

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 4/2018 (8)

**EKSPERT
RADZI:**
SYSTEMY
STEROWANIA
ROZMQWA
str. 54



**MARIAN
BARAN, VTS:**
OTWORZYLIŚMY
OCZY BRANŻY
NA NOWE
WARTOŚCI
str. 14-15

**WYGRAJ JEDNĄ
Z 4 PRZEJAZDZEK
LAMBORGHINI
GALLARDO
Z KLUBU
INSTALATORA**
str. 11

VPremium

SYSTEMY WIELOWARSTWOWE
str. 18



VESBO® POLAND
INSTALACJE SANITARNE

GRUPA **SBS**

Hurtownie czystego powietrza!

SPIIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

WIEŚCI Z SBS

Poznaj produkty KELLER. Grupa SBS zaprasza na szkolenia
[44 śmiałków z Czasu Na Hydraulikę](#)
 Rośniemy! A skoro tak to Grupa SBS się spotyka
[Tym żyją hurtownie SBS](#)

ROZRYWKĄ

Klub Instalatora - krzyżówka dla specjalistów

WYWIADY

Janusz Starościć: Walki o czyste powietrze
 nie wygrywa się szybko
[Marian Baran: Otworzyliśmy oczy branży na nowe wartości](#)
 Andrzej Maciejewski: Współpraca buduje

MUST HAVE

Niezbędnik Instalatora

DZIAŁ GRZEWczy

Kotły stałopalne KELLER	21
STIEBEL ELTRON Poleca: EkoDotacja Stop Smog	23
Grzejniki ściennie REGULUS dla pomp ciepła i kotłów kondensacyjnych	25
Cięśnieniowe naczynia przepływowe KELLER	26

2	Rozdzielacze Systemu KAN-therm	28
4	Technologia w zgodzie z naturą – pompy ciepła IMMERGAS	33
5		
8		

DZIAŁ INSTALACYJNY

10	Rozwijaj swój biznes z GRUNDFOS	35
	Systemy centralnego odkurzenia TOPVAC	36
	KELLER ECO	37
	Separatory FAR od AFRISO	39
11	Przyłącza KELLER	40
	System NANOPANEL PP-R	42
14	Zawory kulowe i czerpalne NANOPANEL	43
16		

DZIAŁ SANITARNY

	Niezawodne rozwiązania KESSEL	45
18	Pod prysznic – rozwiązania DEANTE	47
	DELFIN Exclusive	48
	Elektryczne ogrzewacze wody DELFIN i DELFIN Plus	50
	Tercet elastyczny od ARMATURY KRAKÓW	53

PORADY

25	Systemy sterowania rozmową	54
26	Split payment, czyli mechanizm płatności podzielonej	55



Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

Rozwijamy się i rośniemy w siłę jako branża!

Szanowni Czytelnicy,

Wszystkie słupki we wszystkich prognozach wieszczą naszej branży kolejne wzrosty do końca 2018 roku. Jako „Magazyn Grupy SBS” jesteśmy świadkami wydarzeń, które do tego prowadzą i chętnie piszemy o nich na naszych łamach. Dlatego też zaprosiliśmy do stałej współpracy Pawła Kaczmarka, który będzie informował nas o najistotniejszych tematach w rosnącym z dnia na dzień Ogólnopolskim Stowarzyszeniu Firm Instalacyjnych i Serwisowych. W tym wydaniu zaczynamy od Wakacyjnej Rywalizacji Instalatorów, o której piszemy na stronie 4.

Koniec września i początek października to także czas, w którym Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych opublikowało swój raport „Rynek urządzeń grzewczych w Polsce w 2017 roku i I półroczu 2018”. Zaprosiliśmy zatem Pana Prezesa Janusza Starościka do rozmowy na temat rynku wymian urządzeń grzewczych. Bardzo interesującym zagadnieniem okazał się być też raport opublikowany na stronie SPIUG: „Badanie satysfakcji z pracy handlowców w branży instalacyjnej i budowlanej”. Rozmowę oraz fragment raportu znajdziecie na stronach 11–13.

Również dwa pozostałe wywiady – z Andrzejem Maciejewskim, Prezesem Stiebel Eltron Polska i z Marianem Baranem, Business Development Manager w firmie VTS – wskazują, że rynek rozwija się, a producenci nie boją się kreować branżowej rzeczywistości. Chętnie też podejmują nowe wyzwania.

Ponieważ nie samą wiedzą merytoryczną Instalator żyje, Klub Instalatora ma dla Was niezwykłą nagrodę. Wystarczy rozwiązać krzyżówkę, wysłać hasło i wygrać jedną z 4 przejażdżek Lamborghini Gallardo! Krzyżówka znajduje się wewnątrz numeru.

Słowo jest dla nas ważne zarówno w wersji mówionej, jak i pisanej, dlatego zaprosiliśmy do współpracy z nami trenera biznesu Macieja Zagłobę. Ekspert pomaga nam zrozumieć jak w sprawny sposób kierować rozmową. Przeczytajcie koniecznie!

Życzę miłej lektury!

Dominika Ciurzyńska

Poznaj produkty KELLER

Grupa SBS zaprasza na szkolenia



NIEUSTANNE SZKOLENIE NASZYCH ODBIORCÓW Z PRODUKTÓW MAREK DOMOWYCH JEST DLA NAS WAŻNYM ASPEKTEM DZIAŁALNOŚCI. DLATEGO TEŻ ZACHĘCAMY WAS DO UDZIAŁU W NASZYCH WARSZTATACH I WZBOGACANIA FACHOWEJ WIEDZY.

Celem szkoleń, które obecnie prowadzimy, jest zaprezentowanie systemu grup pompowych KELLER. Pokazujemy konkretne powody dlaczego nasz produkt jest konkurencyjnym rozwiązaniem na rynku. Podczas spotkania z przedstawicielami Grupy SBS poznasz zalety i szczegóły techniczne nie tylko wspomnianych grup pompowych, ale także rozdzielaczy czy siłowników.

Jeśli chcecie wziąć udział w szkoleniu produktowym, skontaktuj się ze mną:

PIOTR BŁASZCZYK

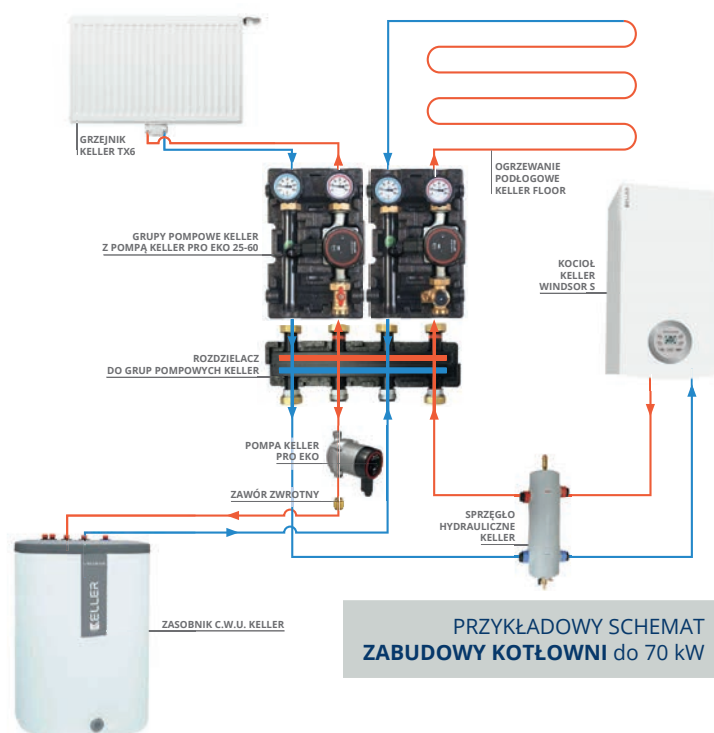
Doradca techniczno-handlowy SBS

☎ +48 600 102 779

✉ p.blaszczyk@grupa-sbs.pl

Adresy naszych hurtowni partnerskich znajdziecie pod adresem:

www.grupa-sbs.pl/hurtownie



PRZYKŁADOWY SCHEMAT
ZABUDOWY KOTŁOWNI do 70 kW



Dlaczego tego typu szkolenia są ważne?

Gotowe produkty systemowe prezentowane w trakcie szkoleń ułatwiają i przyspieszają pracę w kotłowni, zapewniają także wysoką estetykę wykonywanych prac. Sądzę, że jest to argument, który powinien przekonać instalatora, który dotychczas bazował na grupach pompowych wykonywanych we własnym zakresie.

Aby rozwiązać wszelkie wątpliwości naszych gości zawsze staramy się możliwie najrzetelniej odpowiadać na wszystkie pytania. Dotychczas przeprowadziliśmy 12 szkoleń w całej Polsce, spotkaliśmy się z ponad 80 instalatorami. A to dopiero początek!

Daty nadchodzących szkoleń w październiku:



*Potwierdzone szkolenia, pozostałe terminy mogą ulec zmianie, prosimy o wcześniejszy kontakt z wymienionymi hurtowniami w celu potwierdzenia terminu.

Poznaj grupy pompowe i rozdzielacze KELLER



Grupa pompowa KELLER z termostatycznym zaworem mieszającym (20-45°C) z pompą KELLER PRO EKO 25-60



Grupa pompowa KELLER bez mieszacza z pompą KELLER PRO EKO 25-60



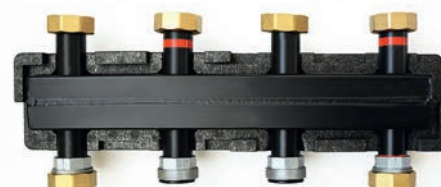
Grupa pompowa KELLER z mieszaczem, siłownikiem KEL06, bez pompy



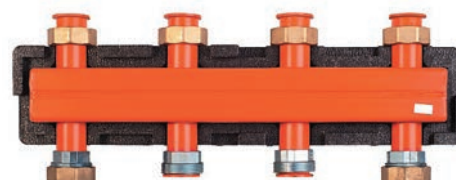
Grupa pompowa KELLER bez mieszacza z pompą KELLER PRO EKO 25-60



Grupa pompowa KELLER bez mieszacza z pompą KELLER PRO EKO 25-60



Rozdzielacz KELLER DN25 (do grup pompowych)



Rozdzielacz KELLER DN25 z odsprężeniem (do grup pompowych)



14 WRZEŚNIA 2018 ROKU W HOTELU BIAŁY DOMEK W SMARDZEWICACH ODBYŁA SIĘ UROCZYSTOŚĆ WRĘCZENIA NAGRÓD W LETNIEJ SPORTOWEJ RYWALIZACJI HYDRAULIKÓW. W TRWAJĄCYCH OD 23 CZERWCA DO 31 SIERPNIA ZABAWIE O TYTUŁ ZWYCIĘZCY MOŻNA BYŁO WALCZYĆ W DWÓCH KATEGORIACH: JAZDA NA ROWERZE ORAZ BIEGANIE.

Przybyłych na galę gości powitał Paweł Kaczmarek – prezes OSFIS. Swoją obecnością uroczystość uświetnili sponsorzy nagród – firmy Galmet, Windhager, Viessmann, Virax, Tech Sterowniki, Venma, Almeva, Kotłospław, Top-Therm na ręce których złożono specjalnie przygotowane podziękowania.

Letnia rywalizacja hydraulików trwała 69 dni. Udział w niej wzięło 44 uczestników, którzy wspólnymi siłami pokonali łącznie 14 643 km. Zacięta walka o czołową lokatę szła w parze z dobrą zabawą. Na poważnie pokazaliśmy, że stać nas na współpracę, o jaką jeszcze do niedawna nikt by nawet nie podejrzewał.

Najmilszą chwilą było wręczenie nagród zwycięzcom. Na najwyższym stopniu podium w kategorii jazda na rowerze stanął Sebastian Serwan, drugie miejsce zajął Michał Miązek, a trzecia lokata przypadła Arturowi Mielko.

W kategorii bieganie złoty medal wywalczył Krzysztof Jankowski, srebro trafiło do Rafała Kubasika, a brązowym medalem zachwycony był Józef Kania.

Wręczono też specjalną nagrodę – niespodziankę organizatorowi i pomysłodawcy rywalizacji Arturowi Mielko.

Pamiątkowe dyplomy otrzymali również wszyscy uczestnicy zmagania sportowych. Spośród osób, które nie znalazły się na podium rozlosowano dodatkowe atrakcyjne nagrody.

Ze Smardzewic relację dla Państwa zdała Paulina Jurgowiak (OSFIS). „Magazyn Grupy SBS” był patronem medialnym wydarzenia.



Rośniemy! A skoro tak...

...to Grupa SBS się spotyka

W DNIACH 5-7 PAŹDZIERNIKA 2018 ODBĘDZIE SIĘ KOLEJNE W DZIEJACH GRUPY SBS SPOTKANIE ROCZNE! PO HUCZNIE OBCHODZONYM 15-LECIE W UBIĘGŁYM ROKU NIE MALEJĄ NASZE APETYTY, BY ŚWIĘTOWAĆ Z NASZYM PARTNERAMI KOLEJNY PEŁEN WYZWAŃ I SUKCESÓW ROK DZIAŁALNOŚCI.



Kolejny rok wzrostu!

Ponieważ poprzednia Gala miała miejsce na początku ubiegłego roku, nie mieliśmy wspólnie okazji podsumować 2017 roku. A był to dla nas okres szczególnie – ze względu na liczbę zdobytych nagród, a także dużych wzrostów sprzedaży. I półrocze 2018 roku napawa nas dużymi nadziejami na kolejne sukcesy na rynku.

Trzy dni pełne rozmów

Pierwszy weekend października będzie też czasem na spotkanie i rozmowy branżowe. To okazja do dyskusji z naszymi Dostawcami, którzy zostali patronami corocznego spotkania Grupy SBS. Nasi Partnerzy będą mieli okazję spotkać się z Wami w Kawiarence Mecenasów, która od lat jest miejscem rzeczowych i merytorycznych rozmów na temat naszej branży.

W tym roku Kawiarenkę uświetnią takie marki, jak: **Armatura Kraków, Deante, Elektromet, Ferro, Geberit, Grundfos, Immergas, KAN, Perfexim, Purmo, Vaillant czy Wobet Hydret.** Bliżej każdą z marek poznać na stronach 6–7.

Chwila na wspólną zabawę

W rozmowach kuliuarowych często słyszymy, że nasi Partnerzy wyczekują kolejnego spotkania ponieważ jest ono gwarantem dobrej zabawy na

Nasze sukcesy

ROK 2017

- Lista 500 Rzeczpospolitej – pozycja z 2017 r. to skok o 20 lokat w stosunku do 2016. Grupa jest także jedną z 6. największych przedsiębiorstw w regionie łódzkim, które znalazły się na tej liście.
- Perły Polskiej Gospodarki – Grupa SBS otrzymała Perłę Polskiej Gospodarki w kategorii Perły Duże, zajmując wysoką, 13. lokatę.
- „System Instalacyjny Roku” w kategorii pompy dla Pomp Keller PRO Eko przyznany przez Czytelników czasopisma „Rynek Instalacyjny”. Warto zaznaczyć, że w plebiscycie nasze produkty zdobyły aż 75% wszystkich głosów oddanych w tej kategorii.

ROK 2018

W ubiegłym roku Grupa SBS znalazła się na 471. pozycji w XIX edycji Listy 500 „Rzeczpospolitej”. W tym roku po raz kolejny cieszyć się możemy awansem na liście największych polskich przedsiębiorstw i 459. lokatą.

wysokim poziomie. I w tym roku nie zawiedziemy Państwa! Postaramy się, aby Gala odbyła się z klasą, ale także z humorem. A kto będzie gwiazdą wieczoru? Z pewnością fortepian będący motywem przewodnim jest tu pewną wskazówką. Relacji z wydarzenia wypatrujcie w następnym wydaniu magazynu Grupy SBS i na stronie WWW.



ARMATURA KRAKÓW to marka obecna na rynku od 95 lat. Jest polską firmą oferującą szeroką gamę baterii łazienkowych i kuchennych oraz aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania. Jej asortyment obejmuje także zawory oraz ceramikę sanitarną i meble łazienkowe. Dowiedz się więcej o marce na www.kfa.pl



deante

DEANTE to polska marka wyposażenia łazienek – armatury, kabin i ceramiki – oraz zlewozmywaków i baterii kuchennych. Od prawie 30 lat z powodzeniem funkcjonuje na rynku polskim oraz w blisko 50 krajach na świecie, od Norwegii po Nową Zelandię. Tak dynamiczny rozwój polskiej firmy jest możliwy dzięki połączeniu najwyższej jakości produktów, inspirującego wzornictwa, dbałości o klienta i rzetelności. Dziś miliony ludzi na całym świecie rozpoczynają swój dzień od odkręcenia wody w baterii Deante. Więcej o firmie dowiesz się na www.deante.pl



ELEKTROMET to polski producent urządzeń do ciepłej wody użytkowej oraz kotłów c.o. na paliwa stałe (5 klasa EcoDesign). W ofercie firmy znajdują się zasobniki, wymienniki, ogrzewacze wody, bufony, pompy ciepła oraz kotły na paliwa stałe (eko-groszek i pellet). Więcej o firmie na www.elektromet.com.pl



FERRO to niekwestionowany lider sprzedaży w Europie Środkowo-Wschodniej. Baterie, natryski, zawory i grzejniki pod marką własną oraz markami klientów Grupy obecne są w ponad 30 krajach na dwóch kontynentach. Potwierdzeniem wyników działalności są między innymi ostatnie nagrody i wyróżnienia. We wrześniu 2018 spółka otrzymała nagrodę CEE Capital Markets & FinTech Awards w kategorii „Najlepsza notowana spółka – Polska”. Wcześniej w Rankingu Giełdowa Spółka Roku FERRO zajęło 8. miejsce oraz znalazło się też w gronie liderów Rankingu Transparentna spółka 2017. Więcej na www.ferro.pl



GEBERIT

Grupa GEBERIT to europejski lider zaawansowanej technologii sanitarnej. Od momentu powstania jest pionierem w swoim sektorze. Dziś posiada swoje przedstawicielstwa w prawie 50 państwach na całym świecie. Produkcja obejmuje ponad 30 fabryk, z czego sześć mieści się za oceanem. W Polsce Grupa Geberit posiada trzy zakłady produkcyjne – we Wrocławku, Kole i Ozorkowie, a także cztery marki produktów: Geberit, Geberit AquaClean, Koło oraz Keramik. Więcej na www.geberit.pl



Główną myśl, jaka przyświeca firmie GRUNDFOS przy tworzeniu oferty produktów i usług dla firm instalacyjnych to dwukierunkowa współpraca, bogata oferta szkoleniowa, wsparcie rozwoju firm instalacyjnych, ułatwienie pracy z pompami i pakiet korzyści dla instalatorów w programie Win&Earn. Najnowsza propozycja Grundfos to nowe modele pomp ALPHA3 connect oraz ALPHA2 balance wraz z aplikacjami umożliwiającymi komunikację z pompami: GO Remote (sterowanie, odczyt i nastawy parametrów), GO Balance (równoważenie instalacji), GO Replace (zamiana pompy kotłowej) oraz GO Install (poradnik instalatora, program nagrodowy Win&Earn). Pełna informacja znajduje się na stronie www.grundfos.pl/instalator



ALPHA SPROSTA
KAŻDEMU ZADANIU
WYBIERZ SWÓJ MODEL

ALPHA3
connect

ALPHA2
balance

ALPHA1 L



Marka IMMERGAS, obecna od 50 lat w branży grzewczej, to jedna z wiodących firm dostarczających na rynek najnowocześniejsze technologie grzewcze. Produkty IMMERGAS charakteryzują się wysoką wydajnością i efektywnością energetyczną, będąc jednocześnie przyjaznymi dla środowiska. Nowoczesne, zintegrowane systemy grzewcze IMMERGAS są projektowane tak,

by zapewniać optymalny komfort cieplny w każdym domu. Kocioł kondensacyjny, pompa ciepła, panele solarne i fotowoltaiczne, połączone są w jeden inteligentny system grzewczy. System, który zarządza ogrzewaniem, klimatyzacją, ciepłą wodą użytkową, zapewniając jednocześnie maksymalną wydajność i oszczędność.

Więcej na www.immergas.pl



Firma KAN jest uznanym polskim producentem nowoczesnych rozwiązań i systemów instalacyjnych KAN-therm przeznaczonych do budowy wewnętrznych instalacji ciepłej i zimnej wody użytkowej, centralnego ogrzewania, ogrzewania płaszczyznowego oraz instalacji przeciwpożarowych i technologicznych. Od początku KAN budował swoją pozycję na mocnych filarach takich jak profesjonalizm, innowacyjność, jakość i rozwój. Obecnie firma zatrudnia ponad 830 osób, a produkty ze znakiem KAN-therm eksportowane są do 60 krajów na całym świecie.

Więcej o KAN dowiedzieć się na stronie www.kan-therm.com

PERFEXIM



PERFEXIM to polska firma rodzinna, która od blisko 30 lat nieprzerwanie działa na rynku w grupie wiodących producentów i importerów branży instalacyjno-grzewczej, łazienkowej i sanitarnej.

Naczelną zasadą jest pełna kontrola technologiczna, jakościowa i wytrzymałościowa – od momentu projektu, poprzez testowanie, a kończąc na wdrożeniu produktu. Wszystko odbywa się głównie dzięki własnemu zespołowi konstruktorów. Badania przed wdrożeniem przeprowadzane są we własnym laboratorium wyposażonym w nowoczesny sprzęt, dzięki czemu możemy je testować na każdym etapie projektowania.

Dzięki zaufaniu jakim nas obdarzyliście, w roku 2018 Przedsiębiorstwo Produkcyjno Usługowo Handlowe PERFEXIM LTD Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa zostało wyróżnione w ogólnopolskim plebiscycie oceniającym popularność marki i jakość produktów oraz świadczonych usług w świadomości polskich konsumentów, a tym samym zdobyło tytuł Laur Konsumenta – Odkrycie 2018 w kategorii Polska jakość branży budowlanej. Więcej na www.perfexim.pl



PURMO jest częścią koncernu Rettig ICC, największego producenta systemów grzewczych na świecie. Firma oferuje pełny zakres emiterów ciepła, tj. grzejniki płytowe, łazienkowe, dekoracyjne, systemy ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego oraz systemy rurowe. Marka posiada wieloletnie doświadczenie w branży i wszystkie jej produkty są objęte 10-letnią gwarancją. Nieustannie rozszerza portfolio produktów i ulepsza je, by umożliwić klientom łatwą integrację komponentów w jeden kompletny system grzewczy. Największa fabryka Rettig ICC mieści się w Rybniku.

