WWW.GRUPA-SBS.PL

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 1/2020 (14)

PROGRAM **LOJALNOŚCIOWY 2020**

integris +

WIĘCEJ NA s. 10

TOMASZ KUKUŁKA: CALEFFI INTENSYWNIE DZIAŁA W POLSCE s. 16 • **MARIUSZ PROKOPCZUK:** 5 ZASAD SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY s. 50 • **ANDRZEJ MACIEJEWSKI:** ZMIANA TO WYZWANIE s. 52

SZWEDZKA
DOTACJA

do pomp ciepła NIBE do
10 000 ZŁ

Ekologiczne źródło ciepła do Twojego domu

Szwedzi wiedzą co dobre dla nich i dla środowiska. Dlatego szwedzka marka NIBE cieszy się pozycją europejskiego lidera rynku pomp ciepła.

Wybierz szwedzką jakość.

WIEMY JAK BYĆ BLIŻEJ NATURY

- Dotacja do 5 000 zł do pompy ciepła
- Dotacja do 6 000 zł do pompy ciepła z rekuperatorem
- Dotacja do 10 000 zł do pompy ciepła z rekuperatorem i zestawem fotowoltaicznym

OGRZEWANIE
CHŁODZENIE
WENTYLACJA
BEZ KOSZTÓW

NIBE

Uwaga!
Szwedzką Dotację można łączyć z ulgą podatkową i dotacją w ramach programu „Czyste Powietrze”

Promocja trwa od 02.03.2020 do 31.05.2020. Regulamin promocji oraz szczegółowe informacje dostępne są na stronach: www.szwedzkadotacja.pl oraz www.nibe.pl

DOMINIKA CIURZYŃSKA
redaktor naczelna

Pracujemy!

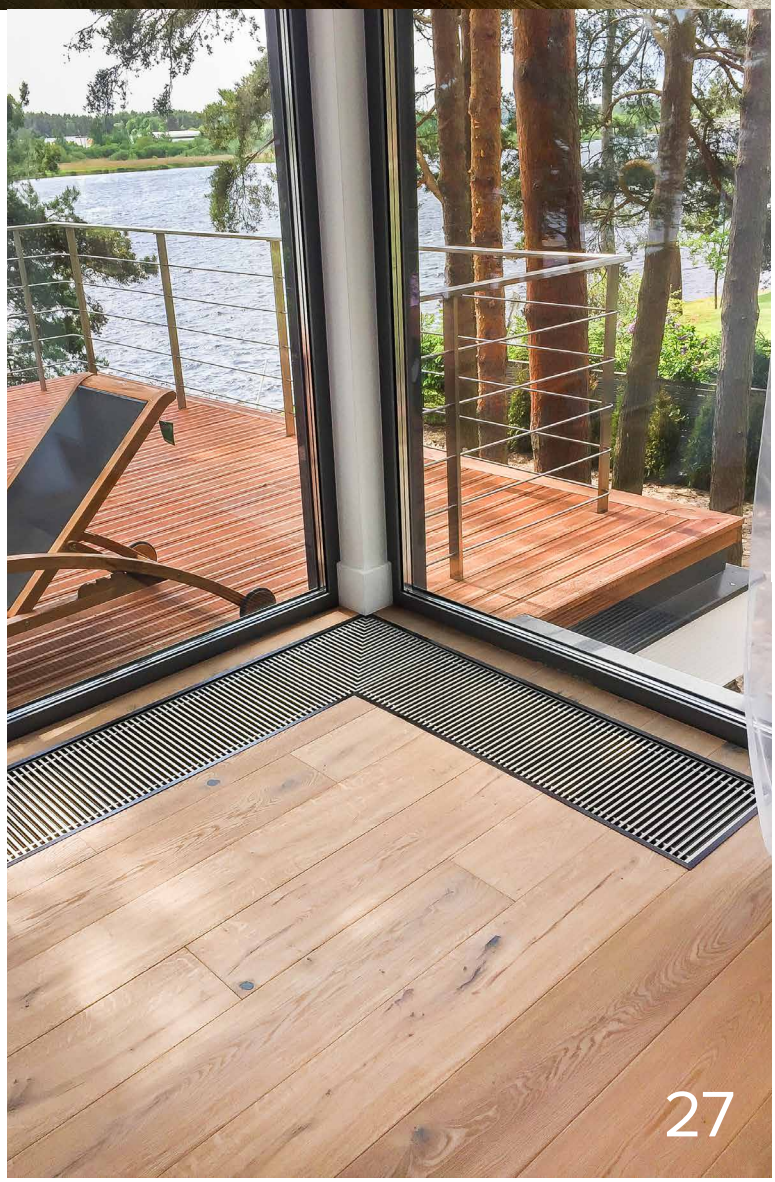
Miło mi poinformować, że zaczynamy już czwarty, wspólny rok pracy i lektur z Magazynem Grupy SBS! Przygotowując to wydanie trudno nam było pomieścić wszystkie informacje, jakie mieli do przekazania nasi Partnerzy z Hurtowni Grupy SBS, dostawcy, eksperci, przedstawiciele Stowarzyszenia OSFIS, przedstawiciele Międzynarodowych Targów Poznańskich czy wreszcie – nasz zespół z Centrali w Łodzi.

Dobrze wiedzieć, że branża instalacyjna aż kipi od pomysłów, projektów, akcji, nowości produktowych. Dlatego też staraliśmy się jak mogliśmy, by przekazać Wam jak najwięcej świeżych informacji. To czego nie udało nam się zmieścić w tym wydaniu odnajdziecie w drugim numerze Magazynu – możecie się go spodziewać chwilę przed Targami Instalacje. Dzięki temu będziecie mogli zaplanować jak najefektywniej wizytę w Poznaniu. Już z tego miejsca zapraszam też do udziału w Akcji Autokarowej, która zostanie przeprowadzona w Hurtowniach Partnerskich naszej Grupy (pełną ich listę znajdziecie jak zawsze pod adresem www.grupa-sbs.pl/hurtownie)

To wszystko jest kwestią nieodległej przyszłości, a co mamy ważnego do powiedzenia dziś? Przede wszystkim zachęcam do lektury dwóch bardzo ciekawych wywiadów: pierwszy – w ramach przedtargowej gorączki poświęciliśmy kwietniowym Targom Instalacje. Zaprosiłam do rozmowy Dyrektora Targów – Pana Mateusza Szymczaka. Drugi wywiad to rozmowa z Panem Tomaszem Kukułką, Prezesem Caleffi Polska. O czym dyskutujemy? Firma ta dynamicznie rozwija się na naszym rynku, więc nie będę zdradzać – zapraszam do lektury!

Zachęcam również do zapoznania się z tekstami naszych ekspertów. Mariusz Prokopczuk przedstawia pięć kluczowych zasad skutecznej sprzedaży. Krótkie kompendium Andrzeja Maciejewskiego to przewodnik w temacie przeprowadzania zmian. Z kolei Tomasz Kuciel pisze dla Was o e-zmianach w branży HEPAC.

Życzę miłej lektury i do zobaczenia w kwietniu!



SPIS TREŚCI

WIEŚCI Z SBS

4 Zapraszamy do Klubu Instalatora

5 Dzieje się w Grupie SBS

8 Mamy jeszcze lepszych sprzedawców

10 Rusza nowa edycja INTEGRIS+

12 Pierwsze kwartalne spotkanie #zawódMożliwości

WYWIADY

14 To będzie święto instalatorów

16 Caleffi Hydronic Solutions w Polsce

MUST HAVE INSTALATORA

18 To każdy instalator mieć powinien

DZIAŁ GRZEWCZY

20 Idealny klimat w pomieszczeniach

22 Zatrzymaj ciepło z zasobnikami KELLER

25

23 Ogrzewacze przepływowe STIEBEL ELTRON

24 Nowa o(d)słona sprzęgieł hydraulicznych KELLER

25 Grupy pompowe KELLER z gwarancją jakości

27 Ogrzewanie takie jakiego potrzebujesz

28 AFRISO Primobox ACB 910 – 80% kotłowni w jednej szafce!

DZIAŁ INSTALACYJNY

30 KELLER zapewnia dobre powietrze

32 Pompa powietrze-woda TWEETOP – czy takie ogrzewanie się opłaca?

35 ALPHA1 – nowość GRUNDFOS w domowych pompach obiegowych

36 Innowacyjne kształtki KAN-therm UltraLine

39 Nowy kontroler HMI od VTS

40 Wybieramy zawory z ekspertem CALEFFI

DZIAŁ SANITARNY

44 Odpływy liniowe DELFIN – minimalizm i wygoda

46 Grzejniki łazienkowe DELFIN PIANO

48 Nowe zlewozmywaki granitowe FERRO

PORADY

50 Pięć zasad skutecznej sprzedaży

52 Wyzwanie: zmiana

54 Przed nami dekada e-zmian w branży HEPAC?

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 1/2020
Łódź, luty 2020

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

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

REDAKTOR NACZELNA
Dominika Ciurzyńska, marketing@grupa-sbs.pl
tel. +48 532 958 998

REALIZACJA
Est.Media
www.estmedia.pl

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

© Copyright by SBS Sp. z o.o.
Wykorzystanie opublikowanych materiałów możliwe tylkopo uzyskaniu zgody redakcji.

Redakcja nie zwraca niezamówionych materiałów oraz zastrzega sobie prawo do ich skracania, ma też prawo odmówić ich publikacji bez podania przyczyny.

Zapraszamy do Klubu Instalatora!

INSTALATORZY ODWIEDZAJĄCY REGULARNIE CO DWA LATA TARGI INSTALACJE W POZNANIU, WIEDZĄ, ŻE JEDNYM Z WAŻNIEJSZYCH MIEJSC JEST WTEDY KLUB INSTALATORA. TO PRZESTRZEŃ, W KTÓREJ MERYTORYCZNE BRANŻOWE SPOTKANIA I DOBRA ZABAWA ZAWSZE IDĄ W PARZE. CO TYM RAZEM DLA WAS PRZYGOTUJEMY? JUŻ DZISIAJ UCHYLIMY RĄBKA TAJEMNICY!

KLUB instalatora
Międzynarodowe Targi Poznańskie SBS

AKCJA AUTOKAROWA I RYWALIZACJE PIŁKARSKIE

Już teraz możecie Państwo zgłaszać się do Ogólnopolskiej Akcji Autokarowej „Instalatorzy jadą do Poznania". Jej celem jest umożliwienie naszym klientom i instalatorom przyjazdu na targi. Przypominamy, że akcja trwać będzie w dniach 21–23 kwietnia. Aby wziąć w niej udział, należy zgłosić się telefonicznie lub osobiście w najbliższej hurtowni Grupy SBS. Pełną listę znajdziecie Państwo pod adresem: www.grupa-sbs.pl/hurtownie. Udział w Akcji Autokarowej jest bezpłatny! Każda grupa instalatorów, która wcześniej zgłosi uczestnictwo w targach, będzie mogła wziąć udział w piłkarskiej rywalizacji, grając w megapiłkarzyki! Na uczestników czekać będą atrakcyjne nagrody. O zasadach rozgrywek będziemy informować na bieżąco.

CZTERECH WSPANIAŁYCH KLUBU INSTALATORA

Podobnie jak przy poprzedniej edycji Targów w 2018 roku, Klub Instalatora będą współtworzyć cztery marki producenckie. Zostali nimi:

- Armatura Kraków S.A. – producent nowoczesnych rozwiązań z obszaru armatury sanitarnej i grzewczej, którego historia sięga roku 1922 r.;
- Grundfos – światowy lider w dziedzinie nowoczesnych technologii pomp, ustanawiający trendy w technologii wody;
- KAN – uznany w Polsce i Europie doświadczony producent i dostawca nowoczesnych rozwiązań i systemów instalacyjnych KAN-therm;
- LG Electronics – czołowy producent jednych z najbardziej zaawansowanych technologicznie urządzeń i systemów klimatyzacyjnych i grzewczych na świecie.

SCENA PEŁNA NAGRÓD!

W Klubie Instalatora wiemy, że oprócz świetnej zabawy i wysokiego poziomu rozmów branżowych, ważne są także… nagrody! Dlatego już teraz zachęcamy Państwa do udziału w konkursie, który przeprowadzimy na Targach. Do wygrania będą rowery górskie, a nagrodą główną – rower elektryczny. Ponadto na specjalne życzenie naszych gości wystąpią Cheerleaders Gdynia – tancerki, które zrobiły niezapomniane show na jednej z poprzednich edycji Klubu Instalatora. **Do kwietnia jeszcze sporo czasu, ale już teraz zapraszamy Państwa do Klubu Instalatora w dniach 21–23 kwietnia – znajdziecie nas w pawilonie 5A!**

Oprócz nowości produktowych na gości czekać będzie moc nagród i atrakcji.

armatura GRUNDFOS KAN LG Life's Good

Grupa SBS w pierwszej piątce rankingu „Perły Polskiej Gospodarki" 2019!

Miło nam poinformować, że po raz kolejny Grupa SBS uzyskała tytuł „Perły Polskiej Gospodarki" w kategorii Perły Duże, zajmując wysoką 4. lokatę. Tytuł ten został przyznany za konsekwentną realizację polityki i strategii przedsiębiorstwa oraz pozycję lidera wśród najbardziej dynamicznych i najbardziej efektywnych przedsiębiorstw w Polsce. To wyjątkowe wyróżnienie potwierdza silną pozycję Hurtowni Grupy SBS na rynku!

Grupa SBS zgodnie z przewidywaniami zamknęła rok 2019 z dużymi wzrostami – w tym roku odnotowaliśmy rekordowy obrót na poziomie niemal 700 milionów złotych. Ma to także przełożenie na wysokie pozycje w najważniejszych rankingach prowadzonych przez najbardziej cenione redakcje w kraju. W badaniu rankingowym brało udział ponad 2000 firm, których przychody z całokształtu działalności gospodarczej w okresie roku wyniosły: dla Pereł Dużych co najmniej 100 milionów złotych, natomiast w kategorii Perły Wielkie powyżej 1 miliarda złotych. Warto podkreślić, że udział w Rankingu Perły Polskiej Gospodarki nie wiąże się z żadnymi kosztami, co potwierdza wyjątkowy i rzetelny charakter rankingu.

Tytuł „Perły Polskiej Gospodarki" jest przyznawany dla najlepszych podmiotów gospodarczych, na podstawie szczególnych kryteriów i metodologii. Badanie rankingowe kondycji polskich przedsiębiorstw jest przeprowadzane według specjalnego algorytmu opracowanego przez naukowców ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Przedsiębiorstwa są szeregowane przy pomocy międzynarodowych wskaźników audytorskich.

PERŁY POLSKIEJ GOSPODARKI

CERTYFIKAT

Redakcja Magazynu Polish Market
oraz Zakład Wspomagania i Analizy Decyzji
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie
potwierdzają, że firma

SBS SP. Z O.O.

wyróżniona jest certyfikatem
w rankingu polskich przedsiębiorstw i uzyskała tytuł

PERŁA POLSKIEJ GOSPODARKI

w kategorii PERŁY DUŻE

za konsekwentną realizację polityki i strategii przedsiębiorstwa
oraz pozycję lidera wśród najbardziej dynamicznych
i najbardziej efektywnych przedsiębiorstw w Polsce.

Krystyna Woźniak-Trzosek
Prezes Zarządu
Redaktor Naczelna Polish Market

prof. Tomasz Szapiro
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kierownik Projektu Ranking Pereł Polskiej Gospodarki

Warszawa, grudzień 2019

AQUA

Spotkanie z klientami Hurtowni

W dniach 6–7 grudnia 2019 r. odbyło się spotkanie z klientami spółki AQUA-Grupa SBS. Rozmowy miały miejsce w urokliwym pałacu w Brunowie. Spotkanie rozpoczęło się uroczystą kolacją, na którą przybyli wszyscy zaproszeni goście. Po kolacji przeniesiono się do krainy czarów i magii – rozrywkę gościom zapewnił finalista programu „Mam Talent" – Maciej Kulhawik. Goście podczas tego wieczoru wybrali się również do Kasyna Las Vegas, w którym do późnej nocy toczyła się ostra rywalizacja przy stołach hazardowych oraz rozmowy handlowe przy stolikach.

