WWW.GRUPA-SBS.PL

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 2/2019 (11)

KELLER LOCKER
– ABSOLUTNY MUST HAVE INSTALATORA
WIĘCEJ NA **s. 17**

TARGI GRUPY SBS
PODSUMOWUJEMY NAJGORĘTSZE WYDARZENIE SEZONU!
s. 4

ZMIANY NADCHODZĄ
WYWIAD Z TOMASZEM BORUCEM (ZHI)
s. 10

NOWA OFERTA KOTŁÓW W GRUPIE SBS
s. 22

SBS GRUPA

PROGRAM **LOJALNOŚCIOWY 2019**

integris+

JESZCZE WIĘCEJ **NAGRÓD DO ZDOBYCIA!**

KROK 1
Kupujesz w Hurtowniach Grupy SBS produkty Partnerów Programu.

KROK 2
Bierzesz udział w evencie organizowanym przez Hurtownię.

KROK 3
Odbierasz wcześniej wybraną nagrodę z nowego katalogu.

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

Partnerzy Programu:

KELLER, NANOPANEL, DELFIN, ARISTON, armatura, Beretta, BMETERS, BOSCH, Capricorn, Danfoss, deante, detal-met, BFAR, ELEKTROMET, EUROSTER, FERRO, Ferroli, FOLIMPEX, gazex, gebo, Gorgiel, GRUNDFOS, instal projekt, INTER SANO, KAN SYSTEM KAN-therm, KOTAR, KRZYS-POL, NIBE, nmc, PERFEXIM, PREVEX, PROFITOR, SECESPOL, STIEBEL ELTRON, thermaflex, TOPVAC, TWEETOP, Unipak, Vaillant, VALVEX, VESBO, wilo

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

THE ARISTON COMFORT CHALLENGE

DOSTARCZAMY KOMFORT CIEPLNY DLA KAŻDEGO W DOWOLNYM MIEJSCU NA ZIEMI

Dowiedz się więcej na: aristoncomfortchallenge.com

ARISTON

promocja dla instalatorów

za 2 pompy Nimbus Split kocioł Clas ONE

o wartości katalogowej 7999 zł netto

za 2 pompy do co i cwu Nimbus Split: 3800 pkt
3800 pkt ➡ kocioł Clas ONE

za 1 pompę Nimbus Split: 1900 pkt
1900 pkt ➡ 950 zł przelewu na kartę

Przedłużamy promocję do 30.11.2019
Zobacz jakie to proste!

Rejestrujesz od 07 marca do 30 listopada 2019 r. na myariston.pl kody z naklejek pomp ciepła i otrzymujesz za każdy z nich, aż 1 900 punktów w Programie.

Punkty zamieniasz na przelewy lub inne nagrody np. Clas ONE za 3800 punktów.

W promocji biorą udział pompy zakupione oraz zarejestrowane na myariston.pl w czasie trwania promocji.

myARISTON www.myariston.pl

Infolinia MY ARISTON: 61 8250 785 (koszt połączenia według taryfy operatora)

organizator: MPL Verbum SA ul. Szelągowska 45A, 61-626 Poznań
Regulamin promocji dostępny na www.myariston.pl lub w siedzibie firmy

URZĄDZENIA NIMBUS SPLIT OBJĘTE PROMOCJĄ

3300918 - NIMBUS FLEX 40 S	3300927 - NIMBUS COMPACT 50 S
3300919 - NIMBUS FLEX 50 S	3300928 - NIMBUS COMPACT 70 S
3300920 - NIMBUS FLEX 70 S	3300929 - NIMBUS COMPACT 70 S T
3300921 - NIMBUS FLEX 70 S T	3300930 - NIMBUS PLUS 40 S
3300922 - NIMBUS FLEX 90 S T	3300931 - NIMBUS PLUS 50 S
3300923 - NIMBUS FLEX 110 S T	3300932 - NIMBUS PLUS 70 S
3300924 - NIMBUS FLEX 90 S T - 300	3300933 - NIMBUS PLUS 70 S T
3300925 - NIMBUS FLEX 110 S T - 300	3300934 - NIMBUS PLUS 90 S T
3300926 - NIMBUS COMPACT 40 S	3300935 - NIMBUS PLUS 110 S T

Dominika Ciurzyńska, redaktor naczelna

Szanowni Czytelnicy,

Miło mi powitać Państwa w te piękne ciepłe dni (przynajmniej taką pogodą cieszyliśmy się zamykając ten numer). Mamy nadzieję, że znajdziecie chwilę, aby usiąść sobie spokojnie na leżaku lub podczas przerwy w pracy przeczytać artykuły, wywiady i porady, które przygotowaliśmy. Pierwsza połowa roku była naprawdę bardzo intensywna!

Jednym z ważniejszych dla nas tematów są oczywiście Targi Grupy SBS. Pragniemy jeszcze raz podziękować Państwu za liczne przybycie. Cieszy nas Wasze zainteresowanie, a podsumowanie tegorocznej edycji znajdziecie w Magazynie. Targi Grupy SBS po raz pierwszy w historii gościły Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych, które przez dwa dni prezentowało ideę, dla której powstało, a także wręczyło nagrody w ramach 1. edycji plebiscytu Polecane Przez Polskich Instalatorów.

Kolejnym bardzo ważnym wydarzeniem, które może zmienić wiele w naszej branży, była Konwencja ZHI. W tym kontekście zaprosiłam do rozmowy Pana Tomasza Boruca – Dyrektora Zarządzającego ZHI. Serdecznie zapraszam do lektury tego wywiadu.

Znajdziecie też Państwo kontynuację rozmowy z poprzedniego wydania. Z Mariuszem Prokopczukiem, który prowadził tegoroczną edycję Akademii Efektywnej sprzedaży SBS, rozmawialiśmy jak utrzymać motywację, która często wzrasta po szkoleniach i niestety równie szybko znika. Nasz ekspert podpowiada też, jak radzić sobie z adwersarzem, który posiada większe umiejętności w zakresie perswazji i negocjacji od nas.

Przy tym wydaniu postanowiłam zaprezentować niektórym nieco mniej znaną firmę, jaką jest współpracujący z nami od ponad dwóch lat Wobet-Hydret oraz osobę Mateusza Zamojskiego. W rozmowie z nim poruszyłam temat targów branżowych, sposobów promocji marki, jak również wszechogarniającego trendu EKO.

Oprócz branżowych rozmów, mamy także dla Państwa dwa bardzo interesujące artykuły eksperckie. Andrzej Maciejewski przeanalizował dla nas postawę lidera i jego postrzeganie przez otoczenie. Kiedy już poczujecie się rasowymi przywódcami – sięgnijcie po artykuł Mariusza Prokopczuka o tym, jak szybko i sprawnie wyrekrutować osoby do swojego zespołu poprzez Facebooka.

Życzę Państwu przyjemnej lektury i do zobaczenia we wrześniu.

SPIS TREŚCI

Miejsce na dane Twojej Hurtowni

WIEŚCI Z SBS

Wyjątkowe dni! 7. Targi Grupy SBS za nami 4
Najlepsi w branży 6
Wieści z hurtowni 8

WYWIADY

Tomasz Boruc: Zmiany nadchodzą 10
Mariusz Prokopczuk: Sprzedawaj skutecznie 12
Mateusz Zamojski: Ekologia jest na topie 14

MUST HAVE

Co każdy instalator mieć powinien? 16
Katalog Marek Własnych SBS 2019 18

DZIAŁ GRZEWCZY

KELLER HP 260F – nowość w ofercie Grupy SBS 19
MONOBLOK – instaluj pompy ciepła, rozwijaj swój biznes 21
Najlepsze kotły znajdziesz w SBS 22
T3 I T3R – zaprojektowane dla komfortu 25
Co Polacy wiedzą o smogu? 26
Innowacja na rynku: grzejnik z jonami srebra 28
Ciśnieniowe naczynia przeponowe – rozwiązania KELLER do c.o. i c.w.u. 29

DZIAŁ INSTALACYJNY

Odkurzacze centralne KELLER już w sprzedaży 30
ALPHA IP – bezprzewodowe sterowanie inteligentnym domem 33
System KAN-Therm UltraLine 34
HERZ PipeFix – poznaj nowości w systemie 37
Oszczędzaj czas – wybierz grupy pompowe KELLER 38
Podłogówka dla każdego 40
Dwufunkcyjna grupa mieszająca FERRO 43
Nowość – zawory KELLER dostępne również w zestawach! 44
GRUNDFOS ALPHA3 – pompa obiegowa klasy premium 45
TC-2000 – nowe modele odkurzaczy centralnych 46
Tweetop – kompletne rozwiązania instalacyjno-grzewcze 47

DZIAŁ SANITARNY

Styl I elegancja – grzejnik ZEHNDER ART1C na wyłączność w Grupie SBS 49
Zmieniamy syfony i półsyfony KELLER 50
Nowość wśród przycisków spłukujących GEBERIT Sigma 51
Podgrzewacze elektryczne ISEA VE/RE 52
DELFIN Piano – nowe grzejniki łazienkowe od Grupy SBS 53

PORADY

Jak skutecznie rekrutować? 54
Kwestia nastawienia 56

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 2/2019
Łódź, czerwiec 2019

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

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

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

REALIZACJA
Est.Media
www.estmedia.pl

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

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

Wyjątkowe dni!

7. Targi Grupy SBS za nami

NAJWIĘCEJ MAREK WYSTAWIAJĄCYCH SIĘ W HISTORII TARGÓW, GOŚCIE Z CAŁEJ EUROPY, POGODA JAK NAD MORZEM ŚRÓDZIEMNYM W NAJLEPSZYM MOMENCIE SEZONU. DO TEGO PONAD 150 NAGRÓD WRĘCZONYCH NASZYM GOŚCIOM W KONKURSIE TARGOWYM, TO ZALEDWIE UŁAMEK ATRAKCJI, JAKIE W TYM ROKU ZŁOŻYŁY SIĘ NA BARDZO UDANĄ, 7. EDYCJĘ TARGÓW GRUPY SBS.

Jak co dwa lata, także w tym roku 25 i 26 kwietnia, mieliśmy okazję w Strykowie spotkać się z naszymi klientami i dostawcami w ramach Targów Grupy SBS. Tegoroczna edycja przeszła do historii jako jedna z najbardziej udanych ze względu na liczbę gości, piękną pogodę i wyjątkowe wydarzenia towarzyszące.

PIĘKNA POGODA I TŁUMY INSTALATORÓW

Przez dwa słoneczne dni gościliśmy blisko 3000 nastawionych na nowości i głodnych atrakcji instalatorów. Mieli oni szansę spotkać się i podyskutować z przedstawicielami ponad stu marek, które prezentowały się podczas 7. edycji targów (lista wystawców pod linkiem: https://www.grupa-sbs.pl/targi/targi-grupy-sbs-2019/wystawcy). Na stoisku SBS rozdaliśmy ponad 150 nagród w ramach konkursu targowego! Jesteśmy jednak przekonani, że drugie tyle wyjątkowych upominków i prezentów otrzymali goście na stoiskach naszych wystawców, którzy często mieli bardzo nietuzinkowe pomysły na zaktywizowanie gości.

AKCJA AUTOKAROWA I AKCJA TARGOWA

Najważniejszym działaniem tworzącym targi jest Akcja Autokarowa. Jak przy każdej edycji Hurtownie Partnerskie Grupy SBS udowodniły, że

świetna organizacja i relacje z instalatorami są u nich na najwyższym poziomie. To właśnie dzięki naszym Partnerom cieszyć się mogliśmy bardzo wysoką frekwencją.

Nie należy także zapominać o Akcji Targowej – czyli o specjalnej akcji promocyjnej w której brało udział ponad 60 marek producenckich wystawiających się na targach, trwającej w dniach 23–31 kwietnia. Podczas jej trwania instalatorzy mogli cieszyć się wyjątkowymi promocjami w Hurtowniach Partnerskich z którymi udali się do Strykowa.

TAK SIĘ POKAZAŁA GRUPA SBS!

Targi to oprócz rozrywki miejsce, gdzie możemy się dowiedzieć jaki kurs rozwoju obierają wystawcy. W przypadku Grupy SBS duży nacisk położyliśmy na promowanie systemu ogrzewania podłogowego KELLER Floor (nominowanego w kategorii Produkt Roku w plebiscycie Polecane Przez Polskich Instalatorów) i wyposażenia kotłowni: grup pompowych KELLER, pomp c.w.u. i c.o., pompy ciepła, stacji zmiękczającej i przede wszystkim kotła kondensacyjnego: KELLER Windsor S oraz kotłów na wyłączność Ariston CLAS ONE SYSTEM 18, De Dietrich MCR Home, Vaillant ecoTEC pro VC 246/5–3 (H-PL). Swoją premierę miały także odkurzacz centralny KELLER oraz podgrzewacz elektryczny ISEA – produkt na wyłączność. Nasi goście mogli także zapoznać się w ofertą marki KELLER w części gastronomicznej. Tam prezentowaliśmy systemy PP i PEX.

NASI WYSTAWCY O TEGOROCZNEJ EDYCJI

Mateusz Antos, Manager Obszaru w firmie Ariston

Współpraca z Grupą SBS dla firmy Ariston jest niezwykle ważna. Doceniamy siłę i potencjał tej grupy. Nasze produkty wpisują się w działania i ofertę firmy. Od wielu lat działamy z SBSem i chcielibyśmy żeby ta współpraca się rozwijała jeszcze lepiej. Najważniejszym elementem Targów SBS jest siła instalatorów i to że mamy możliwość bezpośredniego kontaktu z nimi.

Beata Korduszewska, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu GEBO

Jest to dla nas miejsce gdzie możemy spotkać największą ilość instalatorów. Możemy ich zapoznać z całą naszą ofertą, pokazać nowości. Najważniejszym jest dla nas spotkanie z instalatorem z kimś kto faktycznie montuje nasze produkty i używa ich na co dzień.

Ron Vaessen, CCO w firmie Rofix

Dla marki Rofix to bardzo ważne żeby uczestniczyć w targach Grupy SBS, ponieważ jest ona ważnym partnerem, potrzebnym w rozwoju naszej marki i produktów na terenie Polski. Istotnym jest dla nas poznanie Instalatorów którzy odwiedzają te targi. Dzięki temu mamy możliwość dowiedzenia się jakie mają oni potrzeby, jakie produkty ich interesują. Nie wystawiamy się na wielu targach. Dlaczego wybraliśmy właśnie te? Ponieważ mamy do czynienia z partnerem działającym na terenie całej Polski. Ten argument jest dla nas kluczowy.

Karolina Kalinowska, AE Product Marketing Manager LG Electronics Polska

Uczestniczymy w Targach SBS bo to świetne wydarzenie, podczas którego można spotkać mnóstwo instalatorów! Najważniejszym podczas tego wydarzenia jest dla nas bezpośredni kontakt z instalatorem, pokazanie naszych produktów oraz naszych programów lojalnościowych. Bierzemy udział w największych targach takich jak Forum Wentylacji i mniejszych targach branżowych ale te są dosyć wyjątkowe ponieważ nigdy nie widzieliśmy w jednym miejscu tak dużo zainteresowanych osób z branży i tak dużo osób wiedzących o co pytać!

Zobacz fotorelację I wideorelację z wydarzenia

Najlepsi w branży

ZNAMY LAUREATÓW PIERWSZEJ EDYCJI PLEBISCYTU POLECANE PRZEZ POLSKICH INSTALATORÓW. 25 KWIETNIA 2019 ROKU PODCZAS TARGÓW GRUPY SBS W STRYKOWIE ODBYŁA SIĘ GALA WRĘCZENIA NAGRÓD W GŁOSOWANIU ORGANIZOWANYM PRZEZ OGÓLNOPOLSKIE STOWARZYSZENIE FIRM INSTALACYJNYCH I SERWISOWYCH. MIEJSCE I CZAS BYŁY NIEPRZYPADKOWE, GDYŻ PARTNEREM STRATEGICZNYM PIERWSZEJ HISTORYCZNEJ EDYCJI BYŁA WŁAŚNIE GRUPA SBS.

Finałowa uroczystość zgromadziła wszystkich nominowanych oraz przybyłych na targi instalatorów, a poprowadził ją Prezes OSFIS – Paweł Kaczmarek. O prestiżowe statuetki w pięciu kategoriach rywalizowało blisko 30 najsilniejszych producentów i marek branży instalacyjno – serwisowej. Niezwykle istotne jest to, że o zwycięstwie decydowali instalatorzy. Przyznany przez profesjonalistów tytuł to wyraz uznania dla tych producentów, którzy wnoszą nie tylko znaczący wkład w rozwój całej branży, ale wspierają i szanują codzienną pracę instalatorów. Znak plebiscytu i rekomendacja fachowców staje się atutem na przyszłość, gdyż stanowi on silny argument za wyborem konkretnej marki.

Zwycięzców wyłoniono w trwającym od 13 marca do 13 kwietnia głosowaniu.

OTO LAUREACI!

W kategorii Produkt Roku zwyciężyła firma KAN Sp. z o.o. i jej Zespół Rozdzielaczy Mieszkaniowych.

Uroczyste Akty Nominacji otrzymały firmy Afriso, Agam, Armatura Kraków, Ferro, Gebo Technika International, Kospel, Uponor i Valvex.

Za Debiut Roku doceniono firmę AFRISO Sp. z o.o. i jej Zestawy hydrauliczne PrimoBox w szafkach.

Uroczyste Akty Nominacji otrzymały Ferro, Grundfos, KAN, Spiroflex, Top-Therm Polska, Valvex oraz Virax.

W kategorii Firma Przyjazna Instalatorom pierwsze miejsce zdobyła Grupa SBS Sp. z o.o.

Uroczyste Akty Nominacji otrzymali: BMETERS Polska, Immergas Polska, McAlpine Polska, Prandelli Polska, Uponor, Wilo Polska, Wolf Technika Grzewcza.

Za Wizerunek i kampanię marketingową Laurem Zwycięzcy odznaczono Afriso promujące kanał na You Tube – #AFRISOMaToNaYouTube.

Uroczyste Akty Nominacji przyznano Rettig Heating (Purmo) i Odlewnii Zawiercie.

Nagrodzono również nominowanych w kategorii **Przedsiębiorcza Hurtownia Roku**. Zwycięzcą została hurtownia AQUA TEAM.

Uroczyste Akty Nominacji oraz statuetkę róży otrzymały hurtownie ISKO, HAP Armatura i Aspo – Korner.

Przez dwa dni odwiedzający Targi instalatorzy mogli zagłosować w dodatkowej kategorii – **Nagroda Publiczności** Targów Grupy SBS Stryków 2019. Laureatem w tej kategorii zostało Wilo Polska. A uznanie wśród targowej publiczności wpisało się w obchody 25-lecia działalności firmy na polskim rynku.

WYJĄTKOWE ODZNACZENIA

Ważność głosowania potwierdziła Kapituła Plebiscytu złożona z organizatorów oraz niezależnych przedstawicieli branży: Pawła Kaczmarka (prezesa OSFIS), Macieja Trzmielewskiego (członka Zarządu OSFIS), Artura Mielko (redaktora Czas Na Hydraulika), Mariusza Prokopczuka (członka Zarządu Fundacji Praktyków Biznesu), Adama Masłowskiego (autora bloga Poradnik Projektanta).

Prestiżowa statuetka – Laur Zwycięzcy – to wyraz uznania oraz potwierdzenie wysokiej pozycji rynkowej firmy. Jej wykonawcą jest Jan Lipiński – instalator z artystyczną duszą, który na co dzień sympatyzuje z OSFIS i grupą Czas Na Hydraulika.

Zarówno plebiscyt, jak i uroczysta gala miały godną oprawę medialną, którą zapewnił branżowy portal Czas Na Hydraulika oraz Magazyn Grupy SBS.

II EDYCJA

2019 r.

RYWALIZACJA

Polskich Hydraulików

Rower & Bieg

Start: 23 czerwca
Meta: 31 sierpnia

endomondo

Przyłącz się do zabawy !!!

Dowiedz się więcej
na **osifs.pl**

Wspierają nas

OSFIS – Firmy Instalacyjne i Serwisowe – Ogólnopolskie Stowarzyszenie

wilo

eco GO!

THERMAGEN
KOTŁY KONDENSACYJNE

RICOM ENERGY

WOLF

Patronat

MAGAZYN GRUPY SBS

Czas na HYDRAULIKA

WSZYSTKO DZIAŁA!
MAGAZYN NOWOCZESNEGO INSTALATORA

EKOWODROL

Firma szeroko doceniana

EkoWodrol Sp. z o.o. jest doceniany za swoje realizacje. Jako wykonawca został nominowany do Finału Ogólnopolskiego Konkursu Modernizacja Roku & Budowa XXI w. za projekt: „Rozbudowa i przebudowa oczyszczalni ścieków Wierszyno".

Z kolei w II etapie konkursu „Inwestycja roku wod-kan 2018" organizowanego przez Izbę Gospodarczą Wodociągi Polskie oraz miesięcznik „Wodociągi-Kanalizacja" w trójce najlepszych inwestycji wodno-kanalizacyjnych zrealizowanych w Polsce w kategorii do 30 tys. mieszkańców znalazły się dwie budowy realizowane przez firmę. Doceniono projekt modernizacji oczyszczalni ścieków w Złotoryi, gdzie EkoWodrol był konsorcjantem oraz rozbudowę i modernizację komunalnej oczyszczalni ścieków w Trzebiatowie, której firma była generalnym wykonawcą.

Nasz Partner otrzymał także Certyfikat Odpowiedzialnego Przedsiębiorcy zaświadczający, że EkoWodrol działa na rzecz budowania społecznej odpowiedzialności biznesu w walce z zanieczyszczeniem środowiska. Jest to możliwe dzięki stosowaniu najwyższych standardów dbałości o środowisko naturalne.

Izba Gospodarcza
WODOCIĄGI POLSKIE

Nagrodę GRAND PRIX
XXVII Międzynarodowych Targów Maszyn i Urządzeń
dla Wodociągów i Kanalizacji
WOD-KAN 2019

otrzymuje
EkoWodrol Sp. z o.o.
za
kolanowy zawór zwrotny SZUSTER SYSTEM

uznany za najbardziej innowacyjne rozwiązanie prezentowane
na Targach WOD-KAN w 2019 roku

Prezes Izby
Dorota Jakuta

Przewodniczący Rady Izby
Tadeusz Rzepecki

OGÓLNOPOLSKI KONKURS OTWARTY
MODERNIZACJA ROKU
& BUDOWA XXI W.
strategiczny partner medialny RZECZPOSPOLITA

Bydgoszcz, 09.04.2019 roku

MR/XXIII/1280/2018

Sz. P.
Lech Wojciechowski
Prezes
Przedsiębiorstwo Inżynierii Środowiska EkoWodrol sp.
z o.o. Koszalin

Miło nam poinformować, że na podstawie wykazu inwestycji otrzymanych od Mieczysława Struk Marszałka, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego oraz wskazania Gminy Kołczygłowy rekomendację otrzymał realizowany przez Państwa Firmę obiekt:

Rozbudowa i przebudowa oczyszczalni ścieków Wierszyno, Kołczygłowy

jako najciekawsza modernizacja ukończona w 2018 roku, uzyskał prawo udziału w Finale Ogólnopolskiego Konkursu "Modernizacja Roku & Budowa XXI w. 2018" i jest już na interaktywnej mapie Polski wraz z indywidualną wizytówką obiektu "I Etap 2018".

W związku z tym mamy przyjemność zaprosić Państwa do udziału w Finale XXIII Edycji Ogólnopolskiego Konkursu "Modernizacja Roku & Budowa XXI w.".

Warto skorzystać z szansy na zdobycie nagrody i podkreślić swoją obecność na arenie ogólnopolskiej.

Z wyrazami szacunku
Prezes Stowarzyszenia
Ochrony Narodowego Dziedzictwa Materialnego
Komisarz Konkursu
Roman Pikuła

Termin nadsyłania zgłoszeń do II etapu upływa 30 kwietnia 2019 r.

85-039 Bydgoszcz, ul. Hetmańska 38
tel. 52 322 67 70, tel. 52 323 07 17, e-mail: biuro@modernizacjaroku.org.pl
www.modernizacjaroku.org.pl

Trzeba też dodać, że produkt firmy – kolanowy zawór zwrotny Szuster System – został jednym z trzech laureatów głównej Nagrody Grand Prix na tegorocznych targach Wod-Kan 2019 w Bydgoszczy. Targi Wod-Kan 2019 to największa impreza wystawiennicza branży wodociągowo-kanalizacyjnej w kraju. Na terenie targów wystawiało się ok. 300 firm z całego świata.

REALBUD

REALBUDowanie – konkurs z nagrodami!

Kolejny raz firma Realbud zaprasza do wzięcia udziału w konkursie, w którym do wygrania są wspaniałe nagrody. REALBUDOowanie to konkurs, w którym główną wygraną jest voucher na kwotę 1000 zł do wykorzystania w katalogu marzeń! Ponadto wylosowane zostaną również zgłoszenia osób, które otrzymają wspaniałe nagrody pocieszenia. Do wygrania są dalmierze laserowe i radio budowlane oraz upominki od partnera akcji – firmy ACO.