Więcej informacji o firmie znajduje się na stronie internetowej: www.purmo.pl



Vaillant jest światowym liderem w zakresie kompletnych rozwiązań systemów grzewczych ze szczególnym uwzględnieniem produktów energooszczędnych oraz przyjaznych dla środowiska naturalnego. Oferta firmy to gazowe, kondensacyjne kotły wiszące i stojące, pompy ciepła, rekuperatory, kolektory słoneczne, fotowoltaika, a także olejowe kotły stojące i gazowe, przepływowe podgrzewacze wody.

Największa na rynku polskim sieć serwisowa zapewnia stałą obsługę gwarancyjną i pogwarancyjną. Vaillant w Polsce został utworzony w 1992 r., obecnie prowadzi trzy oddziały oraz ośrodki szkoleniowe w Warszawie, Krakowie i Poznaniu. Wysoka jakość urządzeń, wyróżniające się wzornictwo, zaangażowanie firmy w rozwój techniki grzewczej niejednokrotnie znajdowało uznanie zarówno klientów, jak i znawców branży, które potwierdzają liczne nagrody oraz wyróżnienia. Więcej dowiesz się na www.vaillant.pl



WOBET-HYDRET to polska firma z wieloletnim doświadczeniem, które przekłada się na produkcję na najwyższym europejskim poziomie. Flagowym produktem marki są biologiczne oczyszczalnie ścieków, które z powodzeniem służą już tysiącom użytkowników w Polsce i kilkunastu krajach Europy. Ponadto w ofertę firmy wchodzi przepompownie, separatory, studzienki wodomierzowe i wiele innych produktów wytwarzanych z polietylenu.

Więcej o firmie na www.wobet-hydret.pl

Dzieje się w Polsce!

Oto czym żyją Hurtownie Grupy SBS

AES

Spotkanie integracyjne

Od 7 do 9 września 2018 roku w Bukowinie Tatrzańskiej odbyło się kolejne spotkanie AES Partner. W jego ramach organizatorzy zaprosili m.in. na giełdę, która była doskonałą okazją do spotkań z liderami z branży grzewczej, sanitarnej i instalacyjnej. Zaproszeni przedstawiciele firm zaprezentowali nowoczesne i funkcjonalne rozwiązania. Dużym zainteresowaniem wśród odwiedzających cieszyły się produkty naszych marek domowych: ALATUS, DELFIN, KELLER, NANO-PANEL. Po giełdzie goście spotkali się na konferencji programu INTEGRIS+, gdzie omawiane były nowe zasady oraz możliwości programu.



Gepard i Brylant dla AES

Miło nam poinformować, że hurtownia AES znalazła się w gronie przedsiębiorstw branży handlowej wyróżnionych przez Instytut Europejskiego Biznesu. Firma otrzymała tytuł Brylant Polskiej Gospodarki 2017. A to nie jedyne wyróżnienie! AES po raz ko-

lejny znalazł się w gronie najbardziej dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw i zdobył tytuł Gepard Biznesu 2017. Ser-

decznie gratulujemy całej ekipie i partnerom firmy AES, którzy przyczynili się do sukcesu tej hurtowni.

HAP ARMATURA



Zapraszamy na Facebooka!

Nasza Hurtownia Partnerska HAP Armatura trafiła na Facebooka. Firma która ma swoją siedzibę w Lublinie oraz sześć oddziałów terenowych w Chełmie, Zamościu, Puławach, Białej Podlaskiej, Stalowej Woli i Rzeszowie, teraz założyła filię również w mediach społecznościowych. Pod adresem www.facebook.com/haparmatura (lub wpisując hasło: „HAP Armatura Grupa SBS”) traficie na profil hurtowni. I będziecie mogli na bieżąco śledzić co się u nich dzieje. Zachęcamy do obserwowania konta HAP i odwiedzania wszystkich filii – tych wirtualnych i realnych!

SANIT-POL



Nowy salon!

W maju hurtownia SANIT-POL otworzyła w Szprotawie nowy salon wyposażenia łazienek i techniki grzewczej pod marką RENOMA. Dzięki wsparciu wielu partnerów powstał punkt, który zaspokoi potrzeby Klientów szukających produktów wysokiej jakości w atrakcyjnych cenach. Nowy salon ma ekspozycję produktów służących do wyposażenia łazienek, kuchni, kotłowni oraz ogrodu. Głównymi partnerami przy tworzeniu nowej marki były firmy Deante, Ferro, Cersanit, Besco, New Trendy, Gorgiel, Mebelmark, PerEko oraz Elektromet.



INTERAM

Nowa siedziba we Wrocławiu

Wrocławska firma INTERAM PHU Grupa SBS, postawiła kolejny krok w rozwoju firmy. Po niespełna 18 miesiącach budowy otwarta została nowa siedziba firmy – nowoczesny kompleks biurowo-magazynowy przy ulicy Krzemienieckiej we Wrocławiu.

16 czerwca firma INTERAM zorganizowała na swoim nowym terenie imprezę, na którą zostali zaproszeni przedstawiciele dostawców, firmy wykonawcze oraz klienci wraz z rodzinami. Spotkanie było urozmaicone licznymi atrakcjami takimi jak symulatory rajdowe, zderzeniowe, motocyklowe, konkursy na kierowcę rajdowego, turniej piłkarski, grill, zabawy dla dzieci. Na uczestników czekało też wiele innych niespodzianek...

INTERAM od ponad 20 lat jest przedstawicielem najlepszych firm w branży grzewczej i sanitarnej, nastawionym na obsługę inwestycji budowlanych oraz sieci współpracujących z firmą wykonawców, jak i odbiorców detalicznych. Od samego początku jest propagatorem nowoczesnych technik instalacyjnych, a od 2011 działa jako członek Grupy SBS, co gwarantuje najlepsze warunki zakupu dla około 40 000 pozycji asortymentowych i korzystne warunki handlowe dla swoich partnerów. Branżowe firmy specjalistyczne, instalatorzy, grupy wykonawcze, projektanci, spółdzielnie mieszkaniowe czy deweloperzy zyskują w INTERAM również dostęp do szerokiego zakresu bezpłatnych szkoleń poświęconych omówieniu nowatorskich rozwiązań w zakresie nowoczesnej, ekologicznej techniki grzewczej i sanitarnej. W latach 90-tych, firma jako jedna z pierwszych w Polsce, intensywnie rozpoczęła szkolenia projektantów i wykonawców w zakresie montażu instalacji z miedzi, na których przeszkolono w całej Polsce około 2000 osób.

Nowoczesny kompleks usytuowany przy ulicy Krzemienieckiej składa się z biurowca oraz magazynu wysokiego składowania. Z tego właśnie



magazynu jeszcze sprawniej będą obsługiwani instalatorzy oraz inwestorzy, a także zasilane w towar oddziały w Opolu, Świdnicy i Kłodzku. Wzmocni to jeszcze bardziej kompleksową obsługę, począwszy od projektu, poprzez dostawę, kończąc na wykonawstwie.

Nowy obiekt, jak przekonuje prezes firmy Andrzej Maciejowski, zbudowany został aby umocnić pozycję INTERAM na rynku Dolnego Śląska. Celem firmy jest też dalsze rozszerzanie działalności na inne regiony. INTERAM utrwalił swoją pozycję w niełatwym otoczeniu rynkowym dzięki dużemu zaangażowaniu rodziny oraz pracowników, których większość może się pochwalić długim stażem w firmie. Todoskonale wpływa na jakość relacji z klientami.

Firmie gratulujemy nowej siedziby i z dumą jako Grupa SBS będziemy wspierać w dalszym rozwoju!





fot. Katalog Marzeń

Klub Instalatora

– krzyżówka dla specjalistów

CO TRZEBA ZROBIĆ, BY WYGRAĆ?

1. Przeczytać „Magazyn Grupy SBS”
 2. Rozwiązać krzyżówkę (podpowiedzi do większości z nich znajdziesz w bieżącym wydaniu „Magazynu”)
 3. Przesłać hasło z krzyżówki na adres: marketing@grupa-sbs.pl, w tytule wpisując: Konkurs z „Magazynu Grupy SBS”
- Nagrodą w konkursie jest jedna z 4 przejażdżek Lamborghini Gallardo!

Regulamin konkursu znajduje się na stronie www.grupa-sbs.pl w zakładce **DO POBRANIA**.



KLUB
instalatora

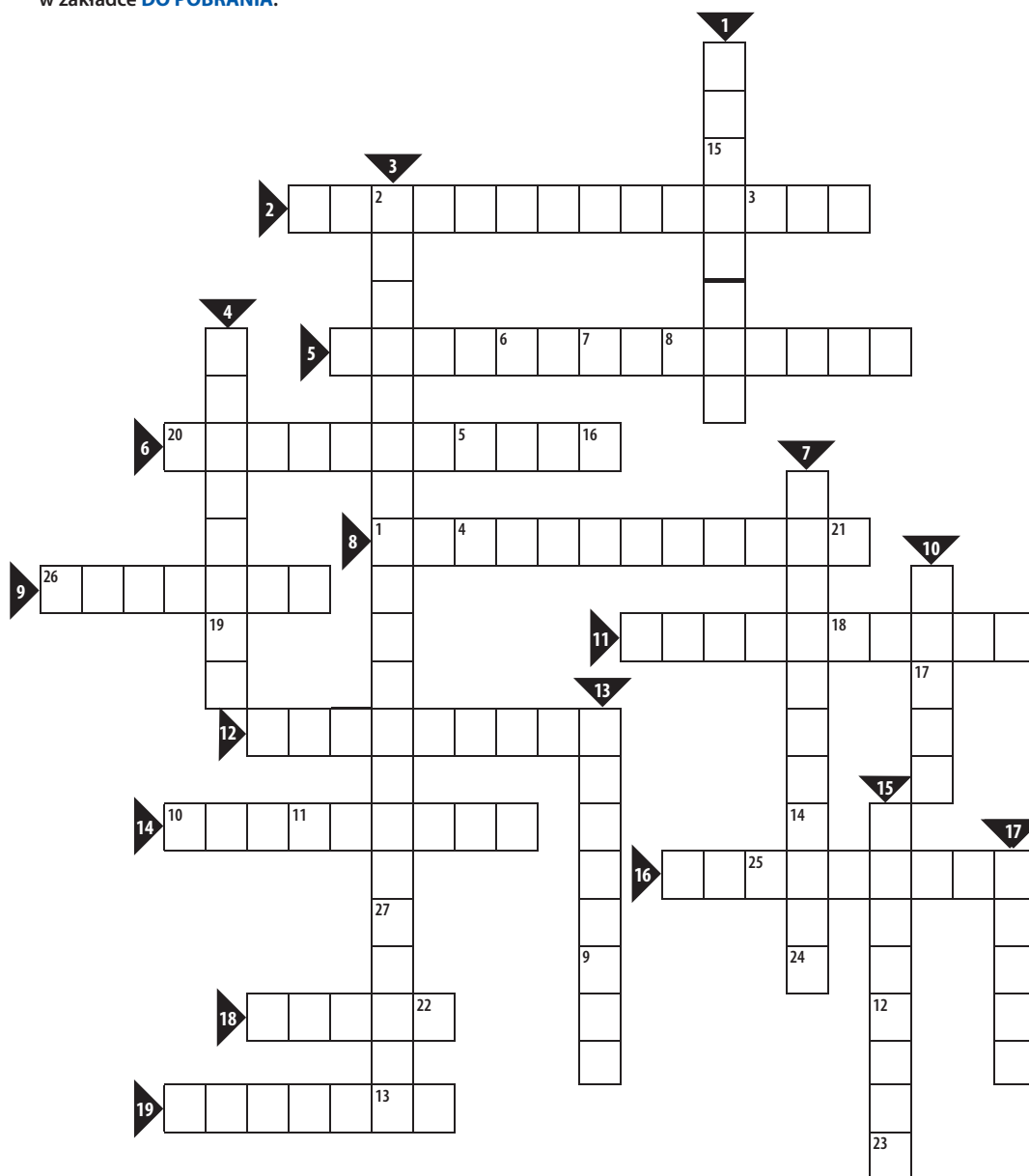
Pytania:

POZIOMO:

2. Element pomiarowo-regulacyjny służący do równoważenia przepływu w rozdzielaczach.
5. Water Clean KFA to technologia...
6. Wilo-Sub TWU4 to grupa pomp...
8. Pompa z rozszerzeniem „Z” to pompa...
9. Aplikacja do zdalnego zarządzania systemem grzewczym Immergas.
11. Wilo-Plavis przeznaczony jest do odprowadzania...
12. Jak nazywa się najnowsza kolekcja mebli Armatury Kraków?
14. Z jakiego materiału Armatura Kraków produkuje grzejniki?
16. Standard wykonywania śrubunków rurowych G4/3”.
18. Króciec gwintowy do przyłączania rur do rozdzielacza.
19. Która z pomp PICO posiada wbudowaną funkcję blokady wyświetlacza?

PIONOWO:

1. Nazwa pompy ciepła Immergas typu „Split”, w której dodatkowym źródłem zasilania może być grzałka elektryczna o mocy 3 kW zamontowana w jednostce wewnętrznej.
3. Do jakiego trybu regulacji pompy zalecane jest zastosowanie ogrzewania grzejnikowego?
4. Element elektryczny stosowany na belce rozdzielacza do regulacji temperatury w pomieszczeniu.
7. Technika różnicowania wydajności danego urządzenia za pomocą przetwornika częstotliwości, który moduluje pracę silników elektrycznych.
10. Nazwa programu lojalnościowego Immergas.
13. Urządzenia w których całość układu chłodniczego i hydraulicznego umieszczona jest w jednej obudowie, montowanej na zewnątrz budynków.
15. Jak nazywa się system KAN-therm używany do ogrzewania murawy boisk piłkarskich?
17. Rozładowana bateria bezdymna Armatury Kraków.



1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

20	21	22	23	24	25	26	27
----	----	----	----	----	----	----	----

Walki o czyste powietrze nie wygrywa się szybko

Z JANUSZEM STAROŚCIKIEM, PREZESEM STOWARZYSZENIA PRODUCENTÓW I IMPORTERÓW URZĄDZEŃ GRZEWCZYCH, ROZMAWIAMY O TYM, JAK W CIĄGU OSTATNIEGO PÓŁTORA ROKU ZMIENIAŁ SIĘ RYNEK TEGO TYPU INSTALACJI W POLSCE. OCENIAMY TEŻ PERSPEKTYWY ROZWOJU BRANŻY INSTALACYJNEJ.



Janusz Starościk, Prezes Zarządu Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych

Niedawno opublikowaliście Państwo najnowszy raport podsumowujący rynek urządzeń grzewczych w Polsce w 2017 r. i pierwszym półroczu 2018 r. Jakie tendencje uwzględnione w raporcie uważa Pan za te, które będą kształtować rynek w kolejnych kwartałach?

Janusz Starościk, Prezes Zarządu Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych: To zależy od perspektywy czasowej, o której mówimy. Z pewnością, jak to wynika z analizy statystyk rynku budowlanego w zakresie wydawanych zezwoleń na budowę nowych mieszkań i ilości rozpoczynanych budów, utrzyma się wysoka sprzedaż urządzeń przeznaczonych do pierwszej instalacji. Jednak, biorąc pod uwagę kwestie walki z zanieczyszczeniem powietrza, przez następne lata kluczowy będzie rynek wymian starych urządzeń na nowe bezemisyjne lub o bardzo ograniczonej emisji szkodliwych substancji do atmosfery.

W raporcie sporo miejsca poświęcacie Państwo rynkowi wymian kotłów grzewczych. Czy są realne szanse, aby tej zimy powietrze było nieco lżejsze do oddychania?

Bądźmy realistami. Walki o czyste powietrze nie wygrywa się w tak krótkim czasie. Choć w niektórych gminach, w których w 2017 roku przeprowadzono gruntowny proces wymiany starych kotłów na nowe, na pewno mieszkańcy odczują pozytywny efekt tych działań. Jednak należy pamiętać, że jakość powietrza nie zależy wyłącznie od urządzenia grzewczego. Duże znaczenie ma jakość paliwa, szczególnie w wypadku kotłów na paliwa stałe. Jeżeli pali się w nich czymś, to nawet klasa V takiego kotła nie pomoże i powietrze nadal będzie zatrutowane.

Dlatego konieczne jest wprowadzenie przepisów określających wymagania jakościowe dla paliw stałych. Oczywiście te wymagania nie mogą być określone na tak niskim poziomie, jak to proponuje drugi rok z rzędu Ministerstwo Energii. Ponadto bezwzględnie powinny być uchwalone przepisy wykonawcze pozwalające na kontrolę tego, kto czym pali. Także u użytkownika prywatnego! Powinno to obejmować też prawo do wyciągania odpowiednich konsekwencji, jeżeli ktoś będzie spalał np. odpady, czym będzie truł siebie i sąsiadów.

WARTO ZDEFINIOWAĆ CENTRALNIE WYMAGANIA TECHNICZNE DLA URZĄDZEŃ GRZEWCZYCH, KTÓRE MUSZĄ BYĆ SPEŁNIONE, ABY BYĆ ZAAKCEPTOWANE W PROGRAMIE WSPARCIA.

Jaki jest udział wymian w całym rynku urządzeń grzewczych w badanym przez Państwa okresie?

Niestety nikt nie prowadzi dokładnych badań w tym kierunku, dlatego opieramy się na szacunkach opartych na opiniach dystrybutorów i instalatorów. Przez długie lata wymiany i pierwsze instalacje dzieliły między siebie rynek mniej więcej po połowie, z kilkuprocentową odchyłką w jedną, bądź drugą stronę.

W 2017 roku, co jest też tendencją kontynuowaną w 2018 roku, widać, że rynek wymian powoli zdominował nowe instalacje pomimo znacznych wzrostów w liczbie oddawanych nowych mieszkań. Jest to wynikiem uruchomienia w wielu gminach programów wymian kotłów w ramach walki ze smogiem, co umożliwiły fundusze unijne w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Można ocenić, że obecnie rynek wymian to ok. 65–70% całego rynku sprzedaży urządzeń grzewczych w Polsce.

Działania samorządów opierają się w dużej mierze na dotacjach. Jak się okazuje nie jest to do końca idealne rozwiązanie. Czego dotyczą luki prawne i jakie są szanse na efektywniejsze wykorzystanie dotacji, które będzie z korzyścią także dla poprawy jakości powietrza?

Pewna dowolność kształtowania warunków przetargowych czy udzielania dotacji powodują, że akceptowane w jednym miejscu urządzenie może nie być akceptowane np. w miejscowości położonej 10 km dalej, gdzie obowiązuje inny program dotacji. Dochodziły do nas głosy o ustawianiu warunków wsparcia tak, aby uzyskać je mogły zakupy na urządzenia określonego producenta. Dochodziło nawet do podawania w warunkach np. nr RAL koloru obudowy urządzenia.

Nie oznacza to, że tego typu praktyki są powszechne. Większość programów wspierających wymianę urządzeń grzewczych działa na zdrowych zasadach. Jednak warto zdefiniować centralnie wymagania techniczne dla urządzeń grzewczych, które muszą być spełnione, aby być zaakceptowane w programie wsparcia. Chodzi tutaj o zdefiniowanie katalogu istotnych, z punktu widzenia celu końcowego dla danego programu, charakterystyk technicznych urządzeń. Takich które pozwolą uniknąć porównywania różnych, mało istotnych bądź nieporównywalnych, parametrów. Na tej podstawie mogłaby być stworzona lista dopuszczonych w danym programie urządzeń, która byłaby transparentna i otwarta dla wszystkich, którzy spełniają zdefiniowane parametry wynikające z wyników badań, na podstawie których urządzenia były certyfikowane. Tego typu dokumenty powinny być umieszczone na stronie odpowiedzialnej instytucji, tak by każdy wiedział, jakie urządzenie grzewcze jest mu oferowane i czy spełnia warunki programu wsparcia.

Istotny jest tutaj uzyskiwany efekt końcowy po montażu lub wymianie. Dlatego SPIUG w wypadku np. kolektorów słonecznych zaproponował rozwiązanie, w którym wysokość wsparcia byłaby uzależniona od uzysku ciepła powiązanego z wcześniejszym audytem określającym zapotrzebowanie na ciepło, a nie od własności fizycznych w postaci powierzchni kolektorów, co prowadziło w przeszłości do przewymiarowania instalacji po to tylko, aby uzyskać większą dotację.

W raporcie wskazujecie Państwo na brak rąk do pracy jeśli chodzi o instalatorów. Jak Pana zdaniem rynek poradzi sobie z tym problemem w kolejnych kwartałach?

Rynek nie lubi próżni. Oczywiście nie oznacza to, że problem zniknie z dnia na dzień. Jednak już obecnie widać coraz większą liczbę instalatorów powracających zza granicy, którzy w Polsce mogą zarobić podobne pieniądze przy wciąż dużo niższych kosztach utrzymania. Można też zauważyć rosnącą liczbę instalatorów z Białorusi czy Ukrainy, którzy coraz lepiej sobie radzą na rynku polskim. Także w grupie fachowców dostrzegamy chęć przekwalifikowywania się w ramach zespołów roboczych, gdzie określone prace coraz częściej wykonują specjaliści. Oczywiście pozostaje otwarte pytanie co ze szkoleniem zawodowym w Polsce.

Zbliżamy się powoli do końca 2018 roku. Zapewne analizując na bieżąco rynek może

nam Pan zdradzić, czy duży wzrost odnotujemy jako w stosunku do roku poprzedniego?

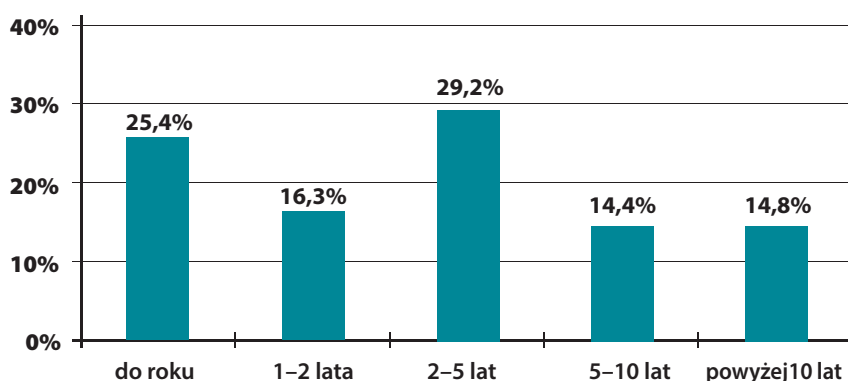
Tendencja wzrostowa w 2018 roku się utrzymała. Oczywiście na różnym poziomie w różnych grupach produktowych. Na pewno wyraźna tendencja wzrostowa jest w grupie kotłów gazowych. Odrodził się w 2018 roku także rynek kolektorów słonecznych, które także zanotowały w pierwszym półroczu spektakularne wzrosty. Niemniej jednak w wypadku kolektorów słonecznych nie jest to symptom stabilizacji rynku, ponieważ

sprzedaż jest oparta o postępowania przetargowe, gdy w tym samym czasie rynek sprzedaży detalicznej w dalszym ciągu jest w zapaści. Chociaż także w tym wypadku coś drgnęło w pozytywnym kierunku. Ale nie chwalmy dnia przed zachodem słońca i oczekajmy na zamknięcie roku.