Nowy oddział

Spółka Aqua-Grupa SBS otworzyła kolejny, 17 już oddział. Nowa hurtownia działa od 3 lutego w Wałbrzychu przy ul. Wrocławskiej 130. Z usług hurtowni korzystać można od poniedziałku do piątku od godz. 7:30 do 15:30. Na pierwszych klientów czekały wyjątkowe rabaty i poczęstunek.

EKOWODROL

Jak co roku, bal!

17 stycznia firma Ekowodrol zorganizowała doroczny bal dla klientów w ramach Programu INTEGRIS+. W wydarzeniu wzięło udział około 120 osób. W trakcie wieczoru ogłoszono wyniki TOP5, czyli wyłoniono pięciu najlepszych klientów hurtowni w roku 2019. Oprócz tego upominki otrzymali szefowie Działów Wykonawczych Ekowodrol. Przeprowadzono też loterię wśród klientów, w trakcie której rozlosowano nagrody w ramach Programu INTEGRIS+. Wydarzenie wsparły firmy KAN, Caleffi, Bevo, Jeremias, De Dietrich i Ferro.

Orły w Hurtowni

13 stycznia po raz 14. wręczono „Koszalińskie Orły" firmom, instytucjom i osobom z tego miasta, które wyróżniły się swoim działaniem w ubiegłym roku. Statuetki przyznawane są od 2006 r. przez prezydenta Koszalina podczas uroczystej noworocznej gali. To prestiżowe nagrody dla osób i instytucji, które wyróżniły się swoim działaniem. W tym roku przyznano je w sześciu kategoriach. Wśród laureatów znalazła się też firma EkoWodrol wyróżniona w kategorii Innowacje. Statuetkę Orła odebrał prezes EkoWodrol Lech Wojciechowski.

– Otrzymujemy wyróżnienia ogólnopolskie, np. zostaliśmy docenieni w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju w Warszawie, ale najważniejsze są dla nas te nagrody, które przyznawane są na miejscu. Koszalińskie Orły budują markę firmy i są formą docenienia ciężkiej pracy naszych pracowników. W ten sposób tworzony jest kapitał społeczny, który jest bardzo potrzebny w mieście takiej wielkości jak Koszalin – powiedział prezes na gali.

Pomoc dla schroniska

Ostatnio w firmie EkoWodrol miało miejsce wiele akcji charytatywnych. Jedna z nich – pomocy dla schroniska bezdomnych zwierząt – szczególnie mocno zaangażowała pracowników EkoWodrolu. Zebrano kilka kilogramów karmy suchej, sporo puszek mokrej i zabawki. Schroniska dla Bezdomnych Zwierząt mają zapewnić wszystkim zwierzakom jak najlepsze warunki bytowania. A brakuje w nich wszystkiego: karmy, ciepłych legowisk, a także osób, które chciałyby adoptować czworonogi. Schroniska dla zwierząt potrzebują pomocy. – *W EkoWodrol wiemy, że zwierzęta to nasi „bracia mniejsi", którymi trzeba się opiekować i o których należy dbać. Jesteśmy za nie odpowiedzialni i na nas spoczywa obowiązek sprawowania nad nimi opieki* – mówią przedstawiciele EkoWodrol.

PAWILON HYDRAULIK

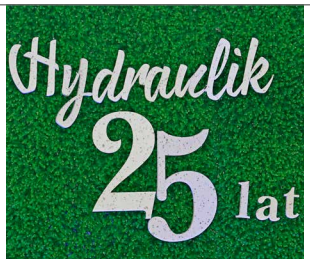
Bal na ćwierćwiecze

W ostatni weekend stycznia grupa ponad stu osób – dostawców, instalatorów oraz pracowników firm współpracujących z hurtownią – uroczyście świętowała 25-lecie działalności firmy Pawilon Hydraulik z Opoczna. Bal rozpoczął jeden z właścicieli spółki – Łukasz Konecki. Przywitał wszystkich przybyłych gości, przypomniał historię firmy i zaprosił do wspólnej zabawy. Na odzew gości nie trzeba było długo czekać – po kilku chwilach parkiet zapełnił się tańczącymi parami. W taneczny nastrój doskonale wprawiał gości zespół muzyczny Spirit, przy którego repertuarze nie sposób było usiedzieć w miejscu.

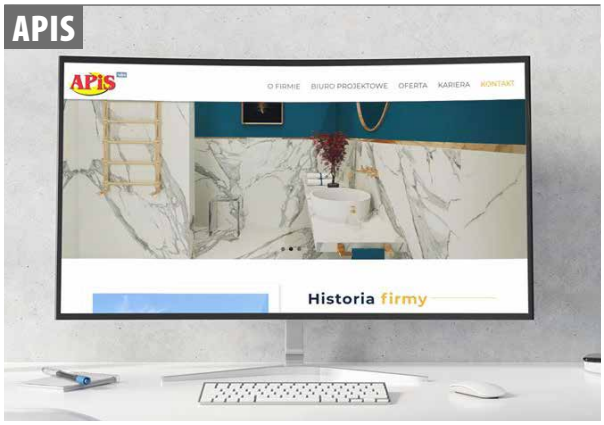
Nie mogło również zabraknąć urodzinowego tortu. Zaraz potem na gości czekała kolejna niespodzianka – występ gwiazdy wieczoru Renaty Dąbkowskiej i zespołu Dystans. Muzycy ponad godzinnym koncertem przypomnieli największe przeboje zespołu z lat 90.

Podczas balu wręczono również statuetki dla najlepszych instalatorów i klientów, którzy przez ćwierć wieku współpracowali z Pawilonem Hydraulik. Miłym akcentem i niespodzianką dla właścicieli firmy było wręczenie im prezentów urodzinowych przez przedstawicieli dostawców i Grupy SBS.

Zabawa, taniec, śpiew i muzyka wprowadziła gości w fantastyczny nastrój, a bal trwał do białego rana.



APIS



Zmiany na lepsze

Początek roku 2020 w firmie APiS Sp. z o.o to bardzo pracowity okres. Przedsiębiorstwo wprowadza w życie wiele zmian mających na celu między innymi usprawnienie funkcjonowania systemu logistycznego czy podniesienie kwalifikacji zawodowych pracowników. Liczne zmiany wprowadzane są też z myślą o klientach – w tym te wizerunkowe. Na szczególną uwagę zasługuje odświeżona szata graficzna strony internetowej firmy dostępna pod dotychczasowym adresem www.apis.biz.pl. Wyróżnia ją nowoczesna forma graficzna, prosta i intuicyjna obsługa, szybki dostęp do najważniejszych informacji, a także minimalizm. Z zaciekawieniem czekamy na dalsze postępy prac, które na ten rok wyznaczyli sobie nasi koledzy z APiSu. Tymczasem serdecznie zapraszamy do zapoznania się z udostępnioną na stronie historią firmy opowiedzianą oczami twórców APISu.

AES

Z certyfikatem

Miło nam poinformować, że firma AES S.A. Grupa SBS została wyróżniona przez międzynarodową wywiadownię gospodarczą Creditreform Certyfikatem Wiarygodności za znakomitą zdolność płatniczą. Certyfikat Wiarygodności Creditreform jest dowodem posiadania wysokiej płynności finansowej firmy, tj. zdolności do terminowej realizacji zobowiązań finansowych i jest przyznawany na podstawie analizy kilkunastu parametrów i wskaźników uwzględnionych w raporcie o wiarygodności płatniczej (m.in. sposób płatności, zdolność kredytowa, wiek, forma prawna, a także wskaźniki: rentowności, płynności, zadłużenia, obrotowości, i wiele innych).

MARLIN

Tajemnicza budowa

Jeden z naszych najnowszych Partnerów – firma Marlin – postanowił wybudować nową siedzibę. Gdzie się znajduje? Kiedy zostanie otwarta? Póki co pozostaje to tajemnicą. Nasi reporterzy zdobyli jednak zdjęcia z miejsca z budowy. Będziemy śledzić temat i informować o postępach.

Mamy jeszcze lepszych handlowców

DOBRZE PRZESZKOLONY, ŚWIADOMY SIEBIE HANDLOWIEC TO GWARANCJA SUKCESU KAŻDEGO BIZNESU. BEZ WZGLĘDU NA TO CZY KONTAKTUJE SIĘ ON Z KLIENTEM BEZPOŚREDNIO, TWORZĄC STRATEGIE SPRZEDAŻOWE, CZY ZA POMOCĄ NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII. DLATEGO TEŻ RUSZYLIŚMY Z 3. EDYCJĄ AKADEMII EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY GRUPY SBS.

Akademia Efektywnej Sprzedaży to program doskonalenia kompetencji handlowców z Hurtowni Partnerskich Grupy SBS. Wpisał się już na stałe do naszego SBS-owego kalendarza. Posiada też swoich stałych uczestników i jesteśmy przekonani, że zyskał nowych entuzjastów. W tym roku postawiliśmy na jeszcze bardziej zintensyfikowany trening. Po raz pierwszy w historii Akademii przeprowadzone zostały trzy różne programy szkoleniowe.

DWA DNI PEŁNE WYZWAŃ

W tym roku spotkaliśmy się z naszymi uczestnikami w 4 lokalizacjach. Szkolenia odbywały się w każdy czwartek i piątek przez 5 tygodni (od 30 stycznia do 5 marca 2020). Przeszkolono 8 grup szkoleniowych, czyli ponad 200 osób, a każdy z zespołów przez dwa dni pracował nad swoimi kompetencjami.

Szkoleni otrzymali wiedzę ze strategicznego przygotowania sprzedaży. Poruszone zostały takie tematy jak: strategia w sprzedaży, wykorzystanie mediów społecznościowych do budowania wizerunku handlowca i generowania sprzedaży, asertywna komunikacja w obsłudze trudnych klientów czy negocjacje cenowe. Zaprezentowane zostały strategie zarządzania oparte na zmianie, jak również prowadzenie coachingu handlowców w zakresie wytyczania celów i planowania zadań. Podobnie jak w poprzedniej edycji szkolenia poprowadzili Agnieszka i Mariusz Prokopczukowie z firmy Proguest Consulting. Oprócz wysokiego poziomu merytorycznego nie zabrakło także wieczornych integracji, podczas których uczestnicy mogli poznać się między sobą i zacieśnić wewnątrzgrupowe relacje. Była to też okazja do spotkania z Mecenasami Szkoleń, którymi w tym roku zostali: Armatura Kraków, Fondital, Geberit, KAN, Kessel, Tweetop, Wobet- Hydret oraz WOLF.

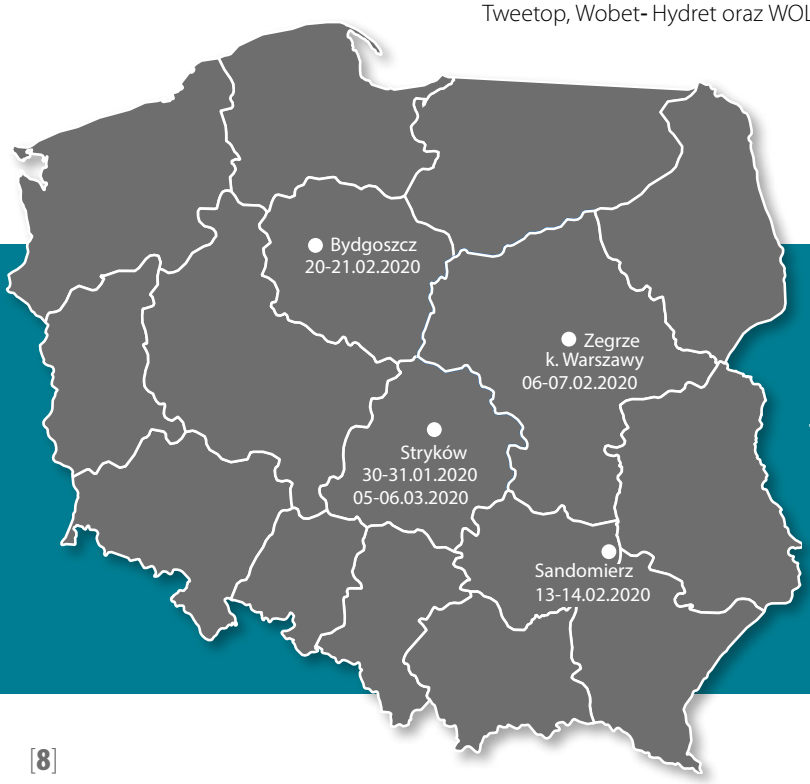
Akademia Efektywnej Sprzedaży to świetna inicjatywa. Z jednej strony to szansa na wspólną naukę i wymianę doświadczeń. Z drugiej: czas, aby po prostu porozmawiać w innych warunkach niż spotkania biznesowe, na których zawsze jesteśmy w biegu, bo na każdego czekają kolejne działania. Cieszymy się, że po raz pierwszy mogliśmy wystąpić jako prelegenci i mieliśmy okazję pochwalić się naszymi nowościami, ale też przypomnieć o tych produktach, które są już długo w rynku.

– Arkadiusz Typiak, Armatura Kraków S.A.

* * *

W tym roku bierzemy drugi raz udział w wydarzeniu. Akademia Efektywnej Sprzedaży jest jedyną taką formą szkolenia, która umożliwia dotarcie do szerokiego grona handlowców. W tym czasie przekazuję im nie tylko wiedzę merytoryczną na temat produktów Geberit, ale także informacje z zakresu technik sprzedaży oraz wykorzystywania argumentów sprzedażowych w całym procesie. Przygotowanie materiału do samego szkolenia w porozumieniu z trenerem pozwala na spełnienie potrzeb uczestników oraz ich aktywne zaangażowanie podczas szkolenia.

– Marcin Sołtysek, Geberit Sp.z o.o.



AKADEMIA EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY GRUPY SBS

30–31.01.2020 Stryków k. Łodzi
06–07.02.2020 Zegrze k. Warszawy
13–14.02.2020 Sandomierz
20–21.02.2020 Bydgoszcz
05–06.03.2020 Stryków k. Łodzi

Wolf Technika Grzewcza debiutuje w tym roku w roku Mecenasa Akademii Efektywnej Sprzedaży. Szczególne znaczenie ma dla nas rozwijanie branży poprzez rozszerzanie wiedzy i budowanie środowiska eksperckiego. Im bardziej handlowiec w hurtowni zna i rozumie nasz produkt, tym trafniej dobierze właściwe urządzenia klientowi końcowemu oraz tym lepiej wesprze w wyborach instalatora. Właśnie dlatego szczególne podoba nam się formuła case study prowadzona w czasie zajęć Akademii. Inną istotną zaletą Akademii jest jej formuła wyjazdowa – pozwala to skupić się na przyswajaniu wiedzy w części szkoleniowej oraz na zawieraniu znajomości, integracji i dobrej zabawie już po szkoleniach.

– Dorota Adamczyk – Dalasińska, Wolf

* * *

W szkoleniach organizowanych przez SBS podobała się nam luźna atmosfera, szybkie przełamanie barier pomiędzy uczestnikami, kreatywne zadania w grupach, które pozwoliły nie tylko lepiej się poznać, ale pokazały również dodatkowe kompetencje współpracowników, o których często nie mieli pojęcia. Wykwalifikowany trener prowadzący szkolenia to nie tylko skarbnica wiedzy, ale przede wszystkim doświadczeń. Podaje konkretne przykłady na podstawie swoich doświadczeń życiowych, zwraca uwagę na popełniane przez innych błędy. Poruszane na szkoleniu kwestie: rutyna, brak motywacji, skuteczne zarządzanie czasem to tematy, których dotykamy każdego dnia.