Zainteresowany? Więc po pierwsze: zrób zakupy w jednym ze sklepów stacjonarnych Realbud na kwotę powyżej 500 zł. Potem wyślij numer FV lub WZ i nazwę oddziału, w którym dokonano zakupu (Szczecin lub Bydgoszcz) na numer 665 050 005. Teraz wystarczy tylko czekać na ogłoszenie wyników.

AQUA TEAM

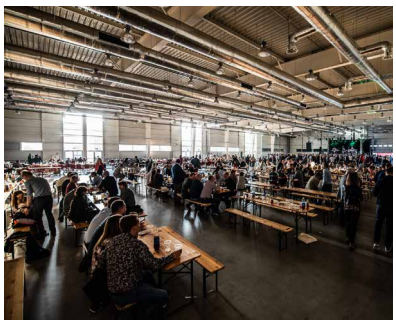
Najlepsi według instalatorów

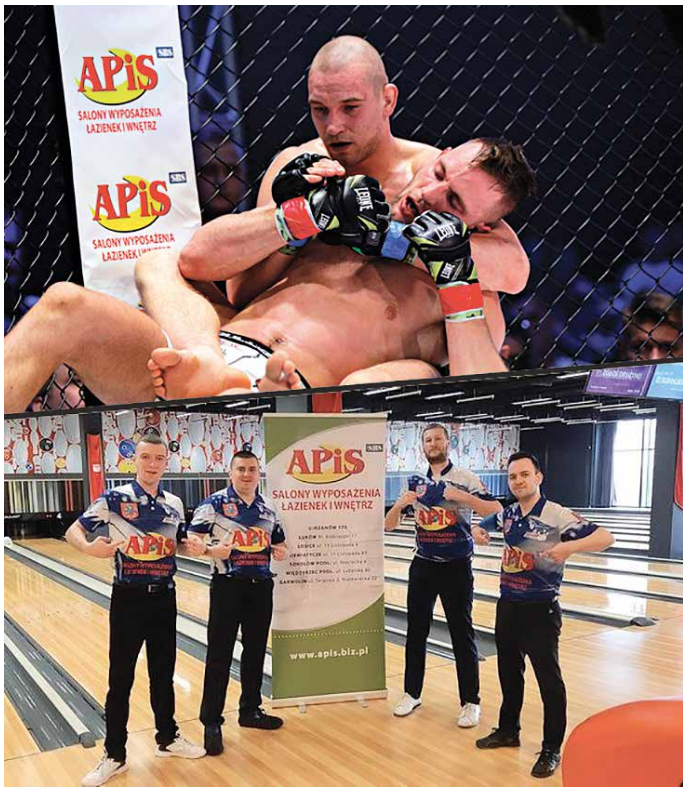
Udało się! Jest nam bardzo miło poinformować, iż będąca w Grupie SBS hurtownia AQUA TEAM wygrała Plebiscyt Polecane Przez Polskich Instalatorów w kategorii Przedsiębiorcza hurtownia roku. Gratulujemy! Pracownicy i członkowie hurtowni chcą wszystkim serdecznie podziękować za oddanie jakże cennego głosu w Plebiscycie. Bardzo cieszą się z nagrody i z faktu, że zawsze mogą liczyć na swoich Partnerów.

HAP ARMATURA

Targi HAP Armatury

11 maja hurtownia HAP Armatura zorganizowała największe we wschodniej Polsce targi branży instalacyjno-budowlanej. Blisko stu producentów, ponad tysiąc osób przez cały dzień rozmawiało o najważniejszych wydarzeniach i trendach branży. Na zakończenie odbył się koncert zespołu Kombii. Na wydarzeniu nie zabrakło także przedstawicieli Grupy SBS.





APIS

O biznesie, ekologii i sporcie z APiSem

Niedawno informowaliśmy, że firma APiS została po raz kolejny nagrodzona Gazelą Biznesu przyznawaną dla najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw. Tym razem miło nam donieść, że spółka dokłada swoją cegiełkę do promocji Grupy SBS. Dzięki jej wsparciu po raz kolejny mogliśmy być świadkami niezapomnianych emocji na zorganizowanej w Łomży, piątej gali Armia Fight Night – konfrontacji służb mundurowych. Relacja z imprezy ma zasięg ogólnopolski dzięki medialnemu patronatowi telewizji Polsat oraz obecności zawodników z całego kraju jak i zagranicy.

Także wspierana przez APiS drużyna SKB Siedlce wzięła udział w Drużynowych Mistrzostwach Polski w bowlingu sportowym. Tam osiągnęła niemały sukces, dzięki któremu podskoczyła w rankingu z 9. na 5. pozycję. Serdecznie gratulujemy!

Wszystkich żądnych wiedzy, a także zainteresowanych odpowiedzią na pytania jak odnieść sukces, czy jak ważne w kontekście budowania firmy jest dbanie o środowisko, zapraszamy do przeczytania wywiadu z prezesem firmy – Andrzejem Bujalskim. Tekst zatytułowany „Kto się nie rozwija, ten już się cofa" ukazał się na łamach portalu sportsiedlce.pl.

Zmiany nadchodzą

BRANŻA INSTALACYJNO-GRZEWCZA TO DOBRA BRANŻA. JEST NOWOCZESNA I MOŻNA CAŁKIEM DOBRZE ZAROBIĆ – PRZEKONUJE TOMASZ BORUC, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY ZHI. JAK ZACHĘCIĆ MŁODYCH LUDZI DO PODEJMOWANIA SIĘ PRACY W NASZEJ BRANŻY? PRZED JAKIMI WYZWANIAMI STAJĄ HURTOWNIE? ZAPYTALIŚMY.

Tomasz Boruc, Dyrektor Zarządzający ZHI

W pod koniec marca ZHI zorganizowało w Warszawie konwencję, na której poruszano wiele istotnych dla rozwoju branży zagadnień. Wyłoniono także nowego przewodniczącego Związku. Został nim Michał Jakubowski. Jak ocenia Pan kolejny rok działania ZHI? Jak zapowiadają się kolejne miesiące 2019 roku?

Tomasz Boruc, Dyrektor Zarządzający ZHI: Związek ZHI powstał, jak wiele innych organizacji, z potrzeby bezpośredniej komunikacji osób i firm działających w jednej branży. Uważamy, że model dystrybucji, w którym istnieje sprawny i kompetentny kanał hurtowy, jest dobry dla całego rynku. Wszystkie lub prawie wszystkie firmy zrzeszone w Związku wkładają wiele wysiłku w unowocześnienie procesu komunikacji z klientami. Jednak dopiero pełna integracja wymiany informacji w łańcuchu projektant-producent-hurtownia-instalator-klient będzie przełomem, na który wszyscy czekamy. Sprawność hurtowni ma tutaj kluczowe znaczenie i członkowie związku rozumieją to bardzo dobrze. Chcemy, żeby ten proces postępował szybciej, a Związek występując w imieniu branży hurtowej ma istotną rolę do odegrania. Przyspieszenie procesu digitalizacji i elektronicznej wymiany informacji to jedno z głównych zadań Związku. Innym, które dopiero teraz rozpoczniemy, to przygotowywanie e-szkoleń dla naszych pracowników i handlowców: branża ma swoją specyfikę, wymaga dobrego przygotowania, a my chcemy ten proces ułatwić.

Jednym z naczelnych tematów jest ETIM – system klasyfikacji wyrobów. Na jakim etapie jest wdrożenie tego systemu? Czy ma on jakiś wpływ na pracę instalatora lub klienta końcowego?

Klasyfikacje ETIM w branży elektrycznej rozwija się od 7–8 lat, natomiast w instalacyjno-grzewczej jesteśmy na początku drogi. Opracowaliśmy tłumaczenie na język polski część klasyfikacji obejmującej naszą branżę i pokazujemy producentom korzyści płynące z wdrożenia jednolitej klasyfikacji. Jakie to są korzyści? Przede wszystkim jednoznaczność i kompletność opisu produktu, która ułatwia, a często nawet umożliwia jego identyfikację oraz tworzenie dużych baz danych i zarządzania nimi. Żyjemy w cyfrowym świecie szybkiej komunikacji i wiele procesów musi być zautomatyzowanych i zdigitalizowanych, aby taka komunikacja była w ogóle możliwa. Elektroniczna wymiana informacji wymaga jednoznaczności, a zapewnia ją jednakowa struktura danych opisujących produkt. To właśnie strukturę dostarcza klasyfikacja ETIM. Hurtownie muszą zapewnić dostępność dobrych opisów produktów zarówno dla swoich klientów instalatorów jak i dla handlowców. To ułatwi komunikację. Do pełniejszego wdrożenia klasyfikacji jest jeszcze daleko, ale korzyści z tego wynikające, w połączeniu z elektroniczną wymianą informacji, będą widoczne bardzo szybko i przyspieszą proces.

Podczas konwencji poruszono ważny ale też drażliwy temat prowizji dla projektantów. Przedstawiono argumenty mówiące o tym, że tego typu praktyki mogą naruszać zasady etyki zawodowej. Z jak dużą skalą problemu mamy do czynienia? W jaki sposób ZHI chce prowadzić politykę dotyczącą tego tematu?

Temat jest drażliwym, ponieważ wiele firm to robi. Mówimy o dużej skali zjawiska. Odkładając na chwilę na bok kwestie etyki zawodowej zastanówmy się, czy to jest dobre dla branży. Mała dygresja: mam sąsiada, który pomaga wielu firmom w sprawnym przeprowadzeniu przetargów publicznych. Podczas rozmowy przy grillu powiedział, że zdarzają się przetargi na opracowanie dokumentacji projektowej różnych obiektów, w których oferty są na zero złotych. To znaczy, że pracownie projektowe są gotowe dostarczyć dokumentację za darmo. Ponieważ nic na tym świecie nie ma za darmo, to pojawia się pytanie: kto za to zapłaci? Czy naprawdę zapłaci tylko producent w prowizji od zainstalowanych urządzeń? Końcowym płatnikiem jest inwestor – czy inwestor zapłaci tylko pieniędzmi, czy również nieoptymalnym z technicznego punktu widzenia doborem urządzeń? Czy również nie zapłaci projektant, od którego w kolejnych przetargach będzie się oczekiwać darmowej albo bardzo taniej oferty? Cena referencyjna projektu w świadomości inwestora spada do zera. Jak powinni się zachować inni projektanci? Również zaufanie do ich kompetencji technicznych może spaść: czy konkretne rozwiązanie techniczne jest zastosowane dlatego, że tak będzie najlepiej z punktu widzenia problemu? A może dlatego, że prowizja od konkretnego rozwiązania jest najwyższa? Dlaczego jeden projekt może kosztować określoną kwotę, a kolejny bardzo podobny do niego tylko połowę lub jedną trzecią ceny pierwszego projektu? Wydaje się, że każdy powinien dostawać wynagrodzenie za to, co robi: projektant za projekt, hurtownia za sprawne dostarczenie towarów dla wykonawcy, instalator za wykonaną pracę. A przynajmniej powinno być jasne dla wszystkich, kto za co otrzymuje wynagrodzenie.

Podczas spotkania ogłoszono także datę kolejnej edycji Targów Instalacje, które odbędą się w dniach 21–23 kwietnia przy-

3. Konwencja ZHI odbyła się 26 marca w Warszawie./fot. ZHI

szłego roku. W poprzedniej edycji w ramach współpracy Międzynarodowych Targów Poznańskich i ZHI powstała Arena Dystrybucji, na której wspólnie prezentowały się wszystkie znane na rynku sieci dystrybucji działające w ramach związku. Czy czekają nas jakieś nowości w przyszłym roku? Co jest ważne dla ZHI w ramach tej współpracy?

Uważamy, że Targi Instalacje są bardzo potrzebne dla rozwoju branży. Poprzednia edycja, Instalacje 2018, pokazały siłę tego wydarzenia. Hurtownie będą współpracować z Międzynarodowymi Targami Poznańskimi i zachęcać oraz organizować przyjazd instalatorów na Targi Instalacje. Wiele z nich będzie brać w nich udział, takie mam wstępne deklaracje, ale za wcześnie na szczegóły. Chcemy, żeby Instalacje 2020 były jeszcze jednym miejsce na spotkania i dyskusje o rozwoju branży. Rynek jest duży, dynamiczny, wiele się dzieje, a powodzenie targów (zarówno globalnych jak frankfurckie ISH oraz regionalnych) pokazuje, że ludzie z branży chcą się ze sobą spotykać.

Ważnym, jeśli nie najważniejszym tematem jest demografia i pozyskiwanie pracowników. Nie jest tajemnicą, że rynek pracowników ostatnimi czasy kurczy się, a w naszej branży potrzebni są wykwalifikowani specjaliści. W Pańskiej prezentacji padły dwa ważne pytania o to czy nasza branża może być interesująca jako pierwsza praca i jak zatrzymać dobrych pracowników z doświadczeniem. Czy może Pan spróbować odpowiedzieć?

Branża instalacyjno-grzewcza to dobra branża. Jest nowoczesna i można całkiem dobrze zarobić. Niestety nie wszyscy o tym wiedzą, zwłaszcza młodzi ludzie oraz ich rodzice. Nabory do klas o profilu budowlanym i instalacyjnym w szkołach technicznych są o ponad połowę mniejsze, niż 10–12 lat temu. Można zażartować, że najlepszą promocją zawodu hydraulika byłoby zorganizowanie spotkania z grupą instalatorów na parkingu. Tam, gdzie stoją ich prywatne samochody. Mamy nadzieję, że przekonanie o małej atrakcyjności zawodu zniknie. Nowy system szkolenia zawodowego może w tym pomóc, ale my również będziemy budować system wspierających e-szkoleń. Na to nas stać. Ale problem braku fachowców jest powszechny – dotyczy nie tylko naszej branży i nie tylko polskiego rynku. Zmian można oczekiwać za kilka, a nawet kilkanaście lat.

Słyszałam o Białym Słoniu… Co to za tajemniczo brzmiący projekt?

Chodzi o obserwatorium astronomiczno-meteorologiczne im. Józefa Piłsudskiego zbudowane w latach 1936–1938 w Czarnohorze na górze Pop Iwan. Powstało dzięki inicjatywie generała Leona Berbeckiego, szefa Ligi Ochrony Powietrznej i Przeciwgazowej. Jak można się domyślać, jako że Pop Iwan położony jest bardzo blisko ówczesnej granicy rumuńsko-sowiecko-polskiej, nie tylko o obserwacje astronomiczne chodziło. Obserwatorium kosztowało milion złotych – dużą sumę na tamte czasy. Biały Słoń to troszkę ironiczna nazwa czegoś, co jest imponujące, ale nie wiadomo czemu ma służyć. Obserwatorium jednak było bardzo dobrze wyposażone i działało do września 1939 roku. Kilkanaście lat temu pojawiła się inicjatywa odbudowy częściowo zrujnowanego budynku (mury przetrwały, nie było dachu) i powołano fundację Uniwersytetu Warszawskiego oraz Narodowego Uniwersytetu w Iwano-Frankowsku. Powstał projekt odbudowy i przywrócenia do życia obiektu. Będzie służyć jako baza naukowa między innymi do obserwacji astronomicznych, badań porównawczych oraz jako stacja ratownictwa górskiego nowo powstającej ukraińskiej służby. Byłem tam kilka razy, obiekt robi wrażenie, a ponieważ idea odbudowy zakłada korzystanie z nowoczesnych technologii pochodzących z Polski, będę się starał pomóc zaprzyjaźnionym kolegom ze Studium Europy Wschodniej UW.

Będziemy śledzić z uwagą ten projekt. Powodzenia! Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Sprzedawaj skutecznie

„AKADEMIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY" TO CYKLICZNE SZKOLENIA DLA HANDLOWCÓW HURTOWNI PARTNERSKICH GRUPY SBS. EDYCJĘ, KTÓRA ODBYŁA SIĘ W TYM ROKU POPROWADZIŁ MARIUSZ PROKOPCZUK. NAM ZDRADZA JAK EFEKTYWNIE PRACOWAĆ NAD SWOIMI UMIEJĘTNOŚCIAMI SPRZEDAŻOWYMI.

Mariusz Prokopczuk, Grupa Proguest

Jaki jest poziom początkowych umiejętności handlowych wśród szkolonych przez Pana osób przed odbyciem kursu?

Mariusz Prokopczuk, Grupa Proguest: Są badania, mówiące o tym, że ok. 80% ludzi nie ma świadomości swoich wad. Myślę, że podobnie jest ze świadomością swoich braków w obszarze kompetencji „miękkich". Uświadomienie sobie tego co potrafię, a czego nie, jest pierwszych krokiem na czteroetapowej drodze rozwoju. Dotyczy to również umiejętności sprzedażowych.

Bez wątpienia największą rewolucję w świadomości, a tym samym największe zmiany, generują wspólne wizyty w terenie u klientów handlowca. Jeśli handlowiec uczestniczył w przeszłości w szkoleniach czy kursach sprzedażowych, to mniej więcej wie, co mu wychodzi lepiej, co gorzej i nad czym powinien popracować. Handlowcy, którzy przyjeżdżają na pierwsze czy drugie szkolenie w życiu, doświadczają prawdziwego przełomu. Czasami jest to wręcz rewolucja. Trzeba jednak sobie szczerze powiedzieć, że świadomość jest ważna, ale nie wystarczająca, by wiedzieć czego nie umiem, lub co robić, żeby odnosić sukcesy. Trzeba bardzo chcieć zmiany, a rolą trenera jest zmotywowanie uczestników do tego, żeby przynajmniej uczynili pierwszy krok w kierunku rozwoju.

Czy potem handlowcy wykorzystują zdobytą na szkoleniu wiedzę?

Niestety nie da się jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Przede wszystkim zależy to od postawy i wewnętrznej motywacji, ale również, choć w mniejszym stopniu, od różnych zewnętrznych czynników.

Uczestnicy szkoleń z rozwoju kompetencji „miękkich" mają problem z przełożeniem zdobytej wiedzy na praktyczne działania. Parę lat temu prowadziłem projekt doradczy dla jednego z salonów znanego w branży producenta, gdzie jednym z etapów było wdrożenie odpowiednich standardów w zakresie obsługi klienta. Po jednodniowym szkoleniu teoretycznym następnego dnia ćwiczyliśmy w sposób praktyczny. Ja udawałem klienta, a handlowiec mnie obsługiwał. Byłem zdruzgotany tym, że praktycznie w ogóle nie wykorzystywał wiedzy, którą wczoraj pozyskał. Ale po kilku godzinach praktycznych ćwiczeń zaczął realizować założenia szkolenia i to w sposób całkiem zadowalający. Tak więc po pierwsze trzeba chcieć się uczyć, po drugie trzeba to zacząć stosować w praktyce (analizować, korygować, powtarzać). Nie ma drogi na skróty.

Główną rolą szkoleń jest uświadomienie i pokazanie jak można działać skuteczniej oraz zmotywowanie handlowców, żeby im się chciało coś z tą wiedzą zrobić, kiedy wrócą do swoich codziennych zajęć.

Co nam daje świadomość tzw. umiejętności „miękkich"?

Sama świadomość nie przynosi praktycznych korzyści, a czasami wręcz powoduje frustrację. Jeśli jednak mówimy o posiadaniu „miękkich" kompetencji, to bez wątpienia jest to jeden z kluczy do sukcesu w sprzedaży. I nie tylko w sprzedaży. „Uświadomienie" jest pierwszym etapem w rozwoju i zwykle zmiana zaczyna się od tego, że pojmujemy jak wartościowe są „miękkie" kompetencje. Dostrzegam to u innych i to jest ta pozytywna motywacja, która napędza nas do rozwoju.

Z drugiej strony mogę być sfrustrowany tym, że nie potrafię nawiązywać relacji, albo po raz kolejny wyjeżdżam od klienta z niepełnymi informacjami. Frustracja jest często większą siłą napędową, niż inspiracja, ale wymaga dużego poziomu świadomości. W przeciwnym razie frustracja przerodzi się w zniechęcenie, wypalenie, a to już jest prosta droga do depresji.

Wiele osób, a może nawet większość, nie zdaje sobie sprawy z tego, że potrzebuje umiejętności sprzedażowych. Myślą, że skoro nie pracują w sprzedaży, to niby po co są one mi potrzebne? Każdy z nas – niezależnie czym się zajmuje – codziennie coś sprzedaje. Sprzedajemy siebie (kreując wizerunek w pracy, wśród znajomych), sprzedajemy własne zdanie, własną opinię, funkcjonujemy w społeczeństwie. Musimy się dobrze komunikować, umieć nawiązywać i budować trwałe relacje. Umiejętności sprzedażowe są zatem bardzo praktyczne i uniwersalne.

Po odbytym kursie większości z nas towarzyszy coś, co roboczo nazywam „syndromem poszkoleniowym". Przez kolejny tydzień świat wygląda inaczej, skuteczność w negocjacjach przekracza dotychczasowe osiągnięcia, mamy poczucie, że teraz pracuje się nam łatwiej i skuteczniej. Niestety po tygodniu wszystko wraca do normy (która umiarkowanie nas zaczyna satysfakcjonować). Czy da się ten efekt przedłużyć? Dlaczego tak łatwo wdrożyć nam nowe zachowania i tak łatwo je wytracamy?

To jest bardzo dobre pytanie, bo w zasadzie tutaj tkwi klucz wszelkiej skuteczności. Warto na marginesie zaznaczyć, że jeśli ktoś ma do czynienia z „syndromem poszkoleniowym", to znaczy, że jest osobą, która chce się rozwijać, a szkolenie było dobre. Niestety nie każdy uczestnik szkolenia tego syndromu doświadcza.

Spędziłem kilka lat (czytając różnego rodzaju książki opracowania, uczestnicząc w szkoleniach) na poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie: co zrobić, aby szkolenia były naprawdę skuteczne, żeby nie działały tylko przez tydzień, czy dwa? Odpowiedź jest bardzo prosta, ale realizacja znacznie trudniejsza. Aby nauczyć handlowca bardzo dobrze sprzedawać, musimy przeprowadzić go od etapu diagnozy, czyli uświadomienia braków (fachowo nazywa się to diagnoza luk kompetencyjnych) do profesjonalnego opanowania umiejętności nad którą pracujemy – czyli wypracowanie nawyku. Sukces zatem tkwi w wypracowaniu dobrego nawyku – ale jak to zrobić? Jest pięć wskazówek.

Musimy być otwarci na wiedzę. Jeśli uważam się za „debeściaka" tylko dlatego, że pracuję w handlu 15 lat, to już na wstępie jestem oporny na wiedzę.

Musimy wierzyć, że ta wiedza, którą aktualnie zdobywamy, w sposób praktyczny pomoże nam w pracy.

Musimy naprawdę chcieć coś zmienić, znaleźć solidny powód do rozwoju umiejętności. Właśnie na te chwile, kiedy motywacja już opadnie i przyjdzie kryzys albo zniechęcenie.

Nie można wdrażać wszystkiego na raz. To jest błąd, który ja popełniałem, kiedy pracowałem jako handlowiec i przechodziłem przez cykl szkoleń sprzedażowych. Trzeba wybrać jeden lub maksymalnie dwa obszary i ćwiczyć je do pełnego opanowania, a dopiero wówczas brać się za kolejne rzeczy – inaczej szybko się zniechęcimy i szkolenie nie przyniesie większych korzyści.

Trzeba wybrane umiejętności regularnie ćwiczyć, bo inaczej się nie uda. To tak jak w starej anegdocie, kiedy młoda wiolonczelistka wysiada z pociągu na Dworu Centralnym w Warszawie i pyta leżącego na ławce bezdomnego jak dostać się do filharmonii. A bezdomny na to, „droga Pani trzeba ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć" Z umiejętnościami sprzedażowymi jest dokładnie tak samo.

Jeśli miałby Pan wymienić trzy cechy dobrego handlowca, to jakie by one były?

Przede wszystkim chęć rozwoju. Bądźmy otwarci na informacje zwrotne, na słuchanie co możemy robić jeszcze lepiej. Szukajmy samodzielnie możliwości stawania się bardziej skutecznym. Wtedy z miesiąca na miesiąc będziemy coraz lepsi.

Na drugim miejscu postawiłbym umiejętność budowania silnych i trwałych relacji z klientem. To przywiązuje klientów, pomaga w sposób łagodny rozwiązać wiele trudnych sytuacji i powoduje, że klient szczerze mówi o swoich potrzebach, obawach, cenach jakie ma u konkurencji.

Po trzecie umiejętność zadawania pytań. Z tym niestety zdecydowana większość handlowców ma duży problem. Bywa, że pracują z klientami wiele lat i nie posiadają często na ich temat podstawowej wiedzy: o jego konkurencji, wielkości rocznych lub miesięcznych obrotów, kto jest głównym klientem naszego klienta, co sobie ceni we współpracy z hurtownią, dlaczego kupuje akurat w tej hurtowni, a nie gdzieś indziej, itd.

Jeśli te trzy elementy dodatkowo są podparte silną motywacją (handlowiec lubi, to co robi i jest głodny sukcesu), to jest to diament, który trzeba tylko oszlifować, aby stał się brylantem. Niestety bardzo mało spotkałem takich handlowców.