SPIUG umieścił na swojej stronie inny, również ciekawy raport dotyczący satysfakcji z pracy pracowników działów handlowych branży budowlanej i instalacyjnej. Jak ocenia Pan wynik tego badania? Czy wcześniej tego typu badania były przeprowadzane?

Jak długo pracuje Pan/Pani w obecnej firmie?*

N = 264



Staż pracy u aktualnego pracodawcy wynoszący powyżej 5 lat osiągnęło niespełna 30% badanych, zdecydowanie więcej osób (41,7%) nie przepracowało w obecnej firmie więcej niż 2 lata. Jest to niewątpliwie współczesny trend dotyczący najczęściej młodego pokolenia pracowników, jednakże nie bez znaczenia pozostają czynniki wynikające z ofert i warunków pracy.

Czy jest Pan/Pani zainteresowany/a zmianą pracy?*

N = 264



2/3 badanych zadeklarowało gotowość do zmiany pracy.

Zainteresowanie zmianą pracy było porównywalne w obu branżach. W instalacyjnej chęć zmiany pracy wyraziło 66,3%, a w budowlanej 67,2%. Pracownicy hurtowni (70,8%) oraz firm wykonawczych (83,3%) są w najwyższym stopniu zainteresowani zmianą pracy, natomiast pracownicy sklepów w najniższym (57,1%). Spośród kobiet zmianą pracy zainteresowanych było 48%, natomiast spośród mężczyzn, aż 70%.

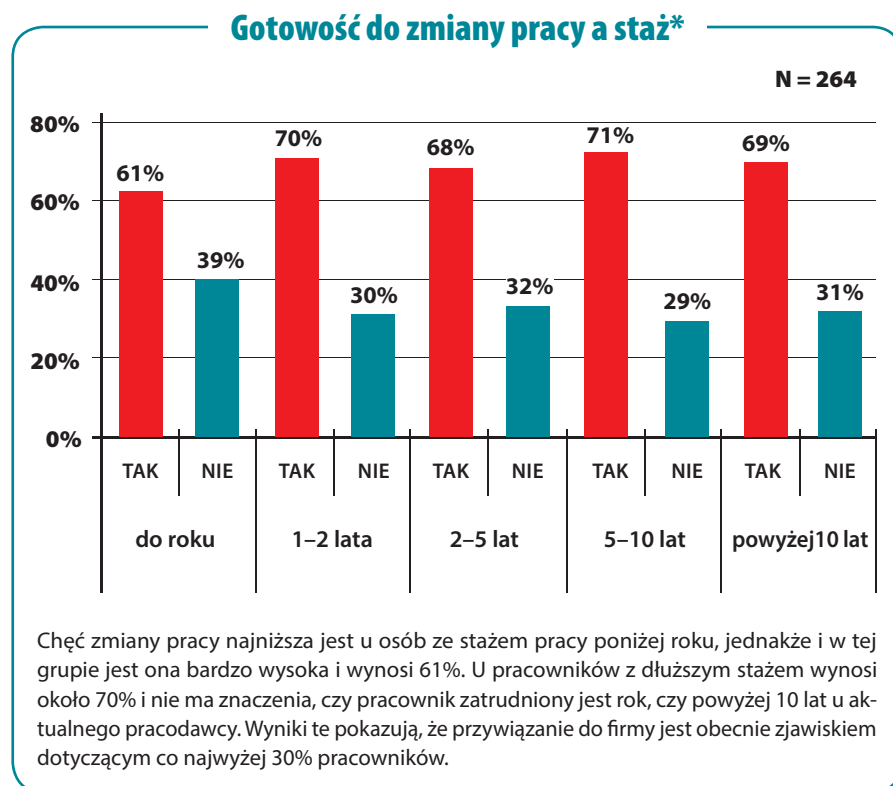
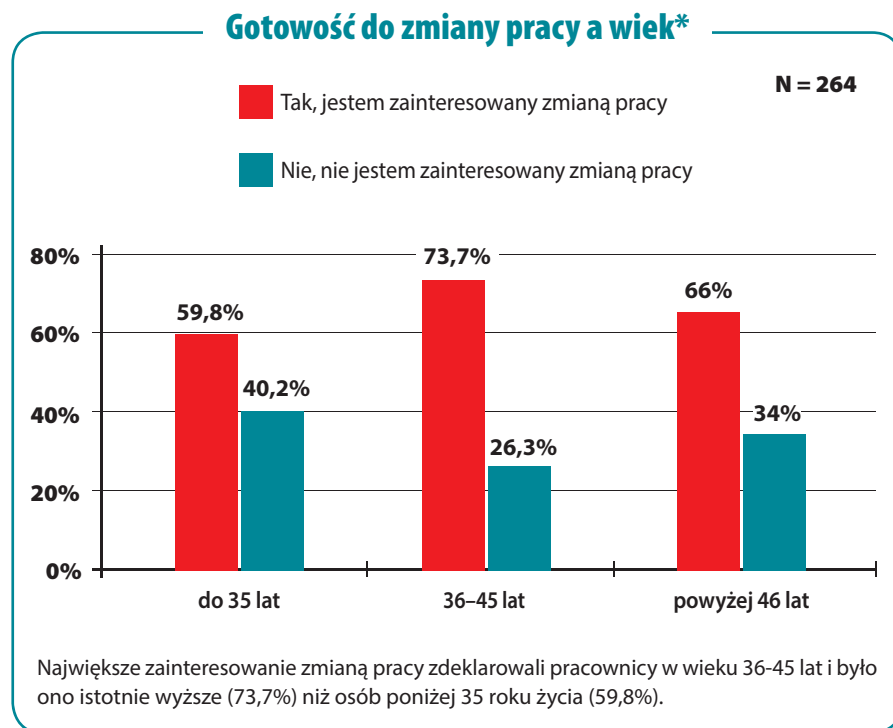
NALEŻY MIEĆ NADZIEJĘ, ŻE ROZSĄDNE PERSPEKTYWICZNE MYŚLENIE PRZEDSIĘBIORCÓW ZWYCIĘŻY NAD OBECNIE PANUJĄCYM KONSUMPCJONIZMEM.

Trudno w kilku zdaniach omówić wyniki raportu zawierającego kilkadziesiąt grafik. Warto wejść na stronę www.spiug.pl i zapoznać się z nim w całości, ponieważ każdy znajdzie w nim interesujące go informacje. Podobne raporty były wykonywane w przeszłości na zlecenie poszczególnych firm i nie były w takiej skali publikowane szerzej. Dlatego ta inicjatywa jest tym bardziej cenna, ponieważ z jego wyników można się dowiedzieć o tendencjach zmian, które zachodzą w grupie zawodowej instalatorów.

Instalatorzy tradycyjnie byli historycznie postrzegani jako pewna zaściankowa społeczność, hołdująca zasadzie CCC (Cena Czyny Cuda). Tymczasem z raportu wynika, że co prawda cena zakupu jest w dalszym ciągu wiodącym argumentem współpracy z dostawcami, ale widać coraz bardziej zarysowujące się zmiany w tym podejściu. Wielu instalatorów zaczęło rozumieć, co to jest nowoczesne prowadzenie biznesu. Korzystają coraz szerzej z dostępu do najnowszych technologii. Coraz większego znaczenia nabiera nie cena, ale jakość i niezawodność urządzenia. Także coraz istotniejsza jest niezawodność serwisu – po prostu instalator nie ma już czasu na interwencje z powodu problemów z zainstalowanym przez niego urządzeniem, ale woli się skupić na zarabianiu pieniędzy na nowych projektach. Ogólnie widać gotowość do rozwoju w tej grupie zawodowej, co jest bardzo pozytywnym zjawiskiem.

Czy Pana zdaniem nastroje w branży budowlanej i instalacyjnej bardzo odbiegają od nastrojów w innych branżach? Czy mamy powody do niepokoju?

Raczej nie. Obecnie nastroje są dobre także w innych branżach. Jednak jest świadomość, że dobra koniunktura nie może trwać bez końca. Podobnie dobra sytuacja jest np. w Niemczech, Anglii czy w Czechach. Wszędzie brakuje wykwalifikowanych rąk do pracy. W naszym przypadku niepokojące może być mocne oparcie wzrostu gospodarczego o konsumpcję. Z jednej strony widać



*Badanie zrealizowane przez PROGUEST Sp. z o.o. na zlecenie FUNDACJI PRAKTYKÓW BIZNESU.
Opracowanie: dr Agnieszka Prokopczuk. Warszawa, maj 2018

zwiększone obroty przedsiębiorców, z drugiej zaś brakuje inwestycji w sektorze prywatnym. A bez tego nie ma możliwości dynamicznego rozwoju firm, wprowadzania nowych technologii poprzez inwestycje w badania i rozwój, czy prozaiczną wymianę zdekapitalizowanych narzędzi czy zaplecza firm. Należy mieć na

dzieję, że rozsądne perspektywiczne myślenie przedsiębiorców zwycięży nad obecnie panującym konsumpcjonizmem.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Otworzyliśmy oczy branży na nowe wartości

SIECI HURTOWNI INSTALACYJNYCH, Z KTÓRYMI WSPÓŁPRACUJEMY TO BARDZO WAŻNY FRAGMENT ŁAŃCUCHA SPRZEDAŻY. W HURTOWNI KLIENT NIE TYLKO DOKONUJE ZAKUPU, TO PRZED W SZYBOKIM MIEJSCIE GDZIE W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI ZASIĘGA OPINII NA TEMAT PRODUKTÓW – UWAŻA MARIAN BARAN, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER W FIRMIE VTS.



Marian Baran, Business Development Manager w firmie VTS

Poprzedni rok, wnosząc z obserwacji Państwa marki, przyniósł wiele nowości. Jedną z najbardziej rewolucyjnych było wprowadzenie nowego rodzaju silników typu EC, które redukują o 40% zużycie energii w Państwa produktach VOLCANO i WING. Ich zastosowanie spowodowało także, że Państwa rozwiązania stały się jeszcze cichsze i tym samym wygodniejsze dla użytkowników. Jak na wspomnianą zmianę zareagowali Państwa klienci, instalatorzy i konkurencja?

Marian Baran, Business Development Manager w firmie VTS: Nie był to łatwy ruch, wymagał od nas przede wszystkim bardzo silnej kampanii informacyjno-edukacyjnej wśród sprzedawców, instalatorów jak i użytkowników. Pierwsza część tego roku to duża liczba szkoleń oraz dyskusji, w których nieustannie uświadamiamy naszych odbiorców o korzyściach płynących ze zmian. Proszę zauważyć, że nie stosowaliśmy półśrodków, całkowicie zaprzestaliśmy stosowania silników starej generacji na rzecz energooszczędnych i trwalszych napędów EC. Z perspektywy roku wiem już, że nie tylko wyprzedziliśmy konkurencję o milę, ale

także otworzyliśmy oczy branży na wartości takie jak energooszczędność, wydajność i niezawodność urządzeń. Cieszy mnie, że dzięki działaniom VTS cała branża się rozwija, co przyniesie wymierny efekt klientom.

VTS to marka wytyczająca nowe standardy, co udowadnia Państwo na przestrzeni lat. Nad czym obecnie pracujecie? Czy może Pan uchylić rąbka tajemnicy?

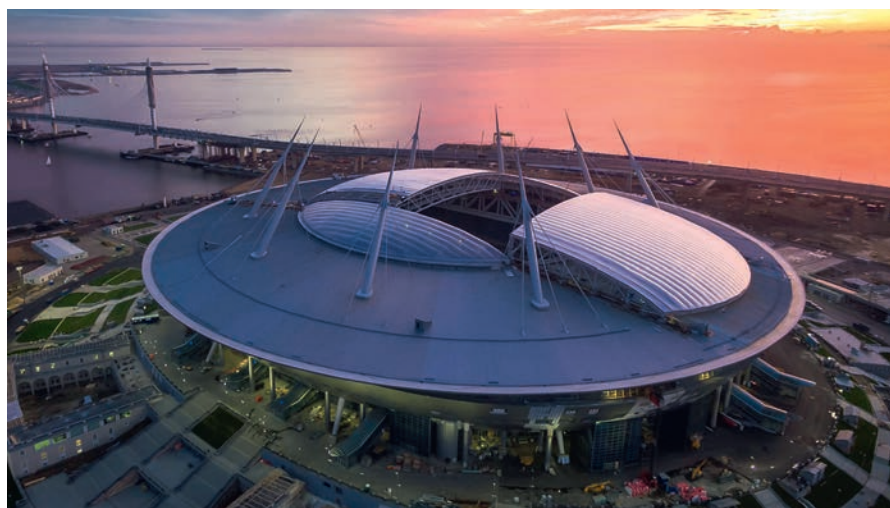
Wydajność to w naszym przypadku słowo klucz. Od października na rynku pojawią się urządzenia VOLCANO VR-MINI z silnikami EC mniejszych rozmiarów i o większej odporności na wilgoć i kurz (IP54). Dzięki mniejszym rozmiarom spada koszt transportu. Do tej pory na 1 palecie mieściło się 8 urządzeń Volcano Mini - teraz zmieścimy ich 12. Oznacza to 30% tańszy transport, tym samym... po raz kolejny oferujemy najwyższą jakość w najlepszej cenie. Zmiany wprowadzamy

stopniowo, dlatego w kolejnym etapie duże nagrzewnice wyposażymy w odpowiednik tego silnika.

Działacie Państwo na rynku międzynarodowym, posiadacie wiele centr logistycznych na całym świecie. Jak w tym kontekście oceniacie rynek polski i rynek wschodnioeuropejski?

Jesteśmy niekwestionowanym liderem rynku nagrzewnic wodnych i kurtyn powietrznych w Centralnej i Wschodniej Europie. Realizacja długoterminowej strategii rozwoju sprzedaży na tych rynkach powoduje coroczne zwiększenie sprzedaży VOLCANO i WING, a co za tym idzie, rosną również nasze udziały rynkowe w tych regionach. Energooszczędny kierunek rozwoju oraz unikalny design naszych urządzeń sprawia, że VOLCANO i WING stają się rozpoznawalnymi i pożądanymi markami na rynku zachodniej Europy.

JESTEŚMY NIEKWESTIONOWANYM LIDEREM RYNKU NAGRZEWNIC WODNYCH I KURTYN POWIETRZNYCH W CENTRALNEJ I WSCHODNIEJ EUROPIE.



Zenit Arena, St. Petersburg, Rosja. Wykorzystano tu 200 nagrzewnic wodnych VOLCANO.

WSPÓŁPRACA Z DYSTRYBUTORAMI JEST DLA NAS BARDZO WAŻNA – BOWIEM TEN KANAŁ SPRZEDAŻY STANOWI DLA NAS KLUCZOWE ŹRÓDŁO PRZYCHODU.



Dubai-Arena, Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie. Wykorzystano tu 46 kurtyn powietrznych WING.

Instal Partner to program lojalnościowy, którego początki także sięgają ubiegłego roku. Na czym polega?

Zasady są bardzo proste – instalator po zarejestrowaniu się wpisuje kod z urzędnika na portalu instalpartner.vtsgroup.pl i za każdą zainstalowaną nagrzewnicę oraz kurtynę powietrzną otrzymuje środki na przedpłaconej karcie bankowej. Bonus może wydać na dowolne zakupy w sklepie, Internecie lub wypłacić środki z bankomatu.

Jak oceniacie Państwo zainteresowanie programem Instal Partner? Czy planujecie jakieś nowe kierunki jego rozwoju?

Popularność programu przerosła nasze oczekiwania. Cieszy nas zaangażowanie sieci dystrybucji, które program stosują jako dodatkowe narzędzie wsparcia sprzedaży, co przekłada się na osiągane wyniki. W październiku startuje program poleceń. Instalator za polecenie programu swojemu koledze otrzyma dodatkową gratyfikację. Polecany partner także dostanie gratis na start. Pracujemy także nad tym by program funkcjonował na kolejnych rynkach.

Obserwując markę w Internecie i podziwiając wyjątkowe budynki na całym świecie wyposażone w produkty VTS, wnioskować można, że bardzo dużo działacie Państwo przy inwestycjach. Czy sami obsługujecie

inwestycje czy bazujecie na współpracy z dystrybutorami?

Nasza relacja z inwestorami skupia się na edukacji i promocji urządzeń. Zwłaszcza teraz, gdy coraz większą uwagę zwraca się na długoterminowe kalkulowanie inwestycji, a zużycie energii ma kluczowe znaczenie w procesie wyboru dostawcy. Dystrybutorzy są znacznie

bliżej rynku, dlatego są niezbędnym ogniwem zarówno w pozyskiwaniu jaki i obsłudze klientów inwestycyjnych.

Jakie znaczenie dla Państwa ma relacja z dystrybutorami?

Sieci hurtowni instalacyjnych, z którymi współpracujemy to bardzo ważny fragment łańcucha sprzedaży. W hurtowni klient nie tylko dokonuje zakupu, to przede wszystkim miejsce gdzie w pierwszej kolejności zasięga opinii na temat produktów. Dobre relacje z dystrybutorami są niezbędne w dotarciu do szerokiego grona odbiorców. VOLCANO jest w Polsce synonimem nagrzewnicy powietrza – ma bardzo dobrą renomę, a popularność zawdzięcza w dużym stopniu dostępności.

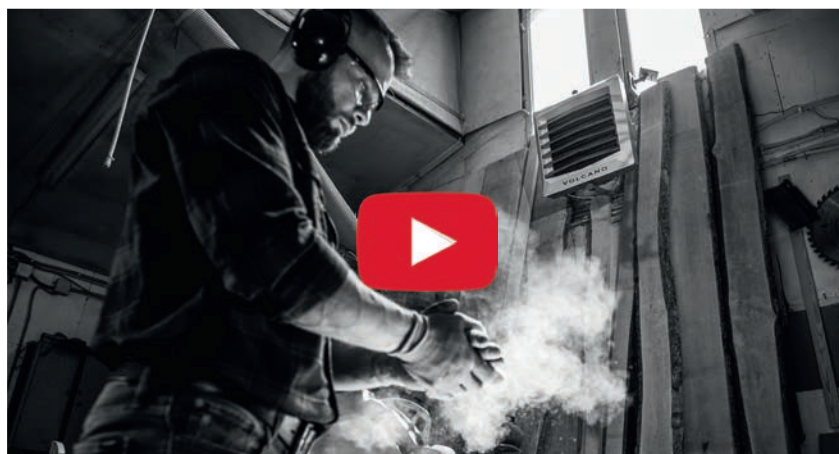
Jesteśmy już w III kwartale, jak ocenia Pan pierwsze półrocze 2018 roku?

W pierwszym półroczu 2018 odnotowaliśmy znaczący przyrost sprzedaży VOLCANO i WING. Jestem przekonany, że w drugim półroczu również odnotujemy dynamiczne wzrosty wynikające z globalnej ekspansji i rozwoju naszych produktów między innymi na rynkach Bliskiego i Dalekiego Wschodu, gdzie zimne kurtyny powietrzne WING podbijają serca inwestorów swoim unikatowym designem.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Za kulisami



Rozpoczął się sezon grzewczy, a VTS przygotował na tę okazję coś specjalnego. W naszej branży to specyficzny czas wzmożonej aktywności także w mediach. W tym roku motywem przewodnim kampanii VTS jest hasło „Trzymajcie się ciepło”. Film promocyjny VOLCANO opowiada o ludzkiej pasji oraz ciężkiej pracy, prowadzącej do sukcesu, który nie byłby możliwy bez zapewnienia jednej z podstawowych ludzkich potrzeb – ciepła. Jest pełen emocji, ponieważ – jak przekonują w firmie – VTS traktuje swoje produkty emocjonalnie. Film będzie można zobaczyć także na stronie SBS.

Współpraca buduje

W CIĄGU OSTATNICH 25 LAT ROZWIJALIŚMY SIĘ NIEZWYKLE SZYBKO, ALE RESZTA EUROPY TEŻ NIE STAŁA W MIEJSCU. ZMNIEJSZYLIŚMY DYSTANS, JEDNAK CIĄGLE INSTALUJEMY DUŻO URZĄDZEŃ ODBIEGAJĄCYCH JAKOŚCIOWO OD AKTUALNYCH STANDARDÓW NA ZACHODZIE – UWAŻA ANDRZEJ MACIEJEWSKI, PREZES ZARZĄDU STIEBEL ELTRON POLSKA. ROZMAWIAMY O RYNKU POMP CIEPŁA W POLSCE I ZNACZENIU WSPÓŁPRACY Z FACHOWCAMI.



Andrzej Maciejewski, STIEBEL ELTRON Polska

STIEBEL ELTRON już od ponad 25 lat działa na polskim rynku. Miał Pan okazję być świadkiem tego jak rozwijała się ta historia. Jak ocenia Pan zmiany na przestrzeni lat preferencji polskiego konsumenta?

Andrzej Maciejewski, Prezes Zarządu STIEBEL ELTRON Polska: Z punktu widzenia markowego niemieckiego producenta, o ugruntowanej pozycji na najbardziej wymagających rynkach Europy Zachodniej, Polska pozostaje od lat na pozycji kraju rozwijającego się. Zarówno pod względem wielkości rynku zaawansowanych urządzeń grzewczych i chłodniczych, jak i pod względem wymagań jakościowych.

25 lat to oczywiście bardzo dużo z punktu widzenia jednej generacji, jednak jest to okres krótki jak na rewolucyjne zmiany, których dokonaliśmy w naszych nawykach i technologiach budowlanych oraz w oczekiwaniach odnośnie komfortu mieszkania. W rezultacie żyjemy dzisiaj w zupełnie innych realiach budowlanych, niż ćwierć wieku temu. Jednak dla zachodniego producenta nadal pozostajemy rozwijającym się rynkiem, o dużym potencjale prawie 40 milionów mieszkańców i, co istotne, rynkiem który ciągle rozwija się pod względem jakościowym.

W ciągu tych 25 lat zmieniło się u nas bardzo wiele, ale reszta Europy też nie stała w miejscu. Zmniejszyliśmy dystans, jednak ciągle instalujemy dużo urządzeń odbiegających jakościowo od aktualnych standardów na Zachodzie. Nie ma w tym nic dziwnego: nasza siła nabywcza jest ciągle wielokrotnie niższa, a programy wspierające energię odnawialną nie są dość zdecydowane.