– Kamila Belina, KAN

* * *

To nasza pierwsza edycja Akademii Efektywnej Sprzedaży w roli Mecenasa. W szkoleniach podoba się nam przede wszystkim to, że w jednym miejscu można spotkać kilkudziesięciu handlowców, sprzedawców z różnych Hurtowni Partnerskich. Sprzyja to nawiązywaniu kontaktów podczas prezentacji czy rozmów przy stolikach z materiałami. Ważne są też wieczorne rozmowy, gdzie mamy okazję nawiązywania kontaktów podczas spotkań nieformalnych.

– Dariusz Lubicki, Fondital

* * *

Akademia Efektywnej Sprzedaży to kompleksowy program mający na celu podnoszenie kompetencji technicznych i sprzedażowych pracowników odpowiadających za obsługę klientów w hurtowniach. Wiedzę techniczną dostarczają producenci, którzy oprócz oficjalnej prezentacji mają okazję zaprezentować swoją ofertę produktową i zbudować relacje z handlowcami. Prezentacje te cieszą się dużym zainteresowaniem uczestników, którzy na przykładzie konkretnych rozwiązań technicznych szkolą swoje kompetencje sprzedażowe. Dzięki temu program jest bardzo praktyczny, urozmaicony i mocno angażujący uczestników, a to pozwala na uzyskanie jeszcze wyższych efektów w pracy trenerskiej.

– dr Agnieszka Prokopczuk, HR Proguest Consulting

* * *

W tym roku oprócz elementów sprzedażowych takich jak obsługa trudnych klientów, negocjacje, czy strategia sprzedażowa konkretnych grup produktowych wzbogaciliśmy program o elementy ogólnorozwojowe. Zajęliśmy się dobrą organizacją czasu pracy czy asertywnością. Ten ostatni temat cieszy się szczególnie dużym zainteresowaniem, gdyż większość handlowców ma problem z asertywnością. Często zachowujemy się biernie agresywnie lub manipulujemy mówiąc nieprawdę zamiast wprost powiedzieć, co myślimy.

– Mariusz Prokopczuk, HR Proguest Consulting

MECENASI SZKOLEŃ

PROGRAM **LOJALNOŚCIOWY 2020**

integris+

Rusza nowa edycja

WŁĄCZ SIĘ!

RUSZA KOLEJNA EDYCJA PROGRAMU LOJALNOŚCIOWEGO GRUPY SBS! GDY KAŻDA ZNACZĄCA MARKA PRODUCENCKA I KAŻDY DYSTRYBUTOR MA SWÓJ SPOSÓB NA BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTAMI, NIE JEST ŁATWO SIĘ WYRÓŻNIĆ. NAM SIĘ UDAŁO. PODJĘLIŚMY WYZWANIE STWORZENIA ELASTYCZNEGO PROGRAMU, KTÓRY BĘDZIE DOPASOWANY DO POTRZEB INSTALATORA. TAK POWSTAŁ PROGRAM INTEGRIS+!

Każda kolejna edycja programu to nowe nagrody, które przydają się w pracy klientom hurtowni Grupy SBS. W ofercie INTEGRIS+ znaleźć można pełną gamę narzędzi ręcznych, elektronarzędzi, strojów roboczych, samochód osobowy, bony na zakup sprzętu RTV i AGD, minikoparkę JCB, vouchery na przeżycia z Katalogu Marzeń czy bony SODEXO. Każda ze stron – zarówno przedstawiciel hurtowni, jak i jej klient – może zgłosić zapotrzebowanie na produkt, którego dotychczas nie było w katalogu nagród i otrzymać go przy najbliższej okazji.

SIŁA RELACJI

Oprócz premiowania klientów każda z Hurtowni Partnerskich uczestniczących w programie organizuje spotkania INTEGRISowe. Ideą takiego wydarzenia jest umożliwienie lepszego poznania się handlowców hurtowni, przedstawicieli firm producenckich i instalatorów. Spotkania to bardzo ważny element Programu INTEGRIS+, umożliwia on bowiem budowanie relacji, wymianę informacji branżowych, podtrzymanie kontaktu i – co wzbudza najwięcej emocji – przekazanie nagród. Tego typu lokalne działania cieszą się w naszej Grupie wielkim zainteresowaniem i wzbudzają sympatię uczestników. Warto też podkreślić, że część imprez tworzonych w ramach programu przez naszych Partnerów wpisała się na stałe w branżowy kalendarz wydarzeń.

PARTNERZY PROGRAMU

W całym Programie niebagatelne znacznie mają producenci, którzy są Partnerami INTEGRIS+. Są to marki znane i cenione przez instalatorów, mające duży udział w sprzedaży w Grupie SBS. Ich uczestnictwo w Programie sprawia, że instalatorzy chętniej wybierają te konkretne produkty – nie tylko ze względu na gwarantowaną jakość, ale również ze względu na punkty, które otrzymuje się, wybierając właśnie premiowane produkty.

W JAKI SPOSÓB DOŁĄCZYĆ DO AKCJI?

Aby wziąć udział w Programie, wystarczy kupować produkty Partnerów Programu. W zamian za wykonany obrót otrzymuje się punkty, które można wymienić na nagrody. Więcej informacji oraz pełny regulamin Programu znajdziecie na www.integrisplus.pl oraz w Hurtowniach Grupy SBS biorących udział w Programie.

INFORMACJE O PARTNERACH TEGOROCZNEJ EDYCJI INTEGRIS+ ZNAJDZIECIE NA STR. 56.

JAK WZIĄĆ UDZIAŁ W PROGRAMIE?

Kupujesz w Hurtowniach Grupy SBS produkty Partnerów Programu.

Bierzesz udział w evencie organizowanym przez Hurtownię.

Odbierasz wcześniej wybraną nagrodę z nowego katalogu.

Pierwsze kwartalne spotkanie #zawódMożliwości

Z PUNKTU WIDZENIA OGÓLNOPOLSKIEGO STOWARZYSZENIA FIRM INSTALACYJNYCH I SERWISOWYCH TRUDNO WYOBRAZIĆ SOBIE LEPSZE ROZPOCZĘCIE ROKU! PEŁNA MOBILIZACJA WSPÓŁORGANIZATORÓW, DOSKONAŁA ATMOSFERA I NAJWAŻNIEJSZE TEMATY! ZA NAMI PIERWSZE KWARTALNE SPOTKANIE WSPÓŁORGANIZATORÓW PROJEKTU #ZAWÓDMOŻLIWOŚCI.

Sokołów pod Warszawą – siedziba firmy Wolf – to tutaj, w gościnnych progach partnera projektu #zawódMożliwości 31 stycznia odbyło się pierwsze kwartalne spotkanie Współorganizatorów projektu. Pierwsze spotkanie partnerów służyło prezentacji możliwości, doprecyzowaniu kierunków działań i wyznaczeniu najbliższych celów. Zgromadzonych przywitali pan Mariusz Frączek – członek zarządu oraz pani Dorota Adamczyk-Dalasińska – specjalista ds. marketingu firmy Wolf, która następnie oddała głos prowadzącemu spotkanie prezesowi Stowarzyszenia OSFIS – Pawłowi Kaczmarkowi.

Kolejne godziny zamieniły się w arenę twórczej pracy. Omówiona została struktura budżetu projektu. W kilku słowach prowadzący podsumował spotkanie w Ministerstwie Edukacji Narodowej. Projekty, które były następnie prezentowane zostały poddane opinii i dyskusji uczestniczących w spotkaniu Współorganizatorów, którzy chętnie dzielili się swoimi uwagami i spostrzeżeniami. Od początku bowiem postawiliśmy sobie za cel, by pracować wspólnie. Im bardziej projekt jest przepracowany z partnerem, im bardziej uzgodniony na zasadzie współpracy, a nie narzucania swojego punktu widzenia, tym bardziej odpowiada realnym potrzebom i jest większa gwarancja, że uda się wiele działań zrealizować.

Panel dyskusyjny prowadził wiceprezes OSFIS, Robert Przywitowski.

PROJEKTY W OPRACOWANIU

Bardzo nas cieszy, że rekomendację zyskały działania (projekty), których opracowaniem zajmiemy się w bieżącym miesiącu. A są to:

- **Program stypendialny dla uczniów** – warto od samego początku docenić młodych zdolnych instalatorów. Naszym zadaniem będzie zorganizowanie ram i zasad programu, do którego przystępować będą producenci. Założenia programu przewidują przekazanie stypendium w formie wsparcia finansowego, a także możliwości odbycia staży w zakładach pracy oraz w firmach produkcyjnych w naszej branży.
- **Doposażenie pracowni dydaktycznych** – to projekt, którego realizację ułatwia ulga podatkowa z tytułu darowizny oświatowej. W ramach tego zadania zostaną przygotowane ujednolicone materiały dydaktyczne w formie ekspozytorów tematycznych z wykorzystaniem produktów, materiałów i urządzeń pochodzących od Współorganizatorów projektu.
- **Szkolenia branżowe dla nauczycieli** – w ramach wymagań podnoszenia kwalifikacji branżowych. Założenie tego projektu przewiduje zorganizowanie cyklu szkoleń, podczas których nauczyciele zawodu będą mogli uaktualnić swoją wiedzę oraz umiejętności. Dodatkowym atutem szkoleń będą przekazane nauczycielom pre-

zentacje i materiały dydaktyczne, z których będą mogli korzystać w swej pracy.

- **Mistrz i uczeń na jednym szkoleniu** – zadanie to realizować będziemy wraz z producentami poprzez organizację nowej formuły szkoleń polegającą na wspólnym udziale w zajęciach pracodawcy i ucznia (młodocianego pracownika). W ten sposób damy uczącym się zawodu możliwość podnoszenia poziomu swojej wiedzy i nabywania dodatkowych umiejętności jeszcze na etapie szkoły.
- **Praktyczna strefa na Targach INSTALACJE** – specjalnie przygotowana przestrzeń dla adeptów zawodu montera sieci i instalacji sanitarnych, swego rodzaju centrum ciekawych kontaktów, sprawdzenia swoich umiejętności, możliwość uzyskania wartościowej wiedzy, przetestowania urządzeń i narzędzi. Miejsce, w którym można spotkać mistrzów zawodu i poznać wiodące marki.

W STRONĘ WIĘKSZEGO POTENCJAŁU POLSKICH FIRM INSTALACYJNYCH

Spotkanie stanowiło też dobrą okazję, by wraz z partnerami omówić nowy projekt dla instalatorów, który będzie realizowany w ramach działalności statutowej OSFIS. Rozwój przedsiębiorstw jest efektem eksploatacji dostrzeżonych przed przedsiębiorcę szans. Im jednak większa sieć współpracy z różnego rodzaju organizacjami, środowiskami, w tym naszym Stowarzyszeniem, tym więcej szans się pojawia.

W ramach naszej struktury chcemy zagwarantować naszym członkom wsparcie w postaci: ubezpieczenia skrojonego na miarę potrzeb firmy instalacyjnej, pakietu dokumentów firmy wykonawczej czy skorzystania z dofinansowania opieki prawnej. Pojawi się też szereg innych korzyści, o których napiszemy w najbliższym czasie.

Podsumowaniem pierwszego kwartalnego spotkania Współorganizatorów projektu #zawódMożliwości, niech pozostaną słowa pani Marzeny Uram z Grupy Odlewnia: „Ludzie z pasją + współpraca + wiedza = #zawódMożliwości. Po naszym pierwszym spotkaniu możemy powiedzieć, że projekt Hydraulik – zawód możliwości na pewno się uda".

A następne spotkanie już w kolejnym kwartale, podczas którego będziemy analizować postępy wdrażanych projektów oraz ustalać dalsze działania. Mamy też nadzieję, że spotkamy się w gronie powiększonym o nowych Współorganizatorów, gdyż każdego tygodnia mamy kolejne zapytania i dowody gotowości do działania kolejnych producentów.

To będzie święto instalatorów

TARGI INSTALACJE TO MOC ATRAKCJI, ALE TEŻ SPOSOBÓW NA ZDOBYCIE FACHOWEJ I RZETELNEJ WIEDZY. W TYM ROKU ODBYWAJĄ SIĘ W DNIACH 21-23 KWIETNIA. MATEUSZ SZYMCZAK, DYREKTOR TARGÓW INSTALACJE, OPOWIADA O ATRAKCJACH, JAKIE PRZYGOTOWANO Z TEJ OKAZJI.

Mateusz Szymczak, Dyrektor Targów Instalacje

Jest Pan Dyrektorem Projektu Instalacje 2020 i tegoroczna edycja będzie pierwszą, odkąd objął Pan to stanowisko. Moja dziennikarska ciekawość nakazuje mi zapytać – jakie to uczucie zarządzać projektem z takimi tradycjami?

Mateusz Szymczak, Dyrektor Targów Instalacje: Z Targami Instalacje jestem związany od 2013 roku, czyli od początku mojej pracy w Grupie MTP. Najpierw odpowiadałem za pozyskanie kluczowych klientów i partnerów na Targi Instalacje i BUDMA. Przy organizacji poprzedniej edycji Instalacji w 2018 roku byłem zastępcą dyrektora targów. Natomiast z branżą budowlaną byłem związany na wiele lat przed podjęciem pracy na targach. Dlatego doskonale rozumiem zjawiska, które zachodzą na rynku – a jak wiemy dzieje się sporo. Projekt, którym obecnie zarządzam przez wiele lat ewaluował do obecnego modelu, który uważam za bardzo dobry.

Co według Pana i pańskiego zespołu jest atutem Instalacji?

Naszym wspólnym, ogromnym osiągnięciem jest fakt, że Targi Instalacje stały się wyczekiwanym świętem branży. Podczas targów wraz z partnerami tworzymy przestrzeń do rozwoju biznesu. Jednak zarówno dla nas, jako organizatorów, jak i dla naszych wystawców równie ważna jest wymiana wiedzy i kontaktów. Zarządzanie takim projektem to ogromne wyzwanie i odpowiedzialność. Musimy

nadążać za zmieniającym się dynamicznie otoczeniem. Mam przy sobie zespół ludzi, którzy z entuzjazmem i profesjonalizmem podchodzą do swojej pracy, co sprawia, że organizacja Targów Instalacje daje mnóstwo satysfakcji.

Jakie cele stawiacie sobie przy tej edycji?

Kolejna edycja Targów Instalacje zapowiada się imponująco. Już teraz bardzo mocno pracujemy nad ekspozycją. Swoją ofertę zaprezentują wszak liderzy rynku. Będziemy promowali innowacyjne i ekologiczne rozwiązania i technologie. Pojawią się firmy od wielu lat nieobecne na targach. Nie zabraknie polskich producentów, którzy ofertę przedstawią gościom targowym z całego świata. Zacieśniamy współpracę z naszymi wystawcami, aby jeszcze bardziej zainteresować ich ofertą zwiedzających. Staramy się zaprosić na targi jeszcze większą grupę fachowców z branży. Dziś goście targowi przyjeżdżają do Poznania doskonale przygotowani. Mają zaplanowany czas, znają potencjalnych partnerów, z którymi chcą się spotkać. Chcemy umożliwić im jak najbardziej efektywne wykorzystanie tego czasu.

Zazwyczaj targi trwały cztery dni. W tym roku wprowadzona jest innowacja – Instalacje będą trwały trzy dni, od 21 do 23 kwietnia. Skąd decyzja o takiej zmianie?