Często zdarza się nam, że w pracy trafiamy na osoby które są świetnie wyszkolone z technik perswazyjnych lub innych dających przewagę w negocjacjach. Czy mógłby Pan podpowiedzieć naszym Czytelnikom co zrobić, aby pomimo świadomości przewagi przeciwnika, nie dać się zdominować w negocjacjach?

Przy negocjacjach warto pamiętać, iż nie są one wyrwane z kontekstu, tylko zwykle jest to kolejny etap procesu sprzedaży. Jeśli nie zbudujemy relacji, to negocjacje będą trudne. Jeśli nie uda się nam stworzyć atmosfery szczerości i otwartości, nie poznaliśmy dobrze potrzeb klienta, problemów, które potrzebuje rozwiązać i motywacji zakupowych (dlaczego chce te produkty, a nie inne i dlaczego w tej cenie), to wówczas skupimy się wyłącznie na cenie czy rabacie. Dzieje się tak dlatego, że w jego umyśle nie wytworzyliśmy żadnej wartości dodanej w stosunku do tego, co ma u konkurencji.

Oczywiście inaczej to wygląda, kiedy już długo współpracujemy z klientem, a inaczej kiedy jedziemy po raz pierwszy do generalnego wykonawcy czy kupca z sieci handlowej, z którym do tej pory nie współpracowaliśmy. Jeśli wtedy spotykamy się z wytrawnym negocjatorem po drugiej stronie, to takie negocjacje są trudne, bo każda ze stron zakłada, że jest to typowa relacja wygrany-przegrany.

Jak więc zacząć rozmowy w takiej sytuacji?

Po pierwsze: warto pamiętać, że po drugiej stronie zawsze siedzi człowiek podobny do nas. Więc zawsze warto postawić na budowanie relacji, bo to zawsze cywilizuje i łagodzi proces negocjacji. Jeśli się to nie uda, to na pewno nie wolno ulec presji drugiej strony (warto stosować techniki opóźnienia, precyzowanie, czasami należy poprosić o krótką przerwę na wykonanie telefonu – jest jeszcze kilka innych pomocnych technik).

Jeśli ta metoda również nie przynosi pożądanych skutków, a negocjacje są realizowane z pozycji siły, to trzeba wówczas… negocjować warunki negocjacji. Zaczynamy od pytań o powody zainteresowania naszą ofertą, o to dlaczego biorą w ogóle naszą ofertę pod uwagę i czy rozumieją to, że każdy musi na tym kontrakcie coś zarobić. Ważne jest uświadomienie, że inaczej rozmowa nie ma sensu, a możliwości obniżania poziomu rabatów mają swoją granicę, do której właśnie dotarliśmy.

I na koniec jeszcze jedna ważna rzecz, a może nawet najważniejsza. Dotyczy ona obu omawianych przypadków: do spotkania negocjacyjnego trzeba się zawsze przygotować. Muszę bardzo precyzyjnie ustalić cel, jaki chcę osiągnąć i granicę, której za nic nie przekroczę. Wówczas unikniemy sytuacji w której wygraliśmy, ale po takich cenach, które w ogóle nas nie satysfakcjonują. Powstaje wtedy dylemat czy sprzedawać (a po drodze mamy ryzyko płatności), czy się wycofać (co wówczas z reputacją)? Ja nie jestem zwolennikiem pozyskiwania zamówień za wszelką cenę, bo taka strategia w końcu przynosi złe rezultaty.

PRZY NEGOCJACJACH WARTO PAMIĘTAĆ, IŻ NIE SĄ ONE WYRWANE Z KONTEKSTU, TYLKO ZWYKLE JEST TO KOLEJNY ETAP PROCESU SPRZEDAŻY. JEŚLI NIE ZBUDUJEMY RELACJI, TO NEGOCJACJE BĘDĄ TRUDNE.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska

Ekologia jest na topie

„POLSKA MYŚL TECHNICZNA I POLSKA PRODUKCJA W TROSCE O NASZE ŚRODOWISKO" – TO MOTTO FIRMY WOBET-HYDRET, PRODUCENTA OCZYSZCZALNI ŚCIEKÓW DLA DOMÓW JEDNORODZINNYCH, SZKÓŁ, OBIEKTÓW WCZASOWYCH CZY MAŁYCH OSIEDLI. ROZMAWIAMY Z MATEUSZEM ZAMOJSKIM, JEJ DYREKTOREM.

Mateusz Zamojski,
Dyrektor w firmie Wobet-Hydret

Jak długo marka jest na rynku?

Mateusz Zamojski, Dyrektor w firmie Wobet-Hydret: Założenie firmy przypada na końcówkę lat 80. Od początku istnienia firmy zajmujemy się produkcją związaną z wodą i ściekami. W swojej historii mamy zarówno kopanie studni głębinowych, produkcję elementów betonowych, jak i zbiorników z żywicy poliestrowej. W 2008 roku podjęliśmy decyzję aby postawić na nowoczesne technologie, rozpoczęliśmy produkcję oczyszczalni ścieków z polietylenu wysokiej gęstości. Dzięki ciągłym inwestycjom w nowoczesny park maszynowy, jak i zbieranym przez lata doświadczeniom, jesteśmy w stanie dostarczać urządzenia na najwyższym poziomie.

Od dłuższego czasu zarządza Pan firmą. Jakie wyzwania i jakie decyzje Pan podejmował?

Zdobywałem doświadczenie pokonując poszczególne szczeble zatrudnienia w firmie. Jestem pracownikiem, który zna firmę od przysłowiowej „podszewki". Poznałem procesy funkcjonowania firmy na każdym etapie jej działania od produkcji, poprzez montaż i sprzedaż. Największym wyzwaniem było precyzyjne określenie kierunku, w którym mamy podążać. Aktualnie postawiliśmy mocno na to, by podkreślić naszą rolę jako czołowego producenta oczyszczalni w kraju. Podpisanie umowy z Grupą SBS otworzyło nam nowe możliwości. Duża sieć dystrybutorów w połączeniu z firmą, która działa na rynku od lat i cały czas się rozwija – to wzbudza zaufanie u klientów. Dodajmy do tego, że zarówno my jako producent, jak i Grupa SBS stanowimy polski kapitał. To ważny argument dla naszych klientów, którzy sami działając lokalnie bardzo cenią sobie współpracę z rodzimymi firmami.

Trend eko jest mocno zauważalny i lansowany, zwłaszcza w kontekście OZE. Nie mniej jednak i Wasze rozwiązania mają charakter proekologiczny. Czy odnotowujecie coraz większe zainteresowanie Waszymi produktami w tym kontekście?

W naszych czasach ekologia jest na topie w każdej dziedzinie życia. Ludzie są coraz bardziej świadomi potrzeb i zagrożeń związanych ze środowiskiem. Coraz mniej ludzi jest chętnych do wylewania ścieków na swoje pole, tak jak to odbywało się jeszcze kilka lat temu. Są świadomi, że zanieczyszczając otoczenie niszczą zdrowie swoje i swoich dzieci. Jeśli tylko jest taka możliwość, starają się zastąpić szambo przydomową oczyszczalnią ścieków. Dla nieprzekonanych co do ekologii są też argumenty finansowe. Oczyszczalnia zapewnia możliwość legalnego odprowadzenia do gruntu ścieków, które są oczyszczone i nie zagrażają naszemu zdrowiu. Dodatkowo uruchamiane są programy zarówno ogólnopolskie, jak i lokalne umożliwiające uzyskanie dofinansowania na zakup i montaż przydomowej oczyszczalni. Ekologia w połączeniu z argumentami finansowymi powoduje, tak jak w przypadku OZE, wzrost całego segmentu rynku.

LUDZIE SĄ CORAZ BARDZIEJ ŚWIADOMI POTRZEB I ZAGROŻEŃ ZWIĄZANYCH ZE ŚRODOWISKIEM. CORAZ MNIEJ LUDZI JEST CHĘTNYCH DO WYLEWANIA ŚCIEKÓW NA SWOJE POLE, TAK JAK TO ODBYWAŁO SIĘ JESZCZE KILKA LAT TEMU.

Duże znaczenie w bieżącej działalności promującej Waszą markę mają targi. W których najchętniej bierzecie udział?

Dzielimy targi na dwie kategorie – branżowe, gdzie spotykamy się z naszymi partnerami biznesowymi oraz targi budowlane i rolnicze, gdzie spotykamy się z klientem końcowym.

Targi branżowe, które najchętniej odwiedzamy to te organizowane przez Grupę SBS oraz targi WOD-KAN w Bydgoszczy. Tam docieramy do osób zainteresowanych konkretnym produktem. Przy postawieniu przede wszystkim na produkcję, o czym mówiłem wcześniej, jest to dla nas idealne, ponieważ spotykamy się z przedstawicielami hurtowni i składów budowlanych. Możemy nawiązać nowe kontakty, przedstawić swój produkt niezdecydowanym czy odpowiedzieć na konkretne pytania tym, którzy już sprzedają nasze produkty.

Targi budowlane i rolnicze to z kolei miejsce gdzie bardziej kładziemy nacisk na wsparcie firmy działającej na danym terenie, gdyż to ona ostatecznie będzie tego klienta obsługiwać. Pokazujemy odwiedzającym naszą markę i produkty. Podpowiadamy rozwiązania, a na końcu informujemy, gdzie na miejscu, w sąsiedztwie mogą je nabyć. Wiele osób mimo tego, że żyjemy w dobie internetu ceni sobie możliwość zobaczenia

W ofercie firmy można m.in. znaleźć oczyszczalnię z typoszeregu „ZBS". Jest to sprawdzony produkt, od kilku lat obecny na rynku, działający w technologii SBR. Oczyszczalnie te mogą być dostępne w kilku wariantach. Dla przykładu ZBS-6C to oczyszczalnia o bardzo dużym potencjale dla większości rodzin w Polsce. Może obsłużyć do 6 osób, a dzięki zaawansowanemu sterowaniu, zmniejszenie ilości użytkowników w pierwszej fazie nie wpłynie negatywnie na jakość oczyszczania. W wariancie KP (komora pompowa) zamontowana jest pompa oraz istnieje możliwość zastosowania dwupłaszczowego zbiornika. Umożliwia to przepompowanie do nasypu bez dodatkowego zbiornika oraz daje zwiększoną odporność. Dodatkowo ZBS posiada możliwość zainstalowania modułu GSM, pozwalającego na wysyłanie informacji o alarmach czy nadchodzącym okresie serwisowym.

i dotknięcia produktu, który chcą kupić. To w połączeniu z siecią składów na terenie całej Polski daje naprawdę dobre efekty.

W dniach 25 i 26 kwietnia na Targach Grupy SBS można było się z Wami spotkać. Jak oceniacie 7. edycję?

Po raz drugi uczestniczyliśmy w tych targach, i muszę podkreślić, że zarówno pod względem organizacyjnym, jak i korzyści z uczestnictwa, jest to jedna z najlepszych imprez, w jakich mamy okazję brać udział. Doceniamy bezpośredni kontakt, rozmowy biznesowe i integrację z przedstawicielami hurtowni. Obustronną wymianę doświadczeń, z której my możemy czerpać bardzo wiele informacji na temat potrzeb klienta, z którym to właśnie właściciele i pracownicy hurtowni mają codzienny kontakt. Dzięki temu możemy przygotowywać naszą ofertę dopasowaną do danej Hurtowni Partnerskiej Grupy SBS, bo zapotrzebowanie nie zawsze bywa identyczne.

Jakiego typu inwestycje obsługujecie najczęściej? Jaki profil ma wasz klient końcowy?

Jeśli chodzi o odbiorcę końcowego, to na pierwszym miejscu jest klient indywidualny, który buduje dom lub ten dom już ma i chce rozwiązać problem ścieków czy wody deszczowej. Dostarczamy również produkty na większe inwestycje, np. szkoły czy zakłady produkcyjne. Tam trafiają duże oczyszczalnie, separatory tłuszczu i koalescencyjne, zbiorniki przeciwpożarowe i zagospodarowania wody deszczowej. Coraz częściej gminy decydują się na zastępowanie przyszkolnych szamb oczyszczalniami. Magazynowanie wody deszczowej to dla każdego, od osoby fizycznej po korporację, świetny interes. Zamiast zużywać (i za nią płacić) wodę pitną z wodociągu, sami gromadzimy wodę do podlewania ogrodu. Poza aspektami środowiskowymi zaobserwować można w takim działaniu długofalowe inwestycje nastawione na znaczące oszczędności. Pamiętać należy, że duża część z tych klientów przechodzi przez Hurtownie Grupy SBS. Współpraca z Wami rozwija się naprawdę bardzo dynamicznie.

Jakie są najczęściej zadawane pytania dotyczące Waszych produktów?

Najczęściej ludzie pytają o to, który z produktów najlepiej spełniłby ich potrzeby, a w drugiej kolejności, jak go prawidłowo obsługiwać. Na wszystkie te pytania, wyczerpujących odpowiedzi udziela nasza wykwalifikowana kadra.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska

WOBET-HYDRET

Firma Wobet-Hydret z siedzibą w Woli Grzymkowej i Aleksandrowie Łódzkim oferuje oczyszczalnie ścieków biologiczne i drenażowe oraz produkty powiązane (szamba szczelnie, studnie kanalizacyjne, studnie wodomierzowe). Zyskały one uznanie zarówno u odbiorców krajowych, jak i zagranicznych, a w dotychczasowym dorobku firma zgromadziła w sumie ponad trzydzieści nagród i wyróżnień. Obecną rozpoznawalność marki zawdzięcza jakości swoich produktów, którą utrzymuje nieprzerwanie na najwyższym poziomie. Za sprawą szerokiego zaplecza technicznego może również modyfikować ofertę pod kątem indywidualnych wymagań Klienta. Na wszystkie oferowane oczyszczalnie ścieków posiada atesty higieniczne oraz aprobaty techniczne. Wartym podkreślenia jest fakt, iż przedsiębiorstwo stanowi inicjatywę opartą wyłącznie na autorskiej myśli technicznej, popartej wieloletnim doświadczeniem.

VTS

KURTYNA POWIETRZNA
WING

KRÓLEWSKA JAKOŚĆ
DRAPIEŻNA CENA.

KRÓLEWSKA JAKOŚĆ
Do asortymentu VTS dodał łatwe w montażu, proste w obsłudze i niezawodne kurtyny z 3-biegowym silnikiem AC. Urządzenia nie tylko otrzymały silnik AC, ale także przeszły lifting konstrukcyjny, dzięki któremu usztywniono obudowę i wyciszono ich pracę zwiększając komfort użytkowników.

DRAPIEŻNA CENA
Kurtyny powietrzne WING o dużej wydajności, cichej pracy i unikalnym kształcie, teraz dostępne są w lekkiej cenie. Nie pozwolimy, by nasi klienci rezygnowali z jakości, nawet jeśli nie potrzebują zaawansowanych funkcji sterowania. Kurtyny WING AC będą około 20% tańsze, co uczyni je najatrakcyjniejszą ofertą na rynku.

Must have Instalatora

Co każdy instalator mieć powinien

GRAS

Hydrant 130

Producent: **Gras**

Firma Gras przedstawia najnowszą konstrukcję hydrantu o głębokości 130 mm. To jedyny hydrant na rynku o takim wymiarze. Podstawowy zestaw stanowią hydrant natynkowy przystosowany do samodzielnej rozbudowy o ramki maskujące pozwalający na montaż podtynkowy oraz podpory regulowane.

Więcej na **www.gras.pl**

Anemostat nawiewny Zehnder ComfoValve Luna S125

Producent: **Zehnder**

zehnder

Unikalna, opatentowana konstrukcja anemostatu nawiewnego Zehnder ComfoValve Luna S125 zapewnia szybki montaż, precyzyjną regulację, ukierunkowanie przypływu 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**

oventrop

Termostatyczny zawór cyrkulacyjny z funkcją regulacji hydraulicznej

Producent: **Oventrop**

Aquastrom T plus to termostatyczny zawór cyrkulacyjny z funkcjami statycznego i termodynamicznego równoważenia instalacji cyrkulacyjnej c.w.u. Standardowo wyposażony jest również w funkcję wspomagania dezynfekcji termicznej z zachowaniem przepływu resztkowego.

Podstawowe cechy zaworów Aquastrom T plus:

- korpus wykonany z odpornego na korozję brązu
- części mające kontakt z wodą nie zawierają mosiądzu
- zakres regulacji termicznej: 40–65°C, fabrycznie ustawiony na 57°C, maks. temp. wody: 90°C
- zintegrowane zabezpieczenie nastawy temperatury (kołpak do plombowania)
- pokrętło do precyzyjnej, statycznej nastawy wstępnej przepływu, z możliwością blokady nastawy i z funkcją odcięcia

Więcej informacji na **www.oventrop.com**

KELLER

Nić do gwintów KELLER Locker

Marka: **KELLER**

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

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

KELLER

Regulator temperatury KELLER KEL 453200

Marka: **KELLER**

Programowalny, cyfrowy, tygodniowy regulator temperatury posiada zegar i możliwość podłączenia czujnika temperatury podłogi. Możliwość wstępnego ustawiania i łatwej zmiany programów. Oddzielny program na czas wakacji. Napięcie zasilania: 230 VAC 50. Regulacja temperatury pomieszczenia w zakresie 5 – 30°C. Regulacja temperatury podłogi w zakresie 10 – 40°C. Rodzaj ochrony: klasa ochrony II IP 30.

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

SPROSTOWANIE

Szanowni Państwo, w wydaniu 1/2019 „Magazynu Grupy SBS" na s. 51 pojawił się logotyp maki Winkiel, która formalnie nie istnieje na rynku.

Poniżej komunikat firmy Prevex:

W 2016 roku firma Winkiel Spółka z o.o. została zakupiona przez fińską firmę Prevex, lidera na rynku europejskim w sektorze odpływów. Od momentu przejęcia, firma Winkiel w Polsce przeszła głęboki proces restrukturyzacji, który dotyczył tak wzmocnienia organizacji i zespołu, jak również wprowadzenia nowych technologii, odnowienia infrastruktury i odświeżenia asortymentu produktów.

Nadszedł czas aby dopełnić zachodzące zmiany i podkreślić rozpoczęcie nowej ery dla Grupy Prevex również poprzez zmianę nazwy firmy w Polsce z Winkiel na Prevex, Zmiana nazwy nie wpłynie na relacje z klientami ani na wcześniejsze i przyszłe zobowiązania firmy Winkiel. Zmiana nazwy obowiązuje od 7 czerwca 2018 r.

Redakcja „Magazynu Grupy SBS" przeprasza za przeoczenie w publikacji.

Katalog Marek Własnych SBS 2019

Bądź na bieżąco z naszymi nowościami!

PODCZAS WSPOMINANYCH WIELOKROTNIE W TYM WYDANIU TARGÓW GRUPY SBS 2019 (25-26.04.2019 R.) TRADYCYJNIE MIAŁA MIEJSCE PREMIERA NOWEGO KATALOGU MAREK KELLER, NANOPANEL I DELFIN.

W najnowszym folderze można zobaczyć pełną, aktualną ofertę produktową Marek Własnych Grupy SBS wraz z danymi technicznymi oraz zdjęciami poszczególnych produktów.

W KATALOGU 2019 POJAWIŁY SIĘ LICZNE NOWOŚCI, M.IN.:

- Zasobniki stojące KELLER w obudowie z tworzywa w kolorze czerwonym.
- Grupy pompowe KELLER z separatorem zanieczyszczeń z magnesem – dostępne w wersji z pompą KELLER PRO EKO 25–60 i bez pompy.
- Zawory mieszające 3- i 4-drogowe KELLER – dostępne pojedynczo i w zestawach z siłownikiem KEL06.
- Sprzęgło-kolektory KELLER do 55 kW – dostępne w wersji pionowej i poziomej.
- Półśrubunek KELLER do naczynia przeponowego ¾".
- Pompa ciepła KELLER HP 260F.
- Pompy obiegowe wody pitnej KELLER typ CRS.
- Odkurzacze centralne KELLER – jednostki centralne, zestawy do sprzątania oraz pakiety tych produktów.
- Środek poślizgowy KELLER do rur z silikonem w nowej pojemności – 3000 g.
- Syfony i półsyfony KELLER z przyłączem do pralki – w 4 wariantach do wyboru.
- Pompy elektroniczne obiegowe NANOPANEL typ CER.
- Grzejniki łazienkowe DELFIN PIANO – dostępne w kolorze szarym i białym.
- Kocioł kondensacyjny Ariston CLAS ONE SYSTEM 18 jednofunkcyjny – dostępny pojedynczo i w atrakcyjnych pakietach – na wyłączność w Grupie SBS.
- Kocioł kondensacyjny DeDietrich MCR Home 24T jednofunkcyjny – dostępny w atrakcyjnych pakietach – na wyłączność w Grupie SBS.
- Podgrzewacze elektryczne ISEA VE/RE – na wyłączność w Grupie SBS.

Katalog znajdziesz na naszej stronie internetowej:

KELLER HP 260F – nowość w ofercie Grupy SBS

POMPA CIEPŁA KELLER HP 260F TO NOWOCZESNE URZĄDZENIE SŁUŻĄCE DO OSZCZĘDNEGO PRZYGOTOWANIA CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ. WYKORZYSTUJE DO TEGO CELU ENERGIĘ CIEPLNĄ Z POWIETRZA I MOŻE POZYSKIWAĆ Z OTOCZENIA WIĘKSZOŚĆ ENERGII POTRZEBNEJ DO PODGRZANIA WODY.

W porównaniu z rozwiązaniami tradycyjnymi pozwala to zdecydowanie obniżyć koszty przygotowania ciepłej wody. Działa już przy temperaturze powietrza -7°C i potrafi pokryć do 100% rocznego zapotrzebowania obiektu na ciepłą wodę. Standardowa praca pompy ciepła zapewnia podgrzanie wody do temperatury ok 55°C. Dodatkowe użycie grzałki elektrycznej pozwala osiągnąć temperaturę wody na poziomie nawet 70°C.

NAJWAŻNIEJSZE CECHY:

- Jeden z najtańszych sposobów przygotowania ciepłej wody użytkowej.
- Niskie koszty inwestycyjne.
- Doskonała alternatywa dla kolektorów słonecznych – niezależność od warunków pogodowych.
- Stalowy, emaliowany zasobnik c.w.u. o pojemności 260 litrów.
- Skuteczna izolacja poliuretanowa o grubości 50 mm.
- Zintegrowana wężownica grzewcza (pow. 1 m^2) umożliwiająca podłączenie dodatkowego źródła ciepła (np. kocioł na paliwo stałe).
- Praca w szerokim zakresie temperatur zasysanego powietrza.
- Funkcja aktywnego odszraniania umożliwiająca pracę instalacji w temperaturach powietrza już od -7°C.
- Możliwość wyprowadzenia powietrza wylotowego systemem kanałowym.
- Nowoczesna automatyka z wyborem trybu pracy (automatyczny, ekonomiczny i overboost).
- Minimalne postojowe straty ciepła.
- Zabezpieczenie antykorozyjne zasobnika – podwójna anoda magnezowa.
- 2 lata gwarancji.

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

ZŁOTY MEDAL 2016

DESIGN AWARD 2017

MONOBLOK – instaluj pompy ciepła, rozwijaj swój biznes

MONOBLOK JEST KOMPLETNYM URZĄDZENIEM Z FABRYCZNIE ZAINSTALOWANYM I SPRAWDZONYM OBWODEM CHŁODNICZYM. ZMNIEJSZA TO WYSIŁEK I MOŻLIWOŚĆ WYSTĄPIENIA BŁĘDÓW PODCZAS MONTAŻU W MIEJSCU INSTALACJI.

W monoblokowych pompach ciepła woda krąży między jednostkami i nie ma tu czynnika chłodniczego. To nie tylko obniża koszty utrzymania, ale także daje inwestorowi większe bezpieczeństwo w zakresie sprawnego funkcjonowania. Co ważne: podczas instalacji nie jest wymagana obsługa czynnika chłodniczego, ponieważ urządzenie jest wyposażone w fabrycznie sprawdzony pod kątem nieszczelności obwód czynnika chłodniczego.

NAJWAŻNIEJSZE ARGUMENTY DLA INSTALATORA, CZYLI TECHNICZNE ASPEKTY W PIGUŁCE:

- super szczelny układ, napełniony fabrycznie gazem chłodniczym;
- nie potrzebujesz kupować gazów chłodniczych i prowadzić dokumentacji związanej ich sprzedażą i zakupem;
- nie potrzebujesz specjalistycznych i kosztownych narzędzi potrzebnych w przypadku montażu pomp typu „split";
- nie potrzebujesz drogich uprawnień F-gaz;
- szybki, prosty montaż: w czasie instalacji jednego splita zamontujesz dwie pompy typu monoblok;
- zestawy zaspakajające różne potrzeby klientów: Flex, Compact, Compact D;
- parownik o konstrukcji przeznaczonej wyłącznie do pomp ciepła – specjalnie zaprojektowane lamele, które odbierają 90% ciepła z przepływającego powietrza;
- pierwsze uruchomienie i serwis jest po stronie Stiebel Eltron, dzięki czemu możesz skupić się na kolejnych projektach bez potrzeby powrotu do już wykonanych instalacji i wykonywanie prac serwisowych;
- moc grzewcza przy P-7/W35 (EN 14511) to 7,80 kW;
- cicha praca dzięki inteligentnej funkcji odmrażania oraz trybowi pracy SILENT MODE;
- wygodna obsługa za pomocą urządzeń mobilnych w połączeniu z siecią ISG;
- niewielkie wymiary (wys./szer./głęb.) 812/1152/524 mm;
- certyfikat KEYMARK;
- gwarancja do 5 lat;
- wszystkie elementy układu zostały zaprojektowane i wykonane w Niemczech.

