientów z najważniejszymi tematami i rozwiązaniami problemów pompowych, które na co dzień spotykamy. Dostrzegamy magię i potęgę internetu oraz treści w nim zamieszczanych. Utworzenie portalu WiloTV było początkiem naszej lokalnej idei wprowadzania wiadomości o pompach w formie animacji oraz wideo.

Oprócz 10 filmów poradnikowych, dotyczących pracy urządzeń do stabilizacji ciśnienia, pompowni ścieków oraz pomp w systemach



grzewczych stworzyliśmy ponad 40 innych filmów odpowiadających na pytanie „Jak?" (działają nasze urządzenia), „Gdzie?" (je montować) i „W Jaki Sposób?" (uniknąć problemów z pracą wszelkiego rodzaju instalacji sanitarnych).

Aktualnie na naszym kanale na YouTube mamy ponad pół miliona wyświetleń, co jest dla nas potwierdzeniem słuszności obranej drogi.

Program Wilo Young Professionals powstał w roku 2012 z myślą o studentach Wyższych Uczelni Technicznych. Jakie znaczenie mają takie inicjatywy dla studentów, a jakie dla Waszej marki?

Bardzo cieszymy się na każde zaproszenia i możliwość spotkania ze studentami. Co roku gościmy na kilkunastu uczelniach wyższych w całej Polsce, starając się zaszczepić zielony pierwiastek Wilo u młodych inżynierów.

Program niezmiennie jest promowany przez Wilo Polska. Poza spotkaniami na uczelniach oferujemy również staże w siedzibie Wilo Polska oraz w centrali Wilo SE. Dodatkowo w tym roku powstanie już 3 praca dyplomowana dotycząca tematyki pracy pomp wirowych… Oczywiście Zielonych Pomp.

Jak marka Wilo podsumowuje 2018 rok?

Spodziewamy się na koniec roku kilkunastoprocentowego wzrostu sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost odnotowujemy we wszystkich segmentach rynku. Szczególnie cieszy ogromne ożywienie w segmencie komunalnym, finansowanym w znacznej części z funduszy europejskich. W tym miejscu chcielibyśmy podziękować naszym klientom, którzy docenili nie tylko produkty Wilo, ale także – jak pokazują nasze badania – udzielane im wsparcie techniczne, obsługę handlową i opiekę serwisową. Motywuje nas to do tego, żeby w przyszłości starać się jeszcze bardziej.

CO ROKU GOŚCIMY NA KILKUNASTU UCZELNIACH WYŻSZYCH W CAŁEJ POLSCE, STARAJĄC SIĘ ZASZCZEPIĆ ZIELONY PIERWIASTEK WILO U MŁODYCH INŻYNIERÓW.

Jakie plany ma Wilo na nadchodzący 2019 rok, oprócz – co oczywiste – udziału w Targach Grupy SBS w kwietniu?

Data Targów Grupy SBS to obok ISH najważniejsze wydarzenia dla Wilo na początek roku 2019. A ten rozpocznie się dla nas dość intensywnie. Podobnie jak w latach poprzednich, tak w okresie styczeń–marzec objedziemy całą Polskę, aby spotkać się z instalatorami, firmami wykonawczymi i projektantami na Wilo Tour 2019. Już dziś zapraszamy do udziału, na pewno będzie ciekawie, biorąc pod uwagę nowość produktowe oraz usługi, które wprowadzamy od nowego roku.

Wilo jest członkiem wspierającym Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych OSFIS. Dlaczego uznaliście tę inicjatywę za godną poparcia?

Od wielu lat staramy się silnie współpracować z firmami wykonawczymi i instalacyjnymi m.in. poprzez organizację corocznych szkoleń-warsztatów w formie Wilo-Tour. 3 lata temu zainspirowani badaniami rynku jakie przygotowało Forum Praktyków Biznesu stworzyliśmy pakiet Zaufanego Instalatora Wilo. Pakiet ten ma za zadaniem promowanie zarówno produktów, ale również idee jakości, bezpieczeństwa, solidności oraz atrakcyjnej ceny. Czyli tych wartości, którymi kierujemy się od lat otrzymując w zamian polecenia naszej marki oraz naszych wyrobów. Tą samą ideą dzielimy się z naszymi klientami i przedstawicielami marki, jakimi są instalatory.

Gdy nawiązaliśmy pierwszy kontakt z przedstawicielami OSFIS podczas Targów Instalacje w Poznaniu, w naszych głowach zapaliła się zielona lampka. Grupa ludzi działających pro-aktywnie, zbierających się celem poprawy wymiany doświadczeń oraz poprawy jakości działania branży instalacyjnej. Bezdyskusyjnie jest to droga którą chcemy podążać i w której chcemy wspierać się wzajemnie.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Szkolimy 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

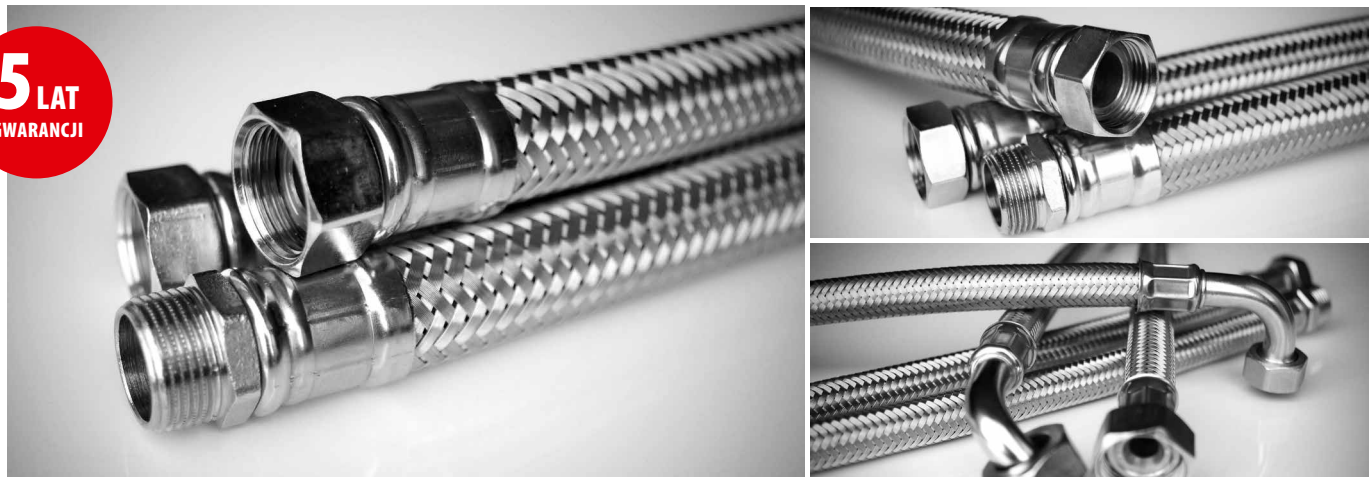
Ciepłomierz KELLER SensoStar E

Ustawienie ciepłomierza na powrót lub zasilanie jest bardzo ważne, tym bardziej że skonfigurować urządzenie po „zatrzaśnięciu" 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.



Przyłącza elastyczne INOX

Producent: **Inox**

Przyłącza elastyczne INOX to najwyższej jakości dostępne na polskim rynku przewody przeznaczone do podłączeń instalacji wodociągowej sieci domowej, pomp, hydroforów, instalacji grzewczych i klimatyzacyjnych.
Wykazują doskonałą odporność na powietrze, parę wodną do 130°C, wodę morską, roztwory soli, zasady i ich roztwory, glikole, ketony, ozon i czynniki atmosferyczne. Wymiary terpolimeru EPDM stosowanego w produktach INOX są rygorystycznie przestrzegane i zgodne z niemiecką normą tolerancji DIN7715. Zastosowana mieszanka EPDM wykazuje wysoką odporność na tworzenie się obrostów, nie zawiera elementów wypłukiwalnych przez wodę. Tym samym nie ma możliwości migracji substancji szkodliwych z węża do wody.
Oferta obejmuje węże instalacyjne o średnicach DN6, DN8, DN13 oraz antywibracyjne AVF DN13, DN16, DN19, DN25, DN32, DN40, DN50. W ofercie są również węże AVF redukcyjne: DN19 3/4"x1"WW i WZ oraz DM25 1"x1¼"WW i WZ.

Więcej informacji: **www.inox.net.pl, biuro@inox.net.pl**

Must have Instalatora

Co każdy instalator mieć powinien

WCIĄGNIJ KUMPLI DO GRY!
POLECAJ PROGRAM
INSTAL PARTNER
instalpartner.vtsgroup.com

Instal Partner to program lojalnościowy przynoszący korzyści najlepszym instalatorom nagrzewnic VOLCANO i kurtyn powietrznych WING. Teraz, polecając program znajomym z branży, TY i polecony przez Ciebie instalator otrzymacie dodatkowe środki na konto. Wciągnij kumpli do gry na **instalpartner.vtsgroup.com**

Akumulacyjny system grzewczy – tanie ogrzewanie elektryczne

Producent: **Kospel**

Firma Kospel produkuje kotły elektryczne od 25 lat. Najnowsza linia kotłów EKD.M3 i EKCO.M3 oferuje sterowanie pogodowe i zdalną regulację realizowaną za pośrednictwem internetu. Współpraca kotła z buforem c.o., dzięki akumulacji ciepła podczas taniej taryfy elektrycznej, zapewnia najniższy koszt ogrzewania. Przykładowo do zapewnienia odpowiedniej temperatury w domu o powierzchni 150 m² o zapotrzebowaniu na energię użytkową na poziomie 70 kWh/m²/rok i ogrzewaniu podłogowym należy dobrać min. kocioł 16 kW i bufor o poj. 500 l. Koszt ogrzewania takiego domu wyniesie ok. 3500 zł rocznie.

Więcej informacji: **www.kospel.pl, info@kospel.pl, tel. 94 317 05 15**

Alpha IP – bezprzewodowe sterowanie inteligentnym domem

Producent: **Prandelli**

Alpha IP – komfortowo, bezpiecznie, oszczędnie. To system zarządzający instalacjami nowoczesnego domu. Umożliwia bezprzewodowe sterowanie m.in. ogrzewaniem podłogowym, grzejnikowym czy systemami bezpieczeństwa. Dzięki możliwości tworzenia scen automatyzuje wiele procesów dnia codziennego. Konfiguracja elementów oraz zarządzanie systemem odbywa się przy użyciu bezpłatnej i intuicyjnej aplikacji mobilnej. Wystarczy jedynie smartfon i dostęp do internetu, aby móc zarządzać komfortem i bezpieczeństwem w swoim domu z dowolnego miejsca na świecie. Alpha IP to system bezprzewodowy i jego instalacja nie wymaga żadnych przeróbek budowlanych. Jeśli nieruchomość jest wynajmowana, zainstalowane elementy można z łatwością odinstalować i przenieść do nowej lokalizacji. System może na dzień dzisiejszy obsłużyć do 50 urządzeń.

Więcej informacji na: **www.prandelli.pl**

Nić do gwintów KELLER Locker

Marka: **KELLER**

LOCKER to nić do uszczelniania połączeń gwintowych w instalacjach gazowych, wodnych, C.O. i sprężonego powietrza. Wytrzymuje temperaturę do 130°C, ciśnienie do 15 barów. Innowacją tego produktu jest hamulec, który pozwala na precyzyjną kontrolę naprężenia nici podczas nawijania na gwint. Specjalna receptura produktu zapewnia natychmiastową szczelność połączenia oraz co ważne – umożliwia korektę złącza bez ryzyka rozszczelnienia. Zastosowanie dwóch noży odcinających pozwala na używanie produktu przez osoby prawo i lewo ręczne. Ergonomiczny kształt opakowania umożliwia czystą i wygodną aplikację nici.

Więcej informacji na stronie **www.grupa-sbs.pl**

Moduł sterujący kablem i siłownik do zaworu termostatycznego KELLER

Marka: **KELLER**

Co składa się na niezawodny system KELLER FLOOR? Dziś opowiemy Wam co może zdziałać mały siłownik i moduł sterujący.

Moduł sterujący z kablem

Moduły sterujące służą do połączenia siłowników elektrotermicznych i termostatów pokojowych z zaciskami przyłączeniowymi. Możliwy jest montaż bezpośredni na ścianie lub na szynie DIN. Dostępne w wersji z modułem sterowania pompą.

Moduł sterujący z kablem, 6 stref po max 4 siłowniki NC lub NO:
- Napięcie robocze: 230 VAC 50 Hz +-10% /24 VAC z transformatorem,
- Temperatura robocza: 0–50°C,
- Ilość stref: 6,
- ilość siłowników: 24 x 230 VAC lub 18 x 24 VAC,
- ILOŚĆ SIŁOWNIKÓW /STREFA Max. 4 siłowniki /strefa,
- Wyjście na programator czasowy: Brak,
- Rodzaj ochrony: Klasa ochrony II IP 30.

Moduł sterujący z kablem, 6 stref po max 4 siłowniki NC lub NO, z modułem sterowania pompą:
- Napięcie robocze: 230 VAC 50 Hz +-10%,
- Temperatura robocza: 0–50°C,
- Ilość stref: 6 (max. 4 siłowniki /strefa),
- ilość siłowników: 24 x 230 VAC,
- Przewód sterujący czasem: Występują strefy A i B,
- Wyjście przełączające: 2 x przekaźnik bezpotencjałowy, max 8A,
- Rodzaj ochrony: Klasa ochrony II IP 30.

Siłownik do zaworu termostatycznego z odłączanym przewodem

Siłowniki we współpracy z regulatorami temperatury, programatorami czasowymi i innymi elementami automatyki umożliwiają komfortowe, dopasowane do potrzeb regulowanie temperatury w pomieszczeniach oraz pozwalają osiągnąć znaczne oszczędności energii cieplnej.

Cechy:
- Tryb normalnie zamknięty (NC),
- Pozycja zaworu optycznie widoczna,
- Łatwy, szybki montaż – gniazdo montażowe typu „KLIK",
- Niski pobór mocy,
- Cicha praca,
- M 30 x 1,5 - pasuje do większości zaworów.

Nowości od marki Viadrus

rodzina żeliwnych kotłów się poszerza

VIADRUS JEST CZESKIM PRODUCENTEM PRODUKTÓW Z ŻELIWA SZAREGO, PRZEDE WSZYSTKIM KOTŁÓW I GRZEJNIKÓW. ZATRUDNIENIE W FIRMIE TO OKOŁO 450 PRACOWNIKÓW, OBRÓT ZAŚ WYNOSI 1 MLD CZK. VIADRUS JEST ZNACZĄCYM GRACZEM NA EUROPEJSKIM RYNKU OGRZEWNICTWA. FIRMA WPROWADZA NOWOŚCI, KTÓRE POSZERZAJĄ JEJ OFERTĘ KOTŁÓW ŻELIWNYCH.

Viadrus w mijającym roku 2018 wprowadził zupełnie nową rodzinę kotłów zgazowujących serii U68 – przeznaczonych do spalania drewna, oraz serii U38 – do spalania węgla kamiennego oraz brunatnego. Nowe kotły Viadrus z załadunkiem ręcznym spełniają wymogi „ekoprojektu" oraz piątą klasę emisji. Co ważne kotły te nie wymagają współpracy z buforem ciepła. W roku 2019 Viadrus wprowadzi model A68 będzie to kocioł zgazowujący, z automatycznym zapłonem do spalania peletu drzewnego.

Lata doświadczeń

Wieloletnia tradycja naszego przedsiębiorstwa połączona z doświadczeniem w przemyśle odlewniczym datującym się od roku 1888 stanowi gwarancję dokładnego wykonania, niezawodności, wysokiej jakości i długotrwałości produktów VIADRUS.

Wiodącymi produktami w ofercie VIADRUS są kotły żeliwne na paliwo stałe, gazowe i olejowe kotły z żeliwnym wymiennikiem i grzejniki żeliwne. Kotły żeliwne na paliwo stałe z ręcznym zasypem stanowią niezawodne i tanie źródło ciepła od wielu dziesięcioleci na całym świecie. Kotły na paliwo stałe z automatycznym sterowaniem stanowią bardzo komfortowy i nowoczesny sposób wykorzystywania paliw stałych.