Organizacja targów to ogromne przedsięwzięcie nie tylko dla Grupy MTP, ale przede wszystkim dla naszych wystawców i partnerów. Z ogromną uwagą wsłuchujemy się w ich opinie. W trakcie spotkań, jeszcze podczas ostatniej edycji targów, wielokrotnie podnoszono kwestię ich długości. Skrócenie wydarzenia do trzech dni jest odpowiedzią na te sugestie. Na pewno po Targach Instalacje 2020, ponownie wrócimy do naszych partnerów z pytaniem czy ten czas jest dla nich wystarczający i pozwala maksymalnie wykorzystać potencjał i siłę spotkań.

W informacjach prasowych na temat Instalacji wspominacie o tym, że oprócz klienta biznesowego – Instalatora, zapraszacie także klientów indywidualnych. Ilu spodziewacie się gości spoza branży?

To kolejna zmiana podyktowana przede wszystkim potrzebami naszych wystawców i partnerów. Rynek budowlany bardzo dynamicznie się rozwija. Wpływ na to mają programy dofinansowań, którymi zainteresowani są zarówno inwestorzy i przedsiębiorcy, jak i osoby zawodowo niezwiązane z branżą. Osoby poszukujące sposobów i technologii optymalizacji kosztów funkcjonowania domów i przedsiębiorstw. Do tego zmieniające się otoczenie prawne ma bezpośredni wpływ na parametry nowo projektowanych obiektów, co generuje ogromne zainteresowanie tym tematem zarówno projektantów jak i inwestorów. Targi Instalacje to miejsce, gdzie można zdobyć wiedzę rzetelną i fachową. A kto lepiej opowie o zaletach i możliwościach technologicznych prezentowanych rozwiązań, jak nie producent i dystrybutor? Do tego warto wspomnieć o licznych konferencjach i seminariach organizowanych przez naszych partnerów branżowych i przedstawicieli tych, którzy to prawo tworzą. Targi Instalacje to doskonała alternatywa dla różnego rodzaju forów, gdzie bardzo często, jakość i rzetelność treści jest mocno wątpliwa.

Ile firm na ten moment zadeklarowało udział w Instalacjach 2020? Czy nadal można zostać wystawcą czy lista została już zamknięta?

Cały czas napływają nowe zgłoszenia i zapytania odnośnie udziału w targach, dlatego nie chcę posługiwać się konkretną liczbą wystawców. Swój udział zapowiedzieli praktycznie wszyscy liderzy rynku. Zespół targów Instalacje jest cały czas do dyspozycji naszych potencjalnych wystawców i bardzo chętnie odpowiada na ich pytania, ale też odwiedza ich bezpośrednio w siedzibach. Korzystamy z tej okazji, aby lepiej poznać zarówno wystawców, zakres ich działalności, ale też potencjalne rynki, które chcieliby zainteresować swoja ofertą. Zachęcam do odwiedzania naszej strony www.instalacje.com – tam znajdziecie najświeższe informacje, zarówno o wystawcach jak i programie wydarzeń.

Jakie atrakcje czekać będą na zwiedzających? Dlaczego warto być w Poznaniu na Instalacjach?

Oprócz części ekspozycyjnej zlokalizowanej w pawilonie 5, w sektorze G tego pawilonu zlokalizowane będą Mistrzostwa Polski Instalatorów. To arena zmagań fachowców, na której wyłonimy Mistrza Polski tego zawodu. Arcyciekawie zapowiada się również to, co znajdziemy w pawilonie 5A, który w całości poświęcony będzie chyba najważniejszej grupie odwiedzającej targi, czyli instalatorom. To tutaj w centralnej części pawilonu zlokalizowany będzie Klub Instalatora, wspólnie organizowany z Grupą SBS. Przewidujemy w tym miejscu codziennie wiele atrakcji i cennych nagród do wygrania, w tym skutery elektryczne czy hulajnogi. Aby nie zabrakło sił na skorzystanie z tych wszystkich atrakcji również w tym pawilonie w Karczmie Instalatora zadbamy o naszych gości zapewniając im smaczny catering. Dodatkowo wraz z pozostałymi członami ZHI organizujemy akcję autokarową. W 2018 do Poznania instalatorzy przyjechali w aż w 146 autobusach. W tym roku spodziewamy się ich więcej! To oprócz komfortowego sposobu dotarcia na targi jedna z form bycia eko i dbania o środowisko.

Jakie wydarzenia towarzyszące będą się odbywać na terenie MTP w dniach 21–23 kwietnia? Co warto zwiedzić?

Targi Instalacje to moc atrakcji, ale też sposobów na zdobycie fachowej i rzetelnej wiedzy. Jak wspomniałem już wcześniej podczas trwania targów odbywać się będą Mistrzostwa Polski Instalatorów, działać będzie Klub Instalatora. Otwarcie Targów poprzedzi odbywający się dzień wcześniej Kongres Polskiego Związku Pracodawców Hurtowni Branży Grzewczej, Sanitarnej, Instalacyjnej, Klimatyzacji i Wentylacji. Natomiast podczas Targów zainteresowani będą mogli wziąć udział między innymi w konferencji Chłodnictwa i Klimatyzacji, licznych panelach dyskusyjnych. Zapraszam do śledzenia naszej strony internetowej, gdzie będziemy na bieżąco publikować nadchodzące wydarzenia. Warto wspomnieć, że w dniach 21–23 kwietnia, odbywać się będzie kilka równoległych wydarzeń jak targi Securex, SAWO, Greenpower, Expopower czy Poznań Drone Expo. Tworzą one wraz z Instalacjami bardzo silny blok, w którym zwiedzający będę mieć okazję na kompleksowe zapoznanie się z najnowocześniejszymi technologiami, które pomogą im stworzyć energooszczędne domy przyszłości!

Dziękuję za rozmowę i do zobaczenia w Poznaniu!

Caleffi Hydronic Solutions w Polsce

JESTEŚMY WŚRÓD LIDERÓW NASZEGO RYNKU NAJMŁODSZYM GRACZEM. NASZE PORTFOLIO PRODUKTOWE W POLSCE ROZWIJA SIĘ Z KAŻDYM TYGODNIEM – WYJAŚNIA TOMASZ KUKUŁKA, PREZES FIRMY CALEFFI POLAND. ROZMAWIAMY O ROZWOJU POLSKIEGO ODDZIAŁU I WYZWANIACH JAKIE PRODUCENTOM STAWIA RYNEK INSTALACJI.

Tomasz Kukułka, Prezes Caleffi Poland

Marka Caleffi dopiero od kwietnia 2014 roku ma swoje bezpośrednie przedstawicielstwo w Polsce. Dlaczego tak późno firma zdecydowała się na obecność na naszym rynku?

Tomasz Kukułka, Prezes Caleffi Poland: Rzeczywiście z dzisiejszej perspektywy można powiedzieć, że Firma Caleffi S.P.A. dosyć późno zdecydowała się na bezpośrednią obecność na polskim rynku techniki grzewczej i sanitarnej. Jednakże produkty założonej w 1961 roku firmy, w ograniczonym wewnętrzną polityką importerów zakresie, były dostępne wcześniej. Działo się to poprzez firmy importujące, które z powodzeniem sprzedawały w Polsce rozwiązania Caleffi przez wiele lat. Szanujemy długotrwałe relacje biznesowe, dlatego potrzebowaliśmy czasu na podjęcie strategicznej decyzji o bezpośrednim wejściu na polski rynek. Wybraliśmy rozwiązanie, które brało pod uwagę interesy wszystkich naszych ówczesnych partnerów biznesowych.

Co skłoniło Was do podjęcia tego kroku?

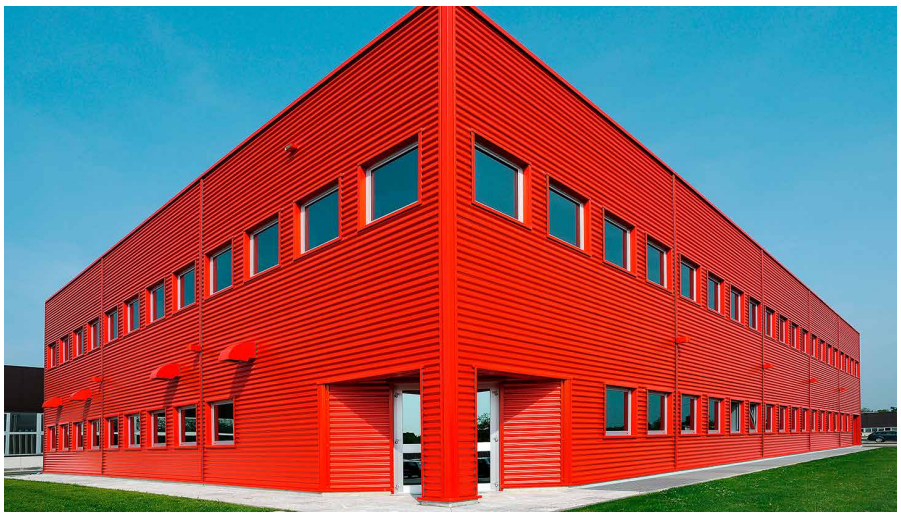
Dla lidera europejskiego rynku HVAC, jakim jest firma Caleffi, w pewnym momencie bezpośrednia obecność na obsługiwanym rynku, dostosowanie portfolio produktowego oraz wsparcie techniczne produktu i marketingu marki oraz oferowanych rozwiązań, stały się kluczowym elementem strategii rozwoju Grupy na całym świecie. Nie inaczej było w Polsce. Pozwala nam to być jak najbliżej naszego klienta i odpowiednio dopasować oferowane rozwiązania oraz produkty do potrzeb danego rynku. Stąd też decyzja o utworzeniu w 2014 roku czternastego oddziału firmy Caleffi S.P.A w postaci Caleffi Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Dziś nasza Grupa posiada 18 oddziałów reprezentujących nas na ponad dziewięćdziesięciu rynkach na świecie, mamy dziesięć własnych zakładów wytwórczych – fabryk zlokalizowanych we Włoszech. Jako ciekawostkę podam, że wszystkie produkty Caleffi są produkowane wyłącznie w naszych zakładach we Włoszech. Firma zatrudnia ponad tysiąc trzystu pracowników, inwestuje w rozwój produktów we własnym centrum badawczo rozwojowym CUBOROSSO.

Jak oceniacie te niemal 6 lat na rynku?

Na to pytanie najlepiej mogliby odpowiedzieć nasi klienci i partnerzy biznesowi w Polsce, którzy zyskali bezpośredni dostęp do produktów Caleffi oraz do bogatej biblioteki wiedzy na temat rozwiązań stosowanych w realizowanych projektach HVAC. Z tego co wiem dziś znacząca większość naszych partnerów biznesowych ceni i rozwija współpracę z firmą Caleffi w obecnej formule. Na pewno pozytywną zmianą w formie obsługi rynku polskiego jest fakt, że Caleffi Poland sp. z o.o. od pierwszego dnia korzysta z centrum logistycznego i magazynu zlokalizowanego w Polsce, a dokładniej w Krakowie. To znacząco poprawiło dostępność produktów i usprawniło obsługę zamówień. Kolejnym ważnym aspektem ostatnich kilku lat były nasze wysiłki i zaangażowanie, z jakim staramy się przedstawić naszym klientom jako europejski producent najwyższej jakości armatury HVAC, co w poprzednim modelu nie było zbyt czytelne dla polskiego rynku. Dzięki istnieniu Caleffi Poland przez te kilka lat już ponad dwa tysiące osób współpracujących z nami, które zabraliśmy do włoskich fabryk, miało okazję na własne oczy przekonać się, gdzie i w jaki sposób projektowane są i wytwarzane produkty, które oferujemy w Polsce. Mamy unikatowy na skalę naszego rynku program marketingowy służący budowaniu świadomości marki oraz tworzący relacje biznesowe oparte na wzajemnym zaufaniu: do marki, produktu, ludzi współtworzących oddział Caleffi w Polsce.

Jak przez ten czas zmienił się rynek w Pańskiej ocenie?

Jeśli chodzi o sam rynek, w odniesieniu do oferowanych na nim rozwiązań i produktów, to oczywiście widoczne są wpływy regulacji związanych z ograniczeniem stosowania paliw kopalnych do ogrzewania. Zmiany następują w samych urządzeniach grzewczych, gdzie coraz częściej klienci wybierają zamiast kotła gazowego na przykład pompę ciepła. Proces jest widoczny, ale wiemy, że ta ewolucja na rynku będzie długotrwała. Dostrzegamy też zmianę w podejściu instalatorów i projektantów do wyboru produktów. Dziś już niekoniecznie to cena jest najmocniejszym argumentem przy wyborze konkretnego rozwiązania, gdyż często taki wybór okupiony jest rażąco niską jakością produktu lub brakami i niejasnościami w dokumentacji technicznej oraz procesie certyfikacji i dopuszczenia produktu na rynek. To w oczywisty sposób przekłada się później na niskie właściwości eksploatacyjne takich produktów i ich trwałość, bo o zagrożeniu bezpieczeństwa użytkownika i instalacji nie trzeba nawet wspominać. Caleffi oferując swoje wyroby i rozwiązania przykłada ponadstandardową



uwagę do jakości projektu, użytych surowców, procesu wytworzenia, czy obsługi przed- i posprzedażowej swoich urządzeń. Myślę, że potwierdzą to swoją opinią współpracujący z nami od wielu lat producenci urządzeń grzewczych i chłodniczych, instalatorzy, projektanci oraz firmy dystrybucyjne.

Jakiś czas temu Caleffi kupiło Cristinę – włoską firmę produkującą najwyższej jakości elementy armatury sanitarnej, z długoletnimi tradycjami. Jak taka inwestycja wpływa na rozwój przedsiębiorstwa?

Grupa Caleffi, po tym jak w połowie lat osiemdziesiątych osiągnęła status bezwzględnego lidera domowego rynku włoskiego, przyjęła długofalową strategię rozwoju poprzez ekspansję na rynki zagraniczne. Jednak kolejnym ważnym elementem rozwoju jest strategia zakupu przedsiębiorstw mocno związanych z branżą, w której od 1961 osadzona jest Caleffi S.P.A. Zakup firmy Cristina Rubinetterie jest jednym z takich posunięć. Należy tutaj wspomnieć o naszych kolejnych zakupach mocno związanych z rynkiem HVAC, a mianowicie o oryginalnie włoskiej, bardzo młodej (powstała w 2012 roku) firmie Ekinex działającej w obszarze home&building automation, czyli zajmującej się szeroko pojętym zakresem inteligentnych domów. Tego typu transakcje zapewniają stały rozwój Grupie Caleffi – zarówno kapitałowy, jak też technologiczny – w odniesieniu do oferowanych na rynku najnowocześniejszych rozwiązań w naszej branży. Nowy produkt opracowany już w ramach Grupy Caleffi z wykorzystaniem technologii Ekinex będzie można zobaczyć na targach MCE w Mediolanie. System o nazwie Caleffi Code, dedykowany do inteligentnych domów, będzie miał wtedy swoją światową premierę. Przy okazji zapraszam do odwiedzenia naszego stoiska, które znajdować się będzie w Hali 7 Stanowisko A41 A51 C42 C52.

Caleffi ma świetnie skatalogowane produkty, starannie kreowany wizerunek – od niedawna prowadzicie bloga Ask Caleffi, zainwestowaliście także w filmy instruktażowe. Na co należy zwrócić uwagę tworząc tego typu bazę wiedzy dla profesjonalistów?