PROMOCJA

PAKIET HPA-0 8 CS Plus flex Set

W promocji w najniższej cenie na rynku dla Twojego Klienta **19 950 zł** netto za:

- monoblokową, powietrzną pompę ciepła HPA-O 8 CS Plus.
- moduł hydrauliczny HM Trend z zestawem przyłączeniowym AS-HM Trend.

Pakiet jest przeznaczony do nowych domów o powierzchni **< 200 m²**.

Trzy funkcje: ogrzewanie, chłodzenie, ciepła woda (z zewnętrznym zasobnikiem).

Klasa efektywności energetycznej pakietu: A+++.

Więcej o promocji: **www.pompaciepla.com.pl/monoblok**

Najlepsze kotły znajdziesz w SBS

HURTOWNIE GRUPY SBS TO MIEJSCE, GDZIE EKSPERCI OD SYSTEMÓW GRZEWCZYCH ZNAJDĄ ROZWIĄZANIA NAJLEPSZYCH MAREK. W NASZEJ OFERCIE NIE BRAKUJE TEŻ PRODUKTÓW WYJĄTKOWYCH, KTÓRE ZNAJDZIESZ TYLKO W PARTNERSKICH HURTOWNIACH. DZIĘKI TEMU DAJEMY GWARANCJĘ JAKOŚCI I OFERTY SKROJONEJ NA MIARĘ TWOICH POTRZEB. POZNAJ TRZY WYJĄTKOWE ROZWIĄZANIA DOSTĘPNE W NASZEJ SIECI.

PAKIETY Z KOTŁEM DE DIETRICH MCR HOME 24T

Pakiety z jednofunkcyjnym kotłem kondensacyjnym De Dietrich MCR Home 24T, z zasobnikiem c.w.u. KELLER oraz z regulatorem Smart TC (R-BUS).

Najważniejsze cechy kotła De Dietrich MCR Home 24T:

- Naścienny gazowy kocioł kondensacyjny 1-funkcyjny, fabrycznie wyregulowany,
- Kocioł o nowatorskim projekcie i bardzo zwartej konstrukcji: 395 x 700 x 297 mm oraz nadzwyczaj lekki: 26 kg,
- Wyposażony i nastawiony do pracy z gazami ziemnymi, z możliwością dostosowania do propanu bez dodatkowego zestawu,
- W dostawie króciec odprowadzania spalin 60/100 mm,
- Możliwość podłączenia do przewodu powietrzno-spalinowego (homologacje C13 i C33),
- Możliwość podłączenia do komina (homologacje B23p i C93), adaptera bi-flux (homologacja C53) lub przewodu 3CE (homologacja C43x, wyposażenie dodatkowe),
- Sprawność przy 30% obciążenia do 108,6%,
- Niska emisja zanieczyszczeń: NOx < 38/40 mg/kWh,
- Kompaktowy wymiennik toroidalny wykonany ze stali nierdzewnej z 5-letnią gwarancją,
- Moduł powietrze/gaz, zawierający palnik gazowy modulujący od 4,8 kW mocy, z klapą zwrotną do pracy z systemami odprowadzania spalin pod ciśnieniem, wentylator z układem tłumiącym zasysanie powietrza,
- Moduł hydrauliczny wykonany z kompozytów zawierający pompę dwustopniową elektroniczną klasy A, o wskaźniku efektywności energetycznej EEI<0,23, zawór przełączający c.o./c.w.u., duży wymiennik płytowy ze stali nierdzewnej do produkcji c.w.u., zawór bezpieczeństwa c.o. 3 bar, ogranicznik przepływu, detektor przepływu, zawór do napełniania i opróżniania,
- Naczynie wzbiorcze o poj. 7 litrów zamontowane w ramie nośnej,
- Konsola sterownicza z podświetlanym wyświetlaczem LCD, pokrętłami ustawiania temperatury dla c.o i c.w.u., przyciskami resetu i kominiarskim.

Dane techniczne:

- średnia temperatura robocza: Tmax: 70°C, Tmin: 25°C,
- maks. temperatura robocza: 90°C,
- maks. ciśnienie robocze: 3 bar,
- zasilanie elektryczne: 230 V/50 Hz,
- moc nominalna 50/30°C (dla c.o.) min./maks.: 5,6–26,1 kW,
- moc nominalna 80/60°C (dla c.o.) min./maks.: 4,8–24,0 kW,
- sprawność użytkowa (Hi) dla c.o. wg 92/42/EEC dla obc. pełnego i średniej temp. kotła 70°C: 0,976,
- sprawność użytkowa (Hi) dla c.o. wg 92/42/EEC dla obc. częściowego i temp. powrotu 30°C: 1,088,
- poziom mocy akustycznej: 50 dB,
- pojemność wodna: 1,5 l,
- waga: 26 kg,
- klasa ochrony: IP X5D,
- klasa NOx: 5.

NOWOŚĆ!

TYLKO
w Hurtowniach
Grupy SBS!

KOCIOŁ ARISTON CLAS ONE SYSTEM 18

Produkt dostępny jest również w atrakcyjnych PAKIETACH z zasobnikiem c.w.u. KELLER i/lub z termostatem pokojowym Cube S Net.

Najważniejsze cechy kotła Ariston CLAS ONE SYSTEM 18:

- Nowy wymiennik ciepła ze stali nierdzewnej XtraTech™,
- Sekcje przepływowe w wymienniku powiększone o + 142% w porównaniu z poprzednią wersją,
- Wyświetlacz LCD,
- Klasa energetyczna A+ w przypadku połączenia z urządzeniem do termoregulacji,
- Modulacja mocy 1:5,
- Protokół komunikacyjny BusBridgeNet®,
- Funkcja AUTO,
- Zoptymalizowany wewnętrzny tłumik,
- Instalacja również w strefie nad wanną,
- Odprowadzenie spalin koncentryczne 60/100, 80/125 lub rozdzielne 2 x 80 mm,
- 10 lat gwarancji od Ariston na nowy wymiennik kondensacyjny zastosowany w serii ONE. Gwarancja 10 lat na wymiennik udzielana jest w przypadku korzystania z programu 8 lat bez ryzyka.

Dane techniczne:

- kod produktu: 3301030,
- nominalna moc cieplna c.o. maks./min.: 18,0/3,7 kW,
- sprawność przy znam. mocy ciepl. (60/80°C): 0,976,
- sprawność przy znam. mocy ciepl. (30/50°C): 1,076,
- sprawność przy 30% mocy (30°C): 1,094,
- maks./min. temperatura w układzie c.o. wysokotemperaturowym: 82/35°C,
- maks./min. temperatura w układzie c.o. niskotemperaturowy: 45/20°C,
- waga: 29,7 kg,
- napięcie/częstotliwość zasilania: 230/50 V/Hz,
- całkowity pobór mocy elektrycznej: 97 W,
- klasa ochrony: IP X5D.

NA WYŁĄCZNOŚĆ
w Grupie SBS!

KOCIOŁ VAILLANT ECOTEC PRO VC 246/5–3 (H-PL) PAKIETY

Kompaktowe wymiary urządzenia i szeroka gama dedykowanych certyfikowanych systemów kominowych umożliwiają optymalną jego lokalizację w przestrzeni budynku.

Kotły mogą współpracować z regulatorami wyposażonymi w złącze komunikacyjne eBus, zarządzającymi parametrami pracy urządzenia w oparciu o temperaturę zewnętrzną i wewnętrzną budynku.

Zalety kotła kondensacyjnego EcoTEC pro 246/5–3 (H-PL):

- Zintegrowany, kondensacyjny wymiennik ciepła wykonany ze stali nierdzewnej.
- Nadmuchowy palnik ze stali nierdzewnej z bezstopniową regulacją prędkości.
- Pompa elektroniczna o wysokiej efektywności (HEP).
- Automatyczny odpowietrznik.
- Wbudowany trójdrogowy zawór przełączający.
- Zautomatyzowany system diagnostyczny (wyświetlacz cyfrowy).
- Możliwość zamontowania regulatora pogodowego bezpośrednio na panelu kotłów.
- Podświetlany wyświetlacz graficzny.

Dane techniczne:

- maksymalne obciążenie cieplne ogrzewania: 24,5 kW,
- zakres znamionowej mocy cieplnej P przy 50/30°C: 6,9 – 26,1 kW,
- zakres znamionowej mocy cieplnej P przy 80/60°C: 6,5 – 24,1 kW,
- klasa energetyczna na cele grzewcze: A,
- przyłącze elektryczne: 230 V /50 Hz,
- pobór mocy elektrycznej maks.: 80 W,
- wymiary (wys. x szer. x gł.): 720 x 440 x 338 mm,
- masa ok.: 32 kg.

DUET IDEALNY!

Każdy z tych kotłów stanowi idealne połączenie z zasobnikiem c.w.u. marki KELLER. Zasobnik z wężownicą spiralną przeznaczony jest do podgrzewania i gromadzenia c.w.u. dla potrzeb gospodarstw domowych i obiektów użyteczności publicznej. Dedykowany jest do współpracy z kotłami jednofunkcyjnymi KELLER Windsor oraz kotłami gazowymi i olejowymi innych producentów.

T3 i T3R Zaprojektowane dla komfotu

T3 I T3R TO TERMOSTATY PROGRAMOWALNE HONEYWELL HOME. ZOSTAŁY TAK ZAPROJEKTOWANE, BY ZAPEWNIĆ KOMFORT ZARÓWNO UŻYTKOWNIKA I INSTALATORA.

Termostaty Serii T3 w wersji przewodowej i bezprzewodowej idealnie wpasują się w styl każdego domu. Oba modele wyposażone są w duży podświetlany wyświetlacz cyfrowy z czytelnymi ikonami i menu ustawień obsługiwanym za pomocą tylko 5 przycisków.

DO WIELU ZASTOSOWAŃ

Termostat programowalny serii T3 został zaprojektowany m.in. do istniejących budynków mieszalnych, nowego budownictwa wielorodzinnego, małych budynków biurowych jak również obiektów handlowych. Produkt spełnia wysokie standardy rodziny termostatów Honeywell Home, które znalazły uznanie użytkowników. Termostaty serii T3 współpracują z wieloma rodzajami kotłów załącz/wyłącz i systemów grzewczych.

WYGLĄD MA ZNACZENIE

Termostat serii T3 cechuje się neutralną kolorystyką, tak aby wpasować się w większość domowych aranżacji. Obudowa wykonana jest z wysokiej jakości tworzywa sztucznego, a wyświetlacz o wymiarach 65x30mm jest jednym z większych na rynku tego typu termostatów.

MONTAŻ W MGNIENIU OKA

Prosty montaż termostatu przewodowego przez uchwyty zatrzaskowe pozwala oszczędzić czas i siły, zwłaszcza podczas instalacji na dużej inwestycji. W wersji bezprzewodowej z modułem załączającym montaż jest równie łatwy, ponieważ oba elementy są już sparowane, a dodatkowo wbudowany test sygnału gwarantuje stabilne połączenie bezprzewodowe.

KONFIGURACJA – TO PROSTE

Obie wersje cechuje intuicyjny proces konfiguracji. Termostat krok po kroku prowadzi użytkownika przez pierwsze etapy ustawień. Można pozostawić fabryczny program lub dostosować do indywidulanego trybu życia. Uznanie klientów zdobyły m.in. takie funkcje termostatów T3, jak możliwość łatwego dostosowania czas ogrzewania czy kontrola temperatury.

WIĘCEJ FUNKCJONALNOŚCI

Podświetlany wyświetlacz umożliwia obsługę termostatu nawet przy niedostatecznym oświetleniu pomieszczenia. Pięć przycisków funkcyjnych z najczęściej używanymi funkcjami takimi jak nastawa temperatury, włącz/wyłącz, tryb działania automatyczny i manualny. Informacja wyświetlana na ekranie jest przejrzysta, wystarczy jeden rzut oka i wiadomo jaki jest aktualny status temperatury, jaki program jest realizowany. Zastosowanie ikon również sprzyja czytelności wyświetlanych informacji.

PEŁNA KONTROLA

Termostat posiada funkcję częściowej lub całkowitej blokady ustawień, aby zapobiec przed niepowołaną zmianą ustawień. Jest to szczególnie przydatne przy wynajmie lokali, montażu w pomieszczeniach, gdzie wiele osób ma dostęp, czy ciekawości małych dzieci. Dotyczy to również zmiany temperatury. Można tak ustawić limit górnej i dolnej wartości temperatury, aby zapobiec nastawie granicznych temperatur.

ULEPSZONY MODUŁ

Wysokiej jakości moduł załączający został tak zaprojektowany, aby jego montaż był wyjątkowo prosty. Dobrze oznakowane porty i uziemienie wspierają prawidłową instalację. Wyraźne wskaźniki LED informują użytkownika o aktualnym stanie załączenia grzania.

Co Polacy wiedzą o smogu?

NAWET JEDNA MAŁA ZMIANA W DOMU JEDNORODZINNYM MOŻE POMÓC W WALCE O CZYSTE POWIETRZE, A W EFEKCIE WPŁYWAĆ NA OGRANICZENIE POWSTAWANIA SMOGU. CHOĆ SEZON ZIMOWY JUŻ MINĄŁ – A TO WÓWCZAS SMOG JEST NAJWIĘKSZY, WARTO ZASTANOWIĆ SIĘ, JAK ZAPOBIEC PODWYŻSZONEMU POZIOMOWI ZANIECZYSZCZEŃ W NAJBLIŻSZEJ PRZYSZŁOŚCI.

Dowiedz się, co tak naprawdę sądzą o smogu Polacy. Ich odpowiedzi znajdziesz w infografice stworzonej przez markę Vaillant. Smog to mgła zawierająca zanieczyszczenia powietrza atmosferycznego, czyli głównie pyły i gazy powstałe ze:

- spalania węgla w piecach,
- spalin samochodowych,
- spalin wytwarzanych przez zakłady przemysłowe.

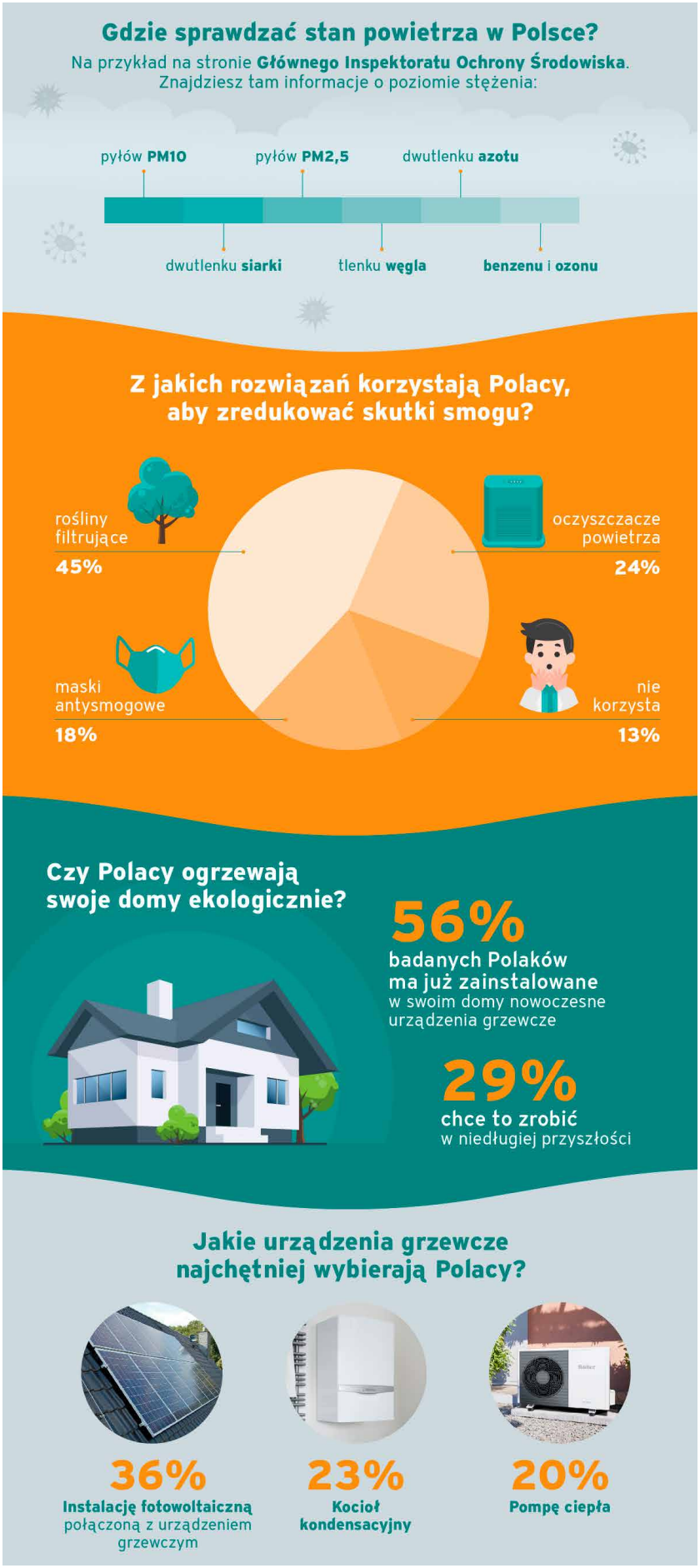
W Polsce występuje tzw. smog klasyczny typu londyńskiego, który pojawia się najczęściej w okresie zimowym – od listopada do lutego. Choć to tylko kilka miesięcy w roku, jest on realnym zagrożeniem dla zdrowia dla 98% Polaków, na co wskazują wyniki ankiety zrealizowanej przez firmę Vaillant. Dla ankietowanych nie są to puste słowa – regularnie sprawdzają oni stan powietrza w swoim mieście, a jeśli poziom smogu jest wysoki, próbują się przed nim chronić. Robi to aż 89% Polaków biorących udział w ankiecie.

Poziom pyłów i innych szkodliwych substancji w powietrzu najlepiej sprawdzać w wiarygodnym źródle informacji, np. na stronie Głównego Inspektoratu Ochrony Środowiska.

POLACY SIĘ CHRONIĄ

Na rynku jest dostępnych wiele produktów i rozwiązań umożliwiających ochronę przed smogiem i Polacy chętnie z nich korzystają. Najpopularniejsze są rośliny filtrujące powietrze – w swoich domach posiada je aż 45% ankietowanych. 24% osób zdecydowało się na zakup oczyszczacza powietrza, a tylko 18% w sytuacjach podwyższonego poziomu smogu zakłada maski antysmogowe.

Jednak ochrona przed skutkami smogu to nie wszystko, co robimy, aby o siebie zadbać. Coraz więcej Polaków decyduje się na walkę z przyczynami powstawania smogu np. poprzez wybór ekologicznych metod ogrzewania domu. Już 56% ankietowanych Polaków ma zainstalowane w domu



nowoczesne urządzenia grzewcze, a 29% chce zamontować je w niedalekiej przyszłości. Wsparciem w ich planach może być powstały w zeszłym roku rządowy program Czyste Powietrze, w ramach którego można otrzymać dofinansowanie do wymiany dotychczasowego systemu grzewczego.

EKOLOGICZNE OGRZEWANIE NAJLEPSZĄ DROGĄ

W trakcie wymiany starego systemu grzewczego na nowy Polacy stoją przed wyborem odpowiedniego urządzenia. Według ankiety kocioł kondensacyjny i pompa ciepła są równie często wybierane – 23% ankietowanych korzysta w swoim domu z kotła kondensacyjnego, a 20% z pompy ciepła.

Natomiast największym zainteresowaniem, bo aż 36% ankietowanych Polaków, cieszy się połączeniem instalacji fotowoltaicznej z urządzeniem grzewczym nowej generacji – najczęściej wybierana jest pompa ciepła. Jak wskazują eksperci Vaillant, wykorzystywanie własnej energii wyprodukowanej przez panele fotowoltaiczne jest obecnie bardziej opłacalne niż korzystanie z energii sieciowej, szczególnie jeśli energia elektryczna zasila również pompę ciepła. Takie rozwiązanie pozwala zredukować koszty ogrzewania niemal do zera, a tym samym umożliwia stworzenie domu zeroenergetycznego. To połączenie pozytywnie wpływa na środowisko.

Więcej informacji o tym, co Polacy myślą o smogu, znajdziesz w infografice przygotowanej przez Vaillant. A jeśli szukasz odpowiedniego dla swojego domu systemu grzewczego, sprawdź stronę **www.vaillant.pl.**

PORADA

Aby stworzyć dom zeroenergetyczny, zainstaluj w swoim domu:

- pompę ciepła powietrze/woda, np. aroTHERM SPLIT,
- panele fotowoltaiczne, np. auroPOWER.

Dodatkowo zdecyduj się też na system wentylacji budynku, czyli centralę nawiewno-wywiewną z odzyskiem ciepła np. system wentylacji recoVAIR.

Innowacja na rynku: grzejnik z jonami srebra

FIRMA ARMATURA KRAKÓW SA WPROWADZA DO SWOJEJ OFERTY INNOWACYJNY PRODUKT: GRZEJNIK ALUMINIOWY Z JONAMI SREBRA. JEST TO CAŁKOWITA NOWOŚĆ NA POLSKIM RYNKU.

Grzejnik marki KFA Armatura jest malowany specjalną farbą Interpon AM firmy AkzoNobel z technologią przeciwdrobnoustrojową BioCote®. Jest to środek z aktywnymi jonami srebra, który zapobiega rozmnażaniu się i przetrwaniu drobnoustrojów, takich jak bakterie, pleśnie oraz grzyby.

Polska należy do krajów, gdzie generalnie mało wietrzymy. Z czego to wynika? Prawdopodobnie przyczynami są: duże zanieczyszczenie powietrza, czy mała ilość słonecznych dni. W efekcie w pomieszczeniach jest sporo kurzu i brudu. A kurz w naszych mieszkaniach i domach to mieszanina dosłownie wszystkiego – od smogu z powietrza, po drobinki naskórka naszego, czy też zwierząt domowych. Badania nad składem kurzu wykazały, że jest tam około 9 tysięcy różnych drobnoustrojów, z czego 7 tysięcy to bakterie, reszta to różne zarodniki grzybów, pleśni, a także wirusy.

– *Srebro przyciąga bakterie: naładowane dodatnio jony srebra na zasadzie elektrostatycznej przyciągają ujemne komórki* – wyjaśnia Mariusz Ozga, lekarz rodzinny z Krakowa. *Następnie aktywny jon Ag+ wnika w ściany komórki bakterii, łączy się z białkami i po prostu ją niszczy. Komórka rozpada się na zasadzie mechanicznej. Srebro zabójczo oddziałuje nie tylko na bakterie, ale również na grzyby oraz wirusy. W tym przypadku jony mają wpływ na DNA i RNA komórki. I właśnie dlatego jonami srebra warto pokrywać różne przedmioty czy urządzenia* – dodaje.

INWESTYCJA W ZDROWIE

Warto zainwestować w takie innowacyjne rozwiązanie, ponieważ to inwestycja na długie lata. Kluczowa dla zdrowia jest profilaktyka, a w szczególności profilaktyka alergii. Ważny jest też wzrost odporności, która spada w zanieczyszczonym otoczeniu. Dzieci narażone na dużą ilość bakterii i drobnoustrojów z kurzu mają znacznie niższą odporność.

Grzejnik z jonami srebra jest w stanie realnie wpłynąć na stan powietrza w domu czy mieszkaniu, a przez to na zdrowie jego mieszkańców. Znajduje się w każdym pomieszczeniu i ma stosunkowo dużą powierzchnię, która w dodatku przyciąga drobnoustroje na zasadzie elektrostatycznej. Pamiętajmy, że bakterie najlepiej rozwijają się tam, gdzie jest ciepło, tam jest ich najwięcej. Grzejnik, który pomaga je eliminować jest trafionym rozwiązaniem.

TECHNOLOGIA BIOCOTE®

- Posiada udowodnioną skuteczność w zwalczaniu szerokiej gamy bakterii, grzybów oraz wirusa H1N1.
- Redukuje liczbę drobnoustrojów nawet o 99,99%.
- Działa nieprzerwanie przez cały przewidywany okres użytkowania produktu.

BioCote®

AkzoNobel

Coated with
Interpon AM
Antimicrobial Powder Coatings

Ciśnieniowe naczynia przeponowe

rozwiązania KELLER do c.o. i c.w.u.