Trendy i wymagania

VIADRUS oferuje kotły na paliwo stałe odpowiadające wszystkim aktualnym wymogom ekologii i warunkom uzyskiwania dotacji z programów ochrony środowiska naturalnego.

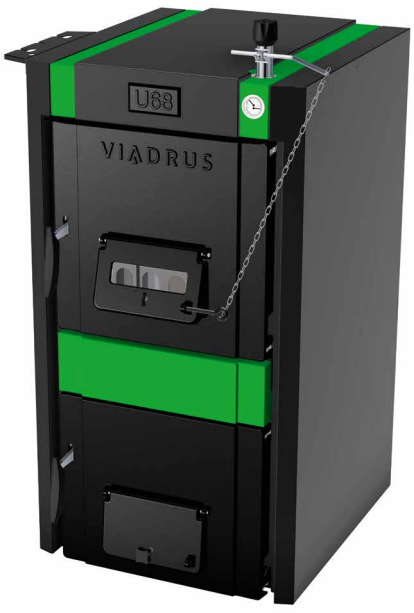
Asortyment kotłów gazowych obejmuje kondensacyjne kotły wiszące i stojące o wysokich sprawnościach.

Marka jest również jednym z czołowych producentów żeliwnych grzejników w wykonaniu klasycznym, nowoczesnym i retro, które są idealnym rozwiązaniem do współpracy z pompami ciepła w obiektach po termomodernizacji.

Znaczącą część naszej produkcji stanowią żeliwne elementy składowe kotłów OEM, wymienniki ciepła i niecieplownicze odlewy z żeliwa szarego oraz specjalnych stali wysokostopowych.

Więcej na **www.viadrus.pl**

Grzejniki żeliwne – klasyczne, retro oraz dekoracyjne.



Kocioł z serii U68 – przeznaczony jest do spalania drewna, zaś z serii U38 do spalania węgla kamiennego oraz brunatnego.

Kocioł E68 ze sterowaniem elektronicznym.

Grzejniki REGULUS®-system

minimum wody, maksimum mocy

OFERTA REGULUS®-SYSTEM PODZIELONA JEST ZE WZGLĘDU NA MIEJSCE MONTAŻU. TO SZEROKA OFERTA GRZEJNIKÓW, KTÓRA UMOŻLIWIA WYBÓR PRODUKTU TAKŻE POD KĄTEM WYMIARÓW, KOLORU, SPOSOBU MOCOWANIA CZY MOŻLIWOŚCI STEROWANIA DYNAMIKĄ GRZANIA.

Grzejniki ścienne

SOLLARIUS
Grzejniki z płaską osłoną górną (wys. 12-111,5 cm, dł. 40-200 cm, grub. 9 cm). Dostępne wersje:
- PLAN – grzejnik o płaskiej powierzchni,
- E-VENT – grzejnik z wentylatorem, dł. 60, 100, 140 i 180 cm,
- DUBEL – grzejnik o podwójnej grubości: 18 cm, wys. 12–57 cm, dł. 40-200 cm,
- S-CORNER – grzejnik narożny, wys. 12–57 cm, suma dł. ramion 80-200 cm, grub. 9 cm.

REGULLUS
Grzejnik z owalną osłoną górną (wys. 12,5–112 cm, dł. 40-200 cm, grub. 9 cm). Dostępne wersje:
- PLAN – grzejnik o płaskiej powierzchni,
- E-VENT – grzejnik z wentylatorem, dł. 60, 100, 140 i 180 cm.

DECOR
Grzejnik dekoracyjny – wąski, wysoki (wys. 140–200 cm, dł. 40–80 cm, grub. 9 cm). Dostępna wersja:
- E-VENT – grzejnik z wentylatorem.

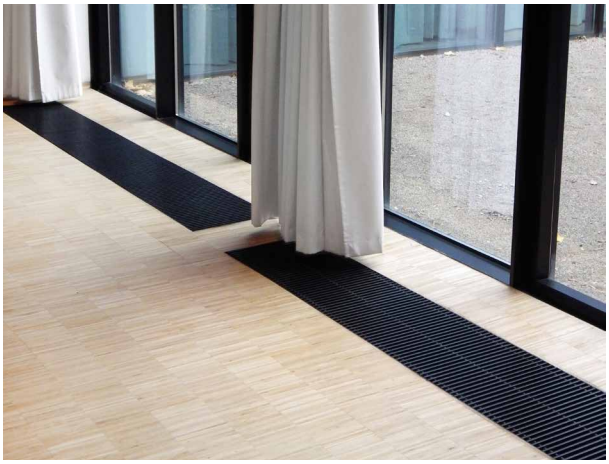
INSPIRO
Cienkie i niskie grzejniki (grubość tylko 6,5 cm, wys. 30 cm, dł. 60, 100, 140, 180 cm). Dostępna wersja:
- E-VENT – z wentylatorem, wys. 40 cm, dł. 60, 100, 140 cm.

W cenie grzejników:
- wszystkie dostępne kolory z palety RAL w jednej cenie, bez dopłaty (dopłata 10% do ceny katalogowej netto do kolorów metalicznych i strukturalnych),
- akcesoria: odpowietrznik ręczny, wieszaki (lub stojaki), komplet uszczelek, śruby, kołki rozporowe, zawór termostatyczny z nastawą wstępną (w grzejnikach zasilanych z dołu), wentylator (grzejniki INSPIRO).

Zestawy ogrzewania kanałowego

CANAL
Konwekcja naturalna. Dostępne modele:
- SOLO – szer. 25 cm, wys. 17–70 cm, dł. pojedynczego zestawu od 60 do 300 cm,
- DUO i QUATTRO – szer. 35 cm, wys. 10–27 cm, dł. pojedynczego zestawu od 60 do 300 cm,
- DUBEL – szer. 40 cm, wys. 17–70 cm, dł. pojedynczego zestawu od 60 do 300 cm.

CANAL VENT
Cyrkulacja wspomagana wentylatorem. Dostępne modele:
- TRIOVENT – szer. 30 cm, wys. 8 cm, dł. 75, 125, 175, 225, 275 cm,
- QUATTROVENT – szer. 30 cm, wys. 10 cm, dł. 75, 125, 175, 225, 275 cm.



W cenie zestawów kanałowych:
- grzejnik kanałowy,
- wanna z obramowaniem podestu,
- akcesoria: odpowietrznik, pokrywa zaworów, zestaw montażowo-stabilizujący,
- zespół wentylatorów z okablowaniem i osłonami (w zestawie CANAL VENT).

Podest zestawu kanałowego płatny dodatkowo. W cenie podestu: malowanie na dowolny dostępny kolor z palety RAL. Typy podestów przykrywających kanał grzewczy:
- aluminiowe – malowane lub anodowane,
- drewniane – po dwa wzory z dębu lub buku,
- posezonowy – pokrywa kanału grzewczego stosowana po sezonie grzewczym.

Kotłownia przyszłości

ekologiczne rozwiązania od marki KELLER

DOPISEK „ECO" JEST CORAZ CZĘŚCIEJ STOSOWANY W NAZWACH PRODUKTÓW. W DUŻEJ MIERZE PRZYCZYNIAJĄ SIĘ DO TEGO REGULACJE PRAWNE I OCZEKIWANIA SPOŁECZNE, KTÓRE W SPOSÓB WYMIERNY WPŁYWAJĄ NA NASZ RYNEK I STAWIAJĄ PRZED NAMI KOLEJNE WYZWANIA. TO BARDZO DOBRE ZJAWISKO, NIE CHODZI BOWIEM O SAMO NAZEWNICTWO. SPRAWA JEST O WIELE BARDZIEJ ZŁOŻONA I WAŻNA. DLATEGO POSTANOWILIŚMY ZASTANOWIĆ SIĘ NAD TYM, JAK POWINNA WYGLĄDAĆ KOTŁOWNIA PRZYSZŁOŚCI – TAKA, KTÓRA BĘDZIE NAM SŁUŻYŁA LATAMI, BĘDZIE PRZYJAZNA ŚRODOWISKU I KIESZENI NASZEGO KLIENTA.

Ekologiczny = ekonomiczny

Warto zaznaczyć, że nasze ekologiczne decyzje wpływają nie tylko na lepsze samopoczucie wynikające z tego, że dbamy o wspólne otoczenie i Matkę Ziemię. Należy również pamiętać, że są one także ekonomiczne dla użytkownika końcowego. Zużywają bowiem mniej paliw stałych, co powinno być dla wielu czołowym argumentem za wdrożeniem ekologicznych rozwiązań.

Stacja zmiękczająca – przedłuży żywotność całego układu grzewczego

Pierwszym istotnym elementem naszej układanki jest stacja zmiękczająca. Kamień osadzający się na urządzeniach gospodarstwa domowego i instalacjach grzewczo-sanitarnych może dokonać nie lada spustoszeń. Wytrącanie się go jest efektem odkładania jonów wapnia i magnezu obecnych w wodzie. Zawartość tych związków nazywamy „twardością wody". Proces wytrącania kamienia w uproszczeniu polega na tym, że podczas podgrzewania wody następuje odgazowanie rozpuszczonego dwutlenku węgla, który utrzymuje węglany wapnia i magnezu w stanie rozpuszczonym. Powstały osad zmniejsza średnicę wewnętrzną rur, pogarszając przepływ wody oraz przewodność cieplną całego systemu grzewczego, prowadząc do strat cieplnych i zwiększonych kosztów eksploatacji. Aby pozbyć się nadmiernej twardości wody warto zainstalować stację zmiękczającą. W ofercie posiadamy dwa urządzenia przeznaczone do użytku domowego: KELLER Family 20 i KELLER Family 25.

Stacje zmiękczające KELLER Family

Kocioł kondensacyjny KELLER Windsor S

Kocioł kondensacyjny – dobra alternatywa dla tradycyjnych kotłów gazowych

Kocioł kondensacyjny jest alternatywnym – w stosunku do kotłów stałopalnych – sposobem ogrzewania. To rozwiązanie, które coraz częściej trafia pod polskie strzechy. Działanie kotła kondensacyjnego polega na skraplaniu, czyli właśnie kondensacji pary wodnej. Pozyskaną przy tym energię można odzyskać, jest ona nazywana ciepłem skraplania. Dzięki temu kotły wykorzystujące to zjawisko są tańsze w eksploatacji.

Gazowe kotły kondensacyjne KELLER Windsor S to wysokiej klasy urządzenia spełniające zaostrzone wymogi unijne dotyczące sprawności energetycznej. Przeznaczone są zarówno do instalacji c.o., jak i do przygotowania c.w.u. Cechują się innowacyjną konstrukcją, gwarantującą wysoką jakość i doskonałe parametry użytkowo-techniczne. Szeroki zakres modulacji tych urządzeń (nawet od 3 kW) sprawia, że idealnie sprawdzają się również przy ogrzewaniu małych i dużych obiektów. Dostępne są w wersji jedno- i dwufunkcyjnej. Każdy kocioł KELLER Windsor S wyposażony jest w automatykę pogodową – wymagane jest jedynie podłączenie czujnika temperatury zewnętrznej. Zastosowanie go sprawi, że zużycie energii będzie optymalne i adekwatne do warunków atmosferycznych.

Zasobnik – niedoceniony, ważny element

Wybierając kocioł jednofunkcyjny należy pamiętać o doborze zasobnika c.w.u. Często nie docenia się, jak wielką rolę w całej tej grzewczej układance stanowi zasobnik, który przecież „magazynuje" nagrzaną wcześniej wodę. Świetnym wyborem będzie Zasobnik KELLER z wężownicą spiralną. Jest on przeznaczony do podgrzewania i gromadzenia c.w.u. dla potrzeb gospodarstw domowych i obiektów użyteczności publicznej. Gruba warstwa izolacji zastosowanej we wspominanych zasobnikach (bardzo dobre parametry termoizolacyjne) sprzyja oszczędności energii – raz podgrzana woda nie traci szybko ciepła.

Pompa 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 – czynnikami roboczymi omawianych urządzeń. Gdy dochodzi do sprężenia gazu, jego temperatura proporcjonalnie wzrasta. Kiedy zaś gaz rozprężamy (zwłaszcza w chwili przejścia czynnika z formy płynnej do gazowej), pochłonięte zostają spore ilości ciepła pochodzącego z otoczenia. Dlatego też, kluczowym elementem pracy 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.

Pompa ciepła powietrze-woda do c.w.u. KELLER HP to jeden z najbardziej oszczędnych sposobów podgrzewania wody w gospodarstwie domowym. Urządzenie przy użyciu darmowej energii odnawialnej z powietrza jest wysokowydajne i ma niskie koszty eksploatacji. Jej wydajność może być trzy- lub czterokrotnie wyższa niż konwencjonalnych kotłów gazowych lub grzejników elektrycznych. Użytkownicy pompy KELLER HP odnotowują duże oszczędności energii elektrycznej – COP 4,16 wg normy EN 255-3 dla temperatury powietrza 20°C ogrzewanie wody 55°C. Pompę można opcjonalnie stosować jako urządzenie chłodzące lub osuszające (w pralniach, suszarniach itp.).

Zasobnik KELLER

Pompa ciepła KELLER HP

Nowoczesne i ekologiczne

gazowe podgrzewacze wody i standardowe kotły marki Termet

POLSKI PRODUCENT

RYNEK URZĄDZEŃ CZEKA W NAJBLIŻSZYM CZASIE DUŻO ZMIAN, A WYNIKAJĄ ONE Z WEJŚCIA W ŻYCIE ZAOSTRZONYCH WYMOGÓW DYREKTYWY ERP. NOWE WYTYCZNE JUŻ OBOWIĄZUJĄ, DLATEGO NIEDŁUGO W OFERCIE TERMET DOSTĘPNE BĘDĄ NOWE GAZOWE PODGRZEWACZE WODY Z SERII ECO.

Termaq Electronic Eco, Termaq Aqua-Power Eco, Termaq Primo Eco, Aqua Comfort Eco, to urządzenia, które spełniają rygorystyczne wymogi dyrektywy ErP odnośnie m.in. poziomu emisji tlenków azotu.

Dzięki zastosowaniu w podgrzewaczach wysokowydajnego palnika poziom NOx nie przekracza w nich wartości 56 mg/kWh, przez co są niezwykle przyjazne dla środowiska naturalnego.

Otwarta komora spalania

TermaQ Electronic Eco, TermaQ Aqua-Power Eco i TermaQ Primo Eco to nowoczesne podgrzewacze wody z otwartą komorą spalania.

TermaQ Electronic Eco jest zmodernizowaną wersją wcześniej produkowanego i znanego na rynku podgrzewacza TermaQ Electronic, natomiast **TermaQ Aqua-Power Eco** to unowocześniona wersja podgrzewacza TermaQ Aqua-Power. W wersji Eco zastosowany został udoskonalony wymiennik ciepła, który umożliwia efektywniejsze ogrzewanie wody.

W palniku chłodzonym wodą zwiększono powierzchnię wypływu mieszanki gazowo-powietrznej co zapewnia niskoemisyjne spalanie, a jednocześnie daje zwiększoną efektywność urządzenia.

W przypadku podgrzewacza **TermaQ Primo Eco**, który posiada elektroniczny sterownik, układ automatyki dostosowuje moc grzewczą do natężenia przepływającej wody. Cały proces odbywa się automatycznie, a więc woda w punkcie poboru posiada stałą temperaturę. Wartość temperatury można w łatwy sposób zmieniać na panelu sterownika podgrzewacza za pomocą przycisków MIN i MAX. W podgrzewaczu zastosowano palnik nadmuchowy, który zapewnia niskoemisyjny proces spalania. Zaletą urządzenia jest szeroki zakres modulacji.

A zamknięta komora spalania?

Aqua Comfort Eco to nowoczesny podgrzewacz z zamkniętą komorą spalania. To jedyny w ofercie marki taki podgrzewacz, który dostępny jest w dwóch zakresach mocy: 19 i 23 kW. Dzięki zamkniętej komorze spalania praca urządzenia jest niezależna od warunków panujących w pomieszczeniu, a więc jest on idealnym rozwiązaniem w miejscach gdzie występuje słaby ciąg kominowy. Dodatkową zaletą wszystkich gazowych podgrzewaczy wody z serii Eco jest nowoczesny design, który sprawia że urządzenie idealnie komponuje się z wystrojem każdego wnętrza.