Dziękuję bardzo za tak pozytywną ocenę. Cieszymy się, że Pani zauważyła ten aspekt, który jest dla nas niezmiernie ważny i wymagający dużo pracy oraz zaangażowania. To ważny proces dostarczenia naszym partnerom dokumentacji wspierającej produkt najwyższej możliwej jakości. Dla nas oczywistym od wielu lat jest, że najlepszej jakości komponenty i rozwiązania HVAC, które wytwarzamy, muszą być poparte tak samo użyteczną, kompletną biblioteką wiedzy dotyczącej samych produktów, ale także ich zastosowania i właściwości. Standardem dla nas jest, że każdy produkt z naszej oferty mamy opisany w sposób czytelny oraz kompleksowy, a pełna biblioteka informacji technicznych dostępna jest poprzez serwis www.caleffi.com. Odpowiadając na Pani pytanie: dla producenta jakim jest Caleffi, producenta który ma nadzór na całym procesem dostarczenia produktu na rynek (od fazy koncepcji, poprzez dobór i odpowiednią selekcję surowców, a następnie pełny proces wytwórczy i logistyczny) jest oczywiste, że wszelkie materiały, które publikujemy, mają swoje odzwierciedlenie w realnych, zbadanych w testach laboratoryjnych, a także field testach właściwościach naszych produktów. Uważamy to za nasz największy atut: dostarczamy wiarygodną, kompletną i transparentną w zakresie stosowanych surowców dokumentację naszych produktów i na to zwracamy największą uwagę przy tworzeniu tego typu dokumentacji. Oczywiście dostosowując się do zmian na rynku kanałów informacyjnych, między innymi jak wspomniany przez Panią blog Ask Caleffi, rozwijamy elektroniczne źródła, z których nasi partnerzy, firmy i osoby współpracujące mogą czerpać wiedzę. Innym przykładem tego jest nasz kanał w serwisie YouTube poświęcony nie tylko samym produktom, ale także zagadnieniom i problemom związanym z instalacjami HVAC.

W ubiegłym roku poinformowaliście, że Wasze produkty objęte są ubezpieczeniem. Na czym polega ta inicjatywa?

W ubiegłym roku mocniej zaakcentowaliśmy tę informację, ale chciałbym podkreślić, że produkty firmy Caleffi posiadają ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej

produktu od początku działania Caleffi Poland Sp. z o.o. Ubezpieczenie do 10 mln euro jest jednym z elementów uwiarygodnienia naszej oferty na rynku inwestycyjnym w Polsce. Oczywiście wszystkie produkty oraz usługi oferowane przez Caleffi S.P.A. posiadają odpowiednie certyfikaty i zakres ubezpieczenia dostosowane do obowiązujących na danym rynku przepisów lub znacznie je przekraczają. Co ciekawe w historii firmy nie było jeszcze przypadku, że z takiego ubezpieczenia byliśmy zmuszeni skorzystać, co świadczy o najwyższej jakości oferowanych przez nas rozwiązań.

Jak ocenia Pan 2019 rok? Jaki segment produktów cieszył się u Was największym zainteresowaniem?

Na początku naszej rozmowy wspomniałem, że jesteśmy wśród liderów naszego rynku najmłodszym graczem. Nasze portfolio produktowe rozwija się z każdym tygodniem. W Polsce najchętniej wybierany segment naszych produktów to urządzenia związane z regulacją ciśnienia wody w instalacjach CO oraz CWU, separacja zanieczyszczeń w instalacjach z produktami takimi jak Caleffi XS® oraz cała linia produktów Dirtmag®. Niezwykle popularne jest też odpowietrzanie instalacji z najlepszym dostępnym na rynku odpowietrznikiem Caleffi Robocal, którego budowa gwarantuje największą wydajność, a konstrukcja w sposób trwały uniemożliwia wyciek medium z instalacji w której jest zamontowany. Należy tu także wspomnieć o produktach związanych z szeroko pojętą termostatyką grzejnikową, w którym to segmencie Caleffi oferuje pełny program od najprostszych zaworów grzejnikowych do najnowocześniejszych zaworów termostatycznych serii Caleffi Dynamical® stosowanych do dynamicznego równoważenia ciśnienia w instalacji CO.

Czego możemy się spodziewać w 2020 roku?

Rok 2020 i lata kolejne będą okresem transformacji rynku w kierunku optymalizacji zużycia energii i automatyzacji procesów związanych z ogrzewaniem i przygotowaniem ciepłej wody użytkowej. Jednym słowem: inteligentne domy to już nie science-fiction, ale realna potrzeba rynku. Firma Caleffi, między innymi ze swoją linią produktów Caleffi Code, także przedstawi swoje propozycje będące odpowiedzią na te wyzwania.

Przed nami Targi Instalacje. Czy widzimy się z Wami w Poznaniu?

Odpowiem przewrotnie: oczywiście! Wszyscy zainteresowani znajdą komponenty Caleffi na Targach w Poznaniu. Będą one w wielu urządzeniach grzewczych prezentowanych przez producentów na ich stoiskach w produktach takich jak pompy ciepła, kotły CO, węzły cieplne, pompy, rozdzielacze CO i CWU, grupy pompowe, itd. Produkty te będzie można znaleźć na stoiskach naszych partnerów biznesowych z segmentu OEM, który dla nas jest bardzo istotnym obszarem działalności. Caleffi jako producent nie wystawia się samodzielnie na imprezach targowych w Polsce. Ale skoro już o nich mowa – chciałbym tutaj podziękować wszystkim gościom, którzy cyklicznie odwiedzają nas podczas targów ISH we Frankfurcie oraz naszych domowych targów MCE w Mediolanie, na które zapraszamy naszych partnerów w tym roku.

Dziękuję za rozmowę.

AFRISO
instalacje pod kontrolą

Grupy pompowe PrimoTherm 180-2 Vario DN25

Grupy pompowe PrimoTherm 180–2 Vario DN25 to gotowy zespół urządzeń i armatury, przeznaczony do przetłaczania medium w instalacji grzewczej oraz regulacji temperatury zasilania. Grupy pompowe wyposażone są w innowacyjny zawór mieszający ARV KvsVario, pozwalający na ręczne ustawienie współczynnika przepływu Kvs w zakresie od 2,5 do 12 m^3/h. Precyzyjne dopasowanie współczynnika Kvs zaworu mieszającego do mocy i rodzaju instalacji zapewnia jej prawidłowe działanie. Dodatkowo zawór wyposażony jest w system ProClick, dzięki czemu montaż siłownika ARM 343 ProClick lub regulatora ACT 343 ProClick jest prosty i nie wymaga użycia narzędzi. W zależności od preferencji klienta istnieje możliwość wyboru grupy pompowej dołączonej do grupy – Grundfos UPM3 Hybrid lub Wilo Para.

Więcej informacji na **www.afriso.pl**

Nowe pompy od Termovent

Grupa Termovent przedstawia najnowszą propozycję pomp szwajcarskiego producenta TACONOVA. Niezawodność oraz trwałość materiałów z których zostały wykonane, gwarantują bezawaryjną pracę i wieloletnie zastosowanie. Typoszereg pomp od DN15 do DN50.

Grupa Termovent jako jedyny autoryzowany dystrybutor SENTINEL na Polskę przedstawia środki chemiczne do systemów centralnego ogrzewania. Zastosowanie produktów serii X przygotowuje medium grzewcze do zminimalizowania procesów powstawania korozji oraz kamienia kotłowego w instalacji. Preparaty można stosować i są bezpieczne dla wszystkich typów systemów grzewczych. Produkty są do nabycia w hurtowniach Grupy SBS.
www.chemiainstalacyjna.com.pl

Więcej na **www.termovent.pl**

Must have Instalatora

Co każdy instalator mieć powinien

oventrop

Unibox RTL – nowy standard estetyki

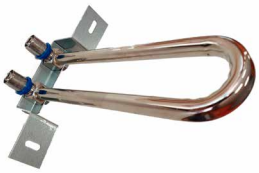
Podtynkowy regulator temperatury powrotu Unibox RTL to produkt dla tych, którzy estetykę cenią tak samo jak użyteczność i niezawodność. To nowe, wyjątkowe na rynku modele z pokrywą szklaną w kolorze białym lub czarnym i ze zintegrowanym pokrętłem regulacji temperatury. Dostępna jest również wersja z białą pokrywą z tworzywa. W skład regulatora wchodzą:

- zespół regulacji temperatury powrotu tj. zawór-ogranicznik oraz termostat RTLH,
- zawór odpowietrzająco-płuczący,
- kaseta ścienna o głębokości zabudowy 60 mm,
- maskownica ze zintegrowanym pokrętłem i mocowaniem pozwalającym na kompensację głębokości posadowienia kasety oraz płynną korektę ustawienia względem np. płytek ściennych – do 12° kątowych

Przyłącze: króćce G ¾ GZ
Modele: 1022751 – pokrywa ze szkła, czarna,
1022750 – pokrywa ze szkła, biała,
1022735 – pokrywa z tworzywa, biała, z połyskiem.

Kolano podwójne do przyłączy grzejnikowych

PRANDELLI POLSKA



Kolano PFM61 służy do podłączenia ładnym, błyszczącym elementem grzejników dolnozasilanych typu V. Jest ono mocowane pod tynkiem. Pozwala wykonać próbę ciśnieniową, a następnie po obcięciu na odpowiednią długość, przyłączyć się do kątowego przyłącza grzejnikowego z rozstawem króćców 50mm. Produkt wykonano z rury miedzianej niklowanej d.15. Połączenie z rurą jest zaprasowywane. Możemy użyć aż trzech rodzajów szczęk – H, TH i U. Podejście PFM61 podnosi estetykę wykonania instalacji oraz ułatwia pracę instalatorom.

Więcej na **www.prandelli.pl**

KELLER

Nić do gwintów KELLER Locker

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.

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

Idealny klimat w pomieszczeniach

KLIMAT W POMIESZCZENIACH, W KTÓRYCH PRZEBYWAMY, MA ZNACZĄCY WPŁYW NA JAKOŚĆ NASZEGO ŻYCIA. W WOLF WIEMY JAKIE TO WAŻNE I PROPONUJEMY ROZWIĄZANIA, KTÓRE ZADBAJĄ O OPTYMALNĄ TEMPERATURĘ I JAKOŚĆ POWIETRZA, TAK BY PERFEKCYJNIE DOPASOWAĆ JE DO POTRZEB UŻYTKOWNIKÓW.

Wybierając kocioł kondensacyjny warto poza oczywistymi kryteriami jak energooszczędność urządzenia, czy jego dostępność w programie Czyste Powietrze, kierować się najwyższą jakością, która pozwoli na długą żywotność i niezawodność kotła. Takie rozwiązania, wzmocnione eleganckim i nowoczesnym wyglądem urządzeń, dostarcza marka WOLF.

WOLF to szeroka gama wysokiej jakości gazowych kotłów kondensacyjnych: wiszących i stojących, jedno- i dwu-funkcyjnych (seria FGB, CGB-2, CSZ-2) oraz central kondensacyjnych CGS-2L i CGW-2L. To technologia skutecznego i przyjaznego dla środowiska ogrzewania domu i przygotowania ciepłej wody użytkowej.

Gazowy kocioł CGB-2 do montażu ściennego, sztandarowe urządzenie WOLF, jest dostępny w mocach 14, 20 i 25 kW. Jego unikalność polega min. na kompaktowych wymiarach zewnętrznych, które sprawdzają się w mieszkaniach i w domach jedno- lub wielorodzinnych. Dotyczy to zarówno nowych, jak i remontowanych budynków.

W przypadku zapotrzebowania na duże ilości ciepłej wody użytkowej warto rozważyć centrale grzewczą, czyli połączenie kotła gazo-

wego CGB-2 i zasobnika, połączone w praktycznej, eleganckiej, modułowej konstrukcji. Może to być warstwowy zasobnik c.w.u. (centrala CGS-2L) lub zasobnik z wężownicą (centrala CGS-2R). Gazowe centrale grzewcze marki Wolf są wyjątkowo ciche i oszczędne w eksploatacji.

Szczególnie interesująca jest centrala grzewcza CGW-2, która posiada zasobnik c.w.u. o pojemności 44l, warstwowo ładowany, wykonany ze stali nierdzewnej ze specjalną izolacją cieplną. Zasobnik, dzięki funkcji turbo z równomiernym i promieniowym rozkładem szybko podgrzewa wodę. Taka charakterystyka działania gwarantuje najwyższą wydajność c.w.u. Jednocześnie samo urządzenie zajmuje niewielką powierzchnię, więc montaż w niewielkich kotłowniach lub łazienkach nie stwarza problemu.

TECHNOLOGIA BLUESTREAM®

Innowacyjna technologia BlueStream® wykorzystana w kotłach CGB-2 pozwala na inteligentne zarządzanie pracą pompy dla osiągniecia najlepszych parametrów kondensacji. BlueStream® to także kontrola spalania z automatyczną kalibracją i dostosowaniem do rodzaju spalanego gazu oraz szeroki zakres modulacji (od 1,8kW). W praktyce oznacza to mniej startów palnika, dłuższą pracę kotła i wyjątkowo niską emisję szkodliwych substancji, a przy tym najwyższą wydajność. Kolejną korzyścią technologii BlueStream® jest niski pobór mocy urządzeń w trybie czuwania.

Zalety, które mówią same za siebie:

- sprawność znormalizowana 110% (Hi) /99% (Hs)
- modulacja mocy grzewczej od 1,8 kW (CGB-2-14)
- kontrola procesu spalania z funkcją automatycznego dopasowania do rodzaju spalanego gazu
- bez zaworu nadmiarowo-upustowego, bez podwyższania temperatury wody na powrocie – dla maksymalnego wykorzystania efektu kondensacji
- modulowana pompa o wysokiej efektywności (EEI <0,23)
- dłuższy czas pracy urządzenia oraz mniejsza ilość uruchomień kotła gwarantują większą efektywność urządzenia
- izolacja obudowy kotła dla zapewnienia cichej pracy urządzenia
- trwała konstrukcja.

WYGODA I PROSTOTA DLA SERWISANTA

Łatwy dostęp do komory spalania oraz do ważnych podzespołów kotła CGB-2 ułatwia pracę podczas czynności konserwacyjnych. Kotły Wolf są wyposażone w system zabezpieczeń, który sprawia, że możliwa jest konserwacja urządzenia pod ciśnieniem wody w instalacji grzewczej. Dzięki temu nie ma konieczności spustu wody z wymiennika ciepła podczas przeglądu kotła. Także czyszczenie komory spalania nie wymaga jej całkowitego demontażu.

KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA

Zaletą produktów Wolf jest możliwość centralnego zarządzania wszystkimi systemami marki, a więc systemem grzewczym (kotły, pompy ciepła), solarnym, czy wentylacją mechaniczną. Kluczem sprawnego funkcjonowania jest prosty w montażu moduł obsługowy BM-2.

To idealne urządzenie do obsługi, zapewniające łatwe i intuicyjne sterowanie. Nawet jeśli zdecydujesz się na modernizację systemu solarnego lub wentylacyjnego w późniejszym terminie, moduł automatycznie rozpozna każde nowo dodane urządzenie firmy Wolf. Cztery proste i wygodne przyciski funkcyjne, jeden kontroler obrotowy i duży kolorowy wyświetlacz umożliwiają szybką i łatwą obsługę. Użytkownik sam decyduje, czy moduł jest zainstalowany bezpośrednio na urządzeniu, czy w innym pomieszczeniu jako zewnętrzny pilot.

Kompleksowe rozwiązania to także pakietowe oferty Wolf, dzięki którym oszczędzasz pieniądze i czas. W pakietach składających się z kotłów, zasobników, systemów kominowych, modułów obsługowych, kupujesz taniej, a montujesz i uruchamiasz łatwiej. Prostsze są także wszelkie przeglądy serwisowe, kiedy do wszystkich urządzeń potrzebny jest jeden serwisant.