WYPRODUKOWANE PRZEZ: nema Winkelmann

NACZYNIA KELLER TO URZĄDZENIA NIEZBĘDNE W KAŻDEJ INSTALACJI GRZEWCZEJ, CHŁODNICZEJ ORAZ CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ. TO STALOWY 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 (kauczuk 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

NOWOŚĆ

KEL 718189

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

Odkurzacze centralne KELLER już w sprzedaży

GRUPA SBS WPROWADZA DO OFERTY MARKI KELLER ZUPEŁNIE NOWĄ KATEGORIĘ PRODUKTÓW! ODKURZACZE CENTRALNE SĄ JUŻ DOSTĘPNE W NASZYCH HURTOWNIACH.

Jednostki centralne KELLER zostały tak zaprojektowane i wykonane, aby umożliwić skuteczne czyszczenie powierzchni mieszkalnych oraz użytkowych. W ofercie marki dostępne są cztery modele niezwykle wydajnych, trwałych, a zarazem łatwych w obsłudze jednostek centralnych. Odkurzacze centralne KELLER wykonane są z wysokiej jakości tworzywa. Podstawowe zalety, takie jak markowy i niezawodny silnik DOMEL o wysokich parametrach, ergonomiczne uchwyty, lekki zbiornik oraz nowoczesny design, tworzą idealny produkt dla osób ceniących wygodę i porządek. Wszystkie modele zostały objęte pięcioletnim okresem gwarancji użytkowej.

JEDNOSTKI CENTRALNE

KELLER 150

Filtracja STANDARD oparta jest głównie na wygodnym w użytkowaniu wielowarstwowym filtrze workowym jednorazowym. Dodatkowo każdy odkurzacz KELLER 150 posiada filtr materiałowy ochronny, który zabezpiecza odkurzacz w przypadku uszkodzenia worka jednorazowego.

KELLER 200 COMFORT

Jednostki centralne wyposażone są w przyjazny użytkownikowi system 3-stopniowej filtracji COMFORT, z poliestrowym filtrem głównym HEPA + Cyklon oraz dodatkową filtracją materiałowym jednorazowym filtrem workowym na zanieczyszczenia, chroniącym filtr główny.

KELLER 250 COMFORT PLUS

Oprócz wyposażenia które posiada jednostka KELLER 200 COMFORT, odkurzacze KELLER 250 COMFORT PLUS wyposażone są również w system regulacji mocy ssącej. Odbywa się ona za pomocą przełącznika umieszczonego na rękojeści węża ssącego.

KELLER 300 PRESTIGE PLUS

To najmocniejsze odkurzacze w rodzinie, wyposażone są w system PRESTIGE PLUS. System ten obok regulacji mocy ssącej posiadają wyświetlacz, informujący użytkownika o najważniejszych parametrach jednostki centralnej: konieczności wyczyszczenia/wymiany filtra, przegrzaniu silnika, czy potrzebie wykonania naprawy/przeglądu. Jednostki wyposażone są w wygodną dla użytkownika 3-stopniową filtrację COMFORT z filtrem HEPA+Cyklon oraz dodatkową filtrację – materiałowy filtr workowy na zanieczyszczenia, chroniący filtr główny.

ZESTAWY DO SPRZĄTANIA

Zestaw do sprzątania KELLER COMFORT

- Produkt z włącznikiem on/off i wysokiej jakości wężem ssącym 9,1 m
- kod: KEL ZST001
- Wąż ssący z włącznikiem on/off o długości 9,1 m,
- Rura teleskopowa,
- Wieszak na wąż ssący,
- Uchwyt na rurę teleskopową,
- Szczotka dwufunkcyjna z wysuwanym włosiem,
- Szczotka do podłóg gładkich,
- Ssawka szczelinowa,
- Uchwyt na szczotki mocowany na rurę teleskopową,
- Szczotka okrągła z włosiem,
- Szczotka do tapicerki.

Zestaw do sprzątania KELLER PRESTIGE PLUS

- Produkt z regulacją mocy ssącej i wysokiej jakości wężem ssącym 9,1 m
- kod: KEL REG002
- Wąż ssący z regulacją mocy ssącej o długości 9,1 m,
- Rura teleskopowa,
- Wieszak na wąż ssący,
- Szczotka dwufunkcyjna z wysuwanym włosiem,
- Szczotka do podłóg gładkich z włosiem,
- Ssawka szczelinowa,
- Szczotka owalna z włosiem,
- Szczotka do tapicerki.

PAKIETY

KEL 150PAK	PAKIET Jednostka KELLER 150 z zestawem do sprzątania KELLER COMFORT
KEL 200PAK	PAKIET Jednostka KELLER 200 COMFORT z zestawem do sprzątania KELLER COMFORT
KEL 250PAK	PAKIET Jednostka KELLER 250 COMFORT PLUS z zestawem do sprzątania KELLER PRESTIGE PLUS
KEL 300PAK	PAKIET Jednostka KELLER 300 PRESTIGE PLUS z zestawem do sprzątania KELLER PRESTIGE PLUS

www.wilo.pl

wilo

OFERTA TARGOWA

Kup 3 dowolne pompy:
Wilo-Yonos PICO 25/1-4
Wilo-Yonos PICO 25/1-6
Wilo-Star Z NOVA A
a otrzymasz plecak w prezencie.

Wilo Polska laureatem plebiscytu OSFIS Polecane przez Polskich Instalatorów w kategorii Nagroda Publiczności Targów SBS w Strykowie 2019.

Dziękujemy za każdy oddany na nas głos.
Za każdy dowód zaufania.
To dla nas dużo znaczy!

Pracownicy Wilo Polska

ALPHA IP – bezprzewodowe sterowanie inteligentnym domem

PRZYZWYCZAJAMY SIĘ DO TEGO, ŻE OGRZEWANIE, A W SZCZEGÓLNOŚCI OGRZEWANIE PODŁOGOWE, PRACUJE W POWTARZAJĄCYM SIĘ AUTOMATYCZNYM TRYBIE. TEMPERATURA ZMIENIA SIĘ Z DZIENNEJ NA NOCNĄ O OKREŚLONYCH PORACH, A TYLKO W NIELICZNYCH PRZYPADKACH KORYGUJEMY CZAS ZMIANY I EW. TEMPERATURĘ TRYBU. OSTATNIO CORAZ WIĘKSZĄ POPULARNOŚĆ ZYSKUJĄ BEZPRZEWODOWE SYSTEMY STEROWANIA INTELIGENTNYMI DOMAMI Z MOŻLIWOŚCIĄ STEROWANIA I KONTROLI PRZEZ INTERNET Z DOWOLNEGO MIEJSCA NA ŚWIECIE.

Takim nowoczesnym rozwiązaniem jest system Alpha IP od Prandelli. System ten pozwala nie tylko na sterowanie ogrzewaniem, ale także dzięki możliwości tworzenia scen, automatyzuje wiele procesów dnia codziennego.

Obecnie Alpha IP obsługuje następujące rozwiązania inteligentnego domu:

- kontrola ogrzewania (klimat pomieszczenia):
  – grzejniki,
  – ogrzewanie podłogowe,
  – ogrzewanie elektryczne.
- bezpieczeństwo i monitoring,
- światło i ściemnianie,
- sterowanie żaluzjami.

Prandelli Alpha IP został zaprojektowany jako system modułowy. Jedną z jego głównych cech jest łatwość instalowania i prostota obsługi.

Konfiguracja urządzeń Alpha IP odbywa się przy użyciu intuicyjnej i bezpłatnej aplikacji dla smartfonów z systemem Android oraz dla urządzeń Apple. Aplikacja jest głównym panelem operacyjnym, za pomocą którego można sterować i konfigurować cały system Alpha IP.

STEROWANIE PRZEZ INTERNET

Po zainstalowaniu na naszym smartfonie aplikacji Alpha IP rozpoczynamy od przyuczenia bramki internetowej, a następnie kolejno instalujemy pozostałe elementy systemu.

Oprócz bramki internetowej do stworzenia indywidualnego systemu sterowania potrzebne będą:

- **Centrala Alpha IP**, która pozwala na regulację systemu ogrzewania/chłodzenia w każdym pomieszczeniu. Obsługuje max. 6 lub 10 stref grzewczych. Centrala rejestruje i analizuje wartości temperatury zadanej i rzeczywistej mierzonej przez termostaty pokojowe. Stosownie do tych wartości regulowana jest temperatura w pomieszczeniach za pomocą podłączonych siłowników. Opcjonalnie zalecane jest podłączenie do centrali pompy ogrzewania podłogowego.
- **Termostat tygodniowy Alpha IP** z możliwością ustawienia 6 zmian temperatury na dobę. Termostat rejestruje informacje o temperaturze i wilgotności w pomieszczeniu, a następnie cyklicznie przekazuje je do przyuczonej centrali. Dzięki tym wartościom temperatura w pomieszczeniu może być bardzo precyzyjnie regulowana. Temperaturę oczekiwaną można ustawić pokrętłem termostatu lub za pomocą aplikacji.
- **Siłowniki Prandelli** o mocy 1W – 3-krotnie mniejszej od większości spotykanych na polskim rynku.

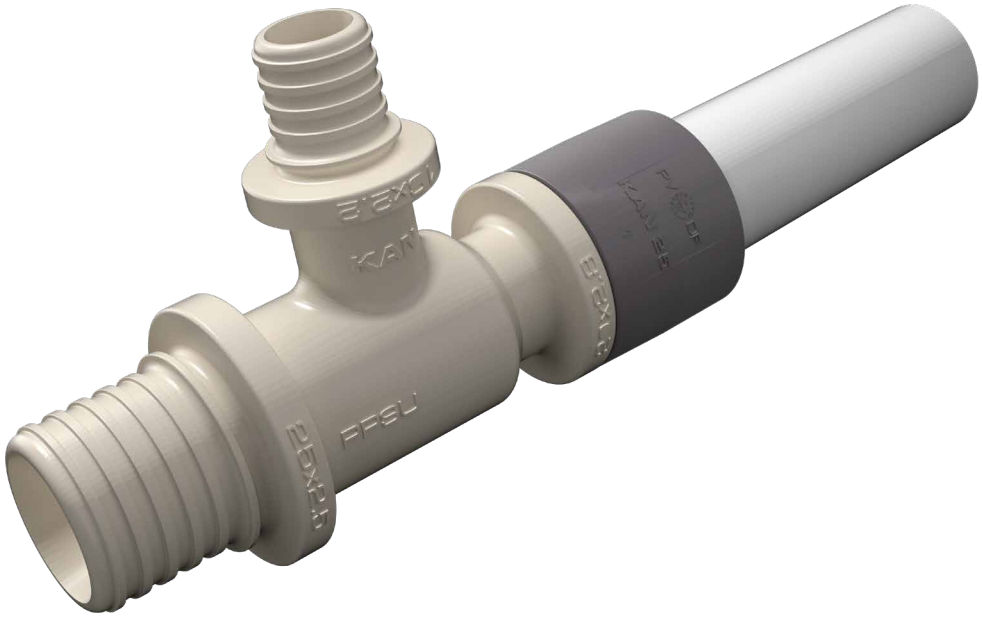
DO ROZBUDOWY

Cały układ sterowania można stopniowo rozbudowywać, dokładając kolejne elementy. Jednym z takich elementów jest moduł kotłowy, który daje możliwość sterowania pompą ogrzewania podłogowego, kotłem grzewczym, przełączania między trybami grzanie/chłodzenie oraz monitorowania punkt rosy. Poza tym za pomocą aplikacji można programować indywidualnie wszystkie wejścia i wyjścia modułu oraz przyporządkować je do różnych funkcji np. sterowanie osuszaczem, przyłączenie zewnętrznego zegara sterującego czy ogranicznika temperatury wody zasilającej.

Dużym udogodnieniem jest zasilanie większości urządzeń Alpha IP na baterie oraz bezprzewodowy kontakt między urządzeniami. Dzięki temu możemy w łatwy sposób zmieniać usytuowanie urządzeń, ale także przenosić system do innego mieszkania.

System KAN-therm UltraLine – bezoringowe połączenia dla profesjonalistów

NIEUSTANNY ROZWÓJ, CIĄGŁE DĄŻENIE DO DOSKONAŁOŚCI ORAZ PONAD 25-LETNIE DOŚWIADCZENIE FIRMY KAN W ZAKRESIE PRODUKCJI, MONTAŻU I EKSPLOATACJI RUROWYCH SYSTEMÓW INSTALACYJNYCH ZAOWOCOWAŁO WPROWADZENIEM DO OFERTY KOMPLETNIE NOWATORSKIEGO ROZWIĄZANIA TECHNICZNEGO.



Dowolność konfiguracji systemu, prosta, bezoringowa konstrukcja kształtek, minimalizacja ryzyka popełnienia błędów montażowych, wygoda montażu a także niezawodność, bezawaryjność i długowieczność – to główne czynniki charakteryzujące nowe rozwiązanie techniczne z linii KAN-therm. Ten nowatorski produkt dostępny jest na rynku instalacyjnym pod nazwą System KAN-therm UltraLine.

IDEA KAN-THERM ULTRALINE

Te nowe, kompletne rozwiązanie techniczne oparte jest na wieloletnich doświadczeniach i praktykach instalatorów oraz projektantów w zakresie wewnętrznych instalacji grzewczych i wody użytkowej. To system, który w jednej konstrukcji skupia w sobie najważniejsze zalety różnych rozwiązań technicznych dostępnych do tej pory na rynku instalacyjnym. Główną ideą przyświecającą tej konstrukcji jest możliwość swobodnego konfigurowania kompletnego rozwiązania. UltraLine to system rur i kształtek, które mogą być swobodnie dobierane w zależności od preferencji i potrzeb projektanta, instalatora lub inwestora. Jego innowacyjność polega na możliwości łączenia różnych konstrukcji rur tworzywowych przy wykorzystaniu tych samych kształtek. Bezoringowa konstrukcja oraz sposób łączenia wykorzystujący technikę nasuwanej tulei stanowią o wyjątkowej unikalności produktu. Przy projektowaniu systemu duży nacisk położono także na sam wygląd

elementów, ich kolorystykę i estetykę wykonania. KAN dostarcza klientowi produkt o najwyższej jakości.

DOWOLNOŚĆ KONFIGURACJI I UNIWERSALNOŚĆ

System KAN-therm UltraLine to dwa rodzaje rur tworzywowych. Jednorodne, w konstrukcji których nie występują inne dodatkowe materiały lub elementy. Wśród nich dostępne są rury produkowane z polietylenu sieciowanego tj. PE-Xc oraz rury produkowane z polietylenu

odpornego na wysokie temperatury PE-RT. Wszystkie rury wyposażone są w osłonę antydyfuzyjną EVOH zabezpieczającą instalację przed przenikaniem tlenu do jej wnętrza. Rury jednorodne dostępne są w zakresie średnic 14–20 mm.

Druga alternatywa to rury wielowarstwowe. W ich konstrukcji poza polietylenem zastosowano dodatkową warstwę aluminium, dlatego opisywane są jako rury PE-RT/Al/PE-RT lub potocznie określane jako tzw. „alupexy". W tym przypadku zabezpieczenie przed wnikaniem tlenu do rurociągu pełni warstwa szczelnie, laserowo zespawanego aluminium. Rury wielowarstwowe dostępne są w zakresie średnic 14–32 mm. Oba rodzaje rur możemy łączyć z wykorzystaniem kształtek KAN-therm UltraLine wykonanych z PPSU lub mosiądzu. Połączenie wykonujemy przy wykorzystaniu specjalnej tulei nasuwanej KAN-therm UltraLine wykonanej z tworzywa PVDF przy zastosowaniu techniki zaciskania osiowego, potocznie nazywanej techniką nasuwanej tulei.

Wybierając konkretny rodzaj rur, oferowanych przez system, możemy uzyskać dwa różne, kompletne rozwiązania techniczne określane jako System KAN-therm UltraLine PE lub System KAN-therm UltraLine AL.

Konstrukcja i rodzaj materiału rur Systemu KAN-therm UltraLine PE i AL gwarantują pełną odporność na wysoką temperaturę $t_{maks.}$ = 95°C i ciśnienie P = 10 bar. Tym samym dają pełną uniwersalność zastosowania obu rozwiązań. System KAN-therm UltraLine możemy z powodzeniem stosować zarówno w standardowych instalacjach grzewczych oraz wody użytkowej oraz bardziej zaawansowanych instalacjach technicznych i przemysłowych jak np. sprężone powietrze.

SYSTEM KAN-THERM ULTRALINE			
SYSTEM KAN-therm UltraLine PE		**SYSTEM KAN-therm UltraLine AL**	
Typu rury	Średnica	Typu rury	Średnica
PE-X, PE-RT	14×2	PE-RT/Al/PE-RT	14×2
	16×2,2		16×2,2
	20×2,8		20×2,8
PE-RT/Al/PE-RT	25×2,5		25×2,5
	32×3		32×3

DLACZEGO KAN-THERM ULTRALINE PE?

System KAN-therm UltraLine PE to wykorzystanie plastycznych właściwości rur wielowarstwowych (25×2,5; 32×3) przy układaniu głównych przewodów rozdzielczych oraz jednoczesne zastosowanie rur jednorodnych polietylenowych (14×2; 16×2,2; 20×2,8) dla rozprowadzeń lokalowych. Wszystko to w połączeniu z bezoringową konstrukcją kształtki i zastosowaniem techniki łączenia z nasuwaną tuleją.

To rozwiązanie dla profesjonalistów ceniących sobie rury polietylenowe z funkcją pamięci kształtu oraz ich większą odporność na trwałe odkształcenia przekroju np. zagniecenia spowodowane chwilowym oddziaływaniem dużego obciążenia na zewnętrzną powierzchnię rury. Rozwiązanie optymalne przy obsłudze budownictwa wielorodzinnego, użyteczności publicznej, przemysłowego i wszędzie tam gdzie jednocześnie pracuje wiele różnych ekip monterskich, zwiększając tym samym ryzyko przypadkowego uszkodzenia zamontowanego rurociągu.

Zdolność samokompensacji rurociągów wykonanych z jednorodnych rur polietylenowych dodatkowo zabezpiecza instalację przed skutkami jej termicznej pracy, gwarantując tym samym jej długą bezawaryjną eksploatację.

Plastyczne właściwości rur wielowarstwowych w średnicach 25 i 32 mm to zmniejszenie ilości niektórych kształtek niezbędnych do zmiany kierunku rurociągu np. kolan oraz zmniejszenie ilości elementów profilujących i kotwiących rurę dzięki braku zjawiska jej nadmiernego prężenia.

DLACZEGO KAN-THERM ULTRALINE AL?

System KAN-therm UltraLine AL w całym zakresie średnic 14–32 mm wykorzystuje właściwości rur wielowarstwowych i bezoringową konstrukcję kształtek przy zastosowaniu połączeń z wykorzystaniem techniki nasuwanej tulei.

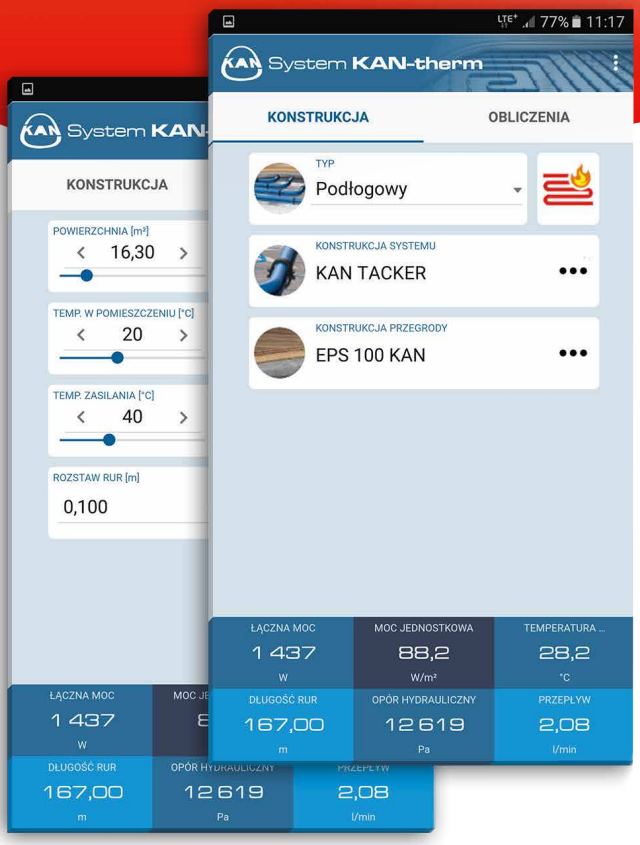
Znacznie zredukowane zjawisko wydłużenia termicznego rur wielowarstwowych jest istotnym plusem w przypadku konieczności natynkowego prowadzenia instalacji. Dzięki stabilizującej funkcji warstwy aluminium, znacznie redukujemy zjawisko zwisania rurociągu pomiędzy miejscami jego mocowania, poprawiając tym samym jej estetykę. Mniejsza wydłużalność rurociągu to także mniej dodatkowych elementów niezbędnych do wykonania kompensacji instalacji.

Dzięki tym cechom system doskonale sprawdza się w przypadku inwestycji sakralnych i zabytkowych gdzie często niemożliwe jest chowanie rur i kształtek w ścianach lub posadzkach. System predysponowany dla budownictwa jednorodzinnego, obiektów typu pensjonaty czy np. warsztaty samochodowe.

Brak zjawiska prężenia rur oraz możliwość ich dowolnego formowania to główne atuty podkreślane przez profesjonalistów wykorzystujących do tej pory tzw. systemy typu Press. System KAN-therm UltraLine AL to ukłon w ich stronę. Gwarantując dotychczasowy komfort pracy z wykorzystaniem rur wielowarstwowych, KAN-therm UltraLine AL dostarcza im dodatkowy jakże ważny argument, bezoringowego i niezwykle wytrzymałego połączenia.

Aplikacja mobilna KAN Quick Surface

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



Cechy aplikacji:

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

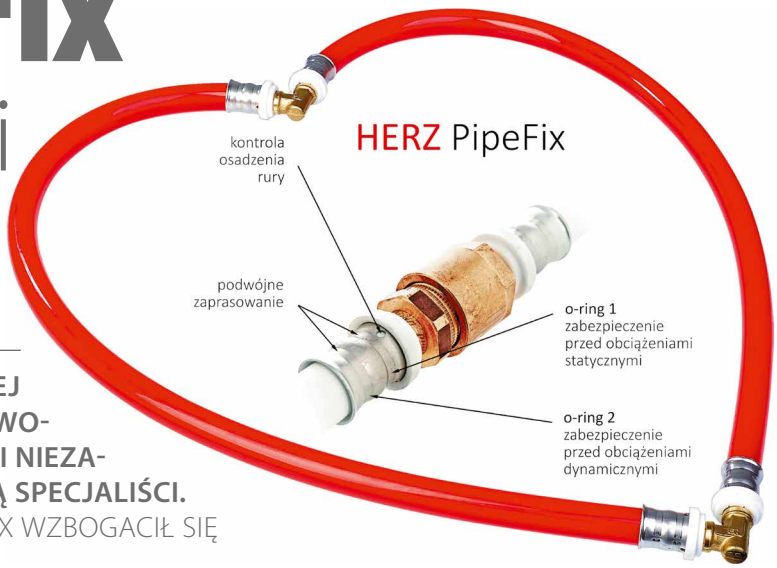
Zeskanuj aby pobrać!

TECHNOLOGIA SUKCESU

www.kan-therm.com

ISO 9001

HERZ PipeFix poznaj nowości w systemie



HERZ NALEŻY DZISIAJ DO GRONA NAJBARDZIEJ ROZPOZNAWALNYCH I CENIONYCH MAREK W SWOJEJ BRANŻY. OFERUJE NOWOCZESNĄ ARMATURĘ I NIEZAWODNE SYSTEMY INSTALACYJNE, KTÓRYM UFAJĄ SPECJALIŚCI. CIESZĄCY SIĘ POPULARNOŚCIĄ SYSTEM HERZ PIPEFIX WZBOGACIŁ SIĘ O SZEREG UŻYTECZNYCH NOWOŚCI.

Produkty marki Herz wytwarzane są w 30 wyłącznie europejskich zakładach produkcyjnych. Każdy z oferowanych wyrobów objęty jest 5 letnim okresem gwarancyjnym, a w przypadku instalacji wykonywanej w systemie Herz PipeFix przez instalatora posiadającego autoryzację firmy, okres gwarancji zostaje wydłużony do 10 lat.

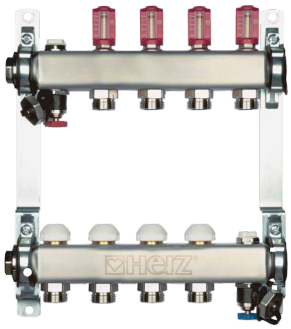
SYSTEM HERZ PIPEFIX

Podstawowy element systemu HERZ PipeFix, to najwyższej jakości uniwersalna rura z tworzywa sztucznego i aluminium, dostępna w średnicach od 10 do 75 mm. Wielowarstwowe rury Herz dedykowane są do wykonywania instalacji grzewczych (grzejnikowych oraz powierzchniowych) oraz instalacji sanitarnych (rury Herz posiadają atest PZH). Rury HERZ są wyjątkowo ekonomiczne w użyciu – cechuje je również trwałość i niezawodność.