Zmiany w przepisach obowiązują od 26 września tego roku i dotyczą nie tylko gazowych podgrzewaczy wody, ale również kotłów standardowych z otwartą komorą spalania. Dlatego kocioł MiniMax Elegance zostanie zastąpiony nowoczesnym i ekologicznym modelem **MiniMax Eco**.

Fundusze Europejskie Inteligentny Rozwój
Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

Opracowanie niskoemisyjnych podgrzewaczy wody użytkowej wykorzystujących paliwa gazowe - projekt realizowany z wykorzystaniem Funduszy Europejskich w ramach Programu Inteligentny Rozwój.

Więcej na: www.termet.com.pl

TermaQ Electronic Eco

Aqua Comfort Eco

Czyste i ciepłe powietrze

z konwektorami CNS Trend (U)

KONWEKTORY CNS TREND (U) TO SZYBKI I WYGODNY SPOSÓB NA OGRZANIE POMIESZCZEŃ DOKŁADNIE TAM, GDZIE CHCESZ. ZAPEWNIAJĄ PRZYJEMNY KOMFORT CIEPLNY W CHŁODNE DNI. WSZYSTKO, CZEGO POTRZEBA, TO JEDYNIE GNIAZDKO ELEKTRYCZNE.

ZASTOSOWANIE

Do ogrzewania przejściowego lub dogrzewania bezpośredniego pomieszczeń salonu, łazienki, przedpokoju w gospodarstwach domowym lub pomieszczeniach biurowych.

WYPOSAŻENIE/KOMFORT

Sterowany elektronicznie, wyposażony w regulator tygodniowy z wyświetlaczem LCD. Na panelu obsługowym możliwość nastawy temperatury pokojowej w zakresie od +5°C do +30°C z dokładnością co 0,5°C. Regulator tygodniowy posiada 2 wstępnie zaprogramowane tryby pracy i 1 tryb do programowania indywidualnego.

Funkcja „Start adaptacyjny" jako funkcja uczenia się w trybie programowania czasowego zapewnia temperatury komfortu. Oddzielnie programowalne tryby pracy: komfortowej, obniżenie nocne. Aby uniknąć niepotrzebnego zużycia energii podczas wietrzenia, przy otwartym oknie, urządzenie przełącza się automatycznie na godzinę na funkcję „otwartego okna". Konwektor przy tej funkcji utrzymuje temperaturę pomieszczenia na poziomie 7°C.

Wysokiej jakości grzałka rurkowa z lamelami ze stali nierdzewnej. Wytrzymała metalowa, lakierowana, jednoczęściowa obudowa bez oddzielnej kratki wylotu powietrza. Duży panel obsługowy z czytelnym wyświetlaczem LCD, umieszczony w górnej części konwektora. Blokada panelu obsługi przed niezamierzoną ingerencją w ustawienia.

INSTALACJA/SERWIS

Łatwy i stabilny montaż. Uchwyt ścienny do zamocowania na ścianie z możliwością regulacji jest dostarczany z konwektorem. W dostawie również elektryczny przewód przyłączeniowy ok. 1 m z wtyczką.

BEZPIECZEŃSTWO

VDE/CE, ochrona przeciwzakłóceniowa, rodzaj ochrony IP 24, klasa ochrony I, zintegrowany czujnik temperatury bezpieczeństwa.

ATUTY

- zdrowy klimat wnętrz, bez przeciągów i zużycia tlenu;
- czyste i przyjazne dla środowiska: bez kurzu, popiołu, sadzy, nieprzyjemnych zapachów;
- niskie koszty inwestycyjne;
- łatwy i szybki montaż, bez komina, kotłowni;
- brak strat związanych z przesyłem ciepła;
- elastyczna reakcja na zmiany zapotrzebowania na ciepło;
- proste rozliczenie zużytej energii;
- wysoka sprawność i żywotność urządzeń;
- doskonała technika oraz optymalne sterowanie;
- bezgłośna praca.

MODELE

Wersja CNS Trend U posiada możliwość podłączenia regulatora zewnętrznego. Urządzenia są dostępne aż w 7 wielkościach mocy: od 05 do 3 kW.

Promocja dla dystrybutorów

Przy jednorazowym zamówieniu minimum 10 szt. konwektorów instalator otrzymuje dodatkowy bonus +5%. Promocja trwa od 15.10 do 31.12.2018 r.
Więcej informacji u lokalnych konsultantów handlowych STIEBEL ELTRON.

THERMA V™

LG
Life's Good

POMPA CIEPŁA LG

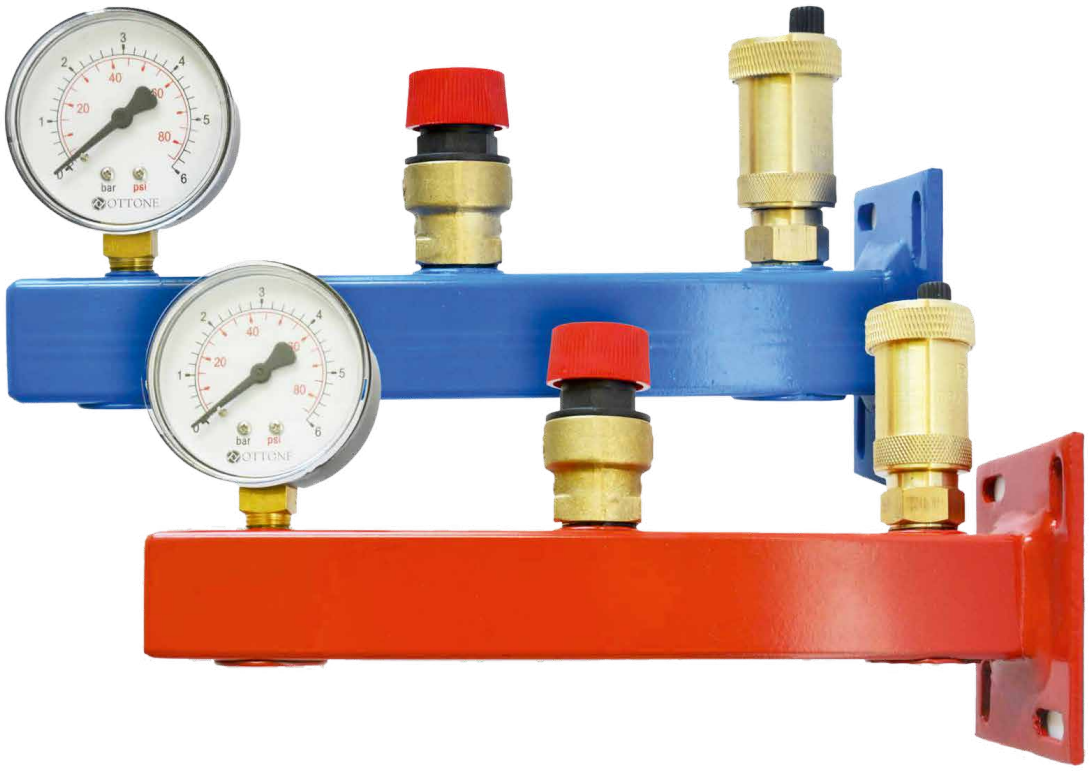
Energooszczędne ogrzewanie

www.lgethermav.com/energy
www.lge.com/pl/klimatyzacja-pompy-ciepla

Kompletna ochrona

z zespołami przyłączeniowymi KELLER

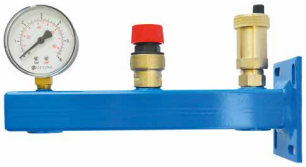
ZESPOŁY PRZYŁĄCZENIOWE KELLER DO C.O. LUB C.W.U. STANOWIĄ KOMPLETNY UKŁAD ZABEZPIECZAJĄCY INSTALACJE CENTRALNEGO OGRZEWANIA LUB CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ. CHRONIĄ PRZED NIEBEZPIECZNYM WZROSTEM CIŚNIENIA SPOWODOWANYM PODWYŻSZENIEM TEMPERATURY WODY W INSTALACJI I JEJ ROZSZERZALNOŚCIĄ CIEPLNĄ.



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 wchodzą:

- 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	

ELEKTROMET®
inteligentna technologia

Przełącz się w tryb ECO

◁ PE Mini TOP

wybierz nowoczesne kotły na pellet najwyższej klasy z palnikiem samoczyszczącym

więcej informacji na **www.elektromet.com.pl**

Gwarancja 2+3

w punktach z Akredytacją Immergas

IMMERGAS, W TROSCE O SWOICH KLIENTÓW, DBA O NAJWYŻSZĄ JAKOŚĆ NIE TYLKO SWOICH PRODUKTÓW, ALE RÓWNIEŻ ŚWIADCZONYCH USŁUG. W ZWIĄZKU Z TYM STARANNIE DOBIERA SWOICH PARTNERÓW HANDLOWYCH. W TYM CELU W POŁOWIE 2018 R. FIRMA WPROWADZIŁA SYSTEM AKREDYTACJI, CZYLI SPECJALNYCH UPRAWNIEŃ NADAWANYCH WYBRANYM PODMIOTOM NA RYNKU.

Przyznanie Akredytacji wiąże się ze spełnieniem określonych warunków. Zaopatrując się w akredytowanej sieci sprzedaży Immergas, klient zyskuje gwarancję profesjonalnej obsługi i pakiet dodatkowych korzyści.

Jednocześnie firma zwraca swoim klientom szczególną uwagę na urządzenia grzewcze Immergas oferowane w sklepach internetowych i internetowych serwisach aukcyjnych. Nie jest to rekomendowane przez firmę miejsce zakupu, gdyż produkty nabyte tą drogą mogą być pozbawione opcji rozszerzonej gwarancji.

Gwarancja 2+ 3

Immergas oferuje użytkownikom swoich produktów możliwość wydłużenia gwarancji z 2 do 5 lat. Programem wydłużonej gwarancji Immergas objęte są wyłącznie produkty zakupione w punkcie sprzedaży z ważną akredytacją Immergas. Dlatego przed dokonaniem zakupu rekomenduje się sprawdzenie sprzedawcy na stronie internetowej producenta. Listę akredytowanych punktów można znaleźć na www.immergas.pl.

Rozszerzona gwarancja Immergas 2+3 obowiązuje dla wszystkich kotłów z oferty domowej oraz kotłów z serii Victrix Pro z oferty obiektowej Immergas. Dotyczy to kotłów, które będą zakupione w punkcie sprzedaży z ważną Akredytacją Immergas, poprawnie zainstalowane, sprawdzone i uruchomione przez serwis z ważnymi uprawnieniami Immergas, zarejestrowane na stronie w określonym w warunkach gwarancji terminie oraz będą użytkowane i konserwowane zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Rozszerzenie gwarancji nie wymaga wykupienia dodatkowego pakietu gwarancyjnego, w związku z czym nie wiąże się z dodatkowymi kosztami po stronie nabywcy.

Rozszerzona gwarancja również dla kotłów tradycyjnych

Do tej pory dodatkowe trzy lata gwarancji, po zarejestrowaniu urządzenia w Strefie Klienta Immmergas, obejmowały tylko kotły kondensacyjne. Od teraz taką możliwość mają również szczęśliwi posiadacze kotłów tradycyjnych!

Poprawne zarejestrowanie kotła to dla klienta szereg dodatkowych korzyści – zebrana w jednym miejscu dokumentacja, historia usług serwisowych, szybki kontakt z Serwisem i Działem Technicznym oraz przypomnienia o zbliżającym się terminie przeglądów. To także możliwość odzyskania karty gwarancyjnej w przypadku jej zniszczenia lub zgubienia. Rejestracji można dokonać na portalu, za pośrednictwem infolinii lub za pomocą formularza dostępnego na www.immergas.pl

Aby utrzymać gwarancję, klient powinien co roku wykonywać przegląd urządzenia. Stała opieka fachowców oraz regularna konserwacja kotła wpływają na bezpieczeństwo, większą sprawność i żywotność urządzenia oraz mniejsze zużycie paliwa.

Jak znaleźć Akredytowane Punkty Immergas?

Akredytowane punkty sprzedaży rozpoznasz dzięki dedykowanym znakom AKREDYTACJI IMMERGAS, wyróżniającym jedynie wybrane punkty dystrybucji produktów Immergas. Zajrzyj pod poniższy link www.caius.pl/Gdzie-kupic i sprawdź czy hurtownia, w której się zaopatrujesz posiada Akredytację Immergas.
Więcej także na www.immergas.pl

AKREDYTACJA IMMERGAS

Grzejnik łazienkowy DELFIN EXCLUSIVE silver

Grzejnik łazienkowy DELFIN EXCLUSIVE ciemny grafit

Grzejnik łazienkowy DELFIN EXCLUSIVE quartz 1

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.

Grzejnik łazienkowy DELFIN EXCLUSIVE quartz 2

Grzejnik łazienkowy DELFIN EXCLUSIVE biały

Specyfikacja grzejników DELFIN Exclusive:

- **Dostępne wysokościach: 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.**

CALEFFI POLAND SP. ZO.O.

SZKOLENIA PRODUKTOWE W POLSCE

W styczniu rozpoczynamy kolejny, trzeci już cykl szkoleń, organizowanych w siedzibie Caleffi Poland w Krakowie dla partnerów biznesowych firmy, głównie firm instalatorskich, który będzie trwał do czerwca 2019 r.
Do tej pory w szkoleniach udział wzięło kilkaset osób. W ramach spotkań przeprowadzane są szkolenia omawiające m.in. sposoby usuwania zagrożeń i problemów występujących w instalacjach c.o., zwłaszcza w obszarze hydrauliki, w oparciu o produkty firmy Caleffi Hydronic Solutions.
Dynamiczna formuła krótkich prezentacji technicznych uzupełniona materiałami informacyjnymi oraz czasem indywidualnych rozmów z obecnymi podczas szkolenia ekspertami, umożliwia uczestnikom nie tylko dokładne zapoznanie się z bogatą linią produktów firmy Caleffi, ale także zdobycie dużej porcji wiedzy praktycznej przydatnej w codziennej pracy.

Podobnie jak w latach poprzednich przewidziana jest atrakcja, dla uczestników szkolenia, w postaci czynnego udziału w wyścigach, na najnowocześniejszym torze gokartowym w Polsce, a dla najszybszej trójki wyjazd na wyścig w ramach cyklu Formuła 1.
GRAND PRIX formuły 1 na Autodromo Nazionale di Monza w Monza we Włoszech, na stałe wpisał się w kalendarz imprezy Formuły 1 zyskując miano "Domu Ferrari". To właśnie tam, 8 września 2019 r., najszybsi na torze w Krakowie, uczestnicy trzeciego cyklu szkoleń organizowanego przez Caleffi Poland, wezmą udział w prawdziwym święcie tej dyscypliny sportu.

SZKOLENIA PRODUKTOWE WE WŁOSZECH

Naszym partnerom proponujemy rówież wyjazd do Centrali Firmy Caleffi do Włoch. Z tej formy szkolenia skorzystało już ponad kilkaset osób.
Podczas podróży będą mieli Państwo możliwość zapoznania się z procesem produkcji najwższej jakości komonentów do urządzeń HVAC, z których jesteśmy dumni.
Wizyta w fabrykach Caleffi połączona jest zazwyczaj ze zwiedzaniem Mediolanu, zapewnieniem lokalnych atrakcji i oczywiście rozkoszowaniem się smakiem kuchni włoskiej.

Jeżeli są Państwo zainteresowani uczestnictwem w naszych projektach, zapraszamy do kontaktu z regionalnymi przedstawicielami handlowymi firmy Caleffi Poland.

KIM JESTEŚMY

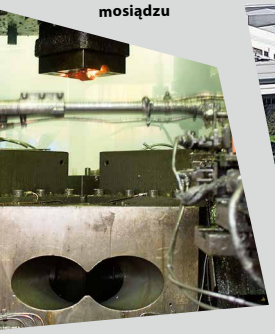
Od 1961 roku jesteśmy włoskim liderem w zakresie produkcji komponentów do ogrzewania, klimatyzacji i instalacji sanitarnych oraz odnawialnych źródeł energii w budownictwie mieszkalnym oraz przemysłowym.
Dostarczamy także rozwiązania przeznaczone do pomiarów.