W jakim kierunku idziemy?

Zarówno polscy producenci jak i importerzy produkują i są w stanie dostarczyć urządzenia na najwyższym poziomie, jednak ten segment rynku pozostaje stosunkowo niewielki. Idziemy więc szybko i w dobrym kierunku, ale największe wyzwania jeszcze daleko przed nami. Jednym z nich jest całkowite odejście od nieodnawialnych źródeł energii, a po drodze czeka na nas Dyrektywa EPBD, pozwalająca na wznoszenie od 2021 roku wyłącznie budynków energooszczędnych.

Kilka ostatnich lat przyniosło nowe rozwiązania prawne, które zweryfikowały nieco rynek i ustaliły nowe normy. Jak Pana zdaniem będzie pod ich wpływem kształtował się rynek pomp ciepła w Polsce?

Rynek pomp ciepła, zwłaszcza powietrznych, rozwija się w ostatnich latach znakomicie. Z całą pewnością każda dyskusja o efektywności urządzeń grzewczych temu sprzyja. Dyrektywa ErP, która weszła w życie we wrześniu 2015 roku, ma swój zdecydowany udział w kreowaniu tej tendencji. Wszystkie znaki wskazują, że będzie ona trwała, i że rynek pomp ciepła najlepsze czasy ma ciągle przed sobą. Sam fakt, iż pompy ciepła mają, mimo ostatnich wzro-

stów, ciągle niewielki udział w wielkim rynku urządzeń grzewczych w Polsce (ok. 15 tys. z 420 tys. takich urządzeń w ogóle) świadczy o tym, że potencjał jest ciągle bardzo duży.

W Polsce sprzedają się te same urządzenia, co na Zachodzie?

Naszym marzeniem byłoby oczywiście, aby sprzedawane urządzenia były na jak najwyższym poziomie technologicznym. Wyzwanie pozostaje. Bardzo dynamiczny obecnie rynek zdominowany jest przez najtańsze powietrzne pompy typu split. W krajach Zachodniej Europy – w Niemczech czy Szwajcarii – dominują pompy typu monoblok, pracujące na znacznie mniejszej ilości czynnika, ze stosunkowo niewielkim układem chłodniczym. Ta tendencja z pewnością zaistnieje prędzej czy później również u nas.

Inny kierunek rozwoju wskazują urządzenia wentylacyjne, wsparte pompą ciepła. Ich udział jest ciągle niewielki, a malejące zapotrzebowanie energetyczne budynków z pewnością wykreuje znacznie większe zapotrzebowanie na urządzenia współpracujące wyłącznie z systemem wentylacyjnym. Tradycyjne ogrzewanie grzejnikowe i podłogowe wodne będzie musiało ustąpić nowoczesnej wentylacji.

Porozmawiajmy nieco o dystrybucji: jakie miejsce w działaniach firmy zajmują dystrybutorzy, tacy jak na przykład Grupa SBS?

Na wszystkich liczących się rynkach STIEBEL ELTRON działa poprzez dystrybutorów. Jest to dla nas oczywistość. Firma wyrosła z produktów ogrzewających wodę, czyli z bardzo masowego obszaru w rynku instalacyjnym.

SIĘGNIĘCIE DO SZEROKICH RZESZ INSTALATORÓW NIE BYŁOBY DLA NAS MOŻLIWE BEZ UDZIAŁU DYSTRYBUCJI. A GRUPA SBS ZE 180 HURTOWNIAMI JEST DLA NAS NIEZWYKLE ISTOTNYM PARTNEREM.

Sięgnięcie do szerokich rzesz instalatorów nie byłoby dla nas możliwe bez udziału dystrybucji. Grupa SBS jest dla nas niezwykle istotnym partnerem. 180 punktów sprzedaży w całym kraju, a przede wszystkim konsekwentna polityka skupiona na fachowej obsłudze, to jest potencjał, bez którego nie da się odgrywać znaczącej roli na naszym rynku.

Bardzo się cieszę, że ta współpraca układa się coraz lepiej i że coraz to nowe nasze produkty znajdują uznanie wśród partnerów grupy SBS.

W jednym z wywiadów kilka lat temu wspominał Pan, że wspieracie Państwo sami duże inwestycje. Czy nadal działacie w taki sposób, czy STIEBEL ELTRON pomaga dystrybucji w tego typu działaniach?

Nasz asortyment można podzielić pod względem sposobu dystrybucji na dwie grupy. Pierwsza to towar półkowy: popularne ogrzewacze wody: przepływowe i pojemnościowe, pompy ciepła ciepłej wody użytkowej, ewentualnie pompy ciepła małej mocy. Zarówno solankowe jak i powietrzne. Druga grupa to unikalne rozwiązania systemowe, wymagające starannego doboru, projektu i fachowego montażu. Są to kotłownie oparte na dużych pompach ciepła i nietypowych zasobnikach w skomplikowanych układach grzewczych i/lub chłodniczych, często z wykorzystaniem ciepła odpadowego.

Obydwie grupy towarowe są jednak mimo różnic logistycznych dystrybuowane za pośrednictwem handlu fachowego. Współpraca buduje. Nasi partnerzy w dystrybucji mają często znacznie lepszą komunikację z inwestorem i dostarczają na budowę szerszy asortyment wielu producentów. Niejednokrotnie realizacja nietypowych obiektów trwa latami i wymaga wielu starań. Razem łatwiej i pewniej udaje się je doprowadzić do końca.

Jesteśmy więc przygotowani do indywidualnego wsparcia w poszczególnych realizacjach. Oceniamy projekty, przygotowujemy wstępne analizy i podpowiadamy rozwiązania technologiczne. Niejednokrotnie konsultujemy obiekty przed ich realizacją, na budowie i po zakończeniu prac.

Do końca października trwa akcja EkoDotacja STOP SMOG. Jak Państwo oceniacie efekt tej akcji? Czy planujecie kolejne edycje?

EkoDotacja STOP SMOG rozwija się całkiem obiecująco. Sądymy, że szczyt jej popularności przypadnie we wrześniu i październiku [rozmowa odbyła się w połowie września – przyp. red.]. Akcje promocyjne tego typu służą



IDZIEMY WIĘC SZYBKO I W DOBRYM KIERUNKU, ALE NAJWIĘKSZE WYZWANIA JESZCZE DALEKO PRZED NAMI. JEDNYM Z NICH JEST CAŁKOWITE ODEJŚCIE OD NIEODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII.

co roku wyróżnieniu najciekawszych produktów i systemów.

Z pewnością wznowimy ją w podobnej formie w przyszłym roku. Jednak modyfikacje są konieczne. Oczekujemy kolejnych ulepszeń naszych produktów, ale liczymy też na rozkręcający się program dotacji NFOŚ.

Montaż i serwisowanie to także bardzo ważny element Państwa dalszej pracy z produktami. W jaki sposób instalator może pozyskać wiedzę, która pozwoli obsługiwać Państwa urządzenia w sposób najbardziej profesjonalny?

Szkolenia techniczne instalatorów są standardem w naszej branży. Prowadzimy je na wszystkich poziomach zaawansowania i w wielu miejscach na terenie kraju – najczęściej w Warszawie w naszej siedzibie głównej, ale również coraz częściej u naszych Partnerów Handlowych.

Dodatkowo dysponujemy bardzo nowoczesnym obiektem w Niemczech. Energy Campus w głównej siedzibie koncernu to niezwykle zaawansowane centrum szkoleniowe z zakresu technik odnawialnych. Mamy tam perfekcyjne możliwości kształcenia fachowców z wszystkich obszarów, które obsługujemy. Do tej pory w ciągu trzech lat przeszkoliliśmy ponad setkę polskich specjalistów. Warunki są idealne. Wielkim plusem jest sąsiedztwo zakładu produkcyjnego, który można przez kilka godzin zwiedzać w bardzo ciekawym programie. Niestety wadą jest oczywiście dojazd do tego miejsca w środku Niemiec. Tak czy inaczej, serdecznie zapraszamy wszystkich Partnerów SBS do kontaktu z naszymi Handlowcami i zgłaszania zaintereso-

sowania szkoleniami. Z całą pewnością znajdziemy dla każdego odpowiednią i dogodną sposobność do podniesienia kwalifikacji.

Powoli zbliżamy się do IV kwartału i podsumowań roku. Jak Pan ocenia ostatnie półrocze?

Czwarty kwartał to dla nas przede wszystkim wielkie wyzwanie, bo jest to z całą pewnością okres żniw w naszej branży. Na podsumowania znajdziemy czas dopiero w pierwszym kwartale przyszłego roku. Już dzisiaj możemy stwierdzić, że odnieśliśmy spory sukces na rynku urządzeń podnoszących komfort domowy. Ogrzewacze przepływowe i pojemnościowe wody użytkowej, których sezon minął wiosną, przyniosły nam olbrzymi skok w sprzedaży na poziomie dwucyfrowym.

Ciekawym pytaniem jest to jak skończymy rok w zakresie technik odnawialnych. Wszystko przed nami, czekamy na pierwsze chłodne dni, które się w tym roku mocno opóźniają. Ilość zapytań i przygotowanych ofert napawa optymizmem. Znaki zapytania pojawiają się w kontekście przygotowywanych programów wspierających źródła odnawialne. Tutaj efekty krótkoterminowe mogą być niestety różne. Bywa, że zapowiedź wprowadzenia takiego programu powoduje flautę i wycozekanie rynku na konkrety albo pierwsze doświadczenia. Wkrótce przekonamy się, jak naprawdę będzie i może być miało okazję opowiedzieć Pani już w przyszłym roku.

Spytamy więc o to za jakiś czas. Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

INSTAL PARTNER TWÓJ AS Z RĘKAWA

WARTOŚĆ
do 35 ZŁ VOLCANO

Instaluj nagrzewnice VOLCANO
i zgarniaj dodatkowe pieniądze!



Program Instal Partner to propozycja dla najlepszych fachowców branży instalacyjnej

Zasady są bardzo proste – zarejestruj się na stronie instalpartner.vts-group.com i zgłoś o wydanie karty. Na urządzeniach VOLCANO oraz WING znajdują się kody, które należy zarejestrować na stronie. Za każdą zarejestrowaną nagrzewnicę oraz kurtynę powietrzną Instalator otrzymuje środki na przedpłaconej karcie bankowej. Bonus można wydać na dowolne zakupy w sklepie, Internecie lub wypłacić środki z bankomatu. Program cieszy się ogromną popularnością. Nie zwlekaj – zapisz się do grona, które już czerpie dodatkowe korzyści.

Więcej informacji: www.instalpartner.vtsgroup.com

Must have Instalatora

Co każdy instalator mieć powinien



Systemy wielowarstwowe VPremium

Producent: VESBO POLAND



Systemy wielowarstwowe PERT/AL/PERT to idealne rozwiązanie odpowiednie zarówno w przypadku instalacji ciepłej i zimnej wody użytkowej oraz ogrzewania (centralnego i podłogowego), jak i systemu solarnego.

W ofercie VESBO POLAND Sp. z o.o. znajdują się wielowarstwowe rury VPremium PERT/AL/PERT i OXY Pex oraz złączki.

System charakteryzuje odporność mechaniczna, elastyczność, długa żywotność, odporność na rdzę oraz niezawodność i łatwość montażu.

W ofercie VESBO POLAND Sp. z o.o. można znaleźć kształtki w postaci łączników z końcówkami zaprasowywanymi i śkręcanymi dostępnymi w różnych typoszelegach wymiarowych. Połączenia rur i złączek są niezawodne, a gwarancją tego, że nie będą przeciekać, są dwa uszczelnienia typu O-ring wykonane z EPDM.

Rury VESBO można użytkować nawet przez 50 lat bez konieczności konserwacji. Maksymalna wartość ciśnienia eksploatacyjnego wynosi 10 bar, a maksymalna temperatura wody to 95°C.

Więcej informacji: www.vesbopoland.pl

KOTŁY KONDENSACYJNE
PRODUKOWANE
W POLSCE

Beretta

EXCLUSIVE
GREEN E



www.beretta.pl

MYNUTE
BOILER GREEN



CLIO
GREEN



BESMART

Inteligentny programator
Łatwy w obsłudze
Uniwersalny
Zawsze przy Tobie

aplikacja



gwarancja

5 lat

*

Szczegółowe informacje dostępne na stronie internetowej
www.beretta.pl oraz pod numerami infolinii:
☎ 801 044 804, _ +48 56 663 79 99



Facebook.com/BerettaPoland

* Warunki gwarancji dostępne na stronie www.beretta.pl oraz w Karcie Gwarancyjnej dostępnej przy zawarciu umowy.



Grzejemy jak Kawaleria®

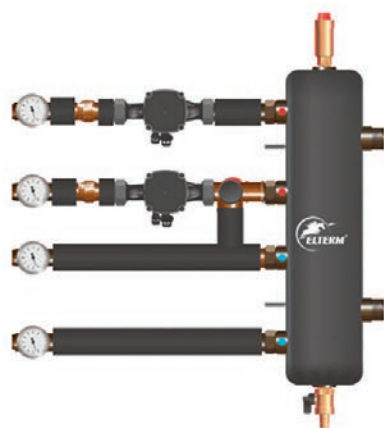
Szwadron i Kompania – nowość w ofercie

Producent: **Elterm**

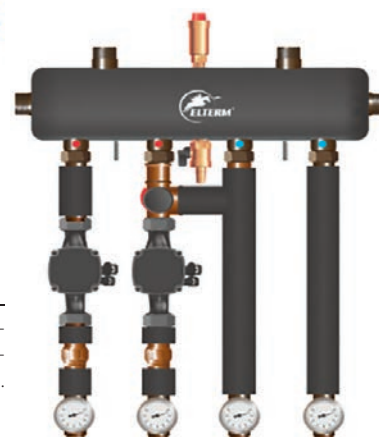
Nasz asortyment poszerzony został o zestawy grup pompowych oraz sprężko-kolektorów SKE. Dostępne są wersje dedykowane **do poziomej**, jak i **pionowej rozbudowy kotłowni**.

Ponad 80 konfiguracji, warianty z pompami oraz bez pomp.

Więcej informacji na: www.armatura-hydrauliczna.pl



Szwadron



Kompania

Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR

Producent: **AFRISO**



AFRISO

instalacje pod kontrolą

Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR montowane są w instalacjach grzewczych oraz chłodniczych. Służą do **usuwania rozpuszczonego w medium powietrza oraz zanieczyszczeń stałych**, które mogą powodować **uszkodzenie elementów instalacji** takich jak wymienniki kotłów, wirniki pomp, uszczelnienia na zaworach oraz elementów termostatycznych. **Korzyści:**

- Zapewniają **lepszą wymianę ciepła** oraz **cyrkulację medium** grzewczego bądź chłodniczego.
- **Zapobiegają awariom** całych instalacji i **wydłużają żywotność** jej komponentów.
- **Umożliwiają** montaż na przewodach poziomych i pionowych dzięki **ruchomemu przłączu separatorów**.
- **Ułatwiają i przyspieszają** usuwanie zanieczyszczeń z instalacji, ponieważ nie ma **konieczności odcinania przepływu** i zdejmowania separatora z instalacji.
- Dzięki kompaktowym rozmiarom **Kompaktowego separatora zanieczyszczeń FAR** może być on montowany bezpośrednio pod kotłami wiszącymi.



NEW



Więcej informacji na www.far.afriso.pl

Akumulatory 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

Anemostat nawiewny Zehnder ComfoValve Luna S125

Producent: **Zehnder**



Unikalna, opatentowana konstrukcja anemostatu nawiewnego Zehnder ComfoValve Luna S125 zapewnia szybki montaż, precyzyjną regulację, ukierunkowanie przyływu oraz ograniczenie brudzenia sufitu/ściany. Zehnder ComfoValve Luna S125 nadaje się do współpracy ze skrzynkami rozprężnymi TVA-P oraz CLRF. Anemostat można również zamontować do innych skrzynek rozprężnych z podejściem DN 125. Strumień powietrza wentylacyjnego można łatwo wyregulować używając 25 dostępnych nastaw.



Więcej informacji: www.zehnder.pl



BOX podtynkowy

Producent: **Deante**



Wygodny sposób na ukrycie instalacji podczas urządzania strefy prysznica lub wanny. BOX jest niezwykle łatwy w montażu, a przy tym pozwala rozdzielić etap brudnych prac instalacyjnych od czystego montażu elementów natynkowych. BOX podtynkowy składa się z obudowy z tworzywa sztucznego i mosiężnego korpusu, instalowanych w pierwszej fazie remontu. Następnie montuje się elementy natynkowe: rozetę z dźwignią i przełącznikiem natrysku oraz odbiorniki wody takie jak wylewka, słuchawka czy dysze natryskowe Deante.

Zeskanuj kod i zobacz film montażowy. Więcej na **www.deante.pl**



– Instalacja BOXów podtynkowych firmy Deante jest szybka i bezproblemowa. Produkty można montować na różnych rodzajach ścian i podłączać do wszystkich typów instalacji. Wysoka jakość materiałów i precyzyjne wykonanie to gwarancja prawidłowego działania BOXów przez długie lata – mówi Bartłomiej Waza z firmy Usługi Instalacyjne „Bartek”.

Uponor & More – program lojalnościowy dla instalatorów!

Producent: **UPONOR**



Zaufałeś produktom i rozwiązaniom Uponor – chcemy Ci za to podziękować. Zapraszamy do wzięcia udziału w nowym programie lojalnościowym Uponor & More.

Kupując wybrane produkty Uponor możesz zbierać punkty, a następnie wymieniać je na fantastyczne nagrody. Wśród nich znajdziesz między innymi: nowoczesne narzędzia, luksusowe kosmetyki i akcesoria, jak również profesjonalne narzędzia Uponor.

Aby dowiedzieć się więcej o programie wejdź na naszą stronę internetową i obejrzyj krótkie wideo – wystarczy zeskanować kod QR (lub sprawdź link <https://www.uponor.pl/pl-pl/instalacje/centrum-obslugi/uponor-and-more>)



Zewnętrzny koncentryczny system odprowadzania spalin – Almeva LAB

Producent: **Almeva**



Almeva LAB to innowacyjny, zewnętrzny, nieizolowany system odprowadzania spalin z kotłów kondensacyjnych. Składa się z rur i kształtek koncentrycznych (powietrzno-spalinowych) z kanałami wewnętrznymi z tworzywa PPH i płaszczą ze stali nierdzewnej polerowanej. Dzięki zastosowaniu polipropylenu-homopolimeru o niskiej przewodności cieplnej (zaledwie 0,22W/mK) nie dochodzi do ochłodzenia spalin

powietrzem w przeciwprądzie i w konsekwencji obniżenia sprawności kotła. Technologia ta pozwala również uniknąć stosowania izolacji dzięki czemu niska waga instalacji nie obciąża budynku i nie wymaga stosowania dodatkowych konstrukcji wsporczych, a jednocześnie pozwala na duże odsadzenie od elewacji budynku (np. w razie konieczności przy ociepleniu budynku styropianem, ominięcie wystającego dachu). System ten umożliwia poprowadzenie przewodów powietrzno-spalinowych w budynkach, gdzie z różnych przyczyn nie ma takiej możliwości wewnątrz budynku. Almeva LAB można również stosować do instalacji wielokotłowych. Dostępny w średnicach od 60/100 do 200/300 [mm].

Więcej informacji: **www.almeva.pl**

Kotły stałopalne KELLER

eko-rozwiązania od Grupy SBS

NOWOŚĆ

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

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

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

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

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

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



Kotły wielopaliwowe KELLER EKO-KWP V+

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

Kotły biomasowe KELLER EKO-BIO MDP

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



Kotły pelletowe KELLER EKO-PE Compact

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

oventrop

Jakość + Bezpieczeństwo

Grupy pompowe Regumat, rozdzielacze i sprzęgła

Skompletuj zestaw i odbierz sportową torbę lub kurtkę!

*Szybki montaż
Bezawaryjne działanie*

Promocja !!!



Regumaty: S-180 i M3-180 + rozdzielacz z brązu



Regumaty: S-180 i M3-180 + sprzęgło Hydrofixx



Promocja obowiązuje do wyczerpania zapasów, nie dłużej niż do 31 grudnia 2018r. i dotyczy wyłącznie wybranych zestawów grup pompowych - szczegóły w regulaminie promocji.

Bronisze, ul. Świerkowa 1B
PL - 05-850 Ożarów Mazowiecki
Telefon +48 (22) 722 96 42
Telefax +48 (22) 722 96 41
www.oventrop.pl
e-mail: info@oventrop.pl

Przedstawiciele techniczno-handlowi:

- Bydgoszcz, Gdańsk, Olsztyn 501 692 319
- Kalisz, Łódź, Poznań 501 219 679
- Białystok, Płock, Radom, Warszawa 501 188 800, 502 070 697
- Lublin, Katowice 500 217 414

- Lublin, Katowice 500 217 414
- Rzeszów, Kielce, Kraków 501 501 155
- Legnica, Opole, Wrocław 512 946 002
- Szczecin, Gorzów Wlkp., Zielona Góra 501 609 563

STIEBEL ELTRON poleca: *EkoDOTACJA STOP SMOG*

STIEBEL ELTRON ROZUMIE POTRZEBĘ DBANIA O JAKOŚĆ POWIETRZA. OD PONAD 40 LAT ROZWIJAMY TECHNOLOGIĘ EKOLOGICZNYCH POMP CIEPŁA. WYTWARZAJĄ ONE CIEPŁO NIE EMITUJĄC SPALIN I DYMU.

Zależy nam na jakości powietrza. Nasi Klienci potwierdzają, że dzięki stosowaniu rozwiązań Stiebel Eltron powietrze w ich domach jest aksamitne. Wychodząc naprzeciw konieczności redukcji smogu proponujemy EkoDOTACJĘ STOP SMOG. Ta wyjątkowa promocja trwa do 31.10.2018 r.

Promocją zostały objęte pompy ciepła powietrzne i gruntowe w szerokim zakresie mocy, w tym również modele z opcją chłodzenia. Urządzenia są dedykowane do nowych oraz modernizowanych budynków. Dla wymagających polecamy rekuperatory lub wielofunkcyjne centrale grzewcze z pompą ciepła i rekuperatorem. Wiemy, że kontrolowana wentylacja pomieszczeń to konieczność, a zdrowy mikroklimat sprzyja pracy i odpoczynkowi.