Najwyższa jakość rur ma szczególne znaczenie w przypadku wykonywania systemów ogrzewania powierzchniowego (tzw. mokrego), w których rura pracuje pod warstwą wylewki. Zastosowanie rur wielowarstwowych marki Herz w prawidłowo wykonanej instalacji zapewnia wieloletnią, komfortową pracę całego systemu. Ponadto warstwa aluminium stanowi doskonałą ochronę przed przenikaniem tlenu z powietrza do wody w instalacji. Rury z warstwą aluminium „zapamiętują" nadany kształt i nie sprężynują, co ułatwia montaż instalacji.

Drugi z podstawowych komponentów tworzących system HERZ PipeFix, to kompletny system mosiężnych złączy zaprasowywanych (nierozłącznych) i skręcanych (rozłącznych). Firma Herz, bazując na wieloletnim doświadczeniu w produkcji złączy rurowych,

Rura HERZ-INFLEX-BCK w otulinie izolacyjnej



Rozdzielacz HERZ 8632 ze stali szlachetnej

Rura pięciowarstwowa HERZ-LINE

produkuje według własnych, opatentowanych rozwiązań wysokiej jakości radialne złączki zaprasowywane z mosiądzu odpornego na wypłukiwanie cynku, z tuleją ze stali szlachetnej. Złączki te – dostępne niemal we wszystkich kształtach i rozmiarach (od 10 do 75 mm) – dopuszczone są do łączenia rur z tworzywa sztucznego w prawie wszystkich instalacjach w budynkach, analogicznie jak rury wielowarstwowe Herz. Połączenie rury za pomocą złączek Herz zostało dokładnie zbadane pod kątem zgodności z europejskimi normami i dopuszczone do użytkowania przez niezależne, uznane laboratoria zewnętrzne.

NOWOŚCI W SYSTEMIE

W minionym roku firma poszerzyła ofertę systemu Herz PipeFix o kilka ciekawych rozwiązań. Nowe elementy systemu to:

- Herz-Line – pięciowarstwowa rura PE-RT (z barierą antydyfuzyjną) dedykowana do wykonywania instalacji ogrzewania podłogowego z wykorzystaniem mat systemowych;
- Herz-8631/8632 – nowa seria rozdzielaczy ze stali szlachetnej do ogrzewania i chłodzenia powierzchniowego (od 2 do 12 obiegów), w wyjątkowo atrakcyjnej cenie;
- Herz-Inflex-BCK – uniwersalna wielowarstwowa rura HERZ w otulinie izolacyjnej ze spienionego polietylenu;
- Herz-Solotop i Herz-Combitop – płyty systemowe z folii polistyrenowej oraz płyty termoizolacyjne.

Aby uzyskać więcej informacji o produktach marki Herz zapraszamy do regularnych odwiedzin strony **www.herz.com.pl**, profilu na Facebooku oraz kanału Herz na YouTube. Zapraszamy również do udziału w organizowanych cyklicznie szkoleniach produktowych – zarówno w polskiej centrali firmy Herz w Wieliczce, jak również w każdym dogodnym dla Państwa miejscu w Polsce.

Oszczędzaj czas

wybierz grupy pompowe KELLER

GRUPY POMPOWE KELLER TO SYSTEMOWE WYPOSAŻENIE KOTŁOWNI, KTÓRE MOŻESZ DOBRAĆ W TAKIM WARIANCIE. JAKI JEST CI AKTUALNIE POTRZEBNY. OBECNIE W OFERCIE MAMY 7 PROPOZYCJI TEGO PRODUKTU. SKOMPONUJ NAJLEPSZE ROZWIĄZANIE.

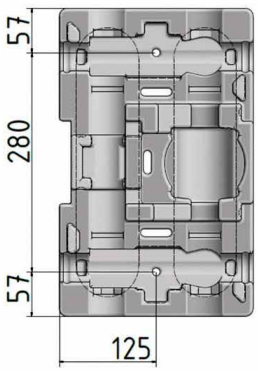
SZEROKA OFERTA GRUP POMPOWYCH

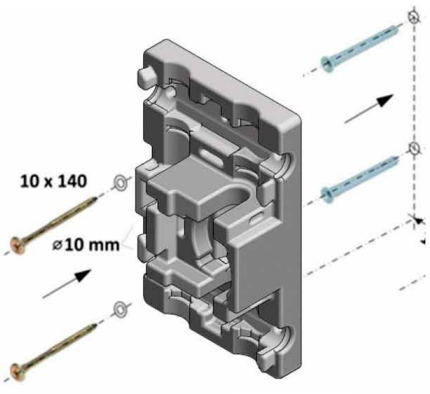
Grupa pompowa KELLER z termostatycznym zaworem mieszającym (20–45°C) i z pompą KELLER PRO EKO 25-60
KEL 718196

Grupa pompowa KELLER bez mieszacza
KEL 77441 (z pompą)
KEL 718233 (bez pompy)

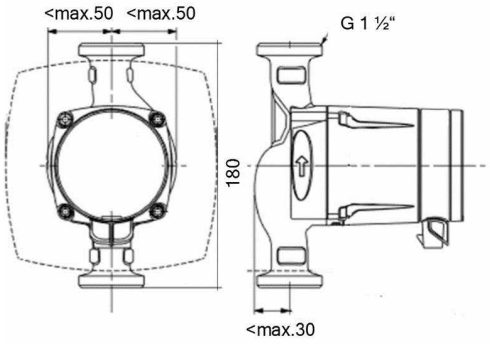
Grupa pompowa KELLER z mieszaczem i z siłownikiem KEL06
KEL 717458 (z pompą)
KEL 718240 (bez pompy)

NOWOŚĆ! Grupa pompowa KELLER bez mieszacza, bez pompy, z separatorem zanieczyszczeń z magnesem
KEL 718200 (z pompą)
KEL 718288 (bez pompy)





KRÓTKI CZAS MONTAŻU
Możliwość bezpośredniego montażu na ścianie lub montaż z użyciem rozdzielacza z konsolą ścienno montażową w komplecie.



MOŻLIWOŚĆ STOSOWANIA STANDARDOWYCH POMP RÓŻNYCH PRODUCENTÓW

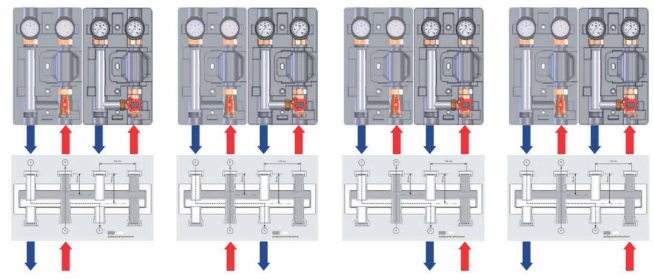
Dla pompy obowiązują wytyczne montażowe i eksploatacyjne producenta (sprawdź przed montażem w grupie pompowej). Zweryfikuj czy jest możliwość poprawnego montażu hydraulicznego i elektrycznego w grupie pompowej pompy danego producenta. Polecamy zakup grupy pompowej z zamontowaną pompą KELLER PRO EKO 25–60.

SZEROKA GAMA ROZDZIELACZY

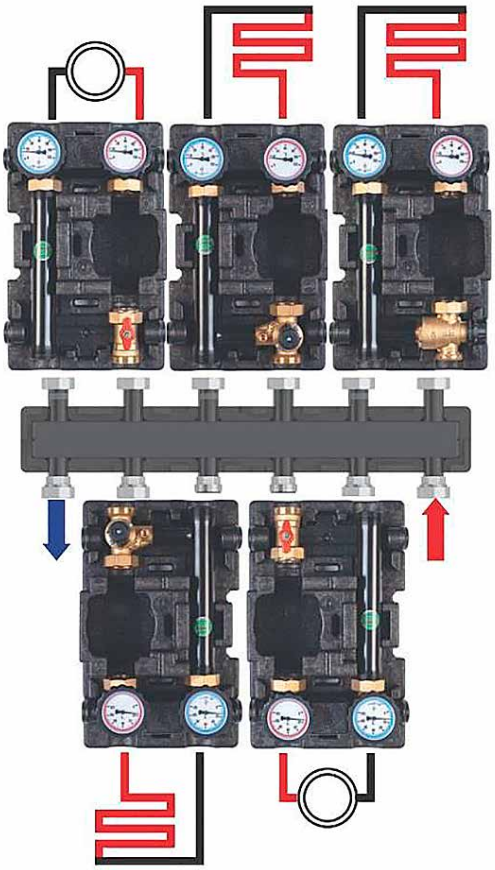
Dzięki nim możemy dokonać prostego i szybkiego montażu kilku grup pompowych jednocześnie. Rozdzielacze zawierają w komplecie zestaw półśrubunków.

W GRUPIE POMPOWEJ Z MIESZACZEM SIŁOWNIK ELEKTRYCZNY KEL06 W KOMPLECIE

Siłownik dostarczany w osobnym opakowaniu.



MOŻLIWOŚĆ ZAMIANY ZASILANIA Z POWROTEM, przy jednoczesnej zamianie na wszystkich obiegach grzewczych.



PODSUMOWANIE

Stosując gotowe systemowe rozwiązanie grup pompowych z rozdzielaczami zapewniasz sobie i klientowi ekologiczną, bezpieczną i energooszczędną instalację grzewczą.

- Rozdzielacz KELLER dla 2 i maks. 3 obiegów DN25 do grup pompowych+konsola montażowa KEL 717465
- Rozdzielacz KELLER dla 3 i maks. 5 obiegów DN25 do grup pompowych+ konsola montażowa KEL 717946
- Rozdzielacz KELLER dla 2 i maks. 3 obiegów DN25 z odsprzężeniem+ konsola montażowa KEL 718202

AFRISO
instalacje pod kontrolą

Podłogówka dla każdego

#AFRISOMaToNaYouTube
zobacz film poradnikowy
YouTube
www.youtube.com/AFRISOpl

MIŁE UCZUCIE CIEPŁEJ PODŁOGI, RÓWNOMIERNY ROZKŁAD TEMPERATURY W POMIESZCZENIU ORAZ NIEWIDOCZNE URZĄDZENIA GRZEWCZE, TO JEDYNIE KILKA KORZYŚCI, KTÓRE WPŁYWAJĄ NA DECYZJĘ INWESTORÓW JEŚLI CHODZI O WYBÓR SYSTEMU OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO. O ILE OGRZEWANIE ŚCIENNE NIE JEST JESZCZE BARDZO POPULARNE, TO INSTALACJE PODŁOGOWE POJAWIAJĄ SIĘ JUŻ W WIĘKSZOŚCI NOWO PROJEKTOWANYCH INSTALACJACH W BUDOWNICTWIE MIESZKANIOWYM I NIE TYLKO.

Największym atutem ogrzewania płaszczyznowego jest to, że wymaga ono zasilania niższym parametrem. Dzięki temu do zasilenia takich układów wybiera się niskotemperaturowe źródła ciepła, takie jak kotły kondensacyjne czy pompy ciepła, a to z kolei przyczynia się do obniżenia rachunku za energię potrzebną do ogrzania obiektu. Jednak nowoczesne instalacje oparte o oszczędne i efektywne źródła ciepła pojawiają się dopiero od kilkunastu lat i stanowią tylko małą część pracujących aktualnie instalacji grzewczych. Natomiast większość systemów ogrzewania budownictwa mieszkaniowego jest opartych na układach grzejnikowych, również tych proponowanych przez deweloperów. Użytkownicy jednak coraz częściej wyrażają chęć zastosowania ogrzewania podłogowego.

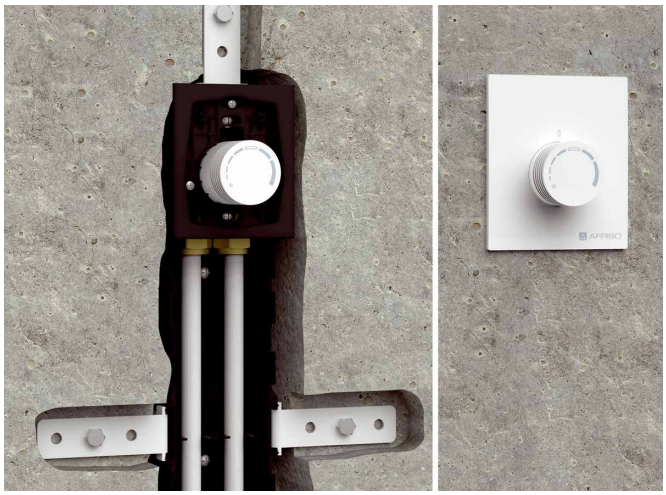
ZMIANY PRZY REMONCIE

Najczęściej takie pomysły pojawiają się przy okazji remontu pomieszczeń takich jak łazienki czy kuchnie, kiedy pojawia się okazja do lekkich modyfikacji instalacji. Po sprawdzeniu możliwości technicznych budynku, obniżeniu posadzki o wymaganą wysokość wylewki i izolacji, prawdopodobnie nic nie stoi na przeszkodzie, aby w naszej łazience było dostatecznie ciepło i byśmy się cieszyli efektem ciepłej podłogi.

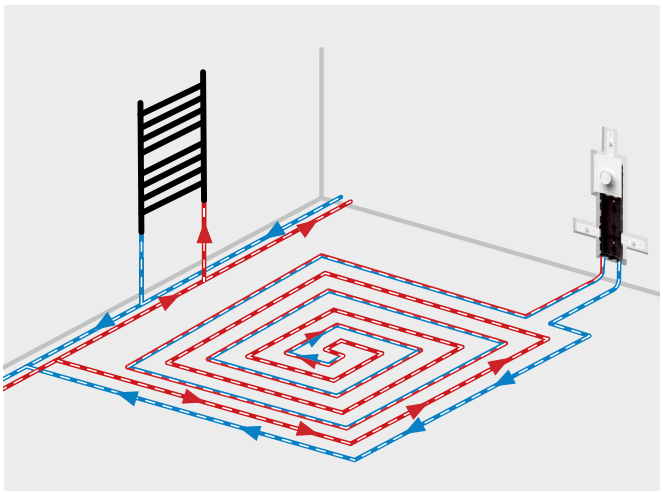
Ale żeby nie było tak łatwo: przeszkodą staje się temperatura czynnika krążącego w instalacji grzejnikowej. Jak już wcześniej wspomniano, układy płaszczyznowe zasilamy czynnikiem o obniżonej temperaturze, oscylującej w zakresie 25–43°C. Dlatego należy taki układ podmieszać i zabezpieczyć przed zbyt dużą temperaturą czynnika. Ale najczęściej do zasilenia jest tylko jedna pętla. Budowa układu podmieszania wymaga zaworu termostatycznego, pompy i rozdzielacza, co oprócz tego, że obliguje nas do wygospodarowania miejsca do montażu na ścianie, to jest jeszcze kosztowne.

SĄ ROZWIĄZANIA!

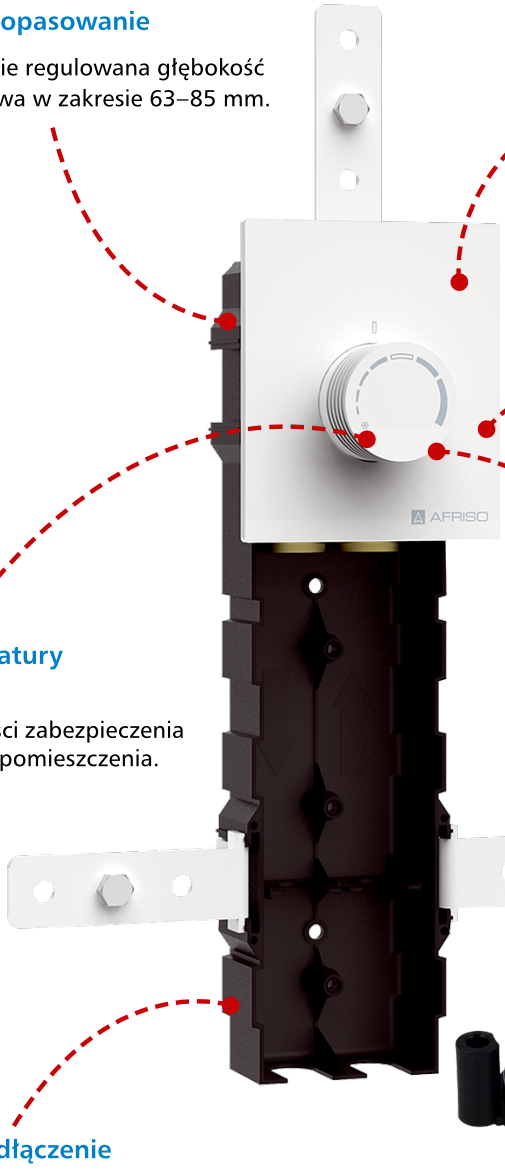
Na szczęście świat instalacji jest na taką ewentualność przygotowany i od lat proponuje rozwiązanie w postaci ogranicznika temperatury powrotu. Ten niepozorny zawór montowany jak – sama nazwa wskazuje – na powrocie, jest regulatorem przepływu sterowanym przez wkładkę termostatyczną. To oznacza, że zawór jest w pełni automatyczny. Takie rozwiązanie nie reguluje jednak temperatury zasilania naszej pętli podłogowej, ale ogranicza przez nią przepływ w zależności od nastawionej temperatury. Mamy następującą sytuację: kocioł podaje na instalację grzejnikową parametr 60°C, zawór ograniczający temperaturę powrotu nastawiony jest na 35°C, a w pę-



Przykładowa realizacja z wykorzystaniem zestawu RTL-Box 324 Vario



RTL-Box 324 Vario – zastosowanie w łazience z grzejnikiem drabinkowym



tli podłogowej znajduje się czynnik o temperaturze takiej samej, jak posadzka pomieszczenia – więc zawór otworzy przepływ z instalacji grzejnikowej do pętli podłogówki. W momencie, kiedy na czujniku zaworu pojawi się temperatura wyższa niż nastawiona, wtedy ten zamknie przepływ i gorący czynnik, który dostał się do pętli podłogowej. zostaje zatrzymany. Pozwoli to przekazać ciepło do posadzki. Jeśli temperatura czynnika w pętli podłogowej spadnie poniżej nastawionej na zaworze, ten znów otworzy przepływ i wpuści kolejną porcję ciepłego czynnika do pętli. W ten prosty sposób możemy zasilić jedną pętlę podłogówki zasilanej bezpośrednio z instalacji grzejnikowej.

ROZWIĄZANIA AFRISO

AFRISO po latach obserwacji rynku instalacyjnego w Polsce oferuje coś więcej, niż jedynie tak zwany zawór RTL. Taki zawór niejednokrotnie trzeba ukryć w skrzynce w ścianie, co rzutuje na estetykę wykonania całego pomieszczenia. Dlatego w najnowszej ofercie AFRISO pojawił się RTL-Box Vario, który jest gotowym rozwiązaniem, aby w bezpieczny i estetyczny sposób zasilić pętlę podłogową. Dodatkowo zestaw jest wyposażony w głowicę termostatyczną, która będzie sterowała całym zestawem tak, aby utrzymać zadaną jednakową temperaturę pomieszczenia. Zastosowany zawór odpowietrzający pozwala na montaż zestawu na dowolnej wysokości, wygodnej dla użytkownika i nie wpływającej negatywnie na efekt końcowy wykonania.

Cały zestaw regulacyjny znajduje się w podtynkowej skrzynce, zamkniętej pod małą i estetyczną klapką zaślepiającą. RTL-Box Vario daje nam kontrolę nad przepływem przez pętlę, temperaturą przy jakiej zawór odetnie przepływ oraz co najważniejsze – nad temperaturą pomieszczenia.

Stosując RTL-Box Vario zyskujemy komfort cieplny oraz możliwość pełnej regulacji pętli podłogowej przy bardzo estetycznym wykonaniu. Nie ograniczani jesteśmy szczególnymi warunkami zabudowy zestawu. Bez dodatkowych układów podmieszania, obniżania temperatury czynnika grzewczego, dodatkowej pompy i rozdzielacza wielu użytkowników instalacji grzejnikowych może spełnić marzenia o ciepłej podłodze. Tego wszystkiego można wymagać od tak prostego urządzenia jakim jest zawór ograniczający temperaturę powrotu – RTL-Box Vario marki AFRISO.

Bądź z nami
na bieżąco!

„Magazyn Grupy SBS”

OTRZYMUJ
BEZPŁATNY EGZEMPLARZ
Napisz do nas:
marketing@grupa-sbs.pl

Zeskanuj kod QR
i czytaj wydanie elektroniczne

Obserwuj nas na Facebooku!
https://www.facebook.com/grupaSBS

FILTRY I PREPARATY DO
CZYSZCZENIA I ZABEZPIECZANIA
INSTALACJI CENTRALNEGO OGRZEWANIA

www.fernox.com.pl

Produkty rekomendowane przez
czołowych producentów kotłów gazowych

FERNOX
MAKES WATER WORK

Dwufunkcyjna grupa mieszająca Ferro

DWUFUNKCYJNA GRUPA MIESZAJĄCA SŁUŻY DO OBNIŻENIA TEMPERATURY CZYNNIKA GRZEWCZEGO DOSTARCZANEGO DO OGRZEWANIA PŁASZCZYZNOWEGO (PODŁOGOWEGO, ŚCIENNEGO). KIEDY TRZEBA JĄ STOSOWAĆ? WYJAŚNIAMY.

W ostatnich latach rozwój indywidualnych systemów energetyki grzewczej zmierza w kierunku stosowania ogrzewania płaszczyznowego. Aby zapobiec tzw. „efektowi fakira" (za ciepło w stopy) ogrzewanie płaszczyznowe wymaga stosowania czynnika grzewczego o relatywnie niskiej temperaturze. Wymóg ten wywołuje jednak konflikt z ogrzewaniem konwekcyjnym grzejnikowym, jeśli takie istnieje w tym samym systemie grzewczym. Elementem umożliwiającym jednoczesną pracę obu obiegów nisko i średnio lub wysokotemperaturowego jest dwufunkcyjna grupa mieszająca z zaworem termostatycznym 3-drogowym firmy Ferro.

JAK TO DZIAŁA?

Dwufunkcyjna grupa mieszająca służy do obniżenia temperatury czynnika grzewczego dostarczanego do ogrzewania płaszczyznowego (podłogowego, ściennego). Istotą działania dwufunkcyjnej grupy mieszającej firmy Ferro jest utrzymanie żądanej temperatury czynnika obiegowego, zasilającego obieg ogrzewania płaszczyznowego. Jest to uzyskiwane w zaworze termostatycznym poprzez regulację dopływu czynnika (o temperaturze wyższej niż dla obiegu niskotemperaturowego) zasilania obiegu grzejnikowego, do cyrkulującego w obiegu niskotemperaturowym czynnika. Jednoczenie następuje odbiór z cyrkulacji niskotemperaturowej i przekazanie do układu powrotnego (do kotła) części czynnika w celu ponownego ogrzania. W ten sposób uzupełniane jest ciepło w obiegu ogrzewania płaszczyznowego bez zmiany wymaganej w obiegu temperatury czynnika.

Dwufunkcyjna grupa mieszająca z zaworem termostatycznym 3-drogowym firmy Ferro umożliwia również fizyczną integrację układów wysoko i niskoparametrowego w jedną całość. Umożliwia ona spięcie rozdzielacza układu ogrzewania grzejnikowego z układem ogrzewania płaszczyznowego w jeden system. Polega to na tym, że rura zasilająca rozdzielacza układu grzejnikowego (wysokoparametrowego) jest bezpośrednio połączona do wejścia na termostatyczny mieszający zawór trójdrogowy. Zawór ten miesza strumień wody powrotnej z układu ogrzewania płaszczyznowego ze strumieniem wysokoparametrowej wody zasilającej w celu uzyskania odpowiedniej temperatury dla ogrzewania płaszczyznowego.

Pompa wpięta pomiędzy wyjście z zaworu termostatycznego, a trójnik łączący wejście układu niskotemperaturowego z powrotem układu grzejnikowego, podaje nań czynnik o właściwej temperaturze, który jest następnie kierowany bezpośrednio do rozdzielacza zasilającego system ogrzewania podłogowego. Nadmiar czynnika grzewczego jest kierowany do systemu powrotnego rozdzielacza układu grzejnikowego, skąd dalej płynie do kotła.

W CAŁOŚCI

Układ rozdzielacza wysokoparametrowego (grzejnikowego) dwufunkcyjnego termostatycznego zaworu mieszającego, pompy obiegu niskotemperaturowego oraz rozdzielacza obiegu niskotemperaturowego stanową jedną całość. Ponadto po stronie powrotu z układu niskotemperaturowego grupa mieszająca wyposażona jest w odpowietrznik automatyczny z zaworem stopowym. Po stronie zasilania układu ogrzewania płaszczyznowego zainstalowano termometr, umożliwiający kontrolę temperatury wody na wejściu do obiegu ogrzewania niskotemperaturowego oraz zawór spustowy. Gwarantuje to poprawną współpracę układu ogrzewania wysokoparametrowego z niskotemperaturowym oraz bezproblemową eksploatację.