PRODUKCJA

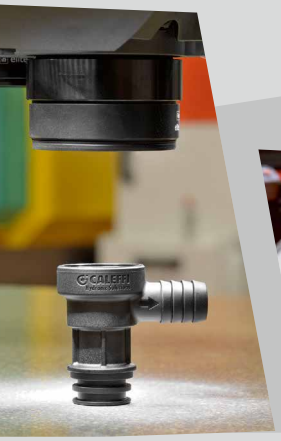
Cała linia produkcyjna zlokalizowana jest we Włoszech. Proces produkcji został zoptymalizowany przez bliskość trzech zakładów Caleffi.

Caleffi na własne potrzeby wytwarza niezbędne ciągi technologiczne oraz narzędzia i automatykę wykorzystywaną w swoich zakładach.
Wszystkie zakłady produkcyjne zlokalizowane są w promieniu 10 km.

Kuźnia mosiądzu



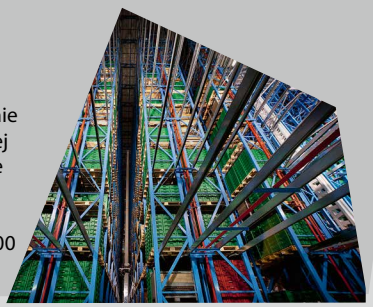
Obróbka technopolimeru



Montaż

LOGISTYKA

Automatyczny Magazyn Wysokiego Składowania (MAV) jego uruchomienie usprawniło procesy logistyczne naszej Firmy i poprzez ich zoptymalizowanie poprawiło dostępność naszych produktów dla Klientów.
W magazynie znajduje się około 14,000 miejsc paletowych.



CALEFFI
Hydronic Solutions

Caleffi Poland Sp. z o.o.
30-633 Kraków, ul. Walerego Sławka 5
Telefon: + 48 12.357.22.29
info.pl@caleffi.com

WWW.CALEFFI.COM

FAKTY I LICZBY

- **9** — ZAKŁADY PRODUKCYJNE
- **343** MLN/€ — OBRÓT W 2018 r.
- **1270+** — PRACOWNICY
- **90+** — RYNKI NA ŚWIECIE
- **100%** MADE IN ITALY — PRODUKCJA

Dane z 2018 r.

BADANIE I ROZWÓJ

Ośrodek badawczo-rozwojowy CUBOROSSO to budynek w pełni dedykowany dla naszych inżynierów i specjalistów, gdzie możemy sprawdzać i porównywać wydajność naszych produktów oraz pracować nad nowymi rozwiązaniami. Wszystkie przeprowadzane w nim testy wykonywane są również z wykorzystaniem alternatywnych źródeł energii: solarnej, z biomasy i geotermalnej.

CERTYFIKACJA

Jakość procesów produkcji jest nadzorowana podczas całego procesu produkcji. Dotyczy to wszystkich wytwarzanych w zakładach Caleffi produktów.

Produkty firmy Caleffi są w pełni zgodne z obowiązującymi normami i przepisami: CE oraz krajowymi certyfikatami **EN ISO 9001:2008** i **EN ISO 14001:2004**

Stale podnosimy nasze wysokie standardy.

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

Udoskonalamy!

Zmiany w regulatorze bezprzewodowym KELLER

Poznaj produkt!

KOD PRODUKTU 162117

REGULATOR BEZPRZEWODOWY KELLER STAŁ SIĘ JESZCZE LEPSZY. UŻYTKOWNIK KOŃCOWY Z PEWNOŚCIĄ DOCENI JEGO NOWY, JESZCZE ATRAKCYJNIEJSZY DESIGN. DLA INSTALATORA NOWY PRODUKT JEST ŁATWIEJSZY W INSTALACJI DO MONTAŻU.

Regulator bezprzewodowy składa się z 2 elementów: nadajnika, na którym programujemy temperaturę i czas, oraz odbiornika – elementu wykonawczego podłączanego do kotła lub pompy (czy innego urządzenia, którym sterujemy). W nowym, udoskonalonym regulatorze KELLER z punktu widzenia użytkownika nic się nie zmienia – obsługa nadajnika pozostaje bez zmian. Z punktu widzenia instalatora – zmienia się bardzo dużo elementów mających wpływ na łatwość montażu i obsługę regulatora.

Stary odbiornik miał podłużny kształt, po jednej jego stronie znajdowały się terminale do sterowania urządzeniem grzewczym, po przeciwnej stronie terminale do podłączenia zasilania.

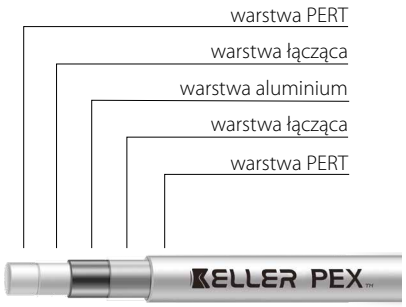
Porównajmy!

POPRZEDNIO	INNOWACJA
Aby przymocować odbiornik do ściany należało odkręcić 4 śruby, po zdjęciu osłon ukazywały się terminale do podłączania sterowania i zasilania oraz 2 otwory do mocowania na ścianie, okrągłe bez możliwości regulacji.	Tylko 2 śruby odkrywające oba terminale: zasilający i sterujący. Do mocowania na ścianie mamy otwory o podłużnym kształcie, ułatwiające regulację położenia w dwóch płaszczyznach. Przewody można wyprowadzić w ścianę lub dołem, przez osłonę (mocowanie przewodów).
Otwory montażowe umiejscowione są po przeciwnych stronach odbiornika c.o., w przypadku mocowania na nierównej powierzchni, powodowało odkształcenia.	Kształt i sztywność odbiornika nie powodują jego odkształceń po montażu na nierównej powierzchni.
Przestrzeń wokół terminali podłączeniowych była ograniczona, trudno było ułożyć przewody zasilające/sterujące.	Zwiększono przestrzeń wokół terminali podłączeniowych.
Terminale miały małą średnicę i uniemożliwiały podłączenie przewodów o większej średnicy lub podłączenie 2 przewodów do jednego otworu terminala.	Terminale są odpinane – po zamontowaniu odbiornika na ścianie możliwe jest wypięcie kostek i łatwe ich podłączenie do przewodów, następnie ponowne zamocowanie w odbiorniku.
Kojarzenie nadajnika z odbiornikiem odbywa się poprzez naciśnięcie przycisków używając do tego dołączonych do zestawu patyczków. Sterowanie urządzeniami napięciowymi było niewygodne, gdyż nie można było w prosty sposób „zapożyczyć" fazy z wejścia odbiornika z prostego powodu – było po drugiej jego stronie.	Możliwe jest łatwe podłączenie urządzeń napięciowych, gdyż terminale sterujące znajdują się naprzeciwko terminali zasilających skąd można „zapożyczyć" fazę.
Stary odbiornik uniemożliwiał instalatorowi łatwe przejście w tryb serwisowy – należało odłączyć przewody sterujące i zewrzeć je, symulując w ten sposób stan załączenie kotła. Można to zrobić podwyższając temperaturę tak, aby regulator załączał kocioł, ale nie każdy chciał dokonywać zmiany na nadajniku.	Dodano przycisk wyłącznika wprowadzający odbiornik w stan „załączony kocioł" – możliwość łatwego serwisu przez instalatora. Dodawanie/usuwanie nadajnika z pamięci odbiornika odbywa się teraz za pomocą łatwo dostępnych przycisków w taki sposób, że niemożliwe jest przypadkowe dodanie/usunięcie czegokolwiek z pamięci.

Łączymy co najlepsze

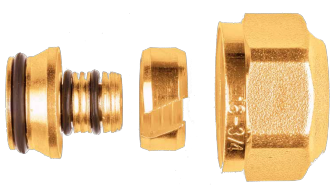
poznaj rury Systemu KELLER

SYSTEM KELLER CHARAKTERYZUJE SIĘ ZALETAMI RUR TRADYCYJNYCH I TWORZYWOWYCH, KTÓRE ŁĄCZY W DOSKONAŁY SPOSÓB. ZARAZEM JEST POZBAWIONY WAD TYPOWYCH DLA JEDNEJ I DRUGIEJ GRUPY PRODUKTÓW.



Rury **Systemu KELLER** mają budowę wielowarstwową. Ich rdzeniem jest rura aluminiowa o grubości 0,2 mm zgrzana wzdłużnie, ultradźwiękowo „na zakładkę". To rozwiązanie, które wytrzymuje ciśnienie ok. 10 bar.

Po dołożeniu na zewnątrz i od wewnątrz rury warstw tworzywa (PERT), mocowanych do aluminium specjalnym klejem, uzyskujemy rurę mogącą pracować pod jednoczesnym chwilowym wpływem ciśnienia i temperatury na poziomie 10 bar i 95°C. Tak stworzone połączenie tworzywa i materiału tradycyjnego sprawia, że rury KELLER typu PERT/AL./PERT charakteryzują się zaletami rur tradycyjnych (znikoma wydłużalność termiczna, brak pamięci kształtu) i tworzywowych (elastyczność, niska chropowatość oraz straty ciepła, wysoka trwałość eksploatacyjna) przy jednoczesnym wyeliminowaniu ich wad.



Technika łączenia

Podstawowym sposobem łączenia **rur KELLER** jest użycie złączek zaprasowywanych. Połączenie rury z kształtką uzyskujemy wprasowując rurę w profil kształtki w strefie złącza za pomocą zaciskarki wyposażonej w szczęki typu U (dostosowane do typu kształtki). Całość doszczelniają dwie uszczelki o-ringowe umieszczone pomiędzy karbami kształtki. Połączenia zaprasowywane są nierozłączne i mogą być stosowane przy podposadzkowym lub podtynkowym układaniu rur.

Alternatywnym sposobem montażu jest użycie złączek skręcanych, z których warto wyróżnić półśrubunki zaciskowe sfazowane stożkowo przeznaczone do instalacji grzewczych. Połączenia skręcane mogą być używane wyłącznie na zewnątrz przegród budowlanych.

Akcesoria

System KELLER przeznaczony jest do stosowania w instalacjach wody zimnej, ciepłej, cyrkulacji, wody lodowej, ogrzewania grzejnikowego i płaszczyznowego oraz sprężonego powietrza. Dlatego oferta systemu uzupełniona jest o akcesoria pozwalające na montaż systemu dla tak wielu aplikacji.

Dla ogrzewania grzejnikowego istotne są rozdzielacze i szafki rozdzielaczowe, a także półśrubunek zaciskowy (kształtka podejściowa do grzejników i rozdzielaczy) oraz złączki przyłączeniowe do grzejników z niklowanymi rurami miedzianymi.

Z kolei dla instalacji wodociągowych najważniejszą kształtką jest kolano ustalone. W tym segmencie użytecznymi elementami są także listwa montażowa, a także korek do prób ciśnieniowych.

Dla ogrzewania podłogowego kluczowymi elementami są rozdzielacze wyposażone w wizualne przepływomierze ułatwiające regulacje układu. Dzięki nim możemy efektywnie odpowietrzyć, a następnie wyregulować układ w trakcie rozruchu. Każdy spadek nastawionego wstępnie przepływu oznaczać będzie niedostateczne odpowietrzenie układu. Po usunięciu powietrza przez odpowietrznik na belce rozdzielaczowej możemy szybko powtórnie ustawić właściwy przepływ. Po odpowietrzeniu i ustawieniu na przepływomierzu właściwych, wyliczonych w projekcie, nastaw, każda pętla otrzyma dokładnie tyle czynnika grzewczego, ile potrzebuje.

W ramach oferty systemu dostępne są także zestawy mieszające pozwalające zintegrować instalacje ogrzewania płaszczyznowego z resztą instalacji grzewczej w budynku.

Pozostałe akcesoria dedykowane do ogrzewania płaszczyznowego to system regulacji 230V oparty o termostaty, siłowniki oraz listwę połączeniową z możliwością sterowania pracą pompy. To także elementy przeznaczone do mocowania rur lub zapewnienia dylatacji jastrychu.

Kto za to odpowiada?

Producentem systemu KELLER jest firma Tweetop, która działa na polskim rynku od 2001 roku. Produkcja rur realizowana jest z wykorzystaniem najwyższej jakości maszyn oraz surowców kupowanych u czołowych europejskich producentów. Z kolei kształtki wytwarzane są na skonstruowanych wg autorskich projektów formach, w zgodzie z normą europejską EN21003.

Ubezpieczamy!

System rur wielowarstwowych KELLER to jeden z najnowocześniejszych produktów w tym segmencie na rynku instalacyjnym. To oznacza też niezawodność i wysoką trwałość eksploatacyjną. Mimo to dbamy o spokój klientów i udzielamy gwarancji i ubezpieczenia na system. System KELLER objęty jest gwarancją materiałową oraz, jako jeden z nielicznych na rynku, jest ubezpieczony. Oznacza to, że klient może otrzymać dla systemu KELLER polisę ubezpieczeniową na konkretny obiekt (mieszkanie, kościół, apartamentowiec) z tytułu wystąpienia ewentualnych wad materiałowych.

wilo

PROMOCJA „Pomyśl o nas ciepło”

3 pompy w super cenie oraz prezent gwarantowany!

Zestaw DOMEK zawiera 3 pompy w oryginalnych opakowaniach:

2 x Wilo-Yonos PICO
(odpowiednio 25/1-4 lub 25/1-6)
1 x Wilo-Star-Z NOVA A

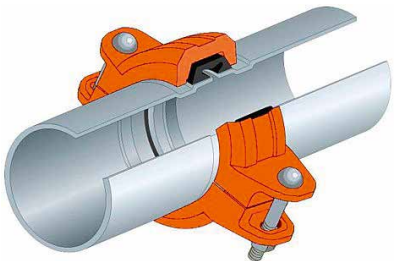
oraz śpiwór w PREZENCIE!

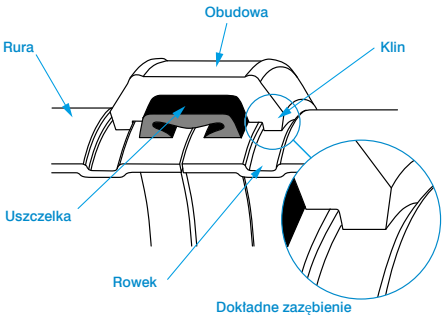
W zestawie promocyjnym znajduje się śpiwór w kolorze oznaczonym na opakowaniu.
Promocja trwa do wyczerpania zapasów.
Regulamin na stronie **www.promocjewilo.pl**

System KAN-therm Groove

alternatywa dla spawania i gwintowania

„GROOVE", Z JĘZYKA ANGIELSKIEGO: ROWEK, ROWKOWAĆ, BRUZDOWAĆ. TO OKREŚLENIE, KTÓRE DOSKONALE OBRAZUJE NAJNOWSZĄ TECHNOLOGIĘ ŁĄCZENIA ELEMENTÓW METALOWYCH.





System KAN-therm Groove

Pod taką nazwą do grupy technicznych rozwiązań Systemu KAN-therm, dołączył kolejny, kompletny system instalacyjny. Tym razem do Państwa dyspozycji oddajemy zupełnie nowatorskie rozwiązanie dla łączenia rur i kształtek w wykonaniu metalowym. To kolejna technika, która do lamusa przenosi tradycyjne metody łączenia takie jak spawanie lub gwintowanie.

Podstawą nowego systemu są obejmy skręcane wyposażone w gumową uszczelkę oraz kształtki o specjalnie przygotowanej konstrukcji. Kompletna oferta nie obejmuje prostych odcinków rur. To rozwiązanie techniczne, które współpracuje z tradycyjnymi rurami ze stali węglowej i stali węglowej ocynkowanej, które powszechnie używane są na rynku instalacyjnym.

Jak to działa?

Jak już wspomnieliśmy, podstawą dla wykonania połączenia rury z rurą lub rury z wybraną z oferty kształtką jest obejma skręcana. Jej konstrukcja składa się z trzech elementów: korpusu obejmy wykonanego z żeliwa sferoidalnego, uszczelki gumowej (np. EPDM lub NBR w zależności od transportowanego medium) oraz kompletu śrub z nakrętkami wykonanych ze stali węglowej ocynkowanej. Elementy, które będą ze sobą łączone muszą być wyposażone w specjalny rowek umożliwiający zakotwienie się obejmy.