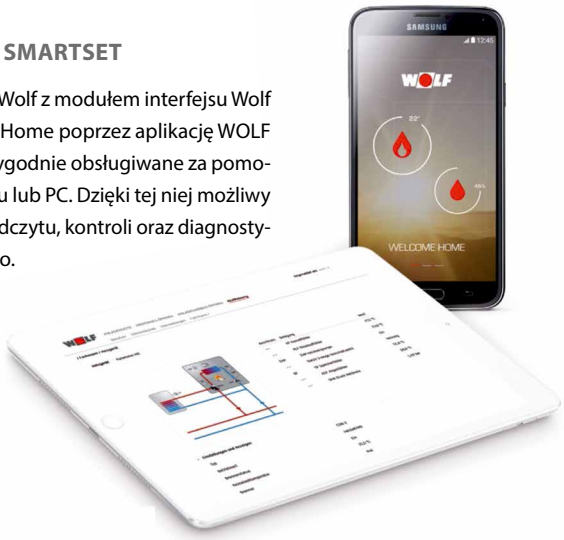
5 LAT GWARANCJI I ŻADNYCH ZMARTWIEŃ

Inwestycja w wysokiej jakości instalacje domowe winna być także połączona z gwarancją wieloletniej, bezproblemowej pracy. Dlatego firma Wolf udziela na swoje systemy 5 letniej gwarancji, mając pewność doskonałości oferowanego rozwiązania.

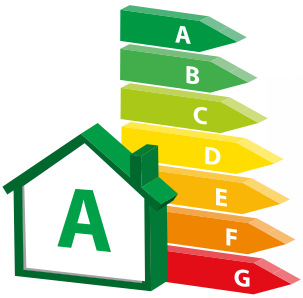
W czasach kiedy inwestor budujący swój dom, wykańczający lub remontujący mieszkanie jest coraz bardziej świadomy swoich potrzeb, kiedy szuka sprawdzonych i solidnych rozwiązań na długie lata, rozwiązań, które pozwolą mu oszczędzać czas, zadbają o zdrowy klimat pomieszczeń i zatroszczą się o dobry klimat dla Ziemi, a dodatkowo pozwolą na zdalne sterowanie, warto rozważyć kompleksowe rozwiązania Wolf. Gama produktów Wolf zamieni mury Twojego mieszkania w prawdziwy dom, perfekcyjnie dopasowany do Ciebie.

APLIKACJA WOLF SMARTSET

Wszystkie kotły marki Wolf z modułem interfejsu Wolf Link Pro lub Wolf Link Home poprzez aplikację WOLF Smartset mogą być wygodnie obsługiwane za pomocą smartphone, tabletu lub PC. Dzięki tej niej możliwy jest pełen dostęp do odczytu, kontroli oraz diagnostyki systemu grzewczego.



Zaletą produktów Wolf jest możliwość centralnego zarządzania wszystkimi systemami marki.



Zatrzymaj ciepło

WYMIENNIKI STOJĄCE KELLER Z PRZYŁĄCZAMI DO GÓRY PRZEZNACZONE SĄ DO PODGRZEWANIA I PRZECHOWYWANIA CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ NA POTRZEBY MIESZKAŃ, DOMÓW JEDNO- I WIELORODZINNYCH ORAZ INNYCH OBIEKTÓW WYPOSAŻONYCH W NISKOTEMPERATUROWE KOTŁY WODNE DOWOLNEGO TYPU. WYMIENNIKI ZOSTAŁY PRZYSTOSOWANE DO INSTALACJI W POMIESZCZENIACH Z DRZWIAMI O SZEROKOŚCI JUŻ OD 70 CM.

Wymienniki wyposażone są w wężownicę spiralną umożliwiającą przyłączenie do niskotemperaturowego kotła wodnego c.o. W celu uniknięcia strat cieplnych, przewody doprowadzające wodę z c.o. powinny być jak najkrótsze i dobrze izolowane cieplnie. Zbiorniki wymienników wykonane są z blachy stalowej pokrytej wewnątrz warstwą specjalnej, wysokotemperaturowej emalii ceramicznej, która tworząc szklistą powłokę chroni je przed korozją. Dodatkowym zabezpieczeniem antykorozyjnym zbiorników jest anoda magnezowa, której działanie opiera się na różnicy potencjałów elektrochemicznych materiału zbiornika i anody. Izolacja termiczna wykonana jest z pianki poliuretanowej. Zewnętrzna obudowa wymienników wykonana jest z tworzywa sztucznego typu HIPS.

NUMERY KATALOGOWE:
KELLER 100/G – KEL 212400
KELLER 120/G – KEL 251737
KELLER 150/G – KEL 213230

PARAMETRY TECHNICZNE WYMIENNIKÓW KELLER

Typ			KELLER 100 G	KELLER 120 G	KELLER 150 G
Pojemność		l	102	120	150
Powierzchnia wężownicy		**m^2**	**1,2**	**1,4**	**1,4**
Pojemność wężownicy		**l**	**5,27**	**6,1**	**6,1**
Stała wydajność c.w.u.*	80/10/45°C	l/h	810	945	945
	70/10/45°C		680	793	793
	60/10/45°C		490	572	572
Stała moc grzewcza*	80/10/45°C	kW	35	40,8	40,8
	70/10/45°C		28	32,7	32,7
	60/10/45°C		21	24,5	24,5
Wydajność początkowa c.w.u.* (przy temp. początkowej 50°C)	80/10/45°C	l/10min	240	280	280
	70/10/45°C		220	257	257
	60/10/45°C		135	157	157
Straty postojowe**		W	34	37	40
Zapotrzebowanie wody grzewczej		m^3/h	2,2	2,6	2,6
Opór przepływu wody w wężownicy		mbar	40	60	60
Parametry pracy zbiornika			Maks. ciśnienie i temp. robocza pr = 0,6 MPa, tm = 95°C		
Parametry czynnika grzewczego			Maks. ciśnienie i temp. robocza pr = 0,6 MPa, tm = 100°C		
Masa wymiennika		kg	55	85	110

*80°C, 70°C, 60°C – temp. wody grzewczej na wejściu do wężownicy
10°C – temp. wody użytkowej na zasilaniu
60°C; 45°C – temp. c.w.u.
**zgodnie z obowiązującym od 26 września 2015 r. Rozporządzeniem Komisji UE nr 812/2013

Ogrzewacze przepływowe STIEBEL ELTRON

Model PER

SERIA SELECT: MODNA I WYGODNA

Seria jest idealna w przypadkach większego zapotrzebowania na c.w.u. w wysokich temperaturach. W urządzeniach zastosowano system grzejny z odkrytą grzałką, wyjątkowo odporny na osadzanie się kamienia i na wodę z dużą zawartością wapnia.

Ogrzewacze są przystosowane do bezpośredniego podłączenia instalacji z tworzywa sztucznego. Prosty montaż dzięki uniwersalnej płycie montażowej (technologia ProfiRAPID). Klasa efektywności energetycznej: A. W ofercie znajdziemy 4 modele elektroniczne: PER, PEO, PEY, PEG oraz hydrauliczny PHB.

PER: w pełni elektroniczny ogrzewacz zapewniający dokładną temperaturę wody poprzez dynamiczną regulację przepływu. Sterowany mikroprocesorem zawór gwarantuje dobór temperatur z dokładnością 0,5°C aż do maks. mocy 30–60°C. Posiada funkcje komfortowe, tryb ECO, tryb WELLNESS oraz pilota. Duży, dwukolorowy wyświetlacz wskazuje aktualne parametry pracy urządzenia. Wybór mocy: 18/21/24 kW w jednym urządzeniu oraz 27 kW.

PEO: elektronicznie sterowany, z precyzyjnym wyborem temperatury, odczytywanym na dwukolorowym wyświetlaczu LCD. Możliwość ograniczenia temperatury wody na 43°C. Dobór temperatur z dokładnością 1°C aż do maksymalnej mocy w zakresie 30–60°C. Wybór mocy: 18/21/24 kW w jednym urządzeniu oraz 27 kW.

PEY: elektronicznie sterowany, z bezstopniową regulacją temperatury w zakresie 30–60°C. Przy wahaniach ciśnienia i temperatury na wejściu, na wylocie temperatura pozostaje stała. Stabilizacja temperatur +/-1°C aż do maks. mocy. Wybór mocy: 18/21/24 kW w jednym urządzeniu.

PEG: elektronicznie sterowany, z wyborem dwóch stałych temperatur 42°C i 55°C. Elektroniczny układ sterowania zapewnia dobrą stabilność temperatury. Konstrukcja pozwala na dwa sposoby podłączenia, z dołu i z góry. Urządzenie jest dostępne w mocach: 13, 18, 21 i 24 kW.

PHB: hydrauliczny ogrzewacz, zapewnia stałe temperatury wylotowe. Dwa poziomy mocy do ręcznego wyboru pozwalają na indywidualne ustawienie pracy latem lub zimą. Dwa inne hydrauliczne poziomy mocy są przełączane automatycznie w zależności od ilości przepływającej wody. Dostępne moce: 13, 18, 21, 24 kW

SERIA EIL: IDEALNA DLA POJEDYNCZEJ UMYWALKI

Linia mini ogrzewaczy przepływowych obejmuje model elektroniczny Premium oraz dwa modele hydrauliczne: Plus i Trend w zestawach z armaturami.

EIL Premium: elektronicznie sterowany, z czujnikiem temperatury wypływu, osiąga temperaturę z dokładnością co do stopnia. Specjalny perlator ze zintegrowanym ogranicznikiem przepływu do stosowania w standardowych armaturach (gwint M22/24). Wewnętrzne ograniczenie temperatury w zakresie 30–50°C. Montaż nad lub pod umywalką. 3 wielkości mocy do wyboru (3, 4, 6kW) + super silna 2-fazowa wersja 7kW.

EIL Plus: hydraulicznie sterowany, współpracuje ze standardowymi armaturami ciśnieniowymi lub bezciśnieniowymi. Moc grzejna załączana hydraulicznie, jednostopniowo, w zależności od wielkości przepływu. Montaż pod umywalką. Specjalny perlator w zestawie. 3 wielkości mocy do wyboru (3, 4, 6kW) + super silna 2-fazowa wersja 7kW.

EIL Trend: hydraulicznie sterowany, współpracuje wyłącznie z armaturami bezciśnieniowymi. Moc grzejna załączana hydraulicznie, jednostopniowo, w zależności od wielkości przepływu. Montaż pod lub nad umywalką. Specjalny perlator w zestawie. Dostępne moce: 3,4 i 6kW. Modele EIL 3 i 4 Trend dostępne także w zestawach z armaturami: dwuzaworowymi OT lub UT oraz jednouchwytową UTE.

Modele EIL 3/4 Trend z bateriami

Model EIL 3 Trend z baterią UT

WAŻNE:
nowe sprzęgła KELLER dedykowane są do niskotemperaturowych źródeł ciepła!

Nowa o(d)słona sprzęgieł hydraulicznych

OFERTA MARKI KELLER W SEGMENCIE PRODUKTÓW WYPOSAŻENIA KOTŁOWNI POSZERZYŁA SIĘ O NOWE 4 SPRZĘGŁA. PONADTO SPRZĘGŁA, KTÓRE DOTYCHCZAS POSIADALIŚMY W OFERCIE, ULEGŁY MODYFIKACJI.

- Patent: P.421808
- Nowe wersje: 55, 90, 135, 210 kW.
- Wbudowane dwie kierownice przepływu, zastosowanie których znacznie ogranicza podmieszanie wody.
- Konstrukcja obniżająca temperaturę powrotu o kilka stopni w porównaniu ze standardowym sprzęgłem hydraulicznym, podnosząca efektywność niskotemperaturowego źródła ciepła.
- Kompatybilne z kolektorami rozdzielającymi Elterm, dające możliwość stworzenia bardziej rozbudowanych instalacji.
- Wbudowany neodymowy separator magnetyczny SMART oraz rurka pomiarowa na czujnik temperatury.
- W komplecie: zawór spustowy, odpowietrznik automatyczny, grzebień odmulający oraz ocieplenie.

Separator SMART składa się z magnesu neodymowego oraz metalowego koszyczka utrzymującego ten magnes. Zanieczyszczenia ferromagnetyczne stanowią według badań od 50% do 80% wszystkich zanieczyszczeń groźnych dla instalacji wodnych c.o., szczególnie układów wyposażonych w pompy elektroniczne oraz zawory w układach pompowych, kotłach c.o. itp. Smart umieszczony może być w dowolnym elemencie instalacji grzewczej zamiast istniejącego już zaworu spustowego. Stan zabrudzenia łatwo sprawdzić otwierając zawór – w przypadku braku lub małego przepływu wymagane jest czyszczenie. Separator jest integralną częścią nowych sprzęgieł.

Izolacja dotychczas sprzedawanych przez nas sprzęgieł hydraulicznych KELLER (KELLER GW 1", GW 5/4", GZ 6/4", KELLER GZ 2") uległa zmianie z ocieplenia PUR z estetycznym płaszczem SKAY na ocieplenie typu EPP.

Zeskanuj kod po więcej informacji

NOWOŚĆ!

	Ocieplenie EPP			
	KELLER do 55 kW	**KELLER do 90 kW**	**KELLER do 135 kW**	**KELLER DO 210 kW**
	KEL 719674	**KEL 719681**	**KEL 719698**	**KEL 719704**
Przyłącze (DN)	25 – 1"Gw	32 – 1¼"Gw	40 – 1½"Gz	50 – 2"Gz
Maks. przepływ	2,3 m^3/h	4,0 m^3/h	5,7 m^3/h	9,0 m^3/h
Maks. temperatura	110°C	110°C	110°C	110°C
Ciśnienie nominalne	6 bar	6 bar	6 bar	6 bar
Pojemność V	1,4 l	2,4 l	3,7 l	6,7 l
P x V (bar x l)	8,4	14,4	22,2	40,2
H_1 (rozstaw strona kotłowa)	290 mm	340 mm	340 mm	400 mm
H_2 (rozstaw strona instalacyjna)	250 mm	300 mm	300 mm	350 mm
Hc (wysokość całkowita produktu)	~ 600 mm	~ 670 mm	~ 670 mm	~ 745 mm

Grupy Pompowe z gwarancją jakości

WYSOKA JAKOŚĆ GRUP POMPOWYCH KELLER Z MIESZACZEM TO EFEKT PROCESU PRODUKCYJNEGO, KTÓRY JEST KONTROLOWANY NA DOSŁOWNIE KAŻDYM ETAPIE. JAK WYGLĄDA ICH PRODUKCJA? TEGO DOWIECIE SIĘ Z NASZEJ KRÓTKIEJ FOTORELACJI.

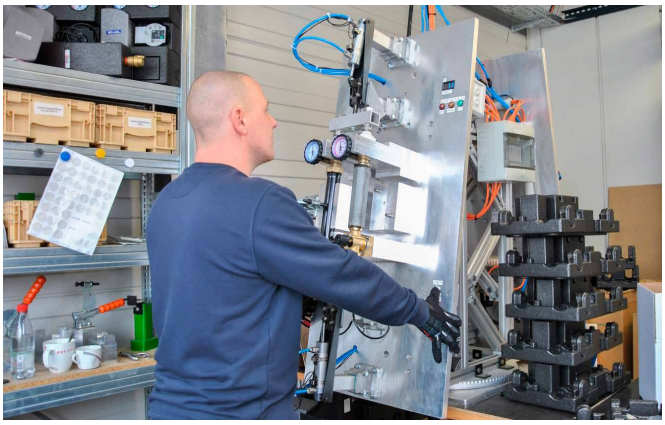
Grupy pompowe firmy KELLER są produktami zoptymalizowanymi pod względem procesu projektowego, produkcyjnego, logistycznego i ekologicznego. Poprzez dobór zastosowanych komponentów, w tym izolacji modułowej EPP najwyższej jakości, zwiększona jest wydajność całego systemu grzewczego. Wpływa to na ochronę środowiska i zużycie energii.