WŁAŚCIWOŚCI

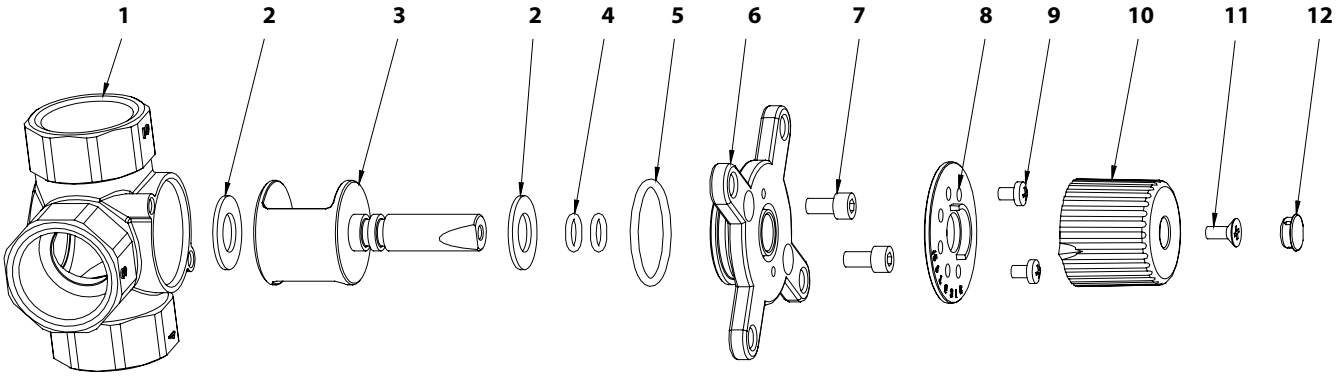
Dwufunkcyjna grupa mieszająca z zaworem termostatycznym 3-drogowym firmy FERRO charakteryzuje się następującymi parametrami:

- ciśnienie statyczne maks. 4 bar,
- ciśnienie dynamiczne pracy maks. 3 bar,
- zakres regulacji temperatury zasilającej ogrzewanie płaszczyznowe 20 – 40°C,
- dokładność regulacji +/- 3°C,
- współczynnik Kv 1,9 m^3/h, tzn. wielkość przepływu zaworu dla strat ciśnienia 1 bar,
- pasuje do wszystkich rozdzielaczy o rozstawie belek 210 mm,
- grupa jest odwracalna, tzn. może być zasilana z prawej lub lewej strony.

Nowość – zawory KELLER

dostępne również w zestawach!

KOLEJNA NOWOŚĆ W MARCE KELLER! ZAWORY MIESZAJĄCE 3- I 4-DROGOWE DN25 I DN32 KELLER TAKŻE W GOTOWYCH ZESTAWACH Z SIŁOWNIKIEM KELLER KEL06.



1. Korpus zaworu
2. Podkładka ślizgowa
3. Trzpień zaworu
4. O-ring
5. O-ring
6. Pokrywa zaworu
7. Śruba
8. Skala zaworu
9. Wkręt
10. Pokrętło zaworu
11. Wkręt
12. Zaślepka

Zawory 3- i 4-drogowe KELLER DN25 I DN32 znajdą zastosowanie w instalacji wodnej ogrzewania podłogowego. Ogrzewanie podłogowe wymaga bowiem temperatury zasilania na poziomie 30–35°C, natomiast temperatura czynnika panującego w instalacji to średnio 70°C – z tego powodu wymagane jest podmieszanie czynnika grzewczego.

Zawory mieszają czynnik grzewczy poprzez dopuszczenie proporcjonalnej ilości gorącego czynnika z kotła z chłodniejszym czynnikiem powrotu. Zawory trzydrogowe mogą znaleźć także zastosowanie jako zawory rozdzielające, gdy wymagany jest rozdział strumienia na dwa obwody. Mosiężne zawory KELLER DN25 stosowane są jako zawór mieszający. Posiadają żebrowane pokrętło antypoślizgowe do regulacji ręcznej, które w łatwy sposób umożliwiają otwarcie i zamknięcie zaworu. Wyposażone zostały w unikalne wkładki poślizgowe PTFE, które zapewniają bardzo niski moment obrotowy. Dzięki nim ograniczony zostaje proces zakamieniania trzpienia zaworu, co przekłada się na bezawaryjną pracę wraz z siłownikiem.

Działanie zaworów można zautomatyzować poprzez dobór siłowników z oferty KELLER siłownik KEL06.

GRUNDFOS ALPHA3

pompa obiegowa klasy Premium

W CZASACH, W KTÓRYCH POWINNIŚMY WYKORZYSTYWAĆ KAŻDĄ MOŻLIWOŚĆ POPRAWY JAKOŚCI POWIETRZA, POMPY OBIEGOWE DO DOMOWYCH INSTALACJI C.O. NIE TYLKO POWINNY ZUŻYWAĆ JAK NAJMNIEJ ENERGII ELEKTRYCZNEJ. POWINNY TAKŻE UMOŻLIWIĆ WYRÓWNOWAŻENIE INSTALACJI GRZEWCZEJ TAK, ABY PRZY ZACHOWANIU KOMFORTU CIEPLNEGO W CAŁYM DOMU, POMPA PRACOWAŁA PRZY MOŻLIWIE MAŁEJ RÓŻNICY CIŚNIENIA I WYDAJNOŚCI.

Firma Grundfos od lat wyznacza nowe standardy dla domowych pomp obiegowych. Jakość produkowanych przez Grundfos pomp cechuje nie tylko wysoka efektywność energetyczna, ale również stosowanie innowacyjnych i inteligentnych rozwiązań tj. możliwość równoważenia instalacji grzejnikowych, ogrzewania podłogowego czy mieszanych grzejnikowo-podłogowych oraz wprowadzenie innowacyjnych funkcji zapewniających bezproblemową pracę pompy przez długie lata eksploatacji.

NOWE STANDARDY DLA DOMU

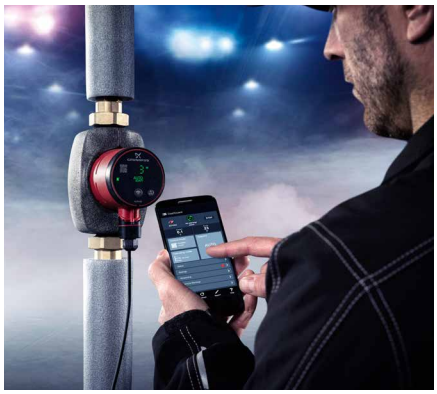
Innowacyjne funkcje w pompach Grundfos to przede wszystkim tryb letni pracy, tryb niezawodnej pracy pompy oraz zmodyfikowane zabezpieczenie pompy przed pracą na sucho. W trybie letniej pracy pompy ALPHA3 użytkownik może zdalnie wyłączyć pompę w okresie letnim redukując zużycie energii elektrycznej do minimum. W tym trybie, w okresie przestoju letniego pompa będzie się włączać na 2 minuty co 25 godzin, co zapewni bezproblemowe uruchomienie pompy na początku sezonu grzewczego. W przypadku zablokowania wirnika pompy automatycznie zostaną zainicjowane jego wibracje z częstotliwością 3 Hz. W efekcie wszelkie osady gromadzące się w krytycznych obszarach pompy zostaną rozdrobnione i pompa rozpocznie normalną pracę.

Kolejna przydatna cecha pompy ALPHA3 to zabezpieczenie przed suchobiegiem, które pozwala skutecznie chronić pompę, monitorując instalację w czasie do 72 godzin od pierwszego wykrycia braku wody i uruchomić ją, gdy woda pojawi się ponownie w instalacji. Dzięki tym unikalnym cechom ALPHA3 jest dedykowana przede wszystkim do instalacji, gdzie osady mineralne wytrącające się z wody grzewczej mogą blokować wirnik oraz do systemów grzewczych pracujących z długimi okresami postoju.

DIGITALIZACJA W DOMOWYCH INSTALACJACH GRZEWCZYCH

Tendencje z przemysłu motoryzacyjnego do wprowadzania zaawansowanych rozwiązań w coraz mniejszych samochodach są widoczne również w ofercie szerokiej gamy pomp ciepłowniczych. Rozwiązania stosowane do niedawna tylko w dużych pompach do obsługi instalacji w budynkach użyteczności publicznej są przenoszone również do małych pomp obsługujących instalacje domowe.

Dotyczy to m.in. sposobów komunikacji użytkownika czy instalatora z pompą. Smartfon z wgraną aplikacją Grundfos GO Remote umożliwia komunikowanie się bezpośrednio z pompą ALPHA3. Dzięki komunikacji dwukierunkowej, z urządzenia mobilnego można ustawić zarówno optymalny punkt pracy i rodzaj regulacji rekomendowany dla danej instalacji, jak również odczytać dane dotyczące parametrów pracy pompy i instalacji. Monitorowanie i precyzyjne ustawianie parametrów pracy jest gwarancją, że pompa i system pracują najefektywniej zapewniając komfort dla użytkownika przy minimalnych nakładach energii. Dwukierunkowa zdalna komunikacja zapewnia wysoki poziom komfortu pracy dla instalatora jak i komfortu monitorowania pracy instalacji przez użytkownika końcowego.



KOMFORT CIEPLNY W CAŁYM DOMU

Znajomość parametrów pracy pompy i instalacji została wykorzystana do opracowania aplikacji GO Balance, która w połączeniu z pompą ALPHA3 zapewnia szybkie i precyzyjne wyrównoważenie instalacji grzewczej. Wyrównoważenie hydraulicznie jest możliwe dla dwururowej instalacji grzejnikowej, instalacji ogrzewania podłogowego oraz mieszanej grzejnikowo-podłogowej. Cały proces równoważenia może być wykonany precyzyjnie przez jedną osobę. Aplikacja jest intuicyjna i krok po kroku prowadzi instalatora przez cały proces. Obliczenia oparte są na rzeczywistych stratach ciśnienia i przepływach w każdym obiegu grzewczym, które mierzone są przez pompę oraz na wprowadzanych danych dotyczących instalacji (np. wielkości i typów grzejników) i pomieszczeń (np. wymiary, zapotrzebowanie na ciepło).

Po zakończeniu równoważenia można również wygenerować raport o aktualnym stanie instalacji i przesłać go do klienta. Wyrównoważona hydraulicznie instalacja zapewnia wymagany rozdział ciepła zgodnie z zapotrzebowaniem w każdym pomieszczeniu, co przekłada się na komfort dla użytkownika i oszczędności kosztów za ogrzewanie szacowane w granicach od 7 do 20%.

Pompa GRUNDFOS ALPHA3 to pompa przyszłości, która dostępna jest już teraz. Montując tę pompę mamy gwarancję optymalnej pracy domowej instalacji grzewczej zapewniającej komfort cieplny w każdym pomieszczeniu oraz satysfakcję, że w sposób pośredni przyczyniamy się do poprawy jakości powietrza.

– dr inż. Zbigniew Waśkiewicz,
Grundfos Pompy Sp. z o.o.

aeroVac
ODKURZACZE CENTRALNE

TC-2000 – nowe modele odkurzaczy centralnych

URZĄDZENIA SERII TC2000 TO RODZINA PIĘCIU JEDNOSTEK CENTRALNYCH PRZEZNACZONYCH DO MONTAŻU W DOMACH O POWIERZCHNI OD 100 DO 500 M². ICH INNOWACYJNA KONSTRUKCJA I NOWOCZESNY WYGLĄD POŁĄCZONE Z WYDAJNĄ METODĄ FILTRACJI DAJĄ GWARANCJĘ WIELOLETNIEJ BEZAWARYJNEJ PRACY. TUTAJ LICZY SIĘ KAŻDY DETAL.

Jednostki centralne wykonane są z wysokogatunkowego materiału kompozytowego, który łączy w sobie zalety obudów metalowych i plastikowych. Obudowa jest odporna na uszkodzenia mechaniczne jak obudowa metalowa i odporna na korozje jak plastik.

Urządzenia wyposażone są w wydajne i energooszczędne silniki Domel, które w połączeniu z bardzo dokładną filtracją powietrza zasysanego w czasie sprzątania, gwarantują wieloletnią i bezawaryjną pracę.

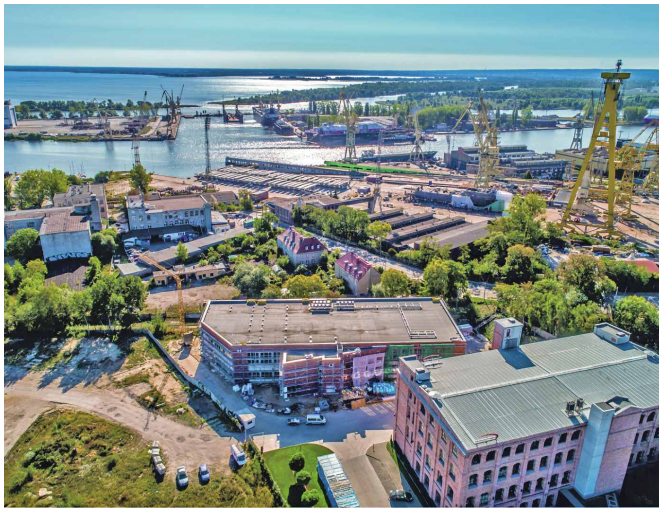
Jednostki centralne są kompatybilne ze wszystkimi rodzajami instalacji centralnego odkurzania. Mogą współpracować ze wszystkimi rodzajami akcesoriów oraz, co ważne, być podłączone do instalacji zarówno z lewej jak i z prawej strony. Dotyczy to zarówno przewodu ssawnego, jak i wydechowego. Produkt występuje w pięciu wielkościach, które różnią się nie tylko wydajnością silników, ale również wielkościami obudów i zbiorników na kurz. Każdy odkurzacz może współpracować z dowolnym systemem węża chowanego w ścianie.

Odkurzacze centralne TC-2000 są produkowane przez największego europejskiego producenta odkurzaczy centralnych, koncern Sistem-air. Urządzenia są dostępne tylko w renomowanych hurtowniach instalacyjnych.

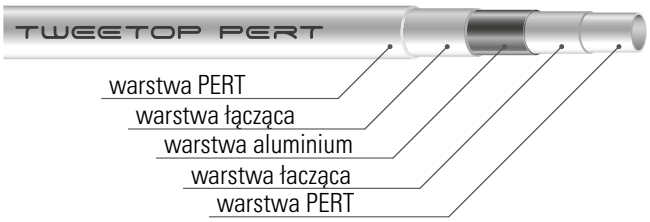
PARAMETRY	S150	M250	B300	B400	B500
Moc elektryczna [W]	1250	1350	1350	1450	1800
Przepływ powietrza [m³/h]	225	230	250	250	255
Podciśnienie [kPa]	27	27	27	31	34
Wykonanie filtra	Filtr kartrydżowy klasy M				
Pojemność zbiornika na kurz [dm³]	15			21	
Maks. dł. przew. magistralnego [m]	32	42	44	55	60
Powierzchnia sprzątania [m²]	130	150	300	400	500
Liczba gniazd zalecana (maks.)	4 (5)	5 (7)	6 (8)	8 (12)	10 (14)
Powierzchnia filtra [cm²]	3100		6700		
Gwarancja	5 lat				
Cena netto jednostki centralnej	1820,–	2070,–	2320,–	2520,–	2870,–
Cena netto jednostki centralnej + zestaw do sprzątania EC9	2350,–	2640,–	2910,–	3080,–	3440,–

Tweetop – kompletne rozwiązania instalacyjno-grzewcze

SYSTEM INSTALACYJNY TWEETOP JEST JEDNYM Z NAJNOWOCZEŚNIEJSZYCH ROZWIĄZAŃ INSTALACYJNYCH DOSTĘPNYCH NA RYNKU.



Firma Tweetop od wielu lat unowocześnia posiadany w ofercie system instalacyjny, oparty o rury wielowarstwowe PERT-AL-PERT. Ich produkcja w zakresie średnic 14-40 mm, od 2008 roku odbywa się w Szczecinie. W bieżącym roku uruchomiona została kolejna linia produkcyjna, dzięki której cały zakres średnic rur tj. 14-75 mm wytwarzany jest w Polsce. Dynamiczny rozwój sprzedaży spowodował konieczność budowy kolejnej, nowoczesnej hali produkcyjnej, do której przeniesiono już posiadane linie oraz laboratorium kontroli jakości i magazyny surowca.



RURY WIELOWARSTWOWE PERT-AL-PERT

Rury wielowarstwowe PERT-AL-PERT, których rdzeniem jest rura aluminiowa zgrzana wzdłużnie, ultradźwiękowo „na zakładkę", która wytrzymuje ciśnienie ok. 10 barów. Po dołożeniu na zewnątrz i od wewnątrz rury aluminiowej warstw tworzywa (PE-RT), mocowanych do aluminium specjalnym spoiwem, uzyskujemy parametry pracy na max poziomie 10 barów i 95°C. Wszystko to sprawia, że rury Tweetop posiadają jednocześnie zalety rur tradycyjnych i tworzywowych.

ZŁĄCZKI WTYKOWE TYPU SMART PUSH

Złączki wtykowe typu Smart Push są bezpiecznym, a także szybkim i prostym w montażu systemem połączeń do rur tworzywowych, zarówno jednorodnych typu EVOH-PERT, jak i wielowarstwowych typu PERT-AL-PERT, w zakresie średnic 16, 20 i 25 mm. W ofercie Tweetop znajduje się także osobna linia złączek tego typu przeznaczona do instalacji z miedzi w średnicy 15 mm. Kształtki linii Smart Push są przede wszystkim dedykowane do wszelkiego rodzaju prac remontowych na instalacjach wodno-grzewczych. Ze względu na brak konieczności stosowania jakichkolwiek narzędzi do łączenia, są szczególnie polecane do użycia w miejscach o utrudnionym dostępie.

KSZTAŁTKI ZAPRASOWYWANE

Kształtki zaprasowywane, wytwarzane z odpornego na korozje mosiądzu CW617N, spełniającego wymogi higieniczne zawarte w dyrektywie 4MS Common Approach, obowiązujące w większości krajów zachodnioeuropejskich. Złączki zostały zmodernizowane w 2017 wg autorskich projektów Tweetop. Dzięki modernizacji poprawiono zespolenie tworzywa rury z mosiężnym króćcem kształtki oraz udoskonalono kształt obejmy plastikowej utrzymującej pierścień i uszczelki typu o-ring.

Tweetop Sp. z o.o.
ul. Ludowa 24 C, 71-700 Szczecin I Polska

CERTYFIKOWANA JAKOŚĆ

System jakości Frabo posiada certyfikat UNI ISO 9001. Seria złączek ze stali nierdzewnej i miedzi/brązu została przetestowana i opatrzona certyfikatem przez DVGW.

WYŁĄCZNE OZNAKOWANIE SECURFRABO

FRABOPRESS SECURFRABO

Unikalna złączka do wody i gazu.

FRABOPRESS SECURFRABO to innowacyjny i ekskluzywny system złączek zaprasowywanych z miedzi i brązu, który umożliwia podwójne wykorzystanie GAZU i WODY.

DWA W JEDNYM

Podwójne żółto-niebieskie oznakowanie zgodnie z normą UNI 11065 potwierdza zgodność produktu z wymaganiami dla Klasy 1 dla wody i Klasy 2 dla gazu.
Specjalna uszczelka charakteryzuje się bardzo dobrymi właściwościami chemicznymi i fizycznymi, które są w stanie spełnić wymogi higieny i nietoksyczności niezbędne do aplikacji dotyczących wody pitnej i jest zgodna zarówno z EN 681-1 (zastosowanie dla wody) jak i z EN 549 (zastosowanie dla gazu).

ZALETY

Istnieją różnorodne zalety stosowania złączek FRABOPRESS SECURFRABO do budowy instalacji:

1. **Złączka uniwersalna**
2. **Redukcja magazynu**
3. **Uproszczenie w zarządzaniu kodami**
4. **Szybkość instalacji**
5. **Przetestowana i certyfikowana uszczelka**
6. **Podwójne oznakowanie żółte (gaz) i niebieskie (woda)**
7. **Bezpieczeństwo:** nie jest możliwa zamiana połączeń wodnych z gazowymi i odwrotnie. Wszystkie złączki są wyposażone w system bezpieczeństwa SECURFRABO opatentowany przez firmę Frabo.
8. **Certyfikowana jakość:** cała seria FRABOPRESS SECURFRABO została przetestowana i certyfikowana przez DVGW, która zweryfikowała i potwierdziła, że uszczelka SECURFRABO posiada odpowiednią wydajność zarówno do dystrybucji wody jak i do dystrybucji gazu.

Produkty marki Frabo posiadają także krajowe certyfikaty wydawane przez Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego – Państwowy Zakład Higieny, Instytut Techniki Budowlanej oraz Instytut Nafty i Gazu.

Styl i elegancja – grzejnik Zehnder ART1C na wyłączność w Grupie SBS

NOWOCZESNE, ELEGANCKIE WZORNICTWO, SOLIDNOŚĆ WYKONANIA – TAKIE PRODUKTY CENIMY. DLATEGO TEŻ W OFERCIE GRUPY SBS ZNALEŹĆ MOŻECIE GRZEJNIK ZEHNDER ART1C.

Chromowany grzejnik o nowoczesnej konstrukcji, z płaskimi profilami poziomymi, wykonany z certyfikowanych surowców według najwyższych wymagań szwajcarskiego koncernu Zehnder już od dwóch lat znajduje się w ofercie produktów na wyłączność w Grupie SBS.

Przypominamy specyfikację techniczną produktu:

- Kolektor okrągły Ø 32 mm
- Horyzontalne panele płaskie 60 mm x 10 mm
- Złącza klasyczne 2 x 1/2" w kolektorach pionowych
- Odpowietrznik 1/2" + zaślepka 1/2" w górnych otworach kolektorów pionowych
- Dostępne wysokości: 800, 950, 1200, 1300 mm
- Szerokość: 500 mm
- Rozstaw przyłączy: 468 mm
- Głębokość: 48 mm
- Moc dla parametrów 75/65/20°C odpowiednio 203 W, 241 W, 302 W, 326 W
- Zakres dostawy standardowej: zestaw montażowy w kolorze chrom, korek, odpowietrznik
- Ciśnienie: 4 bar
- Gwarancja: 5 lat.

KOD PRODUKTU	WYMIARY (wys./szer./gł.)	MOC GRZEWCZA [W] ΔT = 50 K (75/65/20 °C)	ROZSTAW PRZYŁĄCZY [mm]	ILOŚĆ RUR HORYZONTALNYCH	WAGA BRUTTO
ARTIC-080-050	800/500/48	203	468	7	7,34
ARTIC-100-050	950/500/48	241	468	9	8,74
ARTIC-120-050	1200/500/48	302	468	11	11,15
ARTIC-130-050	1300/500/48	326	468	12	12,00

Zmieniamy syfony i półsyfony KELLER

Z KOŃCEM KWIETNIA 2019 ROKU OFERTA SYFONÓW I PÓŁSYFONÓW KELLER ZOSTAŁA CZĘŚCIOWO ZMODERNIZOWANA ORAZ ROZSZERZONA O KOLEJNE PRODUKTY.

WYCOFANY PRODUKT / NOWY PRODUKT

KEL 151015 Półsyfon butelkowy ø32 umywalka bidet		KEL 718363 Półsyfon KELLER 200 ø32 mm, umywalka bidet	
KEL 151016 Półsyfon butelkowy ø50 umywalka bidet		KEL 718370 Półsyfon KELLER 230 ø32/50 mm, umywalka bidet	
KEL 151017 Syfon butelkowy ø32 umywalka bidet sitko metalowe		KEL 718387 Syfon KELLER 600 ø32 mm, sitko metalowe, korek gumowy, umywalka, bidet	
KEL 151018 Syfon butelkowy ø50 umywalka bidet sitko metalowe		KEL 718394 Syfon KELLER 630 ø32/50 mm, sitko metalowe, korek gumowy, umywalka, bidet	

NOWOŚCI

KEL 718325
Półsyfon umywalkowy KELLER
ø32 mm, przył. do pralki,
rurka odpł. z rozetą

KEL 718332
Syfon umywalkowy KELLER
ø32 mm, przył. do pralki, sitko
metalowe, korek gumowy,
rurka odpł. z rozetą

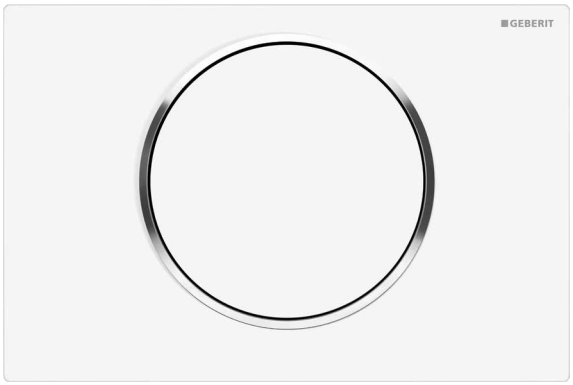
KEL 718349
Syfon umywalkowy KELLER ø32 mm,
przył. do pralki, spust Klik Klak plastik
chrom., rurka odpł. z rozetą

KEL 718356
Półsyfon umywalkowy KELLER
butelkowy, teleskopowy, przyłącze
do pralki i przelewu, rura odpływowa
i rozeta

NOWOŚĆ wśród przycisków spłukujących Geberit Sigma

PRZYCISK SPŁUKUJĄCY UŻYWANY JEST WIELOKROTNIE KAŻDEGO DNIA. JAKO JEDYNY WIDOCZNY ELEMENT SYSTEMU SPŁUKUJĄCEGO, POWINIEN PREZENTOWAĆ SIĘ ESTETYCZNIE I BYĆ DOPASOWANY DO WYSTROJU ŁAZIENKI. DLATEGO PRZYCISKI SPŁUKUJĄCE GEBERIT SIGMA DOSTĘPNE SĄ W MATOWYCH KOLORACH Z NOWĄ, SZLACHETNIEJSZĄ POWIERZCHNIĄ.