Jest to bardzo ważny element połączenia, gdyż jest on odpowiedzialny za mechaniczną wytrzymałość wykonanego połączenia. Sam montaż nie jest skomplikowany i polega na skręceniu obejmy za pomocą śrub przy wykorzystaniu kluczy. Oznaką poprawnie wykonanego połączenia jest styk metal-metal obu części obejmy.

Oferta Systemu KAN-therm Groove dostarcza obejmy w kilku różnych wariantach umożliwiając tym samym pracę instalacji przy ciśnieniu nawet do 69 bar.

Dbajmy o szczelność

Uszczelnienia dla obejm dostępne są w różnych wersjach materiałowych np. EPDM, NBR. Typ

zastosowanego uszczelnienia warunkuje nam możliwość transportu konkretnego medium przy maksymalnej możliwej temperaturze. Dobór odpowiedniego materiału uszczelki daje nam możliwość transportu nie tylko zimnej i ciepłej wody ale też bardziej niestandardowych mediów jak np. woda z kwasem, woda z chlorem, woda dejonizowana, woda morska, woda ściekowa, rozcieńczone kwasy, powietrze bezolejowe i różne inne chemikalia – szczegółowe informacje można uzyskać w dziale technicznym firmy KAN.

Zarówno obejmy jak i uszczelnienia dostępne są w bardzo szerokim zakresie średnic nominalnych. Standardowa oferta zawiera średnice od DN25 do DN300, możliwe są również realizację inwestycji wykorzystujące obejmy o średnicy nawet DN3000, to gwarantuje bardzo dużą uniwersalność zastosowania Systemu KAN-therm Groove.

Rowkowane rur

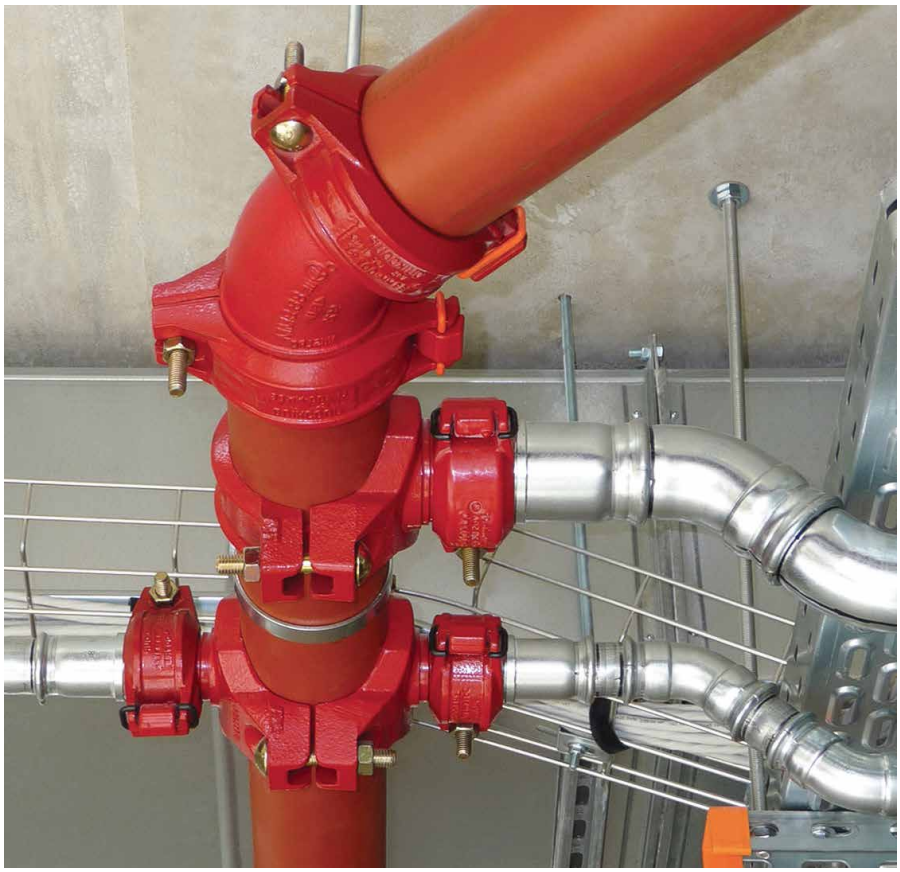
Rowkowanie rur, do łączenia z wykorzystaniem obejm KAN-therm Groove, można wykonać za pomocą dwóch metod, poprzez wygniatanie lub skrawanie.

Rowkowanie poprzez wygniatanie dedykowane jest dla rur o grubości ścianek nie większej niż 9,5 mm. Taka metoda przygotowania rowków jest możliwa przy wykorzystaniu niewielkich i mobilnych urządzeń. Dzięki temu jest ona bardziej popularna i umożliwia przygotowanie rur na samej budowie.

Rowkowanie rur poprzez skrawanie natomiast wykorzystuje nieco większe gabarytowo urządzenia i dlatego najczęściej jest wykonywane w fabrykach lub specjalnie przygotowanych, wydzielonych miejscach na budowie.

Zastosowanie KAN-therm Groove

Odporność na bardzo wysokie ciśnienie i temperaturę, bardzo duża rozpiętość średnic, brak konieczności pracy z otwartym ogniem a także brak wpływu warunków zewnętrznych na jakość połączenia daje nam możliwość zastosowania Systemu KAN-therm Groove do budowy praktycznie każdej instalacji rurowej.



Najbardziej typowymi zastosowaniami Systemu KAN-therm Groove są instalacje gaśnicze hydrantowe i tryskaczowe tzw. PPOŻ, instalacje wodne, grzewcze i chłodnicze wymagające bardzo dużych średnic, instalacje sprężonego powietrza. Bardzo popularnym zastosowaniem są też instalacje przemysłowe oraz rurociągi budowane w przemyśle kopalnianym. W przypadku, gdy rurociąg wykonywany jest na pewien okres czasu, bardzo praktyczną zaletą jest możliwość jego demontażu i ponownego montażu w nowym miejscu.

W przypadku instalacji gaśniczych tryskaczowych, System KAN-therm Groove jest w pełni kompatybilny z elementami Systemu KAN-therm Steel i Inox Sprinkler. Wszystko

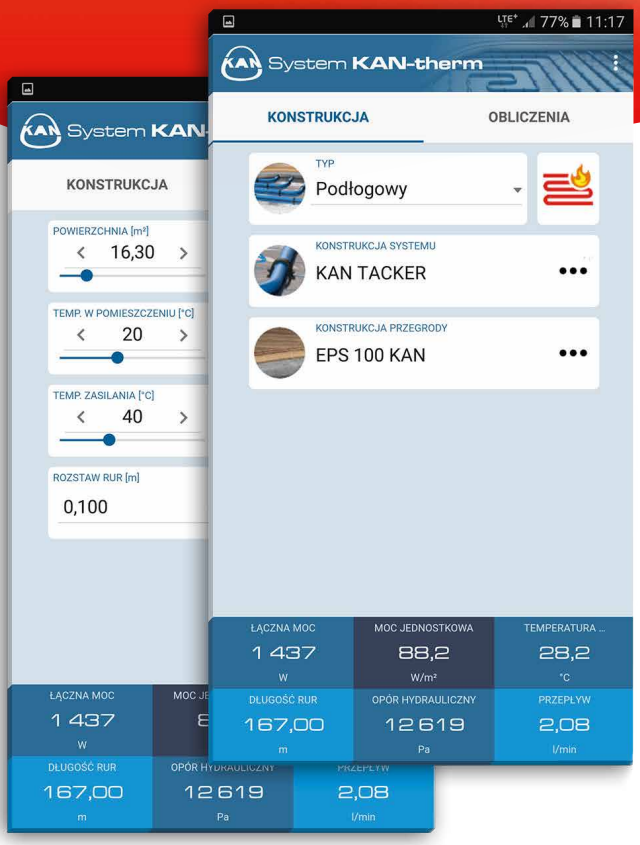
to dzięki specjalnym kształtkom typu „Groove" dostępnym w ofercie Systemu KAN-term Sprinkler. Dzięki możliwości łączenia rur i kształtek w dużych średnicach, powyżej 108 mm, takie kombinacje są bardzo popularne w tego typu rurociągach.

Dlaczego warto wybrać System KAN-therm Groove?

Zastosowanie elementów Systemu KAN-therm Groove to przede wszystkim znaczna oszczędność czasu potrzebnego do montażu kompletnego rurociągu,a także brak konieczności zatrudniania wysoko wykwalifikowanej kadry. Jest to bardzo łatwa i szybka technika montażu elementów w porównaniu z tradycyjnymi metodami łączenia, takimi jak spawanie czy gwintowanie. Z tego względu ten rodzaj łączenia rurociągów minimalizuje ryzyko popełnienia błędu montażowego. Elastyczna konstrukcja obejm dostępnych w ofercie daje możliwość kompensacji wydłużeń termicznych rurociągu i już na etapie montażu instalacji możemy prefabrykować tzw. kompensatory, które zabezpieczają rurociąg przed zjawiskiem wydłużenia termicznego. Dzięki temu unikamy dodatkowych kosztów związanych z koniecznością stosowania drogich, gotowych produktów.

Aplikacja mobilna KAN Quick Surface

Wspomaga Cię w codziennej pracy znacznie przyspieszając proces konfiguracji instalacji płaszczyznowych.



Cechy aplikacji:

- Umożliwia **dobór instalacji podłogowych, ściennych i sufitowych.**
- Błyskawicznie **sprawdza parametry pracy systemu.**
- **Pozwala oszacować moc grzewczą i chłodzącą** dla konkretnego typu instalacji.
- Precyzyjne wyniki – **określa przepływy przez pętle** niezbędne do regulacji hydraulicznej.
- W prosty sposób pozwala na **dobór rozstawu rur.**
- Dostępna **zawsze pod ręką**, gdziekolwiek jesteś.

Zeskanuj aby pobrać!

TECHNOLOGIA SUKCESU

www.kan-therm.com

ISO 9001

Systemy centralnego odkurzania

doskonałe w każdym calu

MARKA SANIFLO HYBRID CYCLONIC TO KANADYJSKIE ODKURZACZE DEDYKOWANA WYŁĄCZNIE DLA NAJLEPSZYCH HURTOWNI INSTALACYJNYCH. FIRMA TOPVAC JEST WYŁĄCZNYM IMPORTEREM ODKURZACZY CENTRALNYCH KANADYJSKIEGO PRODUCENTA NUERA AIR. WYSOKIEJ JAKOŚCI ODKURZACZE SANIFLO ORAZ ROZWIĄZANIA WŁASNEJ MARKI GREENLINE W POŁĄCZENIU Z KOMPLETNYMI ZESTAWAMI MATERIAŁÓW INSTALACYJNYCH RENOMOWANEJ MARKI VACULINE DOSTĘPNE SĄ W ATRAKCYJNYCH PAKIETACH PROMOCYJNYCH W SIECIACH SPRZEDAŻY HURTOWNI SBS!

Potrzeby naszych klientów są najważniejsze

Saniflo to godne polecenia jednostki znakomicie spisujące się w każdych warunkach sprzątania. Kurz, pył, wilgoć, mały dom czy duży, a może biurowiec albo hotel, nieważne… z tym odkurzaczem sprzątanie to sama przyjemność.

Jeden odkurzacz, a tak wiele powodów do zadowolenia

- ponad 50 lat doświadczenia kanadyjskiego producenta,
- wysoka skuteczność filtracji Hybrid Cyclonic w postaci udoskonalonego procesu polegającego na połączeniu siły Cyklonu z filtrem DuoFib,
- doskonała jakość powietrza – ulga dla alergików,
- mocne i niezawodne silniki Ametek Lamb i Domel,
- innowacyjna technologia budowy odkurzacza,
- nowoczesny design,
- niezawodny serwis,
- 5 lat gwarancji na wszystkie modele Saniflo (wyjątek SM60 10 lat gwarancji),
- 5 lat gwarancji na wszystkie modele GREENline.

Odkurzacze GREENline – to co nas wyróżnia!

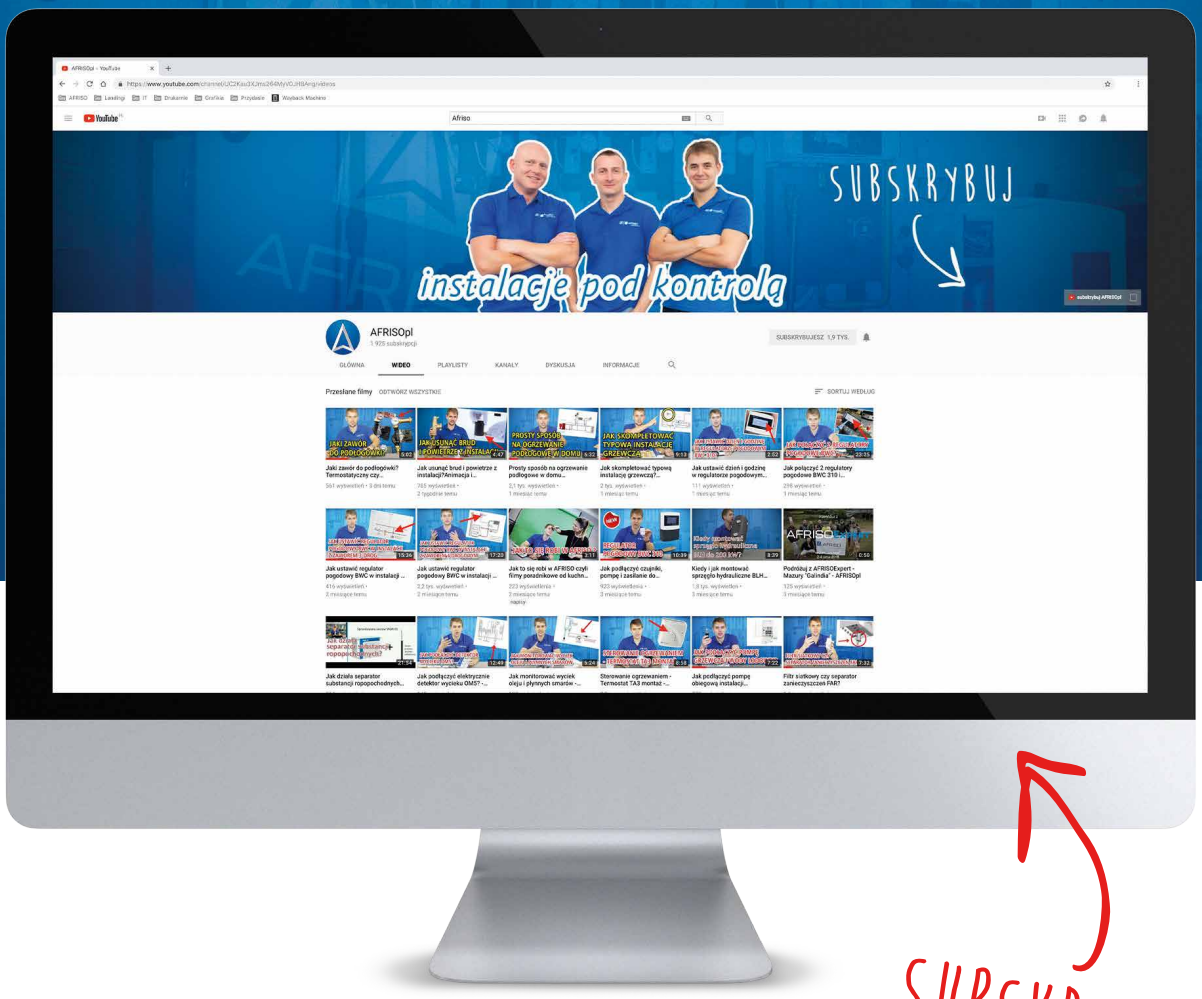
Rodzina odkurzaczy GREENline obejmuje jednostki przeznaczone do sprzątania powierzchni od 150 do 350 m^2. Każdą jednostkę cechuje niezawodność, kompaktowe wymiary oraz niski współczynnik hałasu. Tak szeroka gama modeli pozwala obsłużyć budownictwo mieszkaniowe oraz małe i większe firmy, pensjonaty i hotele. Ponadto model GREENline 250 wzbogacono o system regulacji mocy ssącej. Odbywa się to za pomocą przełącznika umieszczonego na rękojeści węża ssącego. Dzięki temu moc ssąca odkurzacza może zostać dostosowana do aktualnych potrzeb użytkownika. Dodatkowym atutem tej jednostki jest wyświetlacz informujący użytkownika o najważniejszych parametrach jednostki centralnej. Panel wskazuje konieczność wyczyszczenia lub wymiany filtra, przegrzanie silnika czy potrzebę wykonania naprawy bądź przeglądu.

www.topvac.pl, www.saniflo.pl

AFRISO
instalacje pod kontrolą

#AFRISOMaToNa YouTube

filmy poradnikowe dla instalatorów



SUBSKRYBUJ

www.youtube.com/AFRISOpl

AFRISO Sp. z o.o., Szałsza, ul. Kościelna 7, 42-677 Czekanów, tel. 32 330 33 55 fax 32 330 33 51 e-mail: zok@afriso.pl, www.afriso.pl

Przyłącza domowe

rozwiązania FOX FITTINGS zgrzewane elektrooporowo

„WODĘ I GAZ" MAMY W DRODZE. CZAS WPROWADZIĆ MEDIA DO DOMU INWESTORA. FOX FITTING GWARANTUJE PROSTY MONTAŻ I TRWAŁE POŁĄCZENIE.