EkoDOTACJA STOP SMOG polega na przyznaniu dotacji **5000 zł brutto**, która pokrywa koszty montażu wybranego pakietu pomp ciepła (Instalator obciąży Stiebel Eltron kwotą 4065,04 zł + 23% VAT). Uruchomienie oraz regulacja są przeprowadzane na koszt Stiebel Eltron. W czasie akcji obniżyliśmy ceny na wybrane pakiety pomp ciepła wraz z kompletnym osprzętem.

Dodatkowa korzyść może wynosić nawet ponad 16 000 zł netto. Dobierając do ww. pakietów pomp ciepła rekuperator możliwa jest oszczędność kolejnych 2000 zł netto. Zestawienie pakietów wraz z numerami katalogowymi znajduje się w regulaminie promocji.

Instalatorze! Skorzystaj i zaproś swojego Klienta do naszej akcji.

Zapraszamy: www.pompaciepla.com.pl



**eko
DOTACJA**

STOP SMOG

STIEBEL ELTRON

www.pompaciepla.com.pl

Dotacja 5000,- na montaż

zehnder
always the
best climate

Always the best climate for

BEZPROBLEMOWY MONTAŻ EFEKTYWNEJ WENTYLACJI



Zehnder ComfoAir Q to nowa seria central wentylacyjnych, które wyróżnia najwyższa wydajność i efektywność energetyczna. Atutem jest przyjazny dla wykonawcy i bezproblemowy montaż, intuicyjna procedura pierwszego uruchomienia oraz unikalna możliwość przekształcenia wersji z lewej na prawą. Wysoka estetyka, cicha praca, kompatybilność z systemowymi komponentami dystrybucji powietrza oraz bardzo szeroki program wariantów sterowania optymalnie dopełniają całość.

Zapytaj producenta o kompletny system rekuperacji, teraz także z rozszerzoną, 5-letnią gwarancją!

tel. 71 3676424
wentylacja@zehnder.pl
www.zehnder.pl



Grzejniki ściennie

dla pomp ciepła i kotłów kondensacyjnych

JEŚLI PRODUKCJA ORAZ EWENTUALNE MAGAZYNOWANIE WYTWORZONEGO CIEPŁA, A TAKŻE JEGO DYSTRYBUCCJA PRZEZ GRZEJNIKI BĘDĄ ODBYWAĆ SIĘ W SPOSÓB OPTYMALNY I GWARANTUJĄCY POSZANOWANIE ENERGII PRZY ZASPOKOJENIU NASZYCH POTRZEB GRZEWczyCH, WÓWCZAS MOŻEMY STWIERDZIĆ, ŻE OSIĄGNIĘLIŚMY CEL PRZY MINIMALNYM KOSZCIE. **WSZYSTKIE WYŻEJ WYMNIENIONE ETAPY PRACY INSTALACJI C.O. MUSZĄ BYĆ JEDNAK ZE SOBĄ DOBRZE SKOORDYNOWANE. PRZEDSTAWIAMY SPOSOBY NA TO, BY ZAPEWNIĆ SOBIE WYSOKI KOMFORT CIEPLNY ZA MOŻLIWIE NAJNIŻSZĄ CENĘ.**

Grzejniki dynamiczne

Grzejnik dynamiczny to taki, którego temperaturę roboczą można łatwo i szybko sterować. Taki produkt niewielkim początkowym wydatkiem energii osiąga pełną moc nominalną właściwą dla temperatury podanej na zasilaniu. Jeśli posiadamy dynamicznie pracujące grzejniki, możemy szybko uruchomić dystrybucję ciepła i równie łatwo ją przerwać. Takie właśnie są grzejniki REGULUS®-system – działają one przy tym efektywnie w szerokim zakresie temperatur: od tych właściwych pompom ciepła, a na instalacjach wysokotemperaturowych kończąc.

Z czego to wynika? Szybkość reakcji grzejnika wynika wprost z jego bezwładności cieplnej. Im mniejszą masę ma grzejnik, tym szybciej się nagrzej, a także szybciej wystygnie. Dodatkowo im mniejsza jest ilość krążącego w instalacji czynnika grzewczego, tym łatwiej jest go podgrzać, a także schłodzić.

Grzejniki REGULUS®-system mają przeszło czterokrotnie mniejszą masę od obecnych na rynku grzejników płytowych.

Bezwładność cieplna jest kluczowa dla reaktywności instalacji c.o. na impuls cieplny, co ma wielkie znaczenie w precyzji podaży ciepła, czyli w efekcie: w poszanowaniu wytworzonej energii. Możliwość szybkiego, precyzyjnego grzania, a także łatwego zastopowania grzania są nie do przecenienia. Koniec ogrzewania powinien nastąpić możliwie najszybciej po osiągnięciu pożądanej temperatury, tymczasem grzejniki o dużej masie potrzebują dużo czasu, by się wychłodzić. Możliwość szybkiego zastopowania grzania ma istotne znaczenie dla komfortu cieplnego (a także dla kosztów ogrzewania) przy gwałtownym wzroście trudnych do przewidzenia i oszacowania zysków ciepła oraz nasłonecznienia.

Powierzchnia wymiany

Bezwładność cieplna ma podstawowe znaczenie dla dynamiki grzania, dla jego precyzji i optymalnej, najbardziej komfortowej dystrybucji wytworzonego ciepła. Jednak dla efektywności grzania w niskiej temperaturze czynnika grzejącego podstawowe znaczenie ma powierzchnia kontaktu pomiędzy grzejnikiem a powietrzem.

Powierzchnia kontaktu z powietrzem grzejników REGULUS®-system jest około 50% większa niż powierzchnia innych grzejników ściennych. Jak jednak porównać efektywność grzewczą grzejników ściennych i podłogowych? Otóż 1 m² powierzchni każdego grzejnika przy ΔT wynoszącej 1°C posiada moc grzewczą około 10 W. Oznacza to, że w przybliżeniu taką samą moc grzewczą ma 5 m² grzejącej posadzki z ΔT 1°C, jak 1 m² grzejnika REGULUS®-system z ΔT 5°C. Przy coraz mniejszych potrzebach grzewczych współczesnych domów dystrybuowanie niezbędnej mocy grzewczej z niskotemperaturowych źródeł ciepła (takich jak pompy ciepła), poprzez grzejniki ściennie o odpowiednio większej od innych



powierzchni wymiany ciepła z otoczeniem, nie sprawia żadnej trudności. Małe potrzeby grzewcze to także małe grzejniki.

Szybkość wymiany ciepła

Moc każdego grzejnika może być znacznie zwiększona przez zintensyfikowanie ruchu powietrza wokół niego. Typoszeręg E-VENT powstaje poprzez wprowadzenie do grzejnika lub podpięcie pod niego bardzo cicho, prawie bezgłośnie, pracującego wentylatora poprzecznego o mocy kilkunastu watów. Jego praca sterowana termoparą rozpoczyna się dopiero po osiągnięciu przez czynnik grzewczy odpowiedniej temperatury. Poprzez taki prosty zabieg uzyskujemy „mały” grzejnik posiadający relatywnie dużą moc grzewczą.

REGULUSY są grzejnikami o mieszanym sposobie oddawania ciepła: poprzez konwekcję oraz szerokokątne promieniowanie. Ich grzejąca powierzchnia czołowa, promieniująca ciepłem na pomieszczenie, jest mocno pofalowana – blisko dwukrotnie większa, niż powierzchnia czołowa niemal płaskich grzejników płytowych i żeberek. W ciepłym domu ogrzewanym niskotemperaturowo grzejnikami ściennymi różnica temperatur pomiędzy posadzką a sufitem jest minimalna i wynosi ułamki stopnia Celsjusza. Krążące nadal opowieści o niekorzystnym rozkładzie temperatur przy ogrzewaniu grzejnikowym są mitem.

Ciśnieniowe naczynia przeponowe

rozwiązania KELLER do c.o. i c.w.u.



WYPRODUKOWANE PRZEZ:



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

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

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

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

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

Obejma do naczyń ciśnieniowych KELLER 8-24 l

KEL 718189



NOWOŚĆ

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

SYSTEM **KAN-therm**

Innowacyjne instalacje
wodne i grzewcze



SYSTEM
KAN-therm

Zespół Rozdzielaczy Mieszkaniowych ZRM

Główne zalety:

- Nowoczesna, kompaktowa konstrukcja
- Oszczędność powierzchni mieszkaniowej
- Znaczne skrócenie czasu montażu instalacji
- Komponenty najwyższej jakości
- Uniwersalność konfiguracji
- Dostępnych 7 wielkości
- Gotowość do wykonania próby szczelności

SKORZYSTAJ
Z GOTOWYCH
I SPRAWDZONYCH
ROZWIĄZAŃ

OSZCZĘDZAJ
CZAS,
POWIERZCHNIĘ
I PIENIĄDZE



TECHNOLOGIA SUKCESU



www.kan-therm.com

ISO 9001

Rozdzielacze Systemu KAN-therm

Co wybrać, o czym warto wiedzieć i pamiętać?

ROZDZIELACZE, JEDNE Z NAJBARDZIEJ POPULARNYCH ELEMENTÓW INSTALACJI HYDRAULICZNYCH, TOURŻĄDZENIA UMOŻLIWIAJĄCE INDYWIDUALNE ZASILANIE POSZCZEGÓLNYCH PUNKTÓW POBORU WODY, URZĄDZEŃ BĄDŹ POJEDYŃCZYCH SEKCJI GRZEWczyCH. **EKSPERCI FIRMY KAN DORADZAJĄ JAK PRAWIDŁOWO WYBRAĆ TEN ELEMENT INSTALACJI.**

Ze względu na rodzaj zastosowania rozdzielacze różnią się nie tylko materiałem, ale przede wszystkim konstrukcją i funkcjonalnością. Rozbudowana oferta tych urządzeń umożliwia optymalny dobór do konkretnej instalacji. Może jednak nastroczać też wielu problemów z wyborem konkretnego typu. Na co w takim razie zwracać uwagę i o czym warto wiedzieć decydując się na konkretny produkt?

Instalacje grzewcze

Wykonanie instalacji grzewczej grzejnikowej w układzie rozdzielaczowym jest bardzo popularną praktyką. Z tego powodu na rynku instalacyjnym dostępnych jest bardzo dużo różnych typów urządzeń umożliwiających jej budowę. W ofercie Systemu KAN-therm dla wykonania takiej instalacji możemy znaleźć kilka kompletnych rozwiązań różniących się między sobą materiałem wykonania, konstrukcją oraz funkcjonalnością. Wśród nich wyróżnić możemy rozdzielacze mosiężne oraz wykonane ze stali węglowej. Do grupy rozdzielaczy mosiężnych zaliczają się konstrukcje oznaczone serią 61, 81, 82 oraz 74.

Pierwsze dwa rozdzielacze, tj. seria 61 i 81, są stosunkowo proste i składają się z mosiężnych belek (z nyplami G3/4" – seria 61 lub bez nypli

z gwintem wewnętrznym 1/2" – seria 81) o wymiarze profilu 1". Belki z jednej strony zakończone są gwintem wewnętrznym 1" zaś z drugiej są zaślepione mosiężnym korkiem z własnym uszczelnieniem. Obie belki zamocowane są w stalowych ocynkowanych obejmach, wyposażonych w gumowe wkłady, które odpowiadają za tłumienie drgań i hałasów pochodzących z instalacji. W obu powyższych przypadkach rozstaw otworów oraz nypli wynosi 50 mm. Belka górna oraz dolna, zarówno w rozdzielaczu serii 61 i 81, w jej górnej części wyposażona jest dodatkowo w otwór z gwintem wewnętrznym 1/2". Jest to miejsce do zainstalowania odpowietrznika.

Rozdzielacz serii 74 posiada belki mosiężne wyposażone w zawory odcinające. Dzięki tym zaworom możliwe jest całkowite odcięcie przepływu przez dany odbiornik ciepła np. grzejnik i swobodny jego demontaż. Rozdzielacz serii 74 wymaga instalowania sekcji spustowo-odpowietrzającej na końcu belki, dlatego też nie są one wyposażone w standardzie w korek zaślepiający.

Kolejną grupę, tym razem produktów wykonanych ze stali węglowej, stanowią rozdzielacze serii 10 i 20. Ich konstrukcja jest niemal wierną kopią konstrukcji rozdzielaczy mosiężnych serii 61 i 81. Rozdzielacze pokryte są z zewnątrz trwałą powłoką malarską zabezpieczającą

Rozdzielacze mosiężne



SERIA 61



SERIA 81

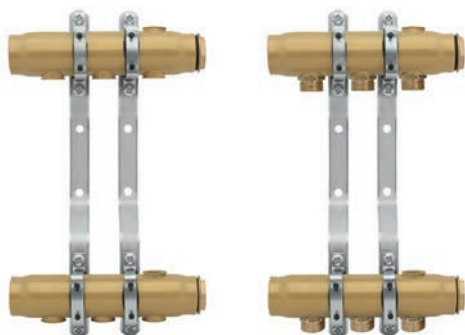


SERIA 82



SERIA 74

Rozdzielacze ze stali węglowej


SERIA 10
SERIA 20

Rozdzielacze mosiężne


SERIA 71A
SERIA 75A

belki przed procesem korozji. Także ze względu na zjawisko korozji, rozdzielacze te należy stosować tylko i wyłącznie w zamkniętych, ciśnieniowych instalacjach grzewczych.

Instalacje ogrzewania/chłodzenia płaszczyznowego – podłogowe, ścienne

Instalacje ogrzewania bądź chłodzenia płaszczyznowego (podłogowe lub ścienne) są instalacjami w których rozdzielacz odpowiedzialny jest za równomierną dystrybucję medium do poszczególnych pętli grzewczych bądź chłodzących. Także i w tym przypadku oferta Systemu KAN-therm dostarcza kilka różnych konstrukcji i wykonań materiałowych tych urządzeń.

W odróżnieniu do rozdzielaczy dla C.O. belki rozdzielacza dla OP są wyposażone w zawory regulacyjne bądź przepływomierze umożliwiające regulację hydrauliczną całej instalacji. Dzięki temu czynnik grzewczy lub chłodzący będzie płynął równo do wszystkich pętli zapewniając tym samym poprawną pracę całej instalacji OP.

W przypadku wersji mosiężnych wyróżnić możemy aż cztery różne konstrukcje. Rozdzielacze serii 51 oraz 55A umożliwiają jedynie regulację hydrauliczną instalacji dzięki zaworom regulacyjnym lub przepływomierzom zainstalowanym na dolnych belkach rozdzielacza. Rozdzielacze serii 71A oraz 75A poza wspomnianymi zaworami regulacyjnymi i przepływomierzami posiadają dodatkowo zwory termostaticzne zainstalowane na górnych belkach. Umożliwiają one dodatkowy montaż elementów automatyki (siłowników elektrycznych) dzięki której mamy możliwość sterowania pracą całej instalacji OP. Każdy z wyżej

wymienionych rozdzielaczy posiada belki o rozmiarze 1" wyposażone w nypie G3/4" (Eurokonus) do podłączenia pętli OP.

Nowością w ofercie Systemu KAN-therm są rozdzielacze do OP wykonane ze stali nierdzewnej, oznaczone serią N75A. Rozdzielacze serii N75A wyposażone są w przepływomierze oraz zawory termostaticzne do zainstalowania siłowników automatyki sterującej. Ten typ rozdzielacza posiada także wbudowaną sekcję spustowo-odpowietrzającą – jest ona zainstalowana jako dodatkowy obwód grzewczy/chłodzący. W odróżnieniu do wszystkich wersji mosiężnych, rozdzielacz serii N75A posiada zwiększony rozmiar belki który w tym wykonaniu wynosi 1 1/4". Pomimo zwiększonego profilu, rozdzielacze nierdzewne wciąż wyposażone są w standardowe przyłącza do instalacji GW 1" i nypie G3/4" Eurokonus. Dzięki takiej konstrukcji rozdzielacz umożliwia uzyskanie znacznie większych przepływów a tym samym umożliwia przenoszenie znacznie większych mocy. Stosując rozdzielacze serii N75A mamy możliwość obsługi większych powierzchni grzewczych bądź chłodzących.

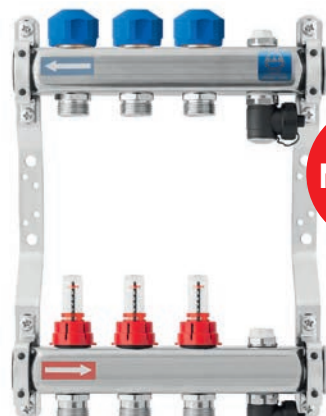
Znajdujący się także w ofercie Zespół Rozdzielaczy Mieszkaniowych Systemu KAN-therm ZRM to doskonale rozwiązanie techniczne, przeznaczone do wykonywania punktów opomiarowania instalacji grzewczej oraz wody użytkowej w budownictwie wielorodzinnym, użyteczności publicznej, obiektach sportowych, rolniczych a także przemysłowych. Dzięki wyeliminowaniu konieczności jego przygotowania na budowie, zyskujemy znaczne oszczędności czasu montażu kompletnej instalacji rurowej. Siedem różnych wielkości zespołów daje możliwość opomiarowania od 2 nawet do 8 lokali mieszkalnych.

Więcej informacji znajdziesz na stronie pl.kan-therm.com

Rozdzielacze mosiężne


SERIA 51A
SERIA 55A

Rozdzielacze ze stali nierdzewnej


SERIA N75A
NOWOŚĆ



NAJLEPSZE NOWOŚCI?
LOGICZNE
OD **HERZ**_a

HERZ **Mini-D**

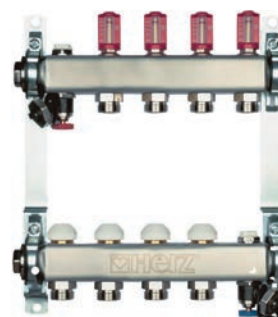


głowica termostatyczna do grzejników kompaktowych
z wbudowanym zaworem termostatycznym D-RAN



HERZ **8632**

rozdzielacze ze stali szlachetnej do instalacji ogrzewania
i chłodzenia powierzchniowego



HERZ **Compact Connect-4**

dwudrogowy zespół przyłączeniowo-regulacyjny
do fancoili, nagrzewnic, chłodnic i belek chłodzących



HERZ **Inflex-BCK**

rura wielowarstwowa HERZ-FH w otulinie izolacyjnej
ze spienionego etylenu; 9 mm



HERZ **Line**

rura PE-RT Ø17 do instalacji
ogrzewania powierzchniowego



ROZDZIELACZE ZE STALI SZLACHETNEJ

FERRO®

GWARANCJA

15
LAT

PRODUKT



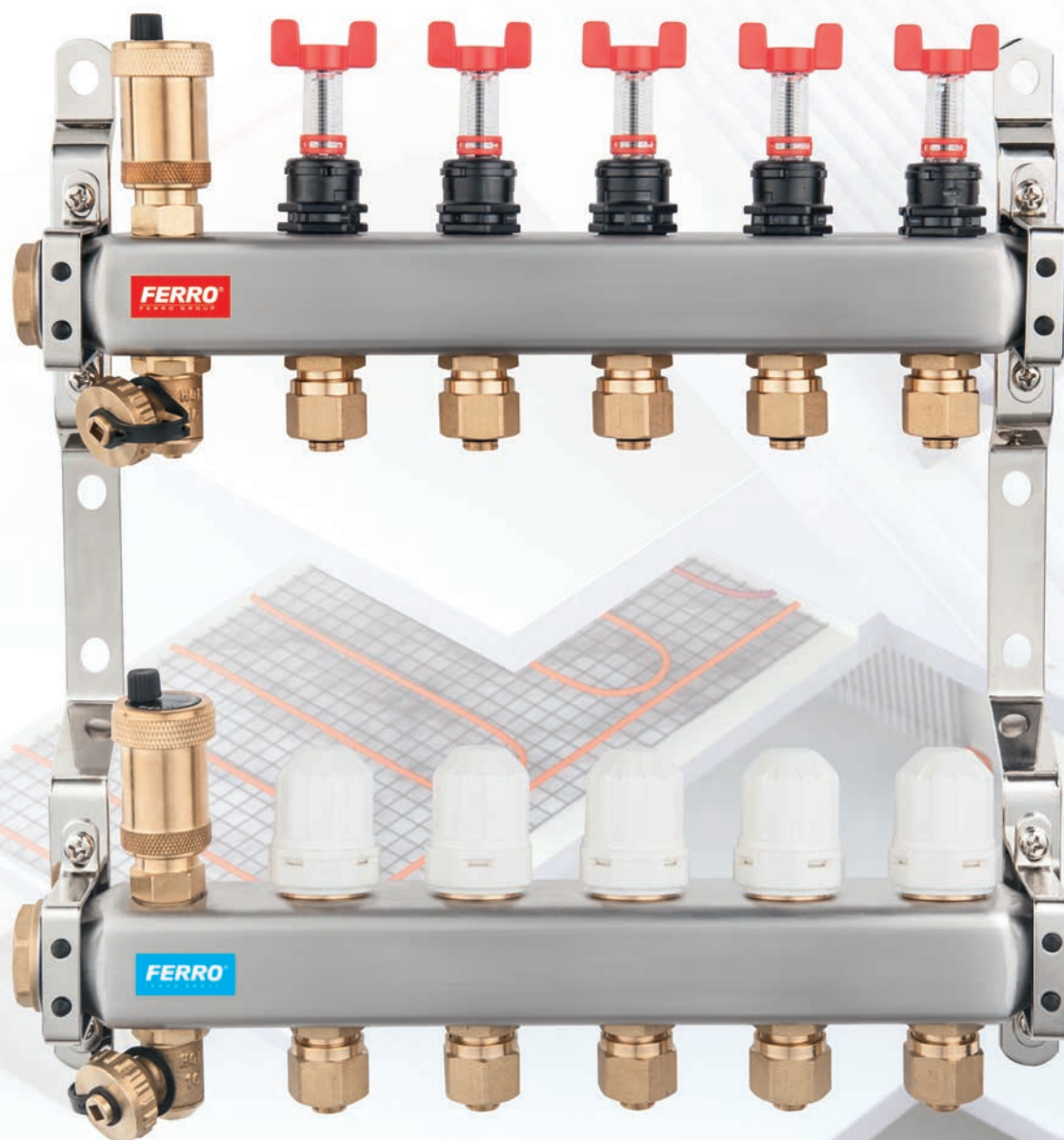
EUROPEJSKI

GWARANCJA
SZCZELNOŚCI



STAL
NIERDZEWNA

**AISI
304**



www.ferro.pl

NOWOŚĆ



Promocja

Strzał w 10!

Instalatorze!