Przy projektowaniu rodziny grup pompowych DN25 szczególną uwagę zwrócono na zwartą konstrukcję i długą żywotność użytych materiałów. Jedną z wielkich zalet produktu jest możliwość wykorzystania grupy pompowej jako modułu lewego lub prawego w projektowanym i montowanym systemie grzewczym. Skutkuje to minimalizacją kosztów logistycznych i magazynowych.

Produkcja grupy pompowej obejmuje ustandaryzowany proces montażu poszczególnych elementów składowych takich jak termometr, zawór kulowy, zawór zwrotny, zawór mieszający, orurowanie i izolacja EPP, itp. Odbywa się on na specjalnie zaprojektowanym stanowisku montażowym, gdzie każdy komponent grupy przechodzi kontrolę jakości zanim zostanie zamontowany. W ostatniej fazie montażu całość zostaje poddana ostatecznej kontroli i próbie ciśnieniowej na stanowisku badawczym. Zapewnia to 100% kontrolę każdego zespołu i zapobiega dostawie wadliwych, nieszczelnych części. Testowane produkty są opatrzone pieczęcią jakości, która umożliwia przypisanie poszczególnych produktów do personelu produkcyjnego, a przede wszystkim do klienta końcowego.

Poznaj pełną ofertę grup pompowych KELLER

1. Montaż 3-drogowego zaworu mieszającego w obiegu mieszającym grupy pompowej DN25.



2. Badanie jakości elementów pod kątem wycieków za pomocą próby ciśnieniowej na stanowisku montażowym.

3. Nanoszenie pieczęci jakości po udanym teście ciśnienia.

4. Połączenie elementów grupy pompowej z izolacją EPP.

BIOMASA®
PARTNER GROUP

Ekologiczne ciepło
w Twoim domu.

Certyfikowany PELLET drzewny i BRYKIET drzewny RUF.

EN plus A1 ISO 17225-2 PL 303

DIN plus 7A229

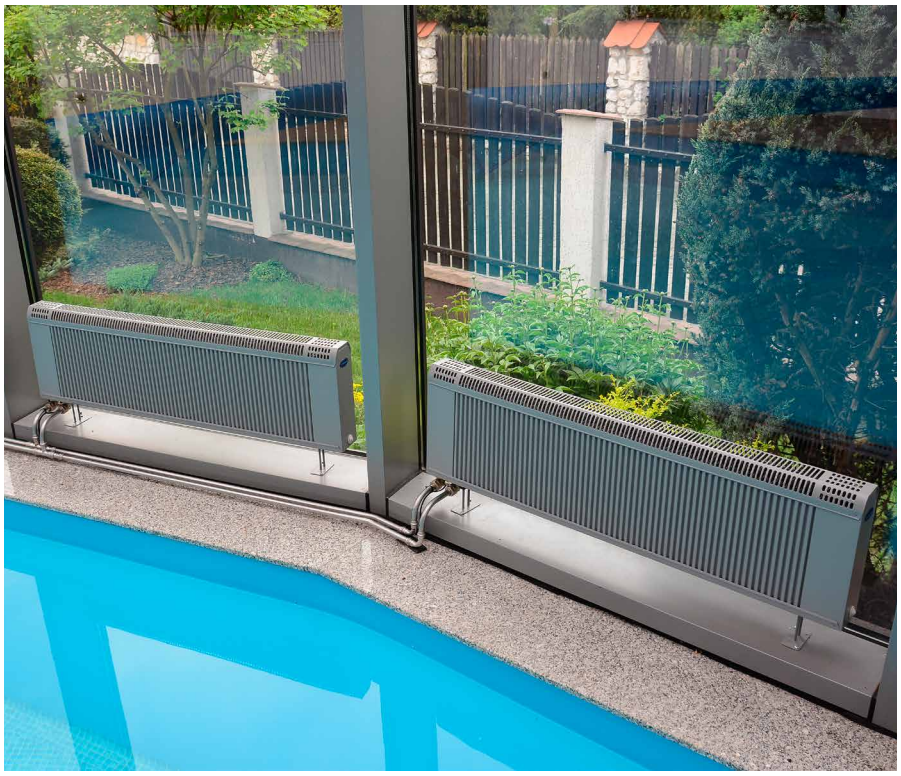
EN plus A1 ISO 17225-2 PL 027

www.biomasapartner.pl

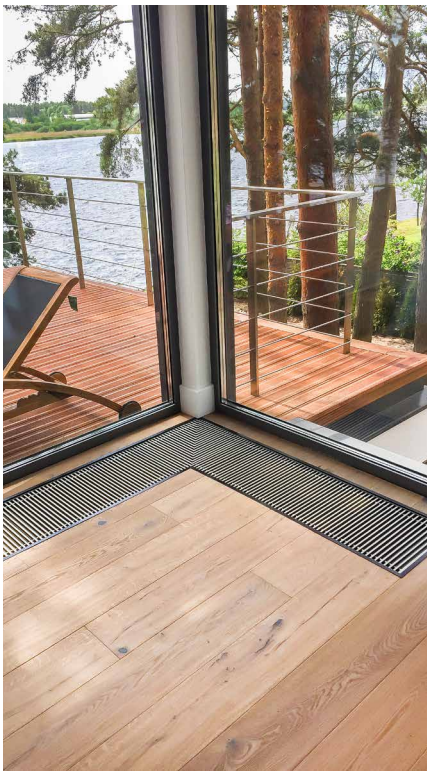
pellet.kraj@biomasapartner.pl

Ogrzewanie takie jakiego potrzebujesz

GRZEJNIKI RÓŻNIĄ SIĘ MIĘDZY SOBĄ POWIERZCHNIĄ CZYNNĄ ORAZ MASĄ. WIELKOŚĆ POWIERZCHNI WYMIANY URZĄDZENIA WARUNKUJE TEMPERATURĘ PRACY NIEZBĘDNĄ DLA JEGO EFEKTYWNOŚCI, NATOMIAST MASA ISTOTNIE WPŁYWA NA CZAS DOSTĘPU DO POŻĄDANEJ ILOŚCI CIEPŁA.



Grzejniki ścienne REGULLUS



Ogrzewanie kanałowe CANAL

Mała masa całkowita grzejnika umożliwia łatwe sterowanie procesem grzania (w tym również zaprzestanie grzania). Jak porównać efektywność grzewczą grzejników ściennych i podłogowych? Otóż 1 m^2 powierzchni każdego grzejnika przy dT wynoszącej 1°C ma moc grzewczą około 10 W. Oznacza to, że podobną moc grzewczą będzie posiadało np. 10 m^2 ogrzewania podłogowego mającego w stosunku do temperatury powietrza dT 1°C (21:20) jak 1 m^2 grzejnika wodnego mającego dT 10°C (30:20).

Szczególnie małą masą całkowitą przy dużej powierzchni wymiany cechują się grzejniki marki REGULUS®-system, których układ wodny zbudowany jest z rur miedzianych, a układ oddawania ciepła z pionowo osadzonych na nich lamelek aluminiowych. Grzejniki te przez niektórych mylnie nazywane są konwektorami, chociaż grzeją w sposób mieszany – w drodze konwekcji oraz promieniowania. Czyli identycznie jak grzejniki panelowe, przy czym „regulusy" są od nich znacznie dynamiczniejsze, a przez to lepiej sterowalne. Mała masa całkowita oznacza małą bezwładność cieplną, a duża powierzchnia wymiany stwarza możliwość efektywnego grzania, także przy niskich temperaturach czynnika grzewczego.

W ciepłym, dobrze akumulującym ciepło współczesnym domu, różnica temperatur pomiędzy posadzką a sufitem jest minimalna i wynosi ułamki stopnia Celsjusza. W domu zbudowanym z materiałów dobrze akumulujących ciepło temperatura wnętrz ulega jedynie niewielkim wahaniom, gdyż jest stabilizowana przez energię zakumulowaną we wszystkich przegrodach. Taki dom grzejniki dogrzewają jedynie w krótszych bądź dłuższych cyklach lub płynnie i niskotemperaturowo z pełną możliwością szybkiego, całkowitego zastopowania grzania.

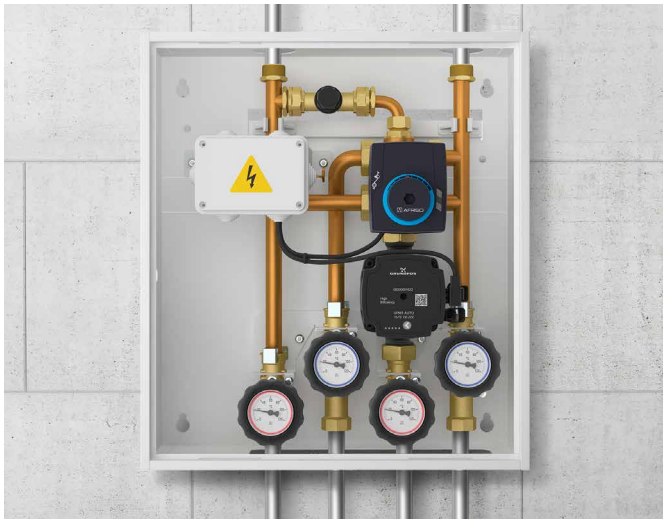
Mała bezwładność cieplna ma podstawowe znaczenie dla dynamiki grzania i dla precyzyjnej, gwarantującej optymalny komfort cieplny dystrybucji wytworzonego ciepła. Wpływa też na możliwości realizacji różnych strategii grzania, czyli indywidualnego wyboru czasu i długości grzania oraz ustalania długości i czasu przerw w ogrzewaniu. Dzięki temu osiągniemy cel każdego z nas jakim jest ogrzewanie efektywne, tanie, gwarantujące optymalne poszanowanie wytworzonej energii i takie, które zapewnia komfort cieplny.

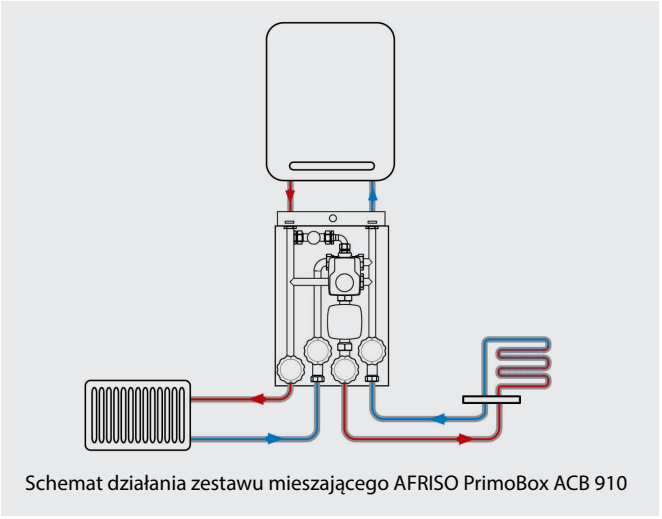
REGULUS®-system
ul. Grażyńskiego 51, 43-300 Bielsko-Biała
www.regulus.com.pl
regulus@regulus.com.pl
tel. 338 123 669, 338 151 025

AFRISO PRIMOBOX ACB 910

80% kotłowni w jednej szafce!

NOWOŚĆ W OFERCIE AFRISO: SPOSÓB NA POŁĄCZENIE INSTALACJI GRZEJNIKOWEJ Z INSTALACJĄ OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO PRZY ZASTOSOWANIU KOTŁA KONDENSACYJNEGO.





Schemat działania zestawu mieszającego AFRISO PrimoBox ACB 910

Grupy pompowe razem z przystosowanymi do nich rozdzielaczami cieszą się uznaniem sporej części instalatorów. Jaki jest powód popularności tego rozwiązania? Przede wszystkim instalatorzy cenią swój czas, a inwestorzy gotowi są zapłacić więcej, żeby zyskać sprawdzone i estetyczne rozwiązania wysokiej jakości. Podstawowymi korzyściami płynącymi z używania grup pompowych z rozdzielaczami są: łatwość oraz szybkość montażu, prosta obsługa i niezawodność.

Instalatorzy często spotykają się z instalacją grzewczą ze źródłem ciepła w formie gazowego kotła kondensacyjnego. Instalacja złożona jest z dwóch obiegów grzewczych: dominującego obiegu ogrzewania podłogowego oraz prostego obiegu instalacji grzejnikowej. Za przygotowanie c.w.u. odpowiada kocioł kondensacyjny. Biorąc pod uwagę kompaktowość i estetykę, jakie produkty byłyby najbardziej optymalne dla takiej instalacji?

GRUPY POMPOWE ZWIĘKSZAJĄ WYGODĘ CODZIENNEJ EKSPLOATACJI

Rozwiązaniem są grupy pompowe, wyposażone w armaturę, która zwiększa wygodę codziennej eksploatacji. Montaż takich grup nie jest trudny i zajmuje niewiele czasu. Wielu inwestorów oraz instalatorów zaznacza, że tego typu rozwiązania charakteryzują się estetycznym wyglądem. Jak skonstruowana byłaby instalacja na omawianym przykładzie? Należałoby wykorzystać dwie grupy pompowe. Pierwsza grupa miałaby zainstalowany zawór mieszający na potrzeby instalacji ogrzewania podłogowego, druga grupa byłaby bez mieszania, czyli tak zwana przewałowa. Konieczny byłby też rozdzielacz – w tym przypadku rekomendujemy instalację sprzęgła hydraulicznego.

Czy powyżej opisywana instalacja może być wykonana w bardziej kompaktowej i estetycznej formie? Czy jest możliwe wykonanie takiej instalacji w krótszym czasie, przy zastosowaniu metod, które są do zaakceptowania cenowo przez inwestorów i równocześnie wspierają kocioł w kondensacji, co skutkuje dodatkowymi oszczędnościami dla klienta?

NOWOŚĆ W OFERCIE AFRISO: PRIMOBOX ACB 910

Twierdząco na powyższe pytania odpowiada nowy produkt w ofercie AFRISO – zestawy mieszające do kotłów kondensacyjnych PrimoBox ACB 910. **Zestawy zamknięte są w estetycznie wyglądającej szafce o wymiarach 45 x 40 cm.** To zestaw hydrauliczny, który służy do zarządzania dwoma strefami ogrzewania o różnych temperaturach zasilania, w której jeden z obiegów jest bezpośredni, natomiast na drugim temperatura obniżana jest na zaworze mieszającym. **Wykorzystując specjalny zawór mieszający, można uzyskać korzyść w postaci zwiększenia różnicy temperatur między zasilaniem i powrotem do kotła gazowego.** Przy identycznej temperaturze zasilania uzyskuje się niższą temperaturę powrotu do kotła. Dodatkowo wspomagane jest zjawisko kondensacji spalin – skutkuje to pomocą w odzysku „darmowego" ciepła.

Wprowadzenie na rynek zestawów mieszających PrimoBox ACB 910 można ocenić jako znaczący krok w kierunku wykonywania estetycznych mini-kotłowni zbudowanych w oparciu o gotowe elementy. **Korzystając z zestawu PrimoBox ACB 910 zapewnia się miniaturyzację instalacji, razem z jednoczesnym zmaksymalizowaniem potencjału kotła do odzysku ciepła z kondensacji pary wodnej obecnej w spalinach. Dzięki temu zwiększa się średnią sezonową sprawność, z jaką pracuje kocioł.** Wskutek swoich kompaktowych wymiarów, szafka PrimoBox ACB 910 zmieści się bez trudu pod kotłem gazowym, gdziekolwiek planowana jest jego lokalizacja.