Polietylen przez lata pokazał swoje zalety przy budowie sieci wodociągowych i gazowych. Jedną z nich jest możliwość bezproblemowego podłączenia budynków do czynnych sieci za pomocą elektrooporowych trójników siodłowych z nawiertką. Są to kształtki, które łączą się z rurą powierzchniowo. Uzwojenie grzewcze ułożone jest w kształcie koła. W jego środku wykonujemy wcięcie do rurociągu za pomocą umieszczonego wewnątrz trójnika metalowego noża.

Dostępne są trójniki o średnicach od 40/20 do 315/63 mm.

W przypadku potrzeby zastosowania większych średnic musimy użyć innego typu siodeł, w których wiercenie otworu realizujemy osobnym narzędziem. Wówczas możemy budować odgałęzienia o średnicach odejścia do 225 mm.

Montowanie trójników

Proces montażu trójników siodłowych jest relatywnie prosty, wymaga jednak staranności i rzetelnego przestrzegania procedury zgrzewania elektrooporowego. Poprawnie wykonany zgrzew ma ogromną wytrzymałość i zapewnia całkowitą szczelność.

Po zgrzaniu trójnika z rurociągiem musimy uzbroić go w dalszy odcinek przyłączeniowy stosując zgrzewane połączenia kształtkami elektrooporowymi i doczołowymi z polietylenu. Pomiędzy tulejami kołnierzowymi z dociskami stalowymi lub w osłonie PP możemy zamontować zasuwę domową. Alternatywnie, unikając połączeń skręcanych, możemy zgrzać bezpośrednio zawór kulowy polietylenowy FOX FITTINGS wyposażony w kolumnę teleskopową. Na końcu, w zależności od aplikacji, znajdzie się zapewne monolityczne przejście gazowe PE/stal lub złączka z gwintem mosiężnym.

Na tym etapie, jeszcze przed wcięciem do rurociągu sieciowego, musimy wykonać próbę ciśnieniową przyłącza. Po jej pozytywnym wyniku możemy wykonać nawiercanie. Czasami wykonuje je eksploatator sieci.

Prawidłowy montaż:

- **oczyszczenie powierzchni rury w obszarze montażu**
- **oznaczenie jej markerem**
- **dokładne cyklinowanie powierzchni rury**
- **odtłuszczenie**
- **zamocowanie siodła poprzez dokręcenie śrub do oporu**
- **wykonanie samego zgrzewania**
- **odczekanie czasu studzenia**
- **odwiercenie otworu po próbie ciśnieniowej (nie wcześniej niż po 1 godzinie).**

Szczególnie istotne jest bardzo staranne usunięcia warstwy utlenionego tworzywa o grubości kartki papieru.

Nawiercania

Element wcinający się w ścianę rurociągu wykonany jest ze stali ocynkowanej o odpowiedniej wytrzymałości, co pozwala na bezwiórowe wcięcie się w ścianę rury nawet o średnicy 315 w SDR 11, czyli na głębokość ponad 28 mm!

Wycięty fragment rury pozostaje na stałe wciśnięty w frez i tam pozostaje.

W trakcie nawiercania niewielka ilość gazu lub wody przez krótki moment wydostaje się na zewnątrz przez górny otwór inspekcyjny. Na życzenie klienta, dostarczamy też klucz pozwalający nawiercać bezwyciekowo. Ostatecznie zaślepiamy otwór roboczy zaślepką z podwójną uszczelką o-ringową i przyłącze domowe gotowe.

GRUNDFOS

Inteligentne aplikacje

poznaj rozwiązania Grundfos dla domów jednorodzinnych

ŚWIADOME, EKOLOGICZNE I EKONOMICZNE PODEJŚCIE DO ZUŻYCIA ENERGII JEST DZISIAJ STANDARDEM. WYMAGA TEGO TROSKA O OCHRONĘ KLIMATU I ROZSĄDNE, RÓWNIEŻ Z FINANSOWEGO PUNKTU WIDZENIA, PODEJŚCIE DO ŻYCIA. PONAD 80% ZUŻYWANEJ W DOMACH JEDNORODZINNYCH ENERGII PRZYPADA NA OGRZEWANIE. JAK NA TYM MOŻNA ZAOSZCZĘDZIĆ?

Grundfos dostarcza nie tylko niezawodne i o wysokiej efektywności energetycznej produkty. Także promuje i wprowadza rozwiązania podnoszące efektywność systemów, w których urządzenia Grundfos są zamontowane. Są to inteligentne aplikacje Grundfos Go Replace, Grundfos GO Balance, Grundfos GO Remote, które współpracują z wybranymi domowymi pompami obiegowymi tej marki.

Aplikacja Grundfos GO Replace

To rozwiązanie pozwala zamienić starą nieefektywną lub uszkodzona pompę obiegową na ALPHA1 L. Aplikacja jest darmowa. Wystarczy zeskanować lub wpisać numer katalogowy starej pompy (znajduje się na obudowie), zaznaczyć rodzaj instalacji w której jest zamontowana (ogrzewanie grzejnikowe, podłogowe, kocioł grzewczy) i otrzymujemy zamiennik nowej energooszczędnej pompy ALPHA1 L.

Ponadto, co jest bardzo istotne szczególnie dla starych instalacji, aplikacja wskazuje możliwość zamontowania tylko głowicy pompy. Po dokonaniu zamiany można wygenerować raport, zapisać lub przesłać drogą mailową do użytkownika końcowego.

Bardzo przydatne są informacje dotyczące montażu i obsługi pompy, a także informacja dotycząca oszczędności energii. Aplikacja przydaje się szczególnie przy wymianie pomp w urządzeniach grzewczych, ponieważ te opisane są tylko kodami producentów tych urządzeń. Aplikacja obejmuje ponad 10 000 modeli obiegowych pomp Grundfos wyprodukowanych od 1990 do 2010 roku.

Aplikacja GO Balance

Jest to rozwiązanie, które umożliwia razem z pompami obiegowymi ALPHA2 lub ALHA3 wyrównoważyć hydraulicznie wszystkie rodzaje domowych instalacji grzewczych (instalacje grzejnikową, podłogową i grzejnikowo podłogową).

Pompa obiegowa ALPHA1 L.

Pompa obiegowa ALPHA 3.

Aplikacja jest intuicyjna i krok po kroku prowadzi instalatora przez cały proces równoważenia. Po zakończeniu można również wygenerować raport i przesłać do klienta. Oparta jest na rzeczywistych stratach ciśnienia i przepływach w każdym obiegu grzewczym, które mierzone są przez pompę oraz danych instalacji (np. wielkość i typ grzejnika) i pomieszczeń (np. wymiary, zapotrzebowanie na ciepło).

Wyrównoważona hydraulicznie instalacja to znaczące zmniejszenie kosztów na ogrzewanie – nawet do 15% oraz, przy wymianie starej pompy stałoobrotowej, bardzo duże oszczędności za energię elektryczną.

Dlaczego? Znaczna część czasu swojej aktywności ludzie spędzają w pomieszczeniach. Wyrównoważona instalacja grzewcza zapewnia utrzymanie komfortu cieplnego. Nie będzie pomieszczeń przegrzanych lub niedogrzanych. Utrzymanie mikroklimatu w pomieszczeniach wpływa znacząco na ludzkie zdrowie i zdolność do pracy. Wyniki nastaw wstępnych uzyskanych za pomocą systemu ALPHA2/3 są adekwatne do obliczeń w programach projektowych.

Grundfos GO Remote

Ta aplikacja współpracuje z pompą ALPHA3. Wbudowany system dwukierunkowej komunikacji między pompą a aplikacją pozwala zdalnie na wybór i ustawienie wymaganych punktów pracy zgodnie z rodzajem instalacji.

Wszystkie dane dotyczące pracy pompy (np. prędkość obrotowa, przepływ, wysokość podnoszenia) oraz informacje o alarmach i ostrzeżeniach są łatwo dostępne. Również możliwe jest ustawienie harmonogramu pracy pompy zgodnie z życzeniem użytkownika. Wszystkie te dane, łącznie z wynikami równoważenia, można przesłać mailowo do klienta.

Aplikacja GO Remote pozwala kontrolować pracę kilku pomp.

Do zadań specjalnych

spłuczki i przyciski spłukujące Geberit Sigma i Omega

SYSTEMY I PRODUKTY GEBERIT GWARANTUJĄ PRAKTYCZNIE SWOBODNE MOŻLIWOŚCI ARANŻACYJNE. NIC NIE OGRANICZA KREATYWNOŚCI W PRZYGOTOWANIU PROJEKTU I WDRAŻANIU WŁASNYCH POMYSŁÓW.

Elementy montażowe, czyli stelaże podtynkowe Geberit Duofix to idealne rozwiązanie, gdy w grę wchodzi temat oszczędności przestrzeni i swoboda aranżacji. Występują w ponad 200 różnych wariantach, mają bardzo wiele zastosowań. Stelaże Duofix mogą być montowane w zabudowie lekkiej, w ściankach instalacyjnych działowych na wysokość pomieszczenia lub w przed-ściankach na pełną wysokość lub na wysokość elementy montażowego przed ścianą masywną lub lekką.

Można je stosować w nowym budownictwie, jak również podczas renowacji. Co ciekawe, stelaż podtynkowy Geberit Duofix można zamontować w konstrukcji drewnianej, a rama stelaża została zaprojektowana tak, aby ten montaż ułatwić.

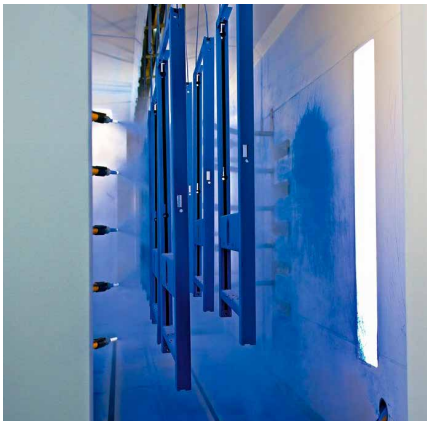
Gdy brakuje miejsca w łazience

Mała łazienka? Tu idealnie sprawdzi się stelaż Duofix ze spłuczką Sigma 8 cm. Przy odpowiednim położeniu podejścia kanalizacyjnego (odpływ ścienny lub w podłodze), stelaż na głębokość zajmie zaledwie 8 cm! Z kolei nasz flagowy produkt – stelaż Geberit Duofix ze spłuczką Sigma 12 cm – wymaga 13,5 cm głębokości i 112 cm wysokości od gotowej podłogi.

W swojej ofercie Geberit ma także specjalny stelaż Duofix ze spłuczką Sigma 12 cm do zabudowy narożnej. Unikalna konstrukcja ramy oraz system mocowania pozwala na maksymalne wsunięcie elementu montażowego w róg pomieszczenia. Stelaż ten można również zamontować tylko jednym bokiem do ściany, co stwarza dodatkowe możliwości aranżacyjne.

Nietypowe rozwiązania – nic prostszego!

Stelaże podtynkowe zaprojektowano w trzech wariantach różniących się wysokością montażu:82, 98 i 112 cm. W każdym z wariantów zapewniona została wydajność oraz dwudzielny system spłukiwania pozwalający oszczędzać wodę. Atutem spłuczki Omega jest nie tylko jej głębokość (12 cm), ale także możliwości montażu przycisku spłukującego tradycyjnie z przodu zbiornika lub na jego górnej powierzchni. To rozwiązanie pozwala dopasować się do różnych projektów zabudowy naściennej i znacznie poszerza możliwości aranżacyjne trudnych do zagospodarowania miejsc. Do montażu spłuczki oraz przycisku nie potrzeba żadnych dodatkowych narzędzi.



Elementy montażowe Geberit Duofix są produkowane i lakierowane w fabryce w Lichtenstein w Niemczech. RAL 5002 to kod techniczny, określający ultramarynowy kolor, który sprawia, że nie sposób pomylić stelaże Duofix z innymi.

Głębokość spłuczek Omega to 12 cm, co pozwala dopasować je do różnych projektów zabudowy naściennej. Dodatkowym atutem jest możliwość montażu przycisku spłukującego z przodu zbiornika lub na jego górnej powierzchni.

Małe jest piękne!

Nowością w spłuczkach Omega jest zmniejszenie otworu serwisowego do wymiarów 180 mm/110 mm. Pozwala to na zastosowanie eleganckich i kompaktowych przycisków specjalnie dedykowanych do tej grupy spłuczek. Są to przyciski Geberit Omega20 i Omega30 oraz zlicowany z powierzchnią ściany Omega60. Dzięki wyposażonemu w siłownik zdalnie sterowanemu przyciskowi Geberit Typ 70 możliwe jest umieszczenie przycisku spłukującego w odległości do 2 m od spłuczki.

Cenione przez profesjonalistów

Spłuczki, stelaże, przyciski spłukujące – każdy z tych elementów zaprojektowany został z najwyższą starannością, by z sukcesem przejść próbę czasu i gwarantować komfort kolejnym pokoleniom użytkowników. Bo właśnie w perspektywie pokoleń należy myśleć o trwałości tych urządzeń – okres gwarancji na dostępność części zamiennych wynosi aż 25 lat.

Zawory KFA
– niezawodność, solidność, trwałość

WYSOKA JAKOŚĆ ZAWORÓW KFA ORAZ LOJALNOŚĆ NASZYCH KLIENTÓW TO WARTOŚCI, NA KTÓRE STAWIAMY. DLACZEGO ZAWORY KFA SĄ TAKIE DOBRE? OTO NASZE ARGUMENTY!

ARGUMENT I
Jakość, którą możesz zważyć

Na rynku dostępnych jest wiele informacji technicznych na temat zaworów tj. specyfikacje, certyfikaty, czy deklaracje, które ciężko ze sobą zestawić i porównać. Tymczasem dla fachowca liczy się masa zaworu i na ten parametr zwraca przede wszystkim uwagę. Im masywniejszy jest zawór, tym bardziej niezwodny, solidny i trwały. To właśnie masa zaworów KFA – jedna z najwyższych wśród wyrobów tej klasy – sprawia, że cieszą się tak dużym zaufaniem instalatorów.

Chcesz dowodów? Porównajmy! Zawory wodne KFA są średnio o prawie 11%* cięższe od analogicznych modeli drugiej najbardziej popularnej marki w Polsce i najcięższe wśród produktów o klasie parametrów nominalnych 25 barów/150°C. Są także cięższe od produktów specyfikowanych przez inne marki jako wyroby o wyższych parametrach nominalnych. W poniższej tabeli porównano masy najpopularniejszych na rynku modeli zaworów wodnych produkcji KFA i drugiej najbardziej popularnej marki w Polsce. W zestawieniu widać, że każdorazowo zawór KFA jest cięższy, pomimo że marka konkurencyjna deklaruje dla swojego modelu wyższe parametry pracy.

ARGUMENT II
Niezawodność

Na zawory KFA udzielamy aż 5-letniej gwarancji. To dowód na to, że jesteśmy pewni najwyższej jakości naszych produktów i wiemy, że będą dobrze spełniały swoją rolę.