Zyskaj podwójnie, rejestrując
wybrane kotły w programie Caius

www.caius.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ

W zgodzie z naturą

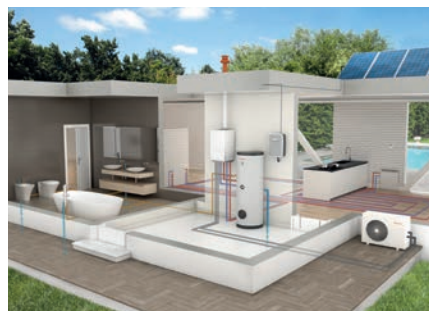
– pompy ciepła Immergas

W CZASACH, GDY DUŻĄ UWAGĘ ZWRACA SIĘ NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA I OSZCZĘDNOŚĆ ENERGII, CORAZ BARDZIEJ ISTOTNE STAJĄ SIĘ ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII. JEDNYMI Z NAJBARDZIEJ WYDAJNYCH, A ZARAZEM NAJDYNAMICZNIEJ ROZWIJAJĄCYCH SIĘ RODZAJÓW URZĄDZEŃ WYKORZYSTUJĄCYCH OZE, SĄ POMPY CIEPŁA.

W całej Europie, w tym także w Polsce, z roku na rok odnotowywany jest ciągły wzrost sprzedaży powietrznych pomp ciepła do przygotowania ciepłej wody użytkowej czy ogrzewania budynków. Urządzenia te wykorzystują energię słoneczną zgromadzoną w powietrzu atmosferycznym. Energię, która jest darmowa i występuje w nieograniczonej ilości.

Wychodząc naprzeciw zapotrzebowaniu na tego typu urządzenia, firma Immergas oferuje 3 rodziny pomp ciepła zarówno do ogrzewania i chłodzenia budynków, jak i produkcji ciepłej wody użytkowej: Magis Combo, Magis Pro oraz Audax. W ofercie są też pompy ciepła ściśle dedykowane do produkcji ciepłej wody użytkowej – Immerwater.

Inteligentne hybrydy



Magis Combo to tzw. hybryda: pompa ciepła powietrze–woda typu „Split” występująca w trzech wersjach o mocy 5, 8 oraz 10 kW. Jest zintegrowana z gazowym kotłem kondensacyjnym o mocy 27,0 kW na potrzeby c.w.u. oraz 24,0 kW dla c.o. Występuje w 2 wersjach: dwufunkcyjnej (Magis Combo), jednofunkcyjnej (Magis Combo Plus) z możliwością podłączenia zasobnika c.w.u.

Pompa ciepła, dzięki zastosowaniu technologii inwerterowej, pozwala na modulację wytworzonej mocy grzewczej, umożliwiając pokrycie zapotrzebowania na ciepło budynku. Zastosowany wewnątrz urządzenia kocioł

kondensacyjny uzupełnia braki mocy pompy ciepła spowodowane spadkiem temperatury powietrza zewnętrznego.

Magis Pro



Magis Pro to pompa ciepła typu „Split”, w której dodatkowym źródłem zasilania może być grzałka elektryczna o mocy 3kW zamontowana w jednostce wewnętrznej. Służy wspomaganie pracy pompy ciepła w przypadku ujemnych temperatur powietrza zewnętrznego. Magis Pro występuje w 3 wersjach o mocy 5, 8 oraz 10 kW. Użytkowników ceniących sobie kontrolę nad systemem ogrzewania domu z poziomu smartfona ucieszy z pewnością fakt przystosowania Magis Pro do współpracy z aplikacją mobilną Dominus.

Audax



Pompy ciepła Audax to urządzenia typu „monoblok”, a więc takie, w którym całość układu chłodniczego i hydraulicznego umieszczona jest w jednej obudowie, montowanej na zewnątrz budynków. Jest to urządzenie, które ze względu na szeroką gamę oferowanych mocy grzewczych (6, 8, 12, 16, 18, 21 kW) znajduje zastosowanie nie tylko w domach mieszkalnych, lecz również w obiektach przemysłowych.

Automatyka pompy ciepła Audax pozwala na integrację z dodatkowym źródłem ciepła wspomagającym pracę urządzenia w przypadku niskich temperatur powietrza zewnętrznego.

Immerwater



IMMERWATER to podgrzewacz wody użytkowej, przystosowany do montażu w pozycji stojącej. Występuje w dwóch wersjach z wbudowanym zasobnikiem c.w.u. – o pojemności 190 lub 300 litrów. Pompa IMMERWATER może zarówno zasysać, jak i odprowadzać powietrze bezpośrednio do pomieszczenia, w którym jest zainstalowana. Zużyte powietrze może zostać, przy zastosowaniu specjalnego przyłącza kierunkowego, wykorzystane do chłodzenia budynku podczas upałów.

W zbiorniku pompy ciepła Immerwater została zainstalowana dodatkowa wężownica umożliwiająca współpracę pompy z dodatkowym źródłem ciepła (na przykład z instalacją solarną), jak również grzałka elektryczna wspomagająca pracę urządzenia w przypadku ujemnych temperatur powietrza zewnętrznego.

Pompa ciepła to rozwiązanie z dużym potencjałem. Jest najtańszym w eksploatacji sposobem ogrzewania domu, pozwala znacznie zmniejszyć emisję CO₂, ponadto może spełniać bardzo wiele funkcji, potrafi zarówno grzać, chłodzić, jak i wytwarzać c.w.u. Dobrze dobrana i zainstalowana pompa ciepła jest urządzeniem właściwie bezobsługowym.

Dowiedz się więcej na immergas.pl.



NOWOŚĆ

A

A



GAZOWE KOTŁY KONDENSACYJNE

ECOCONDENS SLIM

- niewielkie wymiary: wysokość 777 x szerokość 400 x **głębokość 250 mm**
- nadaje się idealnie do montażu w małych i ciasnych wnętrzach
- dostępne w wersji jednofunkcyjnej (20 kW) lub dwufunkcyjnej (20/25 kW)
- moc cieplna przy temp. 50/30°C: 3,0-22,0 kW (obieg c.o.) oraz przy temp. 80/60°C: 2,7-25,0 kW (obieg c.w.u.)
- nowoczesny wymiennik ciepła o wysokiej sprawności
- szeroki zakres modulacji: 13%-100% zapewnia ekonomiczną pracę urządzenia m.in. w obiektach o małym zapotrzebowaniu na ciepło
- cicha praca urządzenia - 48 dB
- możliwość podłączenia regulatora temperatury z komunikacją Open-Therm
- możliwość sterowania kotłem przez Internet



termet

Infolinia 74 856 08 01 | www.termet.com.pl

Zgodnie z Warunkami Gwarancji



Rozwijaj swój biznes

Grundfos ci w tym pomoże

ŚCISŁA WSPÓŁPRACA Z INSTALATORAMI, WSPARCIE ROZWOJU ICH BIZNESU, UŁATWIENIE PRACY Z POMPAMI I PAKIET KORZYŚCI DLA INSTALATORÓW – TO GŁÓWNE CELE, KTÓRE PRZYŚWIECAJĄ FIRMIE GRUNDFOS

Grundfos dla instalatorów

To program opracowany specjalnie dla tej grupy zawodowej. Komunikacja z instalatorami odbywa się głównie przez platformę internetową dostępną pod adresem grundfos.pl/instalator. Na stronie umieszczane są treści, które ułatwiają instalatorowi pracę z pompami. Znaleźć tam można między innymi:

- przydatne aplikacje do pracy z pompami na urządzenia mobilne,
- szkoleniowe filmy wideo (także jako internetowe szkolenia w Ecademy),
- porady i wskazówki biznesowe (np. jak korzystać z usługi „Moja firma w Google”),
- harmonogram spotkań z Grundfos (szkolenia, śniadania, wydarzenia),
- program nagrodowy Win&Earn.

Zamieniaj pompy na nagrody

Win&Earn to forma podziękowania za zaufanie jakim instalator darzy naszą technologię, kupuje i montuje pompy Grundfos. Za każdym razem, gdy instalator kupuje pompę z naklejką Win&Earn otrzymuje punkty, które wymienia na nagrody – bony podarunkowe do serwisu Amazon lub Sportyfyed. Dodatkową zaletą jest to, że z programu na-

groдового Win&Earn można korzystać na dwa sposoby: za pomocą komputera na stronie internetowej grundfos.pl/instalator lub aplikacji mobilnej GO Install.

Dziękujemy za zaangażowanie

Grundfos, od września 2018r. wprowadził modyfikację programu wynagradzając instalatorom zaangażowanie osobiste, czyli czas poświęcony na **udział w szkoleniach internetowych (Ecademy) oraz w spotkaniach osobistych tj. w szkoleniach i wydarzeniach** organizowanych przez Grundfos w punktach dystrybucji pomp. Dzięki temu instalator zyskuje w zależności od rangi szkolenia lub spotkania korzyść w postaci dodatkowych punktów: od 200 do nawet 3000. Warto podkreślić, że wystarczy 2000 pkt. by zamówić bon podarunkowy na kwotę 20 euro do Amazon lub Sportyfyed.

Sezonowo podwajamy korzyści

Już we wrześniu oraz w październiku kupujący instalatorzy zyskują **dwa razy więcej**. W tym okresie prowadzimy intensywną kampanię informacyjną oraz kampania bonusową na pompy z typoszeregu ALPHA i Comfort. Oprócz okresowych promocji, na uczestników programu czekają także atrakcje takie, jak kalendarz adwentowy – quiz z codziennymi nagrodami, konkursy i premie za aktywne korzystanie z programu.

ZAMIEŃ POMPY NA NAGRODY



Rejestruj kupione pompy w programie nagrodowym Win&Earn na grundfos.pl/instalator



Systemy centralnego odkurzania

Gwarancja czystego i zdrowego domu

MARKA SANIFLO HYBRID CYCLONIC – TO KANADYJSKIE ODKURZACZE DEDYKOWANA WYŁĄCZNIE DLA NAJLEPSZYCH HURTOWNI INSTALACYJNYCH.

FIRMA TOPVAC JEST WYŁĄCZNYM IMPORTEREM ODKURZACZY CENTRALNYCH KANADYJSKIEGO PRODUCENTA NUERA AIR, KTÓRY MA PONAD 50-LETNIE DOŚWIADCZENIE W BRANŻY ODKURZACZY CENTRALNYCH.

Wysokiej jakości odkurzacze Saniflo oraz własnej marki GREENline w połączeniu z kompletnymi zestawami materiałów instalacyjnych renomowanej marki Vaculine dostępne są w atrakcyjnych pakietach promocyjnych w sieciach sprzedaży hurtowni SBS!

Odkurzacze GREENline – to co nas wyróżnia!

Rodzina odkurzaczy GREENline obejmuje jednostki przeznaczone do sprzątania powierzchni o rozmiarze od 150 do 350 m². 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.



Model GREENline 250 wzbogacono o system regulacji mocy ssącej. Odbywa się to za pomocą przełącznika umieszczonego na rękojeści węża ssącego. Dzięki temu moc 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.



PROMOCJA

SANIFLO

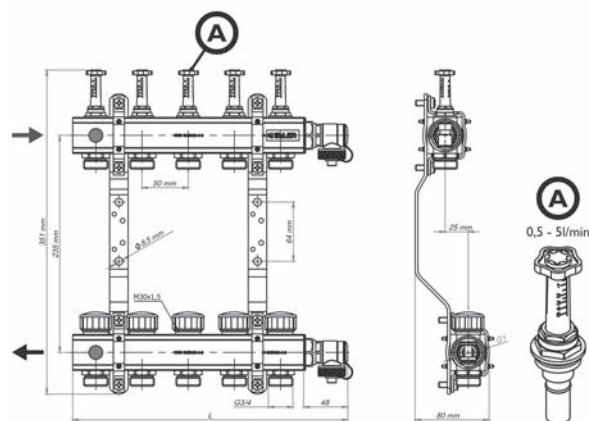
Najwyższej klasy odkurzacze z Kanady. Marka Saniflo dostępna tylko w najlepszych hurtowniach SBS na terenie Polski.



ODKURZACZE CENTRALNE

KELLER Eco

nowy rozdzielacz od Grupy SBS



Oferta marki KELLER poszerzyła się o kolejny produkt. Jest to rozdzielacz KELLER Eco z przepływomierzami i armaturą. Rozdzielacze wykonane są z dwóch belek mosiężnych o profilu 1". Górna zasilająca belka rozdzielaczy wyposażona jest w przepływomierze regulacyjne, nypie mosiężne z gwintem zewnętrznym oraz podśrubunki Eurokonus.

Dolna, powrotna belka rozdzielaczy wyposażona jest w zawory do siłowników elektrycznych, nypie mosiężne z gwintem zewnętrznym oraz podśrubunki Eurokonus.

Zawory oryginalnie wyposażone są w tworzywowe pokrętła umożliwiające ręczne odcięcie przepływu. Każda z belek wyposażona jest w ręczny zawór spustowo-odpowietrzający (prawa strona rozdzielaczy na zdjęciu) oraz dwa zawory kulowe GW 1" (lewa strona rozdzielaczy na zdjęciu). Belki spięte są obejmami z wysokiej jakości stali ocynkowanej ustalającymi rozstaw osi 235 mm w pionie i w 25 mm w poziomie.

Obejmy wyposażone są w elastomerowe wkładki tłumiące drgania. Każda z obejm posiada dwa otwory montażowe.

Zastosowanie

Rozdzielacze nadają się do zastosowania w instalacjach napełnionych wodą oraz wodnymi roztworami glikoli (do 50%) o temperaturze roboczej do 70°C i ciśnieniu nie przekraczającym 6 bar. Sugerowane jest dobranie do rozdzielaczy szafek NANOPANEL. Są one dostępne w wersji natynkowej i podtynkowej.



▲ Szafka NANOPANEL do rozdzielaczy natynkowa.

▼ Szafka NANOPANEL do rozdzielaczy podtynkowa.



Całkowita długość rozdzielacza w zależności od ilości obwodów

Kod towaru	KEL 580102	KEL 580103	KEL 580104	KEL 580105	KEL 580106	KEL 580107	KEL 580108	KEL 580109	KEL 580110	KEL 580111	KEL 580112
Liczba obwodów	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
długość rozdzielacza [mm] bez zaworów	148	198	248	298	348	398	448	498	548	598	648
długość rozdzielacza [mm] z zaworami	231	281	331	381	431	481	531	581	631	681	731

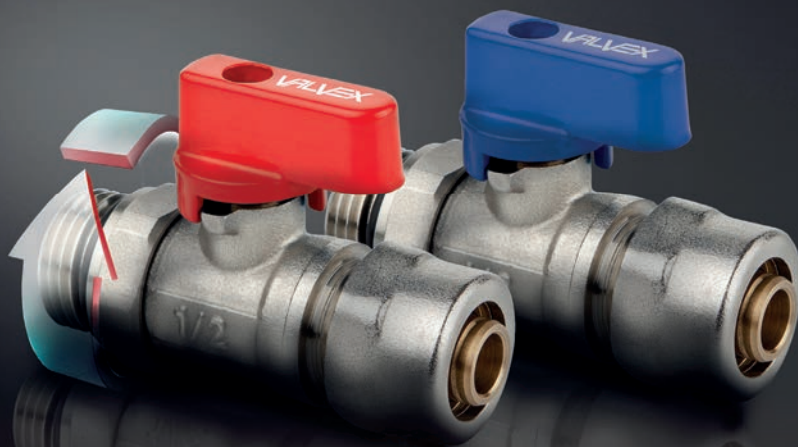
NOWOŚĆ W OFERCIE

MINI PLUS

ZAWÓR Z NAKRĘTKĄ
I USZCZELNIENIEM EPDM
DO ROZDZIELACZY



**NAKRĘTKA DOSZCZELNIAJĄCA
UŁATWIAJĄCA MONTAŻ
NA BELCE ROZDZIELACZA**



PEX/AL

ZŁĄCZKI 16 x 2 – G1/2" PEX/AL
DO ROZDZIELACZY
DO OBIEGÓW GRZEWCYCH



MOSIĄDZ CW617N
16 x 2 – G1/2"



Złączka - standardowa

Złączka przeznaczona
do przepływomierzy

PROMOCJA DLA INSTALATORÓW

01.09 - 31.10

2018 r.

lub do wyczerpania zapasów

BASE

ZAWORY KĄTOWE

**9+1
za 1 zł**



Filtr siatkowy czy separator zanieczyszczeń?

ZAMONTOWANIE JAKIEGOKOLWIEK URZĄDZENIA W CELU ZABEZPIECZENIA INSTALACJI GRZEWCYCH JAK I CHŁODNICZYCH PRZED ZANIECZYSZCZENIAMI TO PODSTAWA SPRAWNIE DZIAŁAJĄCEGO SYSTEMU. CZĄSTECZKI STAŁE NIESIONE PRZEZ CZYNNIK NISZCZĄ WYMIENNIKI KOTŁÓW, WIRNIKI POMP, USZCZELNIENIA NA ZAWORACH JAK I ELEMENTY TERMOSTATYCZNE.



Najbardziej niepożądanym zjawiskiem jest osadzanie się zanieczyszczeń w przewodach, co prowadzi do zmniejszenia ich przekroju. Ponadto osady zbierające się w grzejnikach wpływają na zmniejszenie ich efektywności. Taka instalacja nie dość, że traci swoją sprawność, to dodatkowo skraca się jej żywotność.

Najbardziej popularną metodą ochrony instalacji przed zanieczyszczeniami są filtry siatkowe. Zasada działania zwykłego filtra siatkowego jest bardzo prosta. Przelot zanieczyszczonego medium odbywa się przez wlot i wylot, a wszystkie zabrudzenia osadzają się na zamontowanym w środku metalowym filtrze siatkowym. Choć może wydawać się, że takie urządzenie jest wystarczające i zapewni odpowiednią ochronę naszej instalacji, to nie jest to prawda.

Obecnie na rynku istnieją bardziej zaawansowane metody zapewnienia sprawności i żywotności naszej instalacji, które bardzo szybko zyskują na popularności wśród instalatorów oraz inwestorów. Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR to idealne urządzenia do ochrony naszej instalacji oraz odpowiedź na słabości filtra siatkowego. Istnieje szereg różnic pomiędzy zwykłym filtrem siatkowym, a separatorami powietrza i zanieczyszczeń FAR.

Separator a filtr – jakie są różnice?

1. Filtr siatkowy wylapuje wszystkie cząstki o średnicy większej, niż 0,5 mm. Natomiast separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR wylapują cząstki o średnicy większej, niż 5 mikrometrów (μm) czyli **są 10 razy bardziej dokładne**.
2. W filtrze siatkowym metodą filtracji jest przepływ czynnika, który jest wylapywany przez metalową siatkę. W momencie, gdy filtr siatkowy jest mocno zabrudzony następuje zwiększenie strat ciśnienia generowanych przez filtr, co może skutkować niedostatecznym dogrzaniem pomieszczeń. **Separatory FAR nie ograniczają przepływu**, ponieważ w środku posiadają element filtracyjny, który wprowadza płyn w ruch wirowy. Dzięki temu zanieczyszczenia się oddzielają i osadzają na dnie separatora przez co nie mamy spadków ciśnienia.
3. Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR **posiadają bardzo mocny neodymowy magnes**, który zbiera wszystkie metalowe cząstki i opiłki zawieszone w płynie. Filtry siatkowe są pozbawione jakiegokolwiek dodatkowego elementu, który wspomaga wylapywanie brudu.
4. W filtrze siatkowym metalowa siatka jest bardzo delikatna i podatna na rdzę. W separatorach FAR **plastikowy element filtracyjny odporny jest na wysokie temperatury oraz korozję**.
5. Podczas konserwacji filtra siatkowego musimy odciąć przepływ przed oraz za filtrem, odkręcić kluczem hydraulicznym oraz wyczyścić pod bieżącą wodą. Do separatorów FAR **nie potrzebujemy żadnych narzędzi** oraz nie musimy odcinać przepływów. Wystarczy odkręcić korek zaworu spustowego, a wszystkie zanieczyszczenia wraz z wodą zostaną usunięte.
6. Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR nie tylko usuwają zanieczyszczenia z instalacji, ale również **wspomagają uwalnianie się powietrza z medium**, aby uchronić je przed obecnością powietrza, które powoduje korozję.
7. Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR **można montować na przewodach poziomych i pionowych** dzięki ruchomym przyłączom.
8. W przypadku gdy mamy już gotową instalację i na montaż separatora nie mamy miejsca, możemy użyć **kompaktowego separatora zanieczyszczeń FAR, który jest urządzeniem zaprojektowanym do nowoczesnych domowych instalacji grzewczych** głównie z kotłem gazowym. Dzięki kompaktowym rozmiarom oraz estetycznemu wyglądowi można montować go na rurociągach poziomych bezpośrednio pod kotłami wiszącymi, gdzie nie ma możliwości montażu tradycyjnego separatora. Jest dostępny w wersji z przyłączem kątowym jak i prostym oraz malowany w kolorze białym.

Podsumowując, jeżeli chcemy mieć dobrze zabezpieczoną instalację powinniśmy **montować zarówno filtr siatkowy na powrocie z instalacji jak również separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR**. Ten początkowy koszt inwestycyjny na pewno zwróci się z biegiem lat.

Więcej na www.far.afriso.pl

Przyłącza KELLER

Elastyczne rozwiązania do urządzeń grzewczych i klimatyzacyjnych

ELASTYCZNE PRZEWODY PRZYŁĄCZENIOWE KELLER PRZEZNACZONE SĄ DO INSTALACJI OGRZEWANIA WODNEGO ORAZ W INSTALACJACH KLIMATYZACYJNYCH, W KTÓRYCH UŻYWANA JEST WODA LUB ROZTWÓR WODY Z GLIKOLEM.

Przyłącza elastyczne (węże antywibracyjne) przeznaczone są do połączeń rozłącznych. Znajdują zastosowanie w instalacjach grzewczych i klimatyzacyjnych, a jednym z możliwych zastosowań jest połączenie pompy wodnej i zbiornika w zestawach hydroforowych.

Rozwiązania marki KELLER wykonane są z naturalnej gumy i stalowej plecionki. Produkty dostępne są w różnych długościach, a także w wersji prostej lub z przyłączem kątowym.