Geberit odpowiada na aktualne trendy, uzupełniając swój asortyment przycisków spłukujących Sigma10, Sigma20 i Sigma30 o modele z nową, matową powierzchnią w trzech kolorach. Dzięki nowym, łatwym w utrzymaniu powłokom „easy to clean" ślady palców na przyciskach są mniej widoczne i można je szybko usunąć. Przyciski spłukujące Geberit Sigma10, Sigma20 i Sigma30 z funkcją „stop" lub Sigma30 do spłukiwania dwudzielnego są dostępne z nową powłoką w kolorach czarny mat lub biały mat. Asortyment przycisków Sigma20 i Sigma30 do spłukiwania dwudzielnego jest dodatkowo wzbogacony o matowy lakier w kolorze chromu. Dotychczasowe kolory i materiały nadal pozostają dostępne. Dzięki temu wykonawcy zyskują jeszcze większą paletę możliwości w zakresie aranżacji łazienek, co ułatwia spełnianie oczekiwań nawet bardzo wymagających klientów.



SIGMA10
Mniejszy nakład na utrzymanie w czystości, większy komfort użytkowania: ślady palców na przycisku uruchamiającym Sigma10 z matową powłoką w kolorze białym są prawie niewidoczne i można je łatwo usunąć.

SIGMA20
Przycisk uruchamiający Sigma20 z powłoką „easy to clean" w kolorze matowego chromu jest bardzo łatwy w czyszczeniu.

SIGMA30
Matowe powłoki są obecnie bardzo modne: nowa, łatwa do utrzymania powłoka „easy to clean" jest dostępna w kolorze czarny mat, który każdej łazience nada elegancji jednocześnie ułatwiając utrzymanie go w nieskazitelnej czystości.

Podgrzewacze elektryczne ISEA VE/RE

PIONOWE ELEKTRYCZNE PODGRZEWACZE ISEA VE/RE PRZEZNACZONE SĄ DO PRZYGOTOWANIA I PRZECHOWYWANIA C.W.U. DLA POTRZEB SANITARNYCH, SOCJALNYCH I GOSPODARCZYCH. URZĄDZENIA DOSTĘPNE SĄ W POJEMNOŚCIACH: 50, 80, 100, 120 I 150 L. POSIADAJĄ GRZAŁKĘ ZE STALI NIERDZEWNEJ O MOCY 1,5 KW.

NOWOŚĆ!

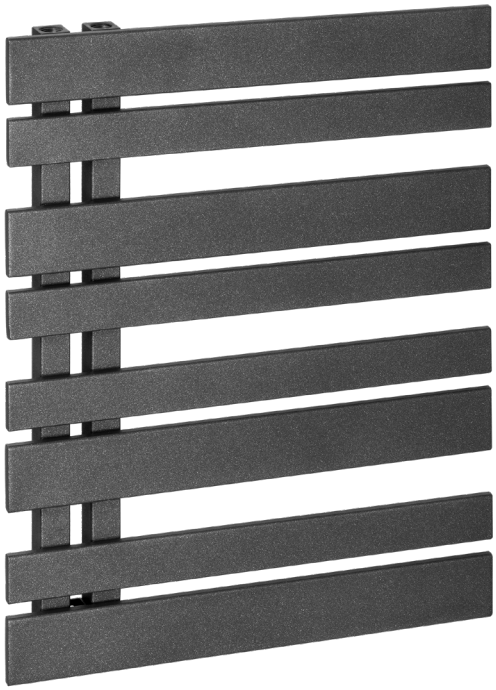
TYLKO
w Hurtowniach
Grupy SBS!

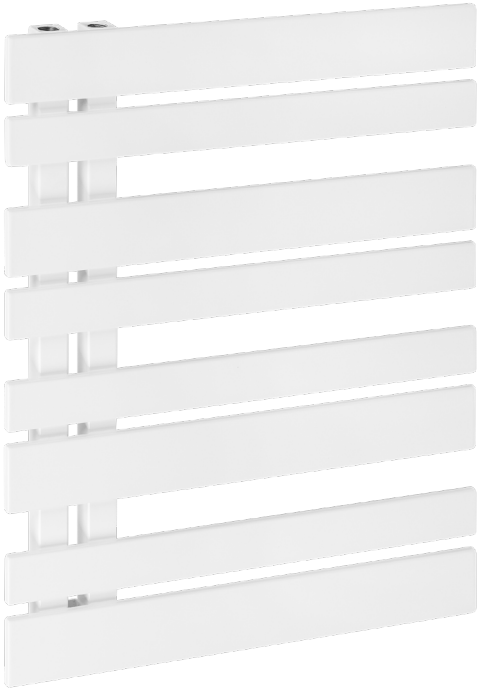
ZALETY PRODUKTU:

- Zbiornik emaliowany z dodatkiem krzemu zwiększającego trwałość
- Zespół elektryczny z anodą magnezową jako dodatkowym zabezpieczeniem zbiornika wewnętrznego przed korozją
- Zespół elektryczny umieszczony na kołnierzu mocującym, przykręcanym 5 śrubami (ułatwiona obsługa i czynności konserwacyjne/serwisowe)
- Termostat z podwójnym zabezpieczeniem
- Zawór bezpieczeństwa z kurkiem spustowym wody
- Pokrętło nastawy temperatury wody
- Analogowy wskaźnik temperatury wody w solidnej obudowie z ABS
- Dioda stanu pracy podgrzewacza
- Atrakcyjne wzornictwo
- 3 lata gwarancji

DELFIN PIANO
nowe grzejniki łazienkowe od Grupy SBS

OFERTA GRZEJNIKÓW ŁAZIENKOWYCH MARKI DELFIN POSZERZYŁA SIĘ O KOLEJNE MODELE. W OFERCIE POJAWIŁY SIĘ DELFIN PIANO, KTÓRE CHARAKTERYZUJE UNIWERSALNA, ASYMETRYCZNA KONSTRUKCJA.





Montaż grzejnika DELFIN PIANO z kolektorem możliwy jest zarówno po lewej jak i po prawej stronie. Produkt wyróżnia funkcjonalna budowa. Dopracowana konstrukcja ułatwia wieszanie i suszenie ręczników. Instalatorzy docenią z kolei łatwiejsze przygotowanie przyłączy oraz zapewnienie w standardzie podłączenia dolnego o rozstawie 50 mm.

DANE TECHNICZNE

- Kolory: biały, szary
- Wysokość: 675 i 1035 mm
- Szerokość: 500 mm
- Głębokość: 95-105 mm
- Rozstaw przyłączy: 50 mm
- Moc (przy parametrach 75/65/20°C) dla poszczególnych wielkości wynosi odpowiednio: 322 W i 460 W

DOSTĘPNE MODELE

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	MOC	ROZMIAR [mm]	CENA KATALOGOWA*
DEL 124040	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	322 W*	500 × 675	721,55 zł
DEL 124041	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	460 W*	500 × 1035	968,93 zł
DEL 124042	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	322 W*	500 × 675	762,77 zł
DEL 124043	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	460 W*	500 × 1035	1039,02 zł

rozstaw przyłączy: 50 mm

* przy parametrach 75/65/20°C

JAK SKUTECZNIE REKRUTOWAĆ?

JUŻ DOBRYCH KILKA LAT TEMU MOCNO ZAINTERESOWAŁEM SIĘ MEDIAMI SPOŁECZNOŚCIOWYMI I DOSTRZEGŁEM W NICH SZANSĘ NA PROMOCJĘ I ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI. DZISIAJ MOGĘ STWIERDZIĆ, ŻE SIĘ NIE POMYLIŁEM. OBSERWUJĄC OBECNY, POTĘŻNY WPŁYW I ZASIĘGI TAKICH PLATFORM, JAK FACEBOOK, INSTAGRAM I MESSENGER MOGĘ PRZYZNAĆ, ŻE ICH ROZWÓJ I MOŻLIWOŚCI JAKIE OFERUJĄ PRZESZŁY MOJE NAJŚMIELSZE OCZEKIWANIA. Z DRUGIEJ STRONY – WIDZĘ JAK NARZĘDZIE REKLAMOWE NAJWIĘKSZEJ PLATFORMY NA ŚWIECIE JEST SŁABO WYKORZYSTYWANE W BRANŻY BUDOWLANEJ I INSTALACYJNEJ.

Z czego to wynika? W mojej ocenie z braku wiedzy, a nawet świadomości na temat możliwości, jakie przedsiębiorcom i pracodawcom obecnie oferują Facebook i Instagram (skupię się na nich ze względu na największą popularność). Tym samym zachęcam przedsiębiorców, managerów do poważnego zainteresowania się tymi platformami pod kątem biznesowym. Warto przy okazji zaznaczyć, iż zarówno Facebook, jak i Instagram (będące w rękach jednego właściciela) bazują na tym samym programie reklamowym. Na koncie Facebooka można tworzyć reklamy adresowane zarówno na Instagram, Facebooka jak i na Messengera (komunikator Facebooka). Facebook zakupił również bardzo popularny komunikator What's up.

Z WŁASNEGO DOŚWIADCZENIA

Zanim przedstawię jedną z najbardziej skuteczniejszych metod aktywnej rekrutacji, chciałbym wyjaśnić, jak to się stało, iż zacząłem wswpierać procesy rekrutacyjne za pomocą Facebooka. Otóż trzy lata temu szukałem pracownika do mojego działu sprzedaży. W tym celu standardowo umieściliśmy ogłoszenie na wiodącym portalu rekrutacyjnym. Otrzymaliśmy sporo zgłoszeń, ale niestety żadne z nich nie spełniało naszych wymagań. Uświadomiłem sobie więc, że skoro potrafię za pomocą Facebooka docierać do klientów, na których mi zależy, to być może to medium sprawdzi się również w rekrutacji. I tak się stało. Rekrutacja trwała kilka dni i zakończyła się sukcesem. Od tego czasu przeprowadziłem na Facebooku prawie 100 projektów rekrutacyjnych (głównie na zlecenie naszej spółki rekrutacyjnej – PROGUEST Recruitment), testując wszystkie możliwości reklamowe tej platformy. Dzięki temu dzisiaj doskonale wiem, które z nich działają, a które nie.

Ponieważ, jak wspomniałem, możliwości rekrutacyjne Facebooka są potężne, a wiedza na rynku na ten temat wciąż mała, postanowiłem napisać przewodnik oraz nagrałem kurs wideo na temat rekrutacji na Facebooku. W połowie czerwca startujemy z kampanią informacyjno-promocyjną, w ramach której będzie można pobrać bezpłatnie przewodnik oraz wziąć udział w bezpłatnym webinarze.

ISTOTNE PRZEWAGI

Jaka jest przewaga rekrutacji na Facebooku i Instagramie w stosunku do standardowych portali z ogłoszeniami z pracą?

- Na portalu z ogłoszeniami, od momentu umieszczenia takiego anonsu nie masz już żadnego wpływu ani na cenę, ani na to, kto aplikuje. To przypomina czekanie na klienta w salonie sprzedaży – nie wiesz kto się pojawi i czy w ogóle się pojawi. Rekrutacja na Facebooku jest aktywnym docieraniem do kandydatów, na których Ci zależy. Portal z ogłoszeniami w konfrontacji z Facebookiem wypada tak, jak handlowiec stacjonarny z przedstawicielem handlowym.
- To Ty ustalasz na Facebooku wielkość budżetu i do kogo chcesz dotrzeć oraz za ile. Na bieżąco możesz optymalizować i kontrolować koszty rekrutacji – im lepiej się znasz, tym taniej rekrutujesz.
- Na Facebooku, Instagramie nie tracisz czasu na przeglądanie nieadekwatnych c.v., czyli aplikacji ludzi, którzy nie pasują do oferty.
- Facebook łączy w sobie dwie funkcje – ogłoszeniową i headhunterską, czyli docierasz do osób, które nie szukają aktywnie nowego zajęcia i nie interesują się tradycyjnymi ogłoszeniami z pracą.
- Rekrutując w innowacyjny sposób na Facebooku pokazujesz kandydatom, że reprezentujesz nowoczesną firmę i już

na tym etapie kreujesz pozytywny wizerunek w opinii potencjalnych kandydatów.

POST? TO NIE DZIAŁA

Warto zaznaczyć, że rekrutacja w mediach społecznościowych (Facebook, Instagram) nie polega na umieszczeniu posta na fanpage'u z przekierowaniem na ogłoszenie z ofertą pracy na portalu rekrutacyjnym. Wprawdzie robi tak wiele firm (kiedyś również i my) i nie ma w tym nic złego. Ale skuteczność takiego działania jest mała, a w zasadzie nie przynosi ono żadnych efektów. Jeśli podejmujemy wyłącznie takie działania rekrutacyjne, możemy dojść do błędnego wniosku, że media społecznościowe nie działają. Umieszczanie postów (a nawet ich promowanie) jest nieskuteczne głównie z dwóch powodów:

- Jeśli na Facebooku wymagasz, aby kandydaci wysłali do Ciebie c.v., jesteś automatycznie skazany na niepowodzenie. Ludzie nie szukają pracy na Facebooku (chociaż to może się niebawem zmienić – Facebook wprowadził na fanpage'ach firmowych zakładkę: oferty pracy). Ponadto potencjalni kandydaci nie są przygotowani na wysłanie c.v., ponieważ wiele osób przegląda Facebooka w komórce lub na tablecie. Ponadto, jeśli kandydat nie szuka aktywnie pracy, nie ma nawet aktualnego c.v.
- Mały zasięg postów, który regularnie jest przez Facebooka zmniejszany i wynosi ok. 5–10%, powoduje, że tylko tyle procent Twoich fanów widzi Twój post. Można ten problem rozwiązać promując post w sposób płatny, ale w większości wypadków to nie ma sensu, ze względu na małe możliwości precyzowania grupy docelowej.

Tak więc samo umieszczanie postów na fanpage'u w 99% faktycznie nie działa, ale za to rewelacyjnie działa płatna reklama. Stwierdzam to z perspektywy przeprowadzonych około 100 rekrutacji na różne stanowiska i ponad 25 tysięcy złotych zainwestowanych w reklamę ofert pracy.

REKLAMA KONTAKTOWA

Jeśli na bazie zdobytych doświadczeń miałbym wskazać tylko jedną metodę, która w rekrutacji na Facebooku, Instagramie sprawdza się najlepiej i którą polecam (szczególnie osobom nie specjalnie znającym się na programie reklamowym Facebooka), byłaby to „Reklama kontaktowa". Jak w wielkim skrócie działa? Ustalamy grupę docelową i targetujemy osoby według: wieku, płci, zainteresowań, miejsca zamieszkania, wykształcenia. Następnie tworzymy treść, dodajemy zdjęcie lub film, ustalamy budżet dzienny lub całkowity i wypuszczamy reklamę oferty pracy. Jeśli kandydat jest zainteresowany, klika w przycisk „zarejestruj się", po czym otwiera krótki formularz z pytaniami weryfikacyjnymi, które sami tworzymy w zależności od potrzeb. Zalecam, aby nie było ich więcej niż 3–4. Facebook sam pobiera dane kandydatów, takie jak imię, nazwisko, adres e-mail czy telefon kontaktowy. Następnie dane kandydata oraz odpowiedzi na pytania są przez Facebooka zbierane i w każdej chwili możemy je pobrać w panelu Manager Firmy. Dodatkowo, umieszczając ogłoszenie w formie reklamy na Facebooku, możemy je równocześnie zamieścić na Instagramie oraz Messengerze. Skoro jesteśmy przy Instagramie, to warto zwrócić szczególną uwagę na tę platformę, ponieważ dynamicznie rośnie jej społeczność. Obecnie w Polsce jest to ok. 7 mln osób.

JAKI JEST ZASIĘG MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH W POLSCE?*

1. Facebook – 79,24% (społeczności korzystającej z Internetu)
2. Instagram – 21,68%
3. Goldenline – 9,35%
4. Linkedin – 8,8%

* badanie Gemius/PBI – stan na maj 2018 (obecny zasięg jest jeszcze szerszy)

ILE TO KOSZTUJE?

Pozyskanie jednego kandydata kosztuje średnio 20–30 zł. Jednak zdarzały mi się zarówno takie rekrutacje, w przypadku których koszt ten wynosił 7 zł, jak również takie, w których sięgał nawet 50 zł. Cena zależy od miejscowości, oferty i liczby potencjalnych kandydatów. Warto jednak zaznaczyć, iż dysponując budżetem rzędu jedynie 200–400 zł możemy pozyskać kilkanaście leadów, czyli kontaktów do kandydatów. Oczywiście to nie znaczy, że wszyscy spełnią oczekiwania, ale przynajmniej mamy z kim rozmawiać. Reszta zależy od rynkowego wizerunku Twojej firmy oraz od tego, czym wyróżniasz się wśród konkurencji jako pracodawca – dokładnie tak samo, jak przy sprzedaży produktów.

Na koniec chciałbym jeszcze raz podkreślić, iż Facebook, Instagram i Messenger oferują potężne możliwości docierania do potencjalnych klientów. Niezależnie czy jest nim instalator, czy klient indywidualny. Kto dzisiaj nie inwestuje w budowanie społeczności wokół swojej firmy w mediach społecznościowych, w zbieranie pozytywnych opinii (m.in. wizytówka Google), w mojej ocenie za kilka lat mocno to odczuje. Zarówno jako pracodawca, jak i przedsiębiorca.

Autorem artykułu jest Mariusz Prokopczuk

Przedsiębiorca, konsultant i trener sprzedaży. Zarządza spółką PROGUEST Consulting Sp. o.o. – właścicielem platformy do zarządzania procesem rekrutacji i badania kompetencji pracowników (PROXEA).

Kwestia nastawienia

POMYŚL O OSOBIE, KTÓRĄ NAPRAWDĘ PODZIWIASZ. TAK NAPRAWDĘ PODZIWIASZ. ZRÓB PAUZĘ I ZAPISZ 5 RZECZY, KTÓRE PODZIWIASZ. MOŻE OKAZAĆ SIĘ, ŻE ODKRYJESZ COŚ WAŻNEGO.

Osobiście odkryłem to, że podziwiamy ludzi głównie za ich nastawienie. Nie za wygląd, za stanowisko, nawet w mniejszym stopniu za to, co osiągnęli. Raczej za to, jak umieją sobie radzić w różnych sytuacjach. Niejednokrotnie bardzo trudnych. Mam wiele osób w swoim życiu, których postawa jest dla mnie wzorem. Zarówno w biznesie, jak i w życiu prywatnym. Inspirują mnie. Podziwiamy ludzi proaktywnych, radzących sobie z problemami.

Jeżeli jesteś liderem, przywódcą to Twoja postawa czy nastawienie jest jeszcze ważniejsze. Ludzie oczekują od Ciebie, żebyś widział szanse tam, gdzie inni ich nie dostrzegają. Okazywał zaangażowanie tam, gdzie innym się nie chce. Dodawał otuchy ludziom, gdy są przygnębieni. To Ty odpowiadasz za swoje nastawienie. To Ty jesteś Panem. To właśnie nastawienie jest tą linią, która oddziela tych, co robią wszystko do końca, od tych, którzy tylko o tym marzą. Prawdziwi przywódcy pomagają zespołowi w odniesieniu sukcesu i przezwyciężeniu problemów.

KILKA PRAWD O NASTAWIENIU

Nastawienie to coś, co nas przyciąga, albo odpycha od ludzi. Nastawienie to nie wszystko, ale to jedna z głównych rzeczy.

- ☑ Nastawienie to może być Twoje błogosławieństwo, albo Twoja zguba.
- ☑ Nastawienie to Twój wybór. Tak. Twój. Nie masz wpływu co Ci się przydarzy. Masz za to wpływ jak na to zareagujesz.
- ☑ Nastawienie decyduje o Twoim podejściu do życia.
- ☑ To produkt uboczny Twoich dominujących myśli – co sobie najczęściej myślisz? Co do siebie mówisz?
- ☑ Wrogie nastawienie niszczy. Pozytywne buduje.
- ☑ To odbicie Twojego wnętrza.
- ☑ Nastawienie można zmienić.

Jest jeszcze coś – nastawienie to nie huraoptymizm. To nie jest podejście „jakoś to będzie", albo „wszystko się ułoży". Samo najprawdopodobniej nie. Raczej nigdy. Są ludzie, którzy mają fantastyczne nastawienie – tylko co z tego, skoro są niekompetentni?

Dobra wiadomość o tych z punktu powyżej jest taka, że mają dobre nastawienie. Zła jest taka, że są po prostu głupi. Tacy ludzie gdy np. stracą pracę reagują – „o świetnie, będę mieć więcej czasu".

Dobre nastawienie jest wtedy, kiedy myślisz, że trzeba zrobić wszystko co można i trzeba, aby osiągnąć cel. To jest postawa lidera.

JAK DZIAŁAĆ?

Co zatem może zrobić lider, aby jego nastawienie było proaktywne i inspirujące:

- **Odrzucić bezradność.** „Nic nie można z tym zrobić" to słowa osoby o mentalności ofiary. „Mogę coś zmienić" to postawa właściwa dla lidera.
- **Konsekwencja i działanie.** Wielcy liderzy nie robią czegoś wielkiego każdego dnia. Są konsekwentni i nie czekają z działaniem.
- **Strefa „Bez narzekania".** Liderzy wyrażają wdzięczność. Robią to na głos. Co to za wdzięczność bez jej wyrażania. Jak przychodzi ciężki czas biorą się do roboty i proszą innych ludzi o pomoc.
- **Wejdź w cudze buty.** Przywódcy robią wszystko, żeby uczciwie poznać perspektywę innych osób. Mają w sobie empatię, czyli starają się zrozumieć innych. Empatia to zrozumienie innych bez względu na okoliczności.
- **Pielęgnuj swoją pasję.** John Maxwell w książce „Bądź Liderem 2.0" pisze: „ Liderzy z właściwą postawą i nastawieniem na robienie wszystkiego, co potrzebne i co jest w ich mocy, zazwyczaj tryskają energią i entuzjazmem, a to podsyca ich chęć do dążenia do doskonałości. Dlatego jestem przekonany, że w sprawie kariery najlepsza rada dla każdego to: Znajdź pasję i podążaj za nią".
- **Przewyższaj oczekiwania.** Liderzy mniej obiecują, a więcej robią. Ustawiają wyżej poprzeczkę sobie niż innym.
- **Bądź z siebie niezadowolony.** Dobrzy liderzy starają się wszystko zrobić jeszcze trochę lepiej. Coś usprawnić. Są pozytywnie niezadowoleni.

Postawa lidera to jedna z najważniejszych cech w zarządzaniu ludźmi. To dzięki liderowi i przez niego wiele rzeczy w firmie może stać się lepszymi, lub jeżeli są słabymi liderami – gorszymi. Ledwie dotknęliśmy tematu w tym krótkim artykule. Zachęcam do rozwijania swoich umiejętności przywódczych, nieważne w jakim miejscu obecnie się znajdujemy. Dobra organizacja zaczyna się od dobrego lidera.

Autorem artykułu jest Andrzej Maciejewski

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

Grupa SBS coraz wyżej!

DOSŁOWNIE NA CHWILĘ PRZED ZAMKNIĘCIEM NUMERU DOWIEDZIELIŚMY SIĘ ŻE GRUPA SBS ZNOWU PNIE SIĘ W GÓRĘ PO SZCZEBLACH LISTY 500 „RZECZPOSPOLITEJ"! TYM RAZEM WYKONALIŚMY SKOK O 11 LOKAT!

Publikacja XXI edycji zestawienia Listy 500 „Rzeczpospolitej" okazała się dla Grupy SBS kolejnym powodem do dumy! Miło nam poinformować, że Grupa SBS jest obecnie na 448. pozycji w tym rankingu.

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

„Lista 500" wydawana przez redakcję dziennika „Rzeczpospolita" wzorowany jest na liście Fortune. W rankingu widnieje 500 największych polskich przedsiębiorstw klasyfikowanych według przychodów. Lista jest tworzona i publikowana co roku. Po raz pierwszy lista została opublikowana w roku 1999.

XXI EDYCJA RANKINGU LISTA 500

Dziękujemy za zaufanie

Grupa SBS

zdobywca
tytułu
w plebiscycie

Polecane Przez Polskich Instalatorów

Edycja 2019.

kategoria

FIRMA PRZYJAZNA INSTALATOROM

osfis Team
Ogólnopolskie Stowarzyszenie Firm Instalacyjnych i Serwisowych
www.osfis.pl