ARGUMENT III
Gwarancja jakości

Jeśli dojdzie do usterki zaworu podlegającej gwarancji, po jego zamontowaniu, Armatura Kraków bierze na siebie wszelkie prace związane z jego naprawą – demontaż, wymianę i instalację nowego modelu.

* Wartość określona w oparciu o analizę Pareto na 20 tożsamych modelach z oferty obu firm.

3/4 cala	**1 cal**	**3/4 cala**	**1/2 cala**	**1 cal**
Modele KFA – deklarowane nominalne parametry pracy 25 barów/150°C. Modele drugiej najbardziej popularnej marki – deklarowane nominalne parametry pracy 40 barów/180°C.				
324 g / 279 g	**436 g** / 371 g	**256 g** / 234 g	**194 g** / 172 g	**530 g** / 357 g
Stosunek mas na korzyść KFA				
16,1%	17,5%	8,9%	12,8%	48,4%

DELFIN RULLO

DELFIN

GRUPA SBS

KEL 290110

BATERIA DELFIN RULLO
umywalkowa stojąca
z korkiem automatycznym

wykończenie: chrom

GWARANCJA 5 LAT

GŁOWICA 35 mm CERAMICZNA

KEL 290120

BATERIA DELFIN RULLO
natryskowa

wykończenie: chrom

GWARANCJA 5 LAT

GŁOWICA 35 mm CERAMICZNA

KEL 290140

DELFIN RULLO
deszczownia

wykończenie: chrom

GWARANCJA 2 LATA

ANTI-CALC

REGULOWANA WYSOKOŚĆ

DESZCZOWY

HYDROMASAŻ

MIESZANY

KEL 290130

BATERIA DELFIN RULLO
wannowa

wykończenie: chrom

GWARANCJA 5 LAT

GŁOWICA 35 mm CERAMICZNA

KEL 290200

KOMPLET PODTYNKOWY RULLO
okrągły

wykończenie: chrom

GWARANCJA 5 LAT

ANTI-CALC

DESZCZOWY

DelfinEco

DelfinEco

Produkty oznaczone symbolem DelfinEco dzięki zastosowanym najnowszym technologiom pozwalają na ograniczenie zużycia wody podczas normalnego użytkowania nawet o 50%.

Wybieramy deszczownię

– co musisz wiedzieć?

Deszczownia Neo Joko Round

CORAZ CZĘŚCIEJ DESZCZOWNIA ZASTĘPUJE W ŁAZIENCE TRADYCYJNY ZESTAW PRYSZNICOWY. I NIE MA W TYM NIC DZIWNEGO! W KOŃCU KAŻDY LUBI CZASEM ZRELAKSOWAĆ SIĘ W ŁAGODNYCH STRUGACH PRZYJEMNIE CIEPŁEJ WODY. JAK WYBRAĆ DOBRĄ DESZCZOWNIĘ RADZI ANNA OWCZAREK, EKSPERT Z FIRMY DEANTE.

Podstawowym elementem deszczowni jest duża górna głowica natryskowa, z której woda płynie podobnie, jak pada deszcz: miękko i naturalnie. Drugim elementem jest oczywiście tradycyjna słuchawka natryskowa.

Warto przy wyborze elementów systemu postawić na słuchawkę wielofunkcyjną, dzięki której podczas prysznica będzie można wybierać z kilku rodzajów strumieni i zmieniać je w zależności od potrzeb. To znacząco zwiększy komfort kąpieli. W deszczowni Neo Joko będzie to na przykład strumień deszczowy, intensywny hydromasaż, mgiełka wodna i dwa strumienie mieszane.

Ostatnim elementem deszczowni jest bateria natryskowa, która powinna być wyposażona w wysokiej jakości głowicę ceramiczną. To zapewni jej trwałość i bezawaryjność.

Sposób montażu

W polskich domach najczęściej spotyka się deszczownie natynkowe. Montaż takiej deszczowni nie będzie wymagał wiele pracy, jeśli wybierzemy model z regulowanym rozstawem mocowań. Warto zwrócić na to uwagę podczas zakupu. Wtedy zamocujemy deszczownię dokładnie w miejscu dotychczasowego zestawu prysznicowego, wykorzystując już istniejące otwory w ścianie lub płytkach.

Z baterią czy bez?

Tutaj wybór zależy od tego, czy planujemy pozostawić dotychczasową baterię natryskową, czy też chcemy wymienić całość wyposażenia strefy prysznica. Jeśli bateria jest nowa i chcielibyśmy ją zostawić, możemy ją samodzielnie skompletować z przeznaczoną do takiego montażu deszczownią. Obie części połączymy wówczas elastycznym wężykiem dołączonym do deszczowni.

Jeśli jednak ważne jest dla nas, aby wszystkie elementy miały ten sam styl i kształt, lepszy efekt wizualny uzyskamy kupując deszczownię połączoną na stałe z baterią.

Łatwość czyszczenia

W deszczowniach marki Neo stosowany jest także system anti-calc, który przeciwdziała osadzaniu się kamienia. Otwory, którymi wypływa woda, wyposażone są w silikonowe gumki, z których łatwo wykruszyć osad przecierając je gąbką lub nawet palcem. Przedłuża to trwałość i niezawodność działania głowicy natryskowej i słuchawki, a przede wszystkim ułatwia utrzymanie ich w czystości.

Wygoda i dodatkowe akcesoria

Kupujący zgodnie przyznają, że korzystanie z deszczowni jest dużo wygodniejsze od tradycyjnego prysznica. Przede wszystkim pozostawia wolne ręce, w których nie trzeba trzymać słuchawki prysznicowej. Niektóre modele wyposażone są w dodatkowe akcesoria ułatwiające kąpiel, takie jak mydelniczka dostępna w modelu Neo Joko z baterią.

Być liderem – kim zarządzać najtrudniej w zespole

ZDARZYŁO CI SIĘ PRACOWAĆ Z LUDŹMI W TWOIM ŻYCIU? Z PEWNOŚCIĄ. MOŻE KIEROWAŁEŚ JAKIMŚ ZESPOŁEM? JA TAK. PAMIĘTAM PEWIEN PROJEKT, KTÓRY UPADŁ. ZARZĄDZAŁEM WTEDY GRUPĄ 10 OSÓB, A NAD SOBĄ MIAŁEM JESZCZE DYREKTORA. DO GŁOWY MI NIE PRZYSZŁO, ŻE ZARZĄDZAŁEM WTEDY ŹLE TYLKO JEDNĄ OSOBĄ – SOBĄ.

Gdy projekt nie zakończył się sukcesem, założyłem natychmiast, że to wina ludzi z zespołu, niesprzyjających okoliczności, braku ich kompetencji i chęci. Pokłóciłem się wtedy z zespołem i szefem. Odszedłem z firmy. Do głowy mi nie przyszło, że zarządzałem wtedy źle tylko jedną osobą – sobą.

Najtrudniejsze wyzwanie

Jeżeli jesteś ze sobą szczery, a wiem jak trudne to bywa, to szybko zauważysz, że najtrudniej zarządzać sobą. Większość ludzi nie musi obawiać się konkurencji – są nią dla siebie sami. To nie konkurencja jest przyczyną porażek, lecz to, że sami siebie dyskwalifikujemy. Dotyczy to absolutnie wszystkich. Jesteśmy często dla siebie najgorszymi wrogami. Dlaczego?

Nie widzimy siebie tak, jak innych. Patrzymy na siebie nierealistycznie. Oceniamy wszystkich, ale nie siebie. Dodatkowo używamy dwóch różnych miar dla siebie i innych. Innych oceniamy zgodnie z działaniami, a siebie zgodnie z intencjami. Tutaj weź głęboki wdech – prawda, że mam rację? Przecież nasze motywy są w porządku.

Jak zacząć?

Pierwszą osobą jaką powinieneś analizować jesteś Ty sam. Działa tu zasada lustra. Jeżeli chcesz prowadzić innych, zacznij prowadzić siebie. Zawsze kogoś prowadzisz. Niekoniecznie musi to odbywać się w pracy. Jeżeli jednak nie potrafisz nakierować samego siebie, to dlaczego inni mieliby iść za Tobą?

Jak powinniśmy zarządzać sobą?

Po pierwsze: Naucz się wykonywać polecenia. Jak możesz wydawać polecenia innym, skoro sam nie wiesz jak je wypełniać.

Najwięksi liderzy i biznesmeni zaczynali od niskich stanowisk. Budowali swoje firmy od czegoś niewielkiego. Twórcy rodzimej firmy Atlas tworzyli swoje kleje i zaprawy w garażu. Sami je rozwozili i sprzedawali. Doświadczyli pracy na niemal każdym stanowisku w swojej firmie.

Ludzie, którzy nie nauczyli się wykonywać poleceń, są często zadufani w sobie, autokratyczni, sztywni i patrzą nierealistycznie na świat. Aroganccy ludzie są rzadko efektywni, bo szybko izolują się od innych.

Po drugie: Naucz się samodyscypliny.

Jesteś odpowiedzialny za swoje decyzje i działania. Za powstrzymywanie się od rzeczy, które mogą przynieść szkodę. Za dokonywanie wyborów. To wymaga charakteru. Kiedy go zabraknie – tracimy kontrolę nad sobą. Denerwujemy się i mówimy rzeczy, których później żałujemy. Zadłużamy się. Nie wykorzystujemy swoich możliwości. Ludzie nierozsądni chcą władać światem, mądrzy sami sobą.

Po trzecie: Ucz się cierpliwości.

Dla mnie to najtrudniejsza nauka. Niewiele rzeczy wartościowych udaje nam się osiągnąć szybko i łatwo. Nie znam ludzi, którzy natychmiast byli wybitni albo dojrzali. Rozwój osobisty człowieka można porównać do powolnego gotowania. To wymaga cierpliwości, za to efekt jest oszałamiający.

Nie znam też nikogo, kto od razu się wzbogacił. Wszyscy majętni ludzie, jakich znam, budowali swoje firmy i kariery z czasem i ogromną dozą cierpliwości. Nie chodzi też o to, żebyś dotarł do mety jako pierwszy, ale o to, abyś dotarł tam z innymi.

Po czwarte: Czuj się odpowiedzialny.

Nie możesz sobie do końca ufać. Serio. Znaj swoje słabe strony. Porażka może przytrafić się każdemu. Jeżeli masz rodzinę, kierujesz zespołem, jesteś w związku, to jesteś także odpowiedzialny za innych. Brak odpowiedzialności w życiu prywatnym rodzi jej brak w życiu zawodowym. Wiele osób uważa, że odpowiedzialność to gotowość do wyjaśniania motywów działania. Jednak odpowiedzialność rozpoczyna się przed podjęciem działania. To też chęć przyjmowania rad od innych osób, słuchania ich i zachęcania innych do udzielania rad, a także ich akceptowanie. Pokazujesz wtedy, że jesteś omylny jak inni, a do tego ludzie są ważni dla Ciebie.

Większość błędów powstaje, bo ludzie nie czują się odpowiedzialni na odpowiednio wczesnym etapie działania. W przywództwie bierzesz też odpowiedzialność za innych. Ono opiera się na zaufaniu, a nie na hierarchii. Spełniaj więc sam standardy, których wymagasz.

Podsumowując

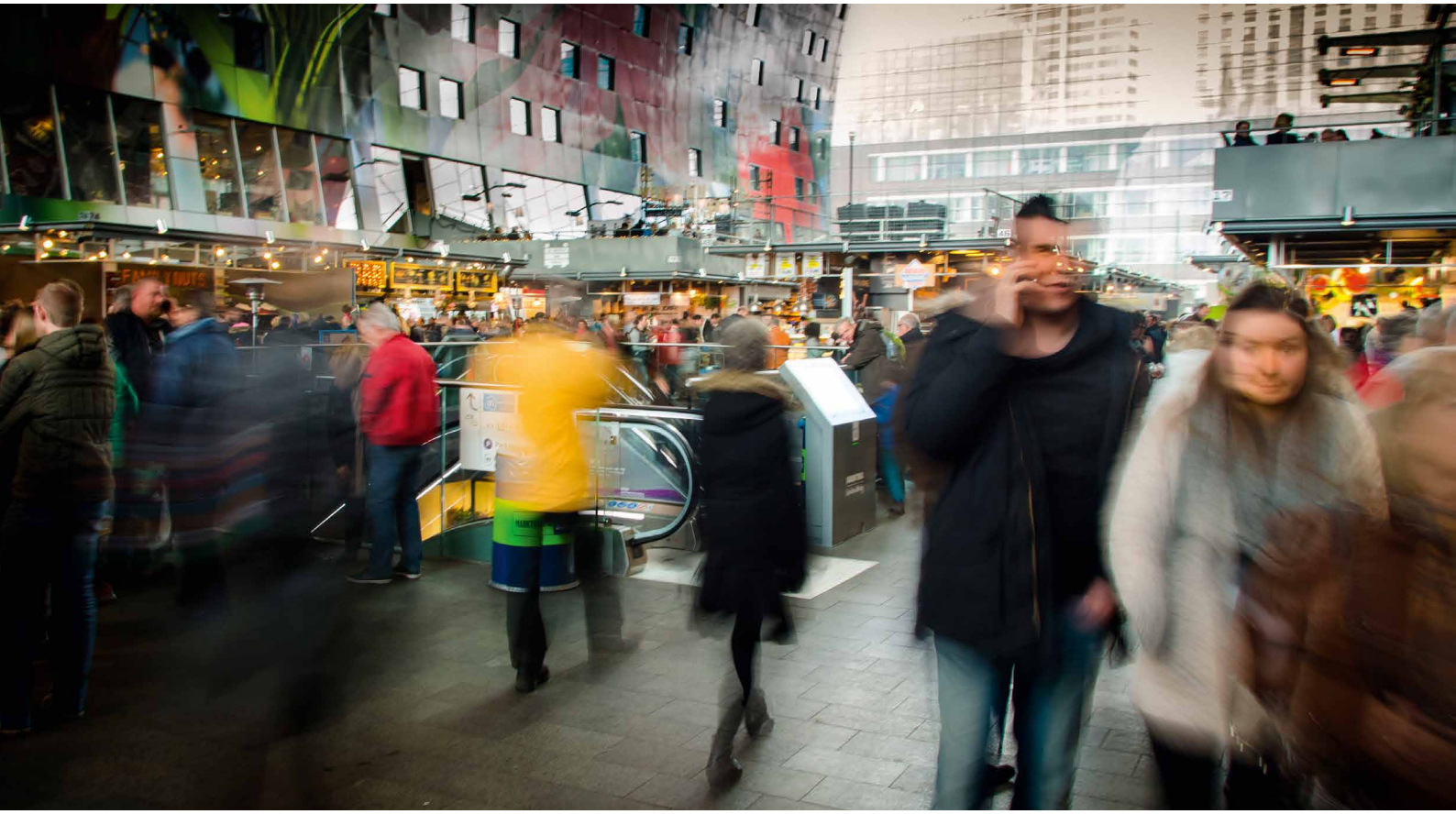
Prowadzenie siebie to 4 filary: Wykonywanie poleceń, Samodyscyplina, Cierpliwość, Odpowiedzialność.

Mam nadzieję, że czegoś się nauczyłeś/aś. Jeżeli masz pytania albo komentarze – pisz śmiało do mnie. Udostępnij też proszę dalej ten tekst, jeżeli uznajesz tę wiedzę za przydatną.

Autorem artykułu jest Andrzej Maciejewski

Trener Przywództwa i Biznesu, Certyfikowany Trener, Coach i Mówca John Maxwell Team

KANCELARIA ADWOKACKA
Adwokat Maciej Kruszewski
90-254 Łódź, ul. Piramowicza 15/10 tel/fax. (42) 632-10-23



Reklamacja towaru
do czego ma prawo klient

PRZEDSIĘBIORCY MUSZĄ LICZYĆ SIĘ Z TYM, ŻE DOSTARCZONY DO KLIENTÓW TOWAR MOŻE NIE SPEŁNIAĆ OCZEKIWAŃ KUPUJACEGO LUB WRĘCZ BYĆ WADLIWY. POWSTAJE WÓWCZAS PYTANIE, JAKIE DOKŁADNIE UPRAWNIENIA PRZYSŁUGUJĄ KLIENTOM W ZWIĄZKU ZE ZGŁASZANĄ REKLAMACJĄ?