PRZYŁĄCZA KELLER

PRZYŁĄCZE ELASTYCZNE W OPŁOCIE ZE STALI NIERDZEWNEJ WZ



Dostępne długości: 30-150 cm
Średnice: 1/2"-1 1/4"

Max ciśnienie robocze:

- dla DN13 i DN18: 1,2 MPa (12 bar)
- dla DN25 i DN32: 1,0 MPa (10 bar)

Max temperatury robocze:

- od - 25°C do +110°C

Materiały:

- końcówki: mosiądz CW617N z powłoką niklową
- opaski zaciskowe: stal nierdzewna
- wąż: mieszanka gumowa EPDM
- opłot: stal nierdzewna
- uszczelki: mieszanka gumowa EPDM

PRZYŁĄCZE ELASTYCZNE W OPŁOCIE ZE STALI NIERDZEWNEJ WW



Dostępne długości: 30-150 cm
Średnice: 1/2"-1 1/4"

Max ciśnienie robocze:

- dla DN13 i DN18: 1,2 MPa (12 bar)
- dla DN25 i DN32: 1,0 MPa (10 bar)

Max temperatury robocze:

- od - 25°C do +110°C

Materiały:

- końcówki: mosiądz CW617N z powłoką niklową
- opaski zaciskowe: stal nierdzewna
- wąż: mieszanka gumowa EPDM
- opłot: stal nierdzewna
- uszczelki: mieszanka gumowa EPDM

PRZYŁĄCZE ELASTYCZNE W OPŁOCIE ZE STALI NIERDZEWNEJ Z KOLANKIEM WZ



Dostępne długości: 30-150 cm
Średnice: 1"

Max ciśnienie robocze:

- dla DN13 i DN18: 1,2 MPa (12 bar)
- dla DN25 i DN32: 1,0 MPa (10 bar)

Max temperatury robocze:

- od - 25°C do +110°C

Materiały:

- końcówki: mosiądz CW617N z powłoką niklową
- opaski zaciskowe: stal nierdzewna
- wąż: mieszanka gumowa EPDM
- opłot: stal nierdzewna
- uszczelki: mieszanka gumowa EPDM

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 od 1 sierpnia 2018 r. do wyczerpania zapasów.
Regulamin na stronie www.promocjewilo.pl

System NANOPANEL PP-R

NANOPANEL PP-R POLIPROPYLEN Z KOPOLIMEREM RANDOM TO SYSTEM INSTALACYJNY SKŁADAJĄCY SIĘ Z RUR I KSZTAŁTEK. KOPOLIMERY TYPU RANDOM (PPR-C TYP 3) CECHUJE NAJWYŻSZA TRANSPARENTNOŚĆ WŚRÓD POLIPROPYLENÓW. JEGO ZALETY TO M.IN. DŁUGA ŻYWOTNOŚĆ (PONAD 50 LAT), ODPORNOŚĆ NA CIŚNIENIE I UDERZENIA, WYSOKA ELASTYCZNOŚĆ, DUŻA WYTRZYMAŁOŚĆ TERMICZNA ORAZ PEŁNA HIGIENICZNOŚĆ.

Rury i kształtki z PP-R najczęściej montowane są w instalacjach cieplej i zimnej wody użytkowej oraz centralnego ogrzewania. Wyroby produkowane są z surowców o bardzo wysokiej jakości i dzięki bardzo dobrej odporności chemicznej są także stosowane w instalacjach klimatyzacyjnych, sprężonego powietrza lub chemikaliów.

Rury NANOPANEL PP-R



Rura Jednorodna PP
NANOPANEL PN 10, 16 i 20



Rura Stabi
NANOPANEL PN 20



Rura z włóknem szklanym
NANOPANEL PN 20

Jak łączyć orurowanie NANOPANEL PP-R?

Jakość instalacji zależy od jej szczelności, stabilności i trwałości połączeń. Łączenie polipropylenowych części przy pomocy ich zgrzewania jest bezpieczne, ponieważ w jego trakcie części łączą się w homogeniczny materiał o jednolitym przekroju. W efekcie końcowym złącza są niezawodne i równie mocne jak sama rura. Łączenie elementów poprzez nagrzewanie zajmuje tylko kilka sekund, zwykle do temperatury 260°C +/- 10°C).

Zgrzewarka do PP NANOPANEL



- W komplecie – nożyce, komplet kamieni (20, 25, 32, 40).
- Możliwość stałego zamontowania podstawki za pomocą śruby.
- Moc 1500W (2 x 750).

Bogata oferta kształtek NANOPANEL PP-R

Rury NANOPANEL można także łączyć za pomocą kształtek przeznaczonych do tego typu rur z polipropylenu PP-R jednorodnych lub złączką z wtopionym mosiężnym gwintem.



Zalety NANOPANEL PP-R:

- odporność chemiczna: 1-14 pH;
- temperatura pracy ciągłej: 90°C;
- odporność na korozję i osadzanie się kamienia kotłowego;
- szeroki asortyment kształtek;
- pewność i szczelność połączeń;
- łatwy i szybki montaż;
- cicha praca całego systemu;
- rura jednorodna dla ciśnienia PN10, PN16 i PN20;
- rury Stabi (wkładka aluminiowa) i Stabi Glass (wkładka z tworzywa sztucznego);
- polisa ubezpieczeniowa: do 4 mln dla jednostkowych zdarzeń;
- gwarancja 10 lat.

Pełną ofertę produktów z tej kategorii znajdziecie Państwo:

<https://www.grupa-sbs.pl/nanopanel/systemy-instalacyjne/system-nanopanel-pp-r>



**10 LAT
GWARANCJI**

Zawory kulowe i czerpalne NANOPANEL

ZAWORY KULOWE I CZERPALNE NANOPANEL PRZEZNACZONE SĄ DO STOSOWANIA JAKO ARMATURA ZAPOROWA W INSTALACJACH WODOCIĄGOWYCH, OGRZEWANIA ORAZ INSTALACJACH SOLARNYCH Z 50-PROCENTOWYM ROZTWOREM GLIKOLU W WODZIE. SPEŁNIAJĄ ONE WSZYSTKIE WYMAGANIA HIGIENICZNE ZWIĄZANE ZE STOSOWANIEM W INSTALACJACH WODY PITNEJ, CO POTWIERDZA ATEST WYDANY PRZEZ PZH.

Powyższe zawory mają piaskowany i niklowany korpus wykonany z mosiądzu CW617N oraz mosiężną kulę pokrytą w całości chromem. Kulę i trzpień uszczelniono teflonem PTFE, a rączkę otwierającą i zamykającą zawór wykonano ze stali pokrytej tworzywem.

Zawory czerpalne NANOPANEL

- ciśnienie robocze: 1,0 MPa
- maksymalna temperatura pracy: 65°C
- wykończenie: niklowo-mosiężne
- aprobaty techniczne ITB AT-15-9637/2016

Zawory kulowe NANOPANEL

- ciśnienie robocze: 2,5 MPa
- maksymalna temperatura pracy: 120°C
- wykończenie: niklowo-mosiężne
- odporne na glikol
- aprobaty techniczne ITB AT-15-9637/2016

Dostępne rodzaje zaworów

- Zawory czerpalne NANOPANEL – ½", ¾" i 1"
- Zawory kulowe NANOPANEL z uszczelnieniem dławicy – ½", ¾", 1", 5/4", 6/4", 2", 2 ½", 3", 4"
- Zawory kulowe z motylkiem NANOPANEL z uszczelnieniem dławicy – ½", ¾", 1"
- Zawory kulowe z motylkiem NANOPANEL z uszczelnieniem dławicy, ze śrubunkiem – ½", ¾", 1"

Separatory powietrza i zanieczyszczeń FAR

Niezbędnik w Twojej instalacji



NEW

Sprawdź szczegóły separatorów FAR
www.far.afriso.pl



Magnetic

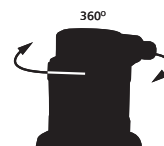
NEODYMOWY MAGNES

Mocny neodymowy magnes zbiera wszystkie opiłki, cząstki metalu i rdzy znajdujące się w medium.



WYGODNE PRZYŁĄCZE

Możliwość montażu na przewodach poziomych i pionowych dzięki ruchomemu przyłączu separatora.



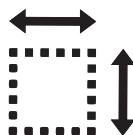
OBROTOWE POŁĄCZENIE

Możliwość obracania odpowietrznikiem daje swobodę dowolnego ustawienia separatora bez konieczności wyłączania instalacji.



EFEKTYWNE DZIAŁANIE

Łatwe i szybkie usuwanie zanieczyszczeń bez konieczności odcinania przepływu i zdejmowania separatora z instalacji.



KOMPAKTOWE WYMIARY

Dzięki kompaktowym rozmiarom kompaktowego separatora zanieczyszczeń FAR może być on montowany bezpośrednio pod kotłami wiszącymi.



KOMFORT

Zapewniają lepszą wymianę ciepła oraz cyrkulację medium grzewczego bądź chłodniczego. Zapobiegają awariom całych instalacji i wydłużają żywotność jej komponentów.



AFRISO

instalacje pod kontrolą

Niezawodne rozwiązania w Twojej nowoczesnej łazience

ŁAZIENKA TO MIEJSCE, KTÓRE DZIŚ NABRAŁO W NASZYCH MIESZKANIACH WYJĄTKOWEGO ZNACZENIA. DODAJĄC DO NIEJ SŁOWO „NOWOCZESNA” PRZENOSIMY SIĘ W ŚWIAT DESIGNU I INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ TECHNICZNYCH ORAZ W PRZESTRZEŃ, KTÓRA PO CZĘŚCI STANOWI WIZYTÓWKĘ NASZEGO DOMU.



Dostępne materiały oraz rozwiązania powodują, iż ważnym słowem opisującym współczesną łazienkę jest określenie „bez barier”. Oznacza to swobodę wyboru, doboru oraz aranżacji i to coraz częściej przy współpracy z architektem wnętrz.

Istotnym elementem aranżacji jest strefa kąpielowo-prysznicowa, a dokładniej odpływ wody prysznicowej. Najczęściej stosowane dzisiaj rozwiązania to odpływy liniowe, które na stałe zdomowały się w naszych łazienkach.

Nowe rozwiązania

Nowym rozwiązaniem na rynku jest odpływ ścienny odbierający wodę prysznicową przez szczelinę na załamaniu ściany pionowej i podłogi.

Obydwa rozwiązania – zarówno odpływ ścienny jak i liniowy – posiadają możliwość wypełnienia płytką. To sprawia, iż nasza łazienka staje się:

- optycznie większa i jednolita,
- łatwiejsza do kształtowania dowolnych form,
- możliwa do zaprojektowania w niestandardowych kształtach,

- przyjazna w użytkowaniu przez osoby starsze i niepełnosprawne (z uwagi na zastosowanie minimalnych spadków i brak progów).

Obecna na rynku oferta odpływów ściennych posiada również możliwość podświetlenia LED oraz zastosowania dodatkowego rozwiązania w postaci tzw. suchego syfonu. Zmienny kolor podświetlenia LED wpisuje nasz odpływ w dowolną aranżację.

Bezpieczeństwo i higiena

Użycie suchego syfonu Multistop zabezpiecza nasze łazienki przed przedostawaniem się do nich przykrych zapachów w momencie wyschnięcia standardowego syfonu mokrego. Rozwiązanie takie nie jest powszechnie dostępne w ofercie wszystkich producentów, a warto je poznać. Jest to jedna ze skuteczniejszych technologii oparta na specjalnie wytarowanym ciężarku samoistnie zamykającym odpływ kanalizacji.

Nie bez znaczenia jest też bezpieczne i higieniczne utrzymanie porządku w naszych

łazienkach, co zapewnia sitko systemowe, które jest łatwo montowane w korpusie odpływu ściennego. Zatrzymują się na nim wszystkie cząstki stałe, a jego opróżnienie jest łatwe i higieniczne.

Profesjonalne odpływy ścienne są dostarczane glazurnikom i instalatorom wraz z kołnierzem izolacyjnym pozwalającym na bezpieczne i szczelne wykonanie hydroizolacji. Korpus odwodnienia ściennego powinien posiadać otwory do odprowadzania wody przesiąkającej przez spoiny naszych kafli, a rozwiązaniem idealnym jest jego montaż w dostarczonym przez producenta gotowym do zabudowy module.

Cisza

Całość dopełnia niski poziom hałasu przy przepływie wody prysznicowej i najlepiej, gdy kształtuje się on na poziomie 17÷18 dB. Taka łazienka z odpływem liniowym bądź ściennym, to istna przyjemność korzystania, czystość i wizytówka Twojego nowoczesnego domu.



Odpływ ścienny SCADA z pokrywą Wave ze stali nierdzewnej i podświetleniem LED

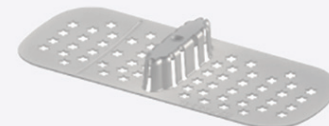


Odpływ liniowy Linearis Compact z pokrywą prostą ze stali nierdzewnej

Syfon Multistop



Sitko





Zestaw do zabudowy
podtynkowej **DELFIN STAR**
idealne, nowoczesne
rozwiązanie do każdej łazienki
oraz więcej przestrzeni i wygody

ZALETY KONSTRUKCYJNE

- szybki, łatwy montaż
- rozstaw śrub mocujących muszlę 180, 230 mm
- łatwy dostęp do armatury
- stabilność
- ciche spłukiwanie i napełnianie
- jednolity zbiornik wykonany metodą rozdmuchu gwarantującą 100% szczelność

W SKŁAD KOMPLETU WCHODZĄ

- stelaż ze zbiornikiem, szerokość: 51 cm
- komplet elementów przyłączeniowych
- zestaw śrub i wkrętów do montażu
- stelaż kolor „szary”

DODATKI

- przycisk spłukujący
- płyta dźwiękochłonna



Biały
DEL 400006

Chrom
DEL 400007

Satyna
DEL 400008

DELFIN

WWW.GRUPA-SBS.PL

Pod prysznic

Systemy kabinowe Deante

URZĄDZANIE NOWOCZESNEJ ŁAZIENKI O WYSOKIM STANDARDZIE NIE JEST SPRAWĄ PROSTĄ, O CZYM WIE KAŻDY INWESTOR. SZCZEGÓLNEJ UWAGI WYMAGA STREFA PRYSZNICA, KTÓRA MA BYĆ WYGODNA DLA UŻYTKOWNIKA, DOBRZE WYKORZYSTYWAĆ NAWET NIEWIELKĄ PRZESTRZEŃ I DO TEGO EFEKTOWNIE SIĘ PREZENTOWAĆ.



Aranżacja przestrzeni łazienki z baterią i drzwiami przesuwными z kolekcji Hiacynt. Konsola z umywalką. Drażek Karbo. Do tego miska ustępowa Anemon Zero oraz bidet.

Minimalistyczny i nowoczesny efekt daje system kabinowy Deante Hiacynt, którego elementy – szklane ścianki i drzwi przesuwne – można nabyć osobno i łączyć według własnego uznania. Duży wybór wymiarów i sposobów łączenia poszczególnych elementów sprawia, że można je montować dowolnie: we wnęce, w narożniku pomieszczenia lub pośrodku ściany. To pozwala na stworzenie wygodnej kabiny prysznicowej właściwie w każdej łazience. Wysoka, bezramowa konstrukcja jest bardzo

modna i elegancka, dzięki czemu będzie się świetnie prezentować w każdej aranżacji.

System Hiacynt jest wykonany z bezpiecznego szkła hartowanego o grubości aż 8 mm. Dodatkowym atutem jest powłoka Active Cover, dzięki której wewnątrz kabiny nie odkłada się kamień ani nie tworzą się zacieki. Rolki, na których przesuwają się drzwi kabiny, umieszczone są na górnej krawędzi, a przez to są mniej narażone na zanieczyszczenie. Te cechy sprawiają, że sprzątanie kabiny jest dużo łatwiejsze.

Deante to polska marka, która od prawie 30 lat z powodzeniem funkcjonuje na rynku polskim i prawie 50 rynkach zagranicznych. Jej asortyment obejmuje wyposażenie łazienkowe: zestawy i panele natryskowe, brodziki, kabiny, baterie i ceramikę oraz wyposażenie kuchenne: baterie i zlewozmywaki. Produkty wyróżniają się zarówno wysoką jakością, jak i ciekawym designem.

ODPŁYWY LINIOWE DEANTE

Podłogowe i ściennie odpływy liniowe to doskonałe rozwiązanie dla Twoich klientów.



**DUŻY
WYBÓR**

ODPŁYWY PODŁOGOWE DEANTE
dostępne są w wersji z rusztem pełnym, ze wzorem, lub przeznaczone pod płytki, o długości od 60 do 100 cm.

ODPŁYWY ŚCIENNE
z rusztem pełnym lub do zabudowy płytkami, są efektowne i wygodne w użytkowaniu.

DODATKOWE AKCESORIA
W zestawie akcesoria ułatwiające czyszczenie.

ŁATWOŚĆ MONTAŻU
W komplecie niski syfon o przepustowości 40 l/min oraz nóżki ułatwiające poziomowanie.

WYSOKA JAKOŚĆ
Wykonane ze stali nierdzewnej.





Grzejnik drabinkowy DELFIN Exclusive

– nowe kolory

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

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

Korzyści z grzejników DELFIN Exclusive to:

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



Specyfikacja grzejników DELFIN Exclusive:

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

OGRZEWACZE
I WYMIENNIKI C.W.U.

BATERIE
ŁAZIENKOWE

ZESTAWY
PODTYNKOWE

OGRZEWANIE
ŁAZIENKI

ODWODNIENIA
LINIOWE



DELFIN

Systemy sanitarne dla Twojej kuchni i łazienki

Elektryczne ogrzewacze wody DELFIN i DELFIN Plus

ELEKTRYCZNE OGRZEWACZE WODY DELFIN I DELFIN PLUS TO NOWOCZESNE URZĄDZENIA DO PRZYGOTOWANIA I PRZECHOWYWANIA C.W.U. DLA POTRZEB SANITARNYCH, SOCJALNYCH I GOSPODARCZYCH. SĄ TO PRODUKTY CIŚNIENIOWE, PRZEZNACZONE DO PRACY PRZY MAKSYMALNYM CIŚNIENIU WODY 0,6 MPA (6 BAR).

Modele DELFIN Plus wyposażone są w dodatkową wężownicę spiralną umożliwiającą podłączenie urządzenia do niskotemperaturowego kotła wodnego dowolnego typu. Ogrzewacze DELFIN i DELFIN Plus:

- to nowoczesne rozwiązanie konstrukcyjne i technologiczne,
- są ekonomiczne, trwałe i bezpieczne w eksploatacji,
- są łatwe w instalacji i obsłudze,
- posiadają grzałkę rurową 1,5 kW,
- są zasilane prądem jednofazowym ~230 V,
- są przystosowane do zawieszenia w pozycji pionowej na ścianie lub innych odpowiednio wytrzymałych elementach konstrukcyjnych,
- posiadają zbiorniki z blachy emaliowanej izolowane termicznie za pomocą bezfreonowej pianki poliuretanowej,
- posiadają dolną i górną pokrywę z tworzywa sztucznego,
- mają obudowę malowaną farbą proszkową,
- są wyposażone w termostat, kabel zasilający, zawór bezpieczeństwa, anodę magnezową i ogranicznik temperatury,
- posiadają dodatkową wężownicę spiralną (modele DELFIN Plus).



Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN



Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN Plus

Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN

PARAMETR	Jedn. miary	DELFIN 30	DELFIN 40	DELFIN 50	DELFIN 60	DELFIN 80	DELFIN 100	DELFIN 120
Pojemność użytkowa	dm ³	29	38	48	58	77	97	116
Czas nagrzewania dla $\Delta t = 55^{\circ}\text{C}$ dla grzałki 1,5 kW	h	1,1	1,5	1,9	2,25	3,0	3,75	4,5
Samoczynny spadek temp. wody w zakresie 50-40°C	K/h	0,88	0,87	0,86	0,85	0,83	0,81	0,80
Stałe dobowe straty energii elektrycznej	kWh/24h	0,60	0,80	1,00	1,20	1,60	2,0	2,40
Wysokość	mm	610	550	640	720	890	1030	1190
Średnica	mm	365	455	455	455	455	455	455
Masa ogrzewacza	kg	20	25	28	30	35	40	48

Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN Plus

PARAMETR	Jedn. miary	DELFIN Plus 80	DELFIN Plus 100	DELFIN Plus 120	DELFIN Plus 140
Pojemność znamionowa	dm ³	68	86	112	132
Powierzchnia wymiany ciepła wężownicy	m ²	0,6	0,6	0,9	0,9
Czas rozgrzewania dla $\Delta t = 55^{\circ}\text{C}$ dla grzałki 1,5 kW	h	3,0	3,75	4,5	5,25
Samoczynny spadek temp. wody w zakresie 50-40°C	K/h	0,83	0,81	0,80	0,79
Stałe dobowe straty energii elektrycznej	kWh/24h	1,60	2,0	2,2	2,80
Średnica	mm	430	430	454	455
Wysokość	mm	900	1090	1190	1230
Masa ogrzewacza	kg	52	67	70	73



Ogrzewacze elektryczne bezciśnieniowe nadumywalkowe DELFIN

Zbiornikowe, bezciśnieniowe ogrzewacze DELFIN montowane nad umywalką to optymalne rozwiązanie dla systemów jednopunktowych (systemów decentralnych zaopatrywania w c.w.u.). Ich montaż odbywa się bezpośrednio w punkcie poboru wody, co ogranicza straty ciepła związane z przesyłem c.w.u. W urządzeniach zastosowano zbiorniki z tworzywa sztucznego unikając korozji. Umieszczona w nich izolacja z polistyrenu zabezpiecza zmagazynowaną wodę przed szybkim wychłodzeniem.

Ogrzewacze nadumywalkowe DELFIN wyposażone są w grzałkę o mocy 1,5 kW i dostępne w pojemnościach 5 l i 10 l.



Podgrzewacze wiszące okrągłe dwupłaszczowe DELFIN

Wiszące, dwupłaszczowe podgrzewacze elektryczne DELFIN z zawieszem przeznaczone są do podgrzewania i buforowania c.w.u. Zbiornik na wodę użytkową po zewnętrznej stronie opasany jest w nich dodatkowym płaszczem stalowym tworzącym podgrzewacz o dużej powierzchni grzewczej. Pozwala to na szybkie podgrzanie wody użytkowej przez wodę kotłową przepływającą w przestrzeni między płaszczami.

Podgrzewacze DELFIN posiadają izolację poliuretanową i dostępne są w wersjach z grzałką o mocy znamionowej 1 500 W lub bez grzałki, ze zbiornikiem o pojemności 100 l, 120 l lub 140 l.