Pojęcie reklamacji, rozumiane intuicyjnie, oznaczać będzie z reguły zwrócenie się do dostawcy, producenta albo wykonawcy usługi w sprawie ujawnionych wad towaru, niedokładności w dostawie, w rachunku, w wykonaniu usługi itp. z żądaniem naprawienia szkód[1]. Już ta pobieżna analiza pokazuje, że pojęcie „reklamacji" może być niezwykle pojemne.

Rękojmia, a gwarancja

Jeśli klient zgłasza reklamację w związku z nabytym od przedsiębiorcy towarem, pierwszą rzeczą jaką należy wykonać, jest określenie, czego dokładnie klient żąda. Aby móc w sposób prawidłowy odnieść się do stawianych roszczeń na samym początku należy ustalić charakter prawny żądania klienta. Należy ocenić, czy klient decyduje się na skorzystanie z uprawnień w ramach gwarancji czy też rękojmi.

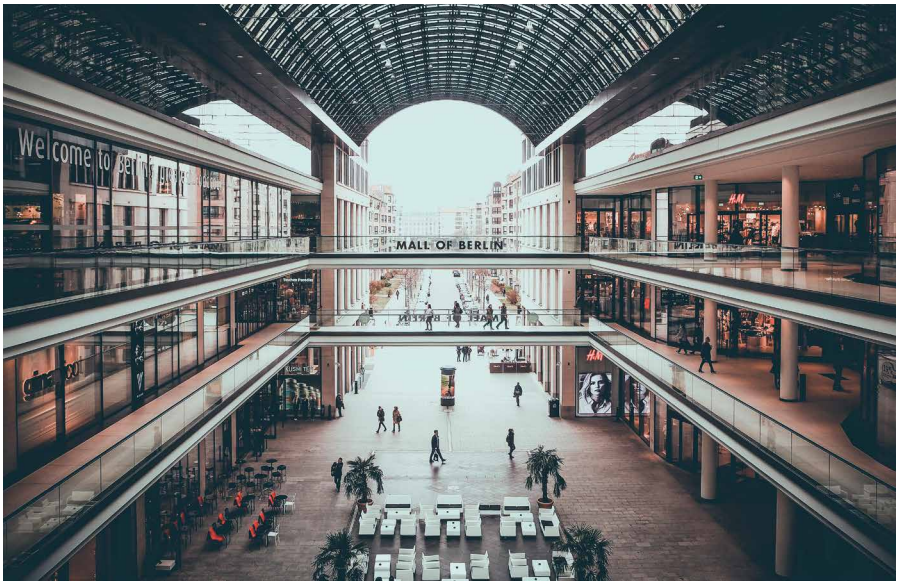
Gwarancja i rękojmia to bowiem dwie różne względem siebie instytucje prawne. Klient może korzystać z uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy niezależnie od uprawnień wynikających z gwarancji[2]. Wykonanie uprawnień z gwarancji nie wpływa na odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi (art. 579 § 2 k.c.).

Gwarancja

Przepisy wskazują, że udzielenie gwarancji następuje przez złożenie oświadczenia gwarancyjnego. Określa ono obowiązki gwaranta i uprawnienia kupującego w przypadku, gdy sprzedana rzecz nie ma właściwości określonych w tym oświadczeniu. Oświadczenie gwarancyjne może zostać złożone w reklamie (art. 577 § 1 k.c.).

Przepis nie rozstrzyga wiążąco o jakie obowiązki i uprawnienia tu chodzi. To oznacza, że kwestie te mogą być swobodnie regulowane przez gwaranta[3]. Jednakże obowiązki gwaranta mogą w szczególności polegać na zwrocie zapłaconej ceny, wymianie rzeczy bądź jej naprawie oraz zapewnieniu innych usług (art. 577 § 2 k.c.). Gwarancja stanowi zatem jednostronne określenie przez gwaranta (zazwyczaj producenta towaru), czego i pod jakimi warunkami klient może żądać.

PRZEDE WSZYSTKIM TRZEBA USTALIĆ CZY KLIENT DECYDUJE SIĘ NA SKORZYSTANIE Z UPRAWIEŃ W RAMACH GWARANCJI CZY TEŻ RĘKOJMI.



Innymi słowy: to gwarant sam określa, za jakie elementy ewentualnej wadliwości sprzedanych towarów bierze odpowiedzialność i w jaki sposób klient może od niego żądać spełnienia tych roszczeń. Konsekwencją tego faktu jest zatem możliwość dochodzenia przez klienta roszczeń wskazanych wyłącznie w ramach udzielonej gwarancji i tylko od gwaranta. A gwarant nie zawsze będzie przecież podmiotem dokonującym faktycznej sprzedaży towaru konkretnemu klientowi.

Rękojmia za wady fizyczne[4]

Nieco inaczej sytuacja wygląda w przypadku rękojmi za wady sprzedawanej rzeczy. Kodeks cywilny wskazuje bowiem, że sprzedawca jest odpowiedzialny względem kupującego, jeżeli rzecz sprzedana ma wadę fizyczną lub prawną (rękojmia) (art. 556 k.c.).

Odpowiedzialność z tytułu rękojmi zależy w zasadzie tylko od występowania wady i wiedzy kupującego o wadzie. Przesłanką jej aktualizacji nie jest również powstanie szkody ani zawinione działanie lub zaniechanie po stronie sprzedawcy[5]. Wręcz wskazuje się, że odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy jest odpowiedzialnością bezwzględną. Wystarczającą przesłanką faktyczną w takim przypadku jest ustalenie, że sprzedana kupującemu rzecz wykazuje cechy kwalifikujące ją w danym stosunku prawnym jako rzecz wadliwą[6]. Jest to zatem niezwykle rygorystyczny element odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu sprzedawanych przez niego towarów.

W tym miejscu wskazać należy jednak, że strony mogą odpowiedzialność z tytułu rękojmi rozszerzyć, ograniczyć lub wyłączyć, dostosowując ją do potrzeb konkretnej transakcji. Jednakże wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi jest bezskuteczne, jeżeli sprzedawca zataił podstępnie wadę przed kupującym.

Uprawnienia klienta z tytułu rękojmi

W przypadku zgłoszenia przez klienta roszczeń z tytułu rękojmi za wady fizyczne sprzedanego mu towaru, klient posiada szereg ustawowych uprawnień. W szczególności wskazać można na następujące punkty regulujące kwestie rękojmi za wady fizyczne rzeczy:

- Jeżeli rzecz sprzedana ma wadę, kupujący może złożyć oświadczenie o obniżeniu ceny albo odstąpieniu od umowy (art. 560 § 1 k.c.).
- Obniżona cena powinna pozostawać w takiej proporcji do ceny wynikającej z umowy, w jakiej wartość rzeczy z wadą pozostaje do wartości rzeczy bez wady (art. 560 § 3 k.c.).
- Kupujący nie może odstąpić od umowy, jeżeli wada jest nieistotna, a więc nie uniemożliwiająca normalnego korzystania ze sprzedanej rzeczy (art. 560 § 4 k.c.).
- Sprzedawca nie będzie zobowiązany do uwzględnienia roszczenia kupującego obejmującego obniżenie ceny lub odstąpienie od umowy, jeżeli niezwłocznie i bez nadmiernych niedogodności dla kupującego wymieni rzecz wadliwą na wolną od wad albo wadę usunie (art. 560 § 1 k.c.).
- Jeżeli rzecz była już wymieniona lub naprawiana przez sprzedawcę, albo sprzedawca nie uczynił zadość obowiązkowi wymiany rzeczy na wolną od wad lub usunięcia wady, sprzedawca powinien spełnić żądanie klienta (art. 560 § 1 k.c.).
- Kupujący, jeżeli rzecz sprzedana ma wadę, może również od razu żądać wymiany rzeczy na wolną od wad albo usunięcia wady (art. 561 § 1 k.c.).

Co istotne z perspektywy przedsiębiorcy: jeżeli rzecz wadliwa została już zamontowana, kupujący będzie mógł skutecznie żądać od sprzedawcy demontażu i ponownego zamontowania po dokonaniu wymiany na wolną od wad lub usunięciu wady – w całości na koszt sprzedawcy[7] (art. 5611 § 1 k.c.).

Niezgodność rzeczy sprzedanej z umową

Ustawodawca precyzuje również, iż wada fizyczna polega na niezgodności rzeczy sprzedanej z umową. W szczególności rzecz sprzedana jest niezgodna z umową, jeżeli:

- **nie ma właściwości, które rzecz tego rodzaju powinna mieć ze względu na oznaczony w umowie cel albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia;**
- **nie ma właściwości, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego, także podczas przedstawiania próbki lub wzoru;**
- **nie nadaje się do celu, o którym kupujący poinformował sprzedawcę przy zawarciu umowy, a sprzedawca nie zgłosił zastrzeżenia co do takiego jej przeznaczenia;**
- **została kupującemu wydana w stanie niezupełnym.**

Powyższe wyliczenie ma przy tym charakter przykładowy – podstawowym elementem odpowiedzialności sprzedawcy każdorazowo będzie fakt niezgodności sprzedawanej rzeczy z umową.

Wskazać należy również, że rzecz sprzedana ma wadę fizyczną także w razie nieprawidłowego jej zamontowania i uruchomienia, jeżeli czynności te zostały wykonane przez sprzedawcę lub osobę trzecią, za którą sprzedawca ponosi odpowiedzialność albo przez kupującego, który postąpił według instrukcji otrzymanej od sprzedawcy (art. 5561 § 3 k.c.).

Kupujący, który wykonuje uprawnienia z tytułu rękojmi, jest obowiązany dostarczyć rzecz wadliwą do miejsca oznaczonego w umowie sprzedaży. Jeśli takiego miejsca nie określono w umowie – to rzecz należy zwróci do miejsca, w którym rzecz została wydana kupującemu. Trzeba pamiętać, że koszt takiego działania będzie ponosił sprzedawca (art. 5612 § 1 k.c.).

Uprawnienia konsumenta z tytułu rękojmi

Konsument (osoba fizyczna dokonującą z przedsiębiorcą czynność prawną – np. zawarcie umowy sprzedaży – niezwiązaną bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową) podlega szczególnej ochronie prawnej. Nie inaczej jest w przypadku uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne nabytego przez konsumenta towaru.

Poza już wskazanymi powyżej uprawnieniami, z których konsumenci mogą skorzystać, przysługują im również następujące uprawnienia:

- Jeżeli kupującym jest konsument, może zamiast zaproponowanego przez sprzedawcę usunięcia wady żądać wymiany rzeczy na wolną od wad. Może też zamiast wymiany rzeczy żądać usunięcia wady, chyba że doprowadzenie rzeczy do zgodności z umową w sposób wybrany przez kupującego jest niemożliwe albo wymagałoby nadmiernych kosztów w porównaniu ze sposobem proponowanym przez sprzedawcę (art. 560 § 2 k.c.).
- Jeżeli klient korzystając z rękojmi zażąda demontażu i ponownego zamontowania towaru, może on skorzystać z tego uprawnienia także w przypadku, gdy koszt takiego demontażu i ponownego montażu przewyższyłby cenę sprzedanego towaru[8] (art. 5611 § 1 i 2 k.c.).
- Jeżeli kupujący będący konsumentem zażądał wymiany rzeczy lub usunięcia wady albo złożył oświadczenie o obniżeniu ceny, określając kwotę, o którą cena ma być obniżona, a sprzedawca nie ustosunkował się do tego w terminie czternastu dni, uważa się, że żądanie to uznał za uzasadnione (art. 5615 k.c.).
- Jeżeli kupującym jest konsument, umowne ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi jest dopuszczalne tylko w przypadkach określonych w przepisach szczególnych (art. 558 § 1 k.c.).

Warunki dochodzenia roszczeń z tytułu rękojmi

Sprzedawca będzie odpowiedzialny wobec klienta z tytułu rękojmi tylko za te wady fizyczne, które istniały w chwili przejścia niebezpieczeństwa na kupującego lub wynikły z przyczyny tkwiącej w rzeczy sprzedanej w tej samej chwili. Jednakże w przypadku umów zawieranych z konsumentami istnieje ustawowe domniemanie, iż wada lub jej przyczyna istniała w chwili przejścia niebezpieczeństwa na kupującego, jeżeli została stwierdzona przed upływem roku od momentu wydania towaru. Oznacza to, że to sprzedający będzie musiał, w razie sporu, udowodnić, że wada w wydanym towarze powstała później, a nie tkwiła w nim w momencie sprzedaży.

Podkreślić należy również, że sprzedawca odpowiada z tytułu rękojmi, jeżeli wada fizyczna zostanie stwierdzona przed upływem dwóch lat, a gdy chodzi o wady nieruchomości – przed upływem pięciu lat od dnia wydania rzeczy kupującemu. Jeżeli natomiast kupującym jest konsument, a przedmiotem sprzedaży jest używana rzecz ruchoma, odpowiedzialność sprzedawcy może zostać ograniczona, ale nie mniej niż do roku od dnia wydania rzeczy kupującemu.

Podsumowanie

W interesie sprzedającego (przedsiębiorcy) leży ustalenie charakteru i zakresu roszczeń

KONSUMENT PODLEGA SZCZEGÓLNEJ OCHRONIE PRAWNEJ.

stawianych przez klienta w związku z nabytym przez niego towarem. Inaczej kształtuje się odpowiedzialność sprzedającego w przypadku skorzystania z gwarancji, inaczej zaś w przypadku rękojmi.

Nie bez znaczenia jest również, kto pozostaje kupującym (czy jest to inny przedsiębiorca czy też konsument). Ta okoliczność również będzie determinowała sposób prawidłowego przeprowadzenia przez sprzedającego postępowania reklamacyjnego.

PRZYPISY

[1] Por. https://sjp.pwn.pl/sjp/reklamacja; 2514694.html, dostęp do strony internetowej: 14.11.2018

[2] Por. art. 579 § 1 Kodeksu cywilnego (Dz.U. 2018. 1025 t.j. z dnia 2018.05.29), dalej jako k.c.

[3] Por. R. Trzaskowski [w:] Gudowski Jacek (red.), Kodeks cywilny. Komentarz. Tom IV. Zobowiązania. Część szczegółowa, wyd. II Opublikowano: WKP 2017, komentarz do art. 577, Teza 12, LEX

[4] Na potrzeby niniejszego artykułu pominięto kwestie ewentualnych wad prawnych sprzedawanych towarów.

[5] Por. R. Trzaskowski, op. cit. komentarz do art. 556, Teza 1, LEX

[6] Por. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 marca 2010 r. IV CNP 76/09

[7] Chyba, że koszt tych czynności przewyższa cenę rzeczy sprzedanej – wówczas kupujący powinien skorzystać z innego uprawnienia przysługującego mu z tytułu rękojmi.

[8] W takiej sytuacji jednak klient (konsument) jest obowiązany ponieść część związanych z tym kosztów przewyższających cenę rzeczy sprzedanej albo może żądać od sprzedawcy zapłaty części kosztów demontażu i ponownego zamontowania, do wysokości ceny rzeczy sprzedanej.

Porady udzielił adw. Maciej Kruszewski

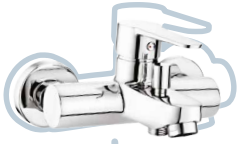
W 2014 roku ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. Absolwent podyplomowych studiów magisterskich z zakresu prawa niemieckiego Master Deutsches Recht (2014–2016) na Westfälischen Wilhelms-Universität w Münster, gdzie uzyskał stopień naukowy Magister Legum (LL.M). Więcej: http://kancelaria.wozniak-szczepaniak.pl

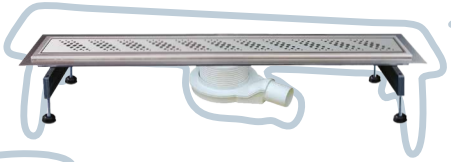
OGRZEWACZE I WYMIENNIKI C.W.U.

BATERIE ŁAZIENKOWE

ZESTAWY PODTYNKOWE

OGRZEWANIE ŁAZIENKI





ODWODNIENIA LINIOWE

DELFIN

Systemy sanitarne dla Twojej kuchni i łazienki

www.grupa-sbs.pl

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 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+

ErP Energy-related Products

Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna

Ponieważ Vaillant wybiega w przyszłość.