Elektryczny ogrzewacz wody nadumywalkowy DELFIN

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	POJEMNOŚĆ [L]	KLASA ENERGETYCZNA
DEL01410511	Ogrzewacz elektryczny, bezciśnieniowy, nadumywalkowy DELFIN z baterią	5	A
DEL01411011	Ogrzewacz elektryczny, bezciśnieniowy, nadumywalkowy DELFIN z baterią	10	B

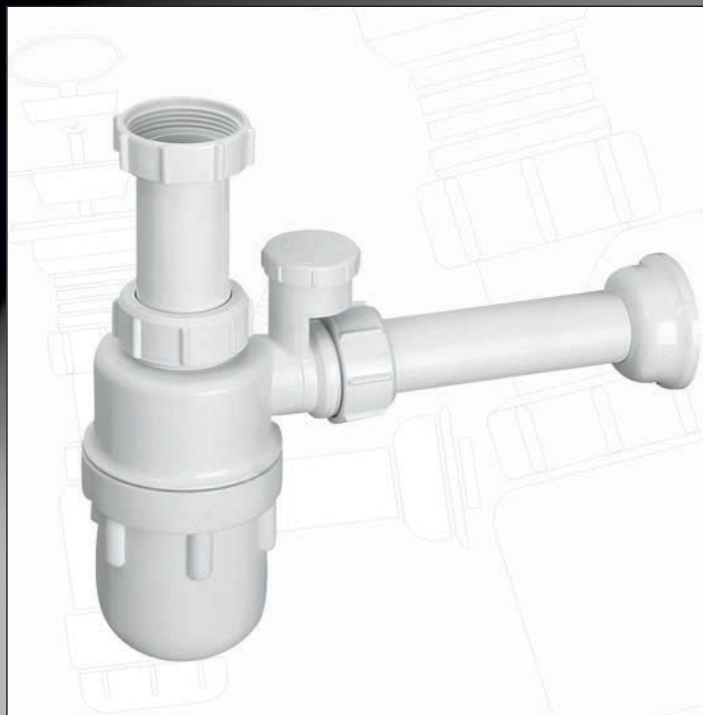
Elektryczny podgrzewacz DELFIN

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	POJEMNOŚĆ [L]	ŚREDNICA/DŁUGOŚĆ [MM]	KLASA ENERGETYCZNA
DEL 0141001	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem, z grzałką	100	500 x 1040	B
DEL 0141201	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem, z grzałką	120	500 x 1140	B
DEL 0141401	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem, z grzałką	140	500 x 1240	B
DEL 0141002	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem	100	500 x 1040	B
DEL 0141202	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem	120	500 x 1140	B
DEL 0141402	Podgrzewacz wiszący DELFIN okrągły, dwupłaszczowy, z zawieszem	140	500 x 1240	B

20 lat dobrego wyboru



McALPINE



McAlpine Polska Krysiak Sp. J.
ul. Białostocka 7, Karpin, 05-252 Dąbrówka
e-mail: mcalpine@mcalpine.pl

www.mcalpine.pl

Tercet elastyczny

wykorzystaj wysokie baterie nablátowe

OD KILKU LAT NIESŁABNĄCĄ POPULARNOŚCIĄ CIESZĄ SIĘ ARANŻACJE Z UMYWALKĄ NABLÁTOWĄ ZESTAWIONĄ Z WYSOKĄ, EFEKTOWNĄ BATERIĄ. TRZY WIELOWARIANTOWE KOLEKCJE MARKI KFA POZWALAJĄ NA WŁASNYCH ZASADACH STWORZYL KOMPOZYCJĘ ZGODNĄ Z TYM TRENDDEM.

Moda na aranżację strefy umywalkowej wokół misy nablátowej oraz rosnące potrzeby indywidualizacji wyposażenia sprawiły, że Armatura Kraków wprowadziła do oferty trzy kolekcje dające dużą swobodę doboru elementów w tej części łazienki. Mimo wielu możliwości zestawiania kolorów blatu i szafki, kształtów i rozmiarów umywalki oraz dopasowania baterii, tercet INFINITUM-MARONI-CYRKON daje spójne, eleganckie kompozycje.

Meble to podstawa

Podstawę tego modnego zestawienia stanowi linia mebli INFINITUM. W skład kolekcji wchodzi różne wersje dwuszufladowej szafki

połączonej z przedłużoną płytą wierzchnią. Klienci mogą wybrać front w kolorze: bieli, szarości, dębu i grafitu. Warianty te można dowolnie łączyć z białym, szarym lub dębowym blatem.

Rozmiary płyty wierzchniej skalkulowano tak, by swobodnie mieściły się na niej wszelkie standardowe umywalki nablátowe. Prostopadłościenna, zaokrąglona, owalna czy księżycowato wyprofilowana – na obszernej płaszczyźnie okazały prezentować się będzie misa każdego kształtu.

Jaką ceramikę?

Szczególnie warta uwagi w tym kontekście jest wyróżniająca się wizualną lekkością cera-



mika MARONI. Efekt ten uzyskano dzięki zastosowaniu technologii korundowej pozwalającej wytworzyć niezwykle cienkie ścianki przy zachowaniu wszelkich norm trwałości. Wyprodukowane tą techniką produkty nie deformują się podczas wypalania, gwarantując tym samym idealne dopasowanie podstawy do blatu.

Kolekcje tworzą prostokątną i owalną umywalka o długości 50 cm, okrągłą o średnicy 40 cm oraz kwadratową o wymiarach 38x38. Różnorodność form pozwala dopasować model do metrażu, wystroju i wyposażenia łazienki.

Biżuteria łazienki

Idealnym dopełnieniem takiej kompozycji będą baterie z linii CYRKON. Kolekcja jest unikalnym połączeniem ergonomicznego, chromowanego uchwytu oraz brył korpusów optymalnie dopasowanych do pełnionych funkcji. Cechą łączącą wszystkie modele jest cylindryczna konstrukcja, kojarząca się z rozwiązaniami dla przemysłu.

Dzięki materiałom najwyższej jakości, bezawaryjnym regulatorom ceramicznym i pomagającym oszczędzać wodę napowietrzaczom, produkty wchodzące w skład linii CYRKON są trwałe i funkcjonalne. Nadają się do zastosowania z misami nablátowymi, a szczególnie polecamy dwie baterie z tej kolekcji: wariant z obrotową wylewką, pozwalający optymalnie kierować położeniem strumienia wody względem umywalki oraz stała bateria w formie prostego, wysokiego cylindra, stanowiąca mocny wizualny akcent strefy umywalkowej.



Systemy sterowania rozmową. Psychologia manipulacji czy wywieranie wpływu?

JAK UMIEJĘTNIE STEROWAĆ ROZMOWĄ, ZROBIĆ DOBRE WRAŻENIE, PRZEKONAĆ DO SIEBIE DRUGĄ OSOBĘ, OKIEŁZNAĆ TRUDNEGO KLIENTA? SĄ NA TO SPOSOBY. JAKIE TO TECHNIKI? I JAK SIĘ PRZED NIMI BRONIĆ?

Technik jest wiele. Jedną z bardziej zaawansowanych to kasownik modalny. Jest to treść w części zdania, która użyta w odpowiedniej formie, pozwala kasować niewygodną treść z umysłu naszego rozmówcy. To znaczy, kiedy rozmawiamy z klientem o czymś niewygodnym, to przez zastosowanie odpowiednich technik, oddziałując na jego umysł, możemy spowodować zmianę tematu na wygodny i przyjemny dla nas (skasować poprzedni temat z umysłu rozmówcy).

Dowodem na to, że istnieje kasownik, może być sytuacja, która przydarza mi się czasami na imprezach. Rozmawiam na ważny temat i ktoś wtrąca na chwilę inny wątek tematyczny. Do poprzedniego trudno jest już wrócić. W głowie powstaje taki zawias umysłowy: „... hmmm, o czym to wcześniej rozmawialiśmy?”. Jeśli kiedyś miałeś takie poczucie, to prawdopodobnie właśnie wtedy został zastosowany kasownik modalny w prawidłowej strukturze. Zresztą jest on powszechnie używany przez dobrze wyszkolonych polityków, którzy w debacie zamiast odpowiedzieć na pytanie, tak zręcznie zmieniają temat, że widzowie wielokrotnie mówią „hmmm... mądrze powiedział”. Szkoda tylko, że nie na temat.

Przykładem kunsztownego zastosowania kasownika modalnego było użycie go przez pewnego polityka, który zastosował tę technikę w stosunku do konkurenta pytając go o jego własny program wyborczy. Skończyło się na tym, że sam pytający na wizji podpowiadał konkurentowi szczegóły z jego programu wyborczego. Chyba nie muszę tłumaczyć, jak zostało to odebrane. Trzeba pamiętać, że techniki wywierania wpływu



UMYSŁ JEST JAK MIĘSIEŃ. MOŻNA GO WYTRENOWAĆ, TRZEBA TYLKO ZNAĆ ODPOWIEDNIE WZORCE ZACHOWAŃ WPŁYWAJĄCE NA SIEBIE I INNYCH LUDZI. A PRZECIEŻ TEGO MOŻNA SIĘ DOŚĆ SZYBKO NAUCZYĆ.

nie są wiedzą tajemną. To normalne zdania używane na co dzień. Żeby je zauważyć i móc się przed nimi bronić, trzeba je po prostu znać i wiedzieć jakie konkretne struktury wywołują w umyśle drugiej osoby konkretne reakcje. Dzięki nim możesz na przykład:

- „sprzedać” swój pomysł, tak aby inni się nim zaciekawili,
- poprowadzić dialog np. w kłótni, tak by druga osoba wreszcie uważała, że masz rację,
- komunikować treści w taki sposób, by inni w nie wierzyli.

Manipulacja czy wywieranie wpływu?

Techniki to tylko narzędzia. Od nas zależy, jak je wykorzystamy. Tak potężne narzędzia w nieodpowiednich rękach mogą być niebezpieczne, więc warto się zastanowić, komu je powierzyć.

Wyszkoliłem już wiele osób, ale i wielu odmówiłem. To prawda – szkole i przygotowuję osobście właścicieli firm, managerów a nawet polityków do debat. Ale zawsze zwracam uwagę na to, z kim pracuję. W dzisiejszych czasach psychologia wpływu jest naprawdę mocno rozwinięta. Dlatego warto się szkolić, by mieć choć część świadomości np. o tym, co robią z nami media. A raczej dlaczego robimy to, co chcą media.



Autorem artykułu jest Maciej Zagłoba

Trener Psychologii Biznesu



Split payment, czyli mechanizm płatności podzielonej

Z DNIEM 1 LIPCA 2018 R. POLSKI USTAWODAWCA WPROWADZIŁ¹ ZUPEŁNIE NOWY MECHANIZM PŁATNOŚCI PODATKU VAT – TZW. MECHANIZM PŁATNOŚCI PODZIELONEJ (SPLIT PAYMENT). NOVUM TO ZOSTAŁO NA RAZIE WPROWADZONE NIEJAKO „NA PRÓBĘ”, DLATEGO TEŻ PRZEDSIĘBIORCY MOGĄ, ALE NIE MUSZĄ, KORZYSTAĆ Z TEGO SYSTEMU PŁATNOŚCI. NATOMIAST OD 1 STYCZNIA 2019 ROKU WSZYSCY PRZEDSIĘBIORCY BĘDĄCY PŁATNIKAMI PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG BĘDĄ ZOBOWIĄZANI DO KORZYSTANIA ZE SPLIT PAYMENT.

Stosowane w Polsce rozwiązanie jest zbliżone w swojej formie do modelu rumuńskiego, aczkolwiek nie jest to jedyne europejskie państwo stosujące system płatności podzielonej. Mechanizm ten jest praktykowany również w Holandii, Włoszech czy sąsiednich Czechach.

Co to za konstrukcja?

Wprowadzenie split payment ma na celu zminimalizowanie zjawiska unikania płatności podatku od towarów i usług oraz nadużyć już

na etapie dokonywania transakcji. Dodatkowo, rozwiązanie to ma umożliwić skuteczną ścigalność podatku VAT.

Istotą mechanizmu jest to, że płatność całości kwoty za nabyty towar lub usługę będzie dokonywana w dwóch częściach. Zapłata odpowiadająca wartości sprzedaży netto będzie płacona na rachunek bankowy dostawcy, natomiast kwota odpowiadająca równowartości podatku VAT zostanie zapłacona na specjalne subkonto dostawcy. W konsekwencji dostawca będzie mógł

dysponować tylko kwotą netto, ponieważ dostęp do rachunku VAT będzie ograniczony.

Dla kogo ten mechanizm?

W art. 108 a ust. 1 Ustawy o podatku od towarów i usług² (dalej: Ustawa VAT) Ustawodawca wskazał generalną zasadę, zgodnie z którą podatnicy otrzymujący fakturę z wykazaną kwotą podatku, przy dokonywaniu płatności kwoty należności wynikającej z tej faktury, mogą zastosować mechanizm podzielonej płatności. Mechanizm ten będzie miał zasto-

sowanie tylko do transakcji dokonywanych na rzecz innego podatnika VAT i to nabywca towaru lub usługi będzie podejmował decyzję w przedmiocie wyboru metody płatności.

Warto pamiętać o tym, iż z dniem 1 lipca 2018 r. subkonta VAT będą automatycznie otwierane dla każdego rachunku bankowego przedsiębiorcy, niezależnie od jego statusu. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorca, który jest zwolniony przedmiotowo z VAT, będzie miał utworzone subkonto do rachunku głównego.

Otwarcie subkonta będzie wolne od opłat oraz nastąpi automatycznie w odniesieniu do rachunków rozliczeniowych przedsiębiorców. Nowością jest także brak konieczności zawarcia odrębnej umowy oraz zgłaszania subkonta do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

Jak dokonywać płatności?

Jeżeli nabywca zdecyduje się na opłacenie faktury z wykorzystaniem split payment, wówczas kwota odpowiadająca wartości netto będzie uiszczana na rachunek rozliczeniowy dostawcy. Kwota podatku VAT natomiast wpłacana będzie na specjalne subkonto. W praktyce nabywca wybierze sposób płatności, po czym wpisze kwotę brutto oraz kwotę podatku VAT, natomiast bank rozdzieli płatność na konto główne i subkonto. Warto w tym miejscu dodać, że Ustawodawca zostawił możliwość podjęcia decyzji, czy wpłata na subkonto VAT będzie obejmowała całość czy jedynie część podatku od towarów i usług wynikającego z faktury.

Co ważne: przepisy dotyczące split payment nie obejmują płatności wykonywanych w innej walucie niż polski złoty. W przyszłości planuje się jednak dostosowanie tego mechanizmu do przelewów walutowych.

Środki na rachunku VAT

Chociaż środki zgromadzone na subkoncie zasadniczo będą należały do podatnika, w praktyce podatnik będzie mógł z tego rachunku dokonywać przelewów wyłącznie na inne subkonto gromadzące środki z podatku od towarów i usług, bądź też opłacać swoje zobowiązania podatkowe z tytułu rozliczeń podatku VAT.

Jeżeli podatnik przestanie prowadzić działalność gospodarczą, środki z subkonta zostaną zwrócone przez bank na rachunek wskazany przez organ podatkowy. W pierwszej kolejności jednak zostaną one zaliczone na poczet powstałych zaległości. Natomiast, w momencie stwierdzenia, iż podatnik nie istnieje³ – środki zgromadzone na subkoncie ulegną w całości przepadkowi na rzecz Skarbu Państwa.



W przypadku kumulowania środków zgromadzonych na subkoncie podatnik będzie uprawniony do złożenia wniosku o dokonanie przelewu środków tam zgromadzonych na główny rachunek bankowy podatnika. We wniosku należy określić wysokość środków jaka ma zostać przekazana na rachunek główny. Oczywiście wniosek zostanie poddany weryfikacji przez Naczelnika Urzędu Skarbowego, który po upływie 60 dni (od momentu wpłynięcia pisma) wyda postanowienie lub decyzję⁴. Jeżeli wniosek zostanie rozpoznany pozytywnie – organ wyda dyspozycję bankowi celem przeksięgowania odpowiedniej kwoty. Naczelnik wyda decyzję o odmowie dokonania przelewu na główny rachunek bankowy podatnika w jednym z dwóch przypadków:

- kiedy będą występowały zaległości podatkowe;
- gdy zachodzić będzie uzasadniona obawa, że zobowiązanie podatkowe nie zostanie wykonane (szczególnie jeżeli unikanie płatności podatku występowało już wcześniej, bądź gdy podatnik wyzybywa się majątku, co może utrudnić lub uniemożliwić egzekucję zobowiązań) lub wystąpi zaległość podatkowa czy zostanie ustalone dodatkowe zobowiązanie podatkowe.

Korzyści split payment

W związku z korzystaniem z mechanizmu podzielonej płatności Ustawodawca przewidział dla podatnika korzyści w postaci możliwości obniżenia kwoty zobowiązania podatkowego. Bonifikata ma zachęcić podatników do korzystania z tego nowego rozwiązania. Na czym zatem ta korzyść będzie polegała?

Podatnik regulujący zobowiązania podatkowe z subkonta VAT i w terminie wcześniejszym aniżeli termin płatności podatku

od towarów i usług będzie mógł pomniejszyć zobowiązanie o kwotę obliczoną na podstawie wzoru wskazanego w Ustawie VAT⁵. Bonifikata będzie uzależniona od kwoty samego zobowiązania, stopy referencyjnej NBP obowiązującej na dwa dni robocze przed dniem zapłaty oraz terminu, w jakim zobowiązanie podatkowe zostanie uregulowane⁶.

Wobec powyższego warto rozważyć korzystanie ze split payment już dziś, albowiem rozwiązanie to pozwala na uniknięcie sankcji VAT-owskiej czy naliczania odsetek za zwłokę, ale przede wszystkim pozwoli na uniknięcie ponoszenia wspólnej odpowiedzialności z dostawcą towarów bądź usług.

¹ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2018 poz. 62

² Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. 2017 poz. 1221

³ Wykreślenie podatnika na podstawie art. 96 ust. 9 pkt 1 Ustawy VAT.

⁴ Art. 108b Ustawy VAT.

⁵ Art. 108d ust. 1 Ustawy VAT.

⁶ Kota bonifikaty będzie obliczana samodzielnie przez podatnika.



**Autorką
porady jest
Kinga Majczak**

Specjalizuje się w prawie karnym i procedurze karnej, prawie restrukturyzacyjnym, upadłości konsumenckiej, prawie rodzinnym oraz odszkodowawczym.



Koszulki sportowe

SBS

GRUNDFOS

Kupony Win&Ear



€ 30
3000 pkt



€ 10
1000 pkt

Kupony programu Win&Ear o wartości 30, 20 i 10 euro



Separator TopVac

TOP VAC
ODKURZACZE CENTRALNE

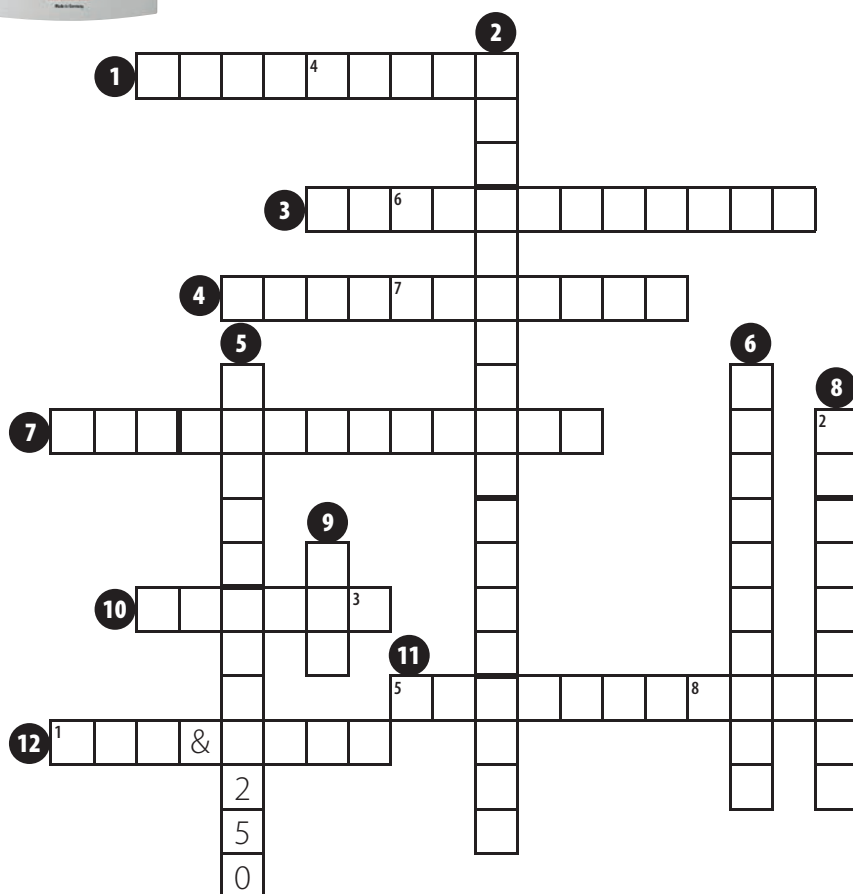


Ogrzewacz przepływowy PER

STIEBEL ELTRON

CO TRZEBA ZROBIĆ, BY WYGRAĆ?

1. Przeczytać „Magazyn Grupy SBS”
 2. Rozwiązać krzyżówkę (podpowiedzi do większości z nich znajdziesz w bieżącym wydaniu „Magazynu”)
 3. Przesłać hasło z krzyżówki na adres: marketing@grupa-sbs.pl, w tytule wpisując: Konkurs z „Magazynu Grupy SBS”
- Nagrody otrzyma pierwszych 7 osób, które poprawnie odpowiedzą na wszystkie pytania.



Pytania:

POZIOMO:

1. Grzejniki DELFIN [...] cechują się wyszukaną stylistką pasującą do nowoczesnego wystroju wnętrza. Posiadają perfekcyjne wykończenia w kolorach białym, silver, ciemny grafit mat, quartz 1, quartz 2.
3. Jakiej produkcji są odkurzacze centralne SANIFLO?
4. Co informuje użytkownika produktów TOPVAC o najważniejszych parametrach jednostki?
7. Co jest podstawą do otrzymania punktów w programie WIN&EARN?
10. ..., NANOPANEL, DELFIN – marki domowe SBS.
11. Który kanał sprzedaży jest najważniejszy dla STIEBEL ELTRON?
12. Jak nazywa się program z nagrodami dla instalatorów firmy GRUNDFOS?

PIONOWO:

2. Jak nazywa się program redukcji smogu organizowany przez STIEBEL ELTRON?
5. Podaj model odkurzacza wyposażonego w system regulacji mocy ssania?
6. Ile lat na rynku działa Grupa SBS?
8. Jak nazywa się mobilna aplikacja GRUNDFOS dzięki której instalator może pozyskać informacje o produktach tej marki, a także o programie nagrodowym WIN&EARN?
9. Jak nazywa się najlepszy 3-fazowy ogrzewacz przepływowy marki STIEBEL ELTRON w serii Select?

NASTĘPNE WYDANIE KWARTALNIKA BĘDZIE...

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Kotły kondensacyjne **produkowane w Polsce**

Moc w pakiecie

Promocja ważna od 1.09.2018 do 30.11.2018 r.



+

BESMART



+

zestaw
kominowy
za
1 zł
netto