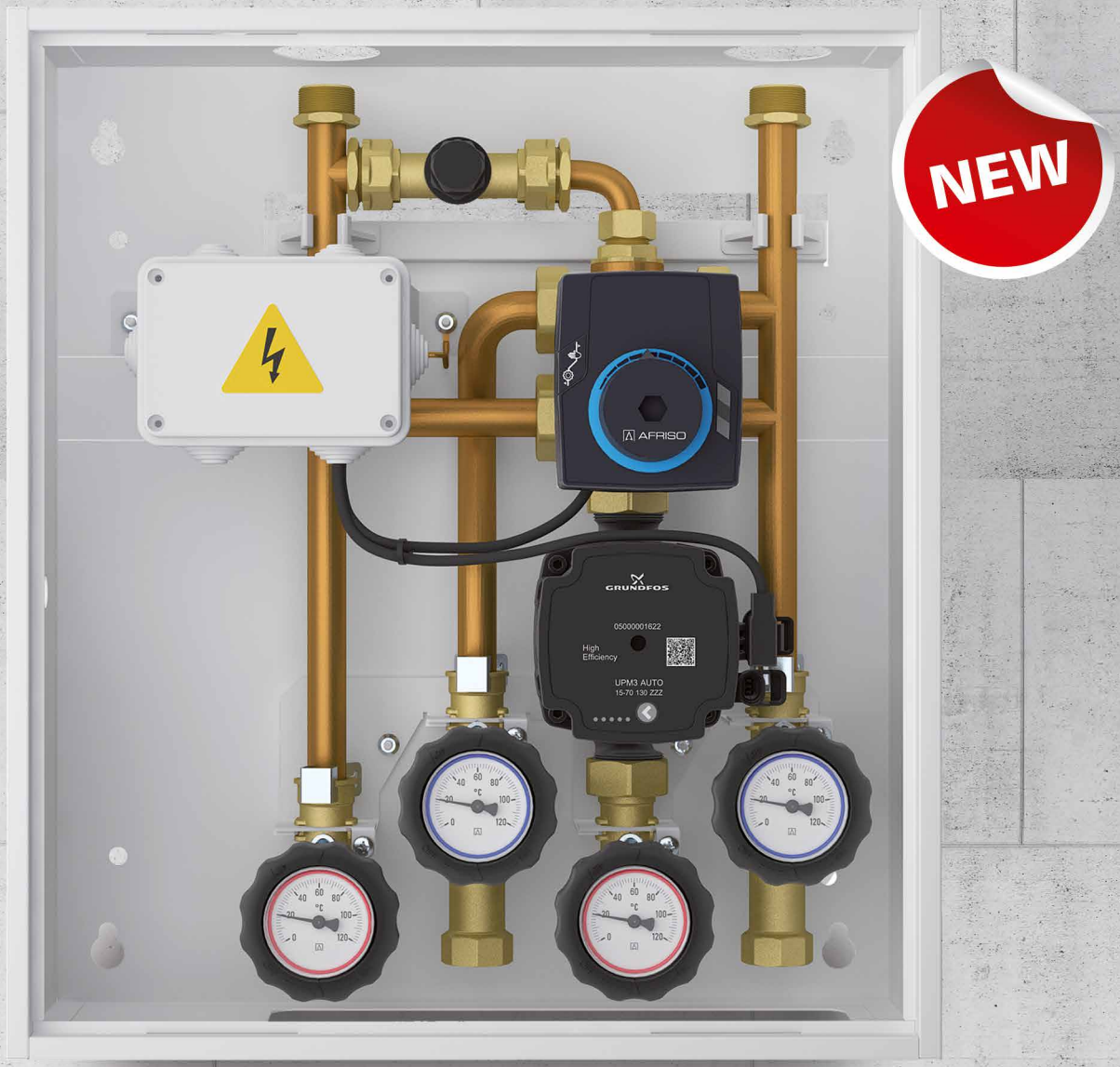
Więcej informacji oraz animację pokazującą działanie zestawu PrimoBox ACB 910 znajdziesz na **www.primobox.afriso.pl**

AFRISO
instalacje pod kontrolą

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

Zestaw mieszający do kotła kondensacyjnego

PrimoBox ACB 910



NEW

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

www.primobox.afriso.pl

KELLER zapewnia dobre powietrze

CENTRALE REKUPERACYJNE PREMAIR ORAZ REKUPERATOR POKOJOWY HRU-WALL TO WAŻNE ELEMENTY OFERTY KELLER, KTÓRE STANOWIĄ PODSTAWĘ DO STWORZENIA KOMPLETNEGO SYSTEMU.

CENTRALE REKUPERACYJNE PREMAIR

Centrale rekuperacyjne HRU-PremAIR to nowoczesne jednostki. W swojej ofercie posiadamy trzy warianty jednostkek o wydajności: 350, 450 oraz 500 m³/h przy sprężu 100 Pa. Do konstrukcji użyte zostały najnowocześniejsze tworzywa sztuczne, wymiennik przeciwprądowy z PET lub aluminiowy oraz obudowa samonośna z EPP.

NAJWAŻNIEJSZE CECHY:

- Certyfikowany wymiennik przeciwprądowy z materiału PET o wysokiej skuteczność.
- Nowoczesna obudowa z polipropylenu spienionego (EPP).
- Wysoka izolacyjność termiczna i akustyczna Energooszczędne wentylatory EC o wysokim sprężu 1000Pa Modulowany By-Pass.
- Funkcja Free-cooling i Free-heating.
- Przebadany zgodnie z normą EN 13141–7, spełnia wymagania ErP2018
- Stelaż montażowy oraz nogi w komplecie.
- Wymienne króćce przyłączeniowe.
- Bezprzewodowe sterowanie przez aplikację mobilną (systemy Android i iOS).
- Sterowanie przez dowolne czujniki CO_2 i RH lub kontroler.
- Wysoka odporność mechaniczna.
- Lekka konstrukcja – tylko 32 kg.

REKUPERATOR POKOJOWY HRU-WALL

HRU-WALL jest rekuperatorem pokojowym wyposażonym w wymiennik ceramiczny, dzięki czemu możliwy jest odzysk ciepła do 82%. Dzięki niskiemu zużyciu energii oraz bardzo cichej pracy wskazane jest działanie rekuperatora non stop.

Jednostka może działać w 3 prędkościach, w zależności od potrzeb i wielkości pomieszczenia. Dzięki zastosowaniu energooszczędnego silnika napędowego oraz wentylatora o specjalnej konstrukcji osadzonego w jednorurowej obudowie, zużycie energii elektrycznej jest niezwykle niskie – średni koszt użytkowania dwóch urządzeń to niespełna 30 zł w skali roku. Energooszczędny wentylator działa na przemian co 70 sekund nawiewając i wyciągając powietrze z pomieszczenia.

HRU-WALL-100-25
Rekuperator decentralny o wydajności 25 m³/h

NAJWAŻNIEJSZE KORZYŚCI:

- Odzysk ciepła na poziomie 82%.
- Energooszczędny wentylator (średnik koszt 2 sztuk to 30 zł rocznie).
- Cicha praca (dopuszczalny poziom dźwięku w nocy to 30 dB, w dzień 40 dB).
- Możliwość dostosowania do grubości ściany (od 270–560 mm).
- Możliwość synchronizacji urządzeń dla przemiennej pracy.
- Zwrot z inwestycji po około 3–5 latach.
- Akcesoria dodatkowe: filtr F7-ULTRAPAC, filtr plisowany G4, brama ethernet, czujnik bezprzewodowy CO_2, Czujnik bezprzewodowy RH VMS-02HB04.

HRU-WALL-150-60
Rekuperator decentralny o wydajności 60 m³/h

REGULATOR HRU-WALL-CONTR-I

Za pomocą regulatora HRU-WALL-CONTR-I możemy sterować zarówno wydajnością, prędkością wymiany powietrza jak i przepływem oraz kierunkiem powietrza (nawiew/wywiew). Sterownik umożliwia połączenie ze sobą kilku rekuperatorów HRU-WALL (do 10 szt.). Pozwala to na naprzemienną pracę - podczas gdy jeden z rekuperatorów pracuje w trybie wywiewu, w drugim powietrze jest nawiewane do wnętrza budynku zapewniając lepszą cyrkulację powietrza.

Rekuperatory HRU-WALL-RC zamiast regulatora do sterowania posiadają pilot.

Więcej o naszej ofercie:

HRU-WALL-CONTR-I
Regulator obrotów do sterowania rekuperatorem HRU-WALL

Pompa powietrze-woda
– czy takie ogrzewanie się opłaca?

WIELU INWESTORÓW PODCZAS BUDOWY DOMU STAJE PRZED DYLEMATEM JAKI WYBRAĆ SPOSÓB OGRZEWANIA, ŹRÓDŁA ENERGII I WEWNĘTRZNĄ INSTALACJĘ GRZEWCZĄ. WYZWANIA ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ KLIMATU DAJĄ NAM WYRAŹNY SYGNAŁ, ŻE JEST KONIECZNA MODYFIKACJA SPOSOBU POZYSKIWANIA ENERGII. DZIŚ, DZIĘKI POSTĘPOWI TECHNOLOGICZNEMU, BEZINWAZYJNIE MOŻEMY KORZYSTAĆ Z ENERGII ODNAWIALNEJ.

Stosując pompy ciepła Eco Heat Complex firmy Tweetop chronimy środowisko naturalne. Korzystamy bowiem z bezpłatnej energii odnawialnej, zapewniamy komfort i redukujemy koszty związane z korzystaniem z ogrzewania bazującego na paliwach kopalnych.

EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁANIA

Koszty eksploatacyjne instalacji z pompą ciepła, w tym nasz rachunek za prąd elektryczny do napędu pompy ciepła, zależą w głównej mierze od:

- jakości wykonania instalacji grzewczej i wody użytkowej,
- poziomu dopracowania koncepcji i projektu instalacji grzewczej budynku,
- parametrów budynku – jakości robót oraz zastosowanych technologii i materiałów,
- sposobu eksploatacji budynku i pompy ciepła.

CO WPŁYWA NA KOSZTY OGRZEWANIA?

Użytkownik pompy ciepła ma wpływ na koszty związane z jej pracą. Może znacząco oddziaływać na wartość współczynnika COP*, a przez to aktywnie oszczędzać. Podwyższenie jego wartości ma kluczowe znaczenie dla efektywności energetycznej działania pompy ciepła, co przekłada się bezpośrednio na koszty eksploatacyjne. Jakie czynniki wpływają na wielkość COP?

Po pierwsze: wymagana temperatura zasilania instalacji grzewczej, która zależy od tego czy (i jakie) wybierzemy ogrzewanie podłogowe, czy grzejnikowe. Dobrze zaprojektowane i wykonane ogrzewanie podłogowe pozwala na obniżenie temperatury zasilania wody c.o. do nawet do +32°C w okresie zimowym, a w jesiennym lub wczesnowiosennym – do zaledwie +27°C. W tym samym budynku z instalacją grzejnikową potrzebujemy (analogicznie) +55°C i minimum +45°C. To właśnie temperatura ma największy wpływ na współczynnik COP pompy ciepła. Im wyższa jest wymagana temperatura zasilania instalacji grzewczej, tym większe zużycie energii elektrycznej przez sprężarkę.

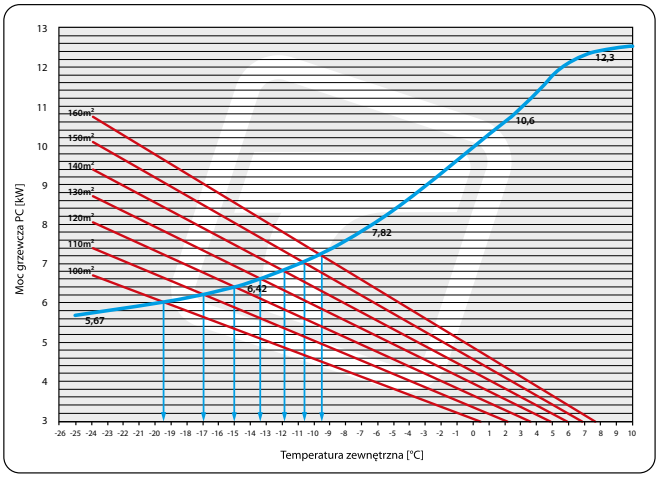
Po drugie: tylko wybór ogrzewania niskotemperaturowego pozwoli na osiągnięcie zadawalających kosztów. Ogrzewanie niskotemperaturowe to takie, w którym obliczeniowa temperatura zasilania w okresie grzewczym nie przekracza wartości +35°C. Ten warunek spełnia tylko dobrze zaprojektowane i wykonane ogrzewanie podłogowe, ogrzewanie sufitowe czy połączenie obu. Praktyka projektowa i wykonawcza wskazuje jednoznacznie, że najskuteczniejszym sposobem obniżenia kosztów eksploatacji pompy ciepła jest zastosowanie dobrze zaprojektowanego i wykonanego ogrzewania podłogowego.

Po trzecie: zwracamy uwagę na jakość wykonania oraz sposób eksploatacji budynku. Jeżeli chcemy tanio ogrzewać swój dom, nie oszczędzajmy na materiałach użytych do izolowania fundamentów, ścian, dachu, czy jakości okien i drzwi. Ważna jest też wentylacja z odzyskiem ciepła. Zmniejszenie poziomu dopływu świeżego powietrza skutkuje alergiami, grzybami i pleśniami na ścianach oraz wodą spływającą po szybach wewnętrznych.

Pamiętajmy, że po wybudowaniu budynku, nadal mamy ogromny wpływ na zużywane przez nie ciepło. Projektując budynek zakładamy, że w środku panować będzie temp. +20°C (jest to zgodne z Polską Normą), ale podczas użytkowania utrzymujemy zwykle +24°C. Podniesienie temperatury wewnątrz budynku tylko o 1°C powoduje, że traci on nawet 8% więcej ciepła, niż gdyby wewnątrz było +20°C! Przy temperaturze +24°C nasz budynek będzie tracił ok. 30% więcej ciepła. Należy już na etapie projektowania przyszłego domu wyeliminować ten problem, informując projektanta obiektu o wymaganej przez nas temperaturze wewnątrz.

KOSZTY EKSPLOATACYJNE

Pompę ciepła dobieramy w oparciu o typ jej pracy i charakterystykę cieplną budynku. Wykresy obu tych charakterystyk wyznaczają tzw. punkt biwalentny, czyli temperaturę zewnętrzną, przy której do pracującej pompy ciepła musi dołączyć dodatkowe (szczytowe) źródło ciepła.



Charakterystyka pracy pompy ciepła EcoHeat Complex 13S10 przy temperaturze zasilania +35°C, punkt biwalentny dla budynków 100–160 m².

Czy w ogóle konieczne jest korzystanie ze szczytowego źródła ciepła? Oczywiście, że nie. Jeżeli odpowiednio dobierzemy powietrzną pompę ciepła, tak aby samodzielnie ogrzała nasz dom, nawet przy temperaturze -20°C na zewnątrz, to dodatkowa grzałka jest niepotrzebna. Jednak z ekonomicznego punktu widzenia, dobieranie powietrznej pompy ciepła, tak aby sama zaopatrywała w ciepło budynek, nawet przy minimalnych temperaturach na zewnątrz, jest nieuzasadnione ekonomicznie.

Praktyka pokazuje, że dni z niską temperaturą (np. na poziomie -18°C), jest w Polsce niewiele – nie więcej, niż 10–20 dni w zależności od regionu Polski. Zatem zakładajmy, że pompa samodzielnie będzie ogrzewać budynek przez większość dni sezonu grzewczego, a dodatkowe źródło ciepła włączy się tylko przy ekstremalnie niskich temperaturach na zewnątrz. W naszej symulacji pokazane jest to poprzez wyznaczenie czasu pracy pompy ciepła i czasu pracy grzałki elektrycznej. Punkt biwalentny powinien zostać określony przez przyszłego użytkownika pompy ciepła. To on określa do jakiej temperatury zewnętrznej, budynek ma ogrzewać tylko pompa ciepła, a po przekroczeniu jakiej wartości temperatury może uruchomić się dodatkowe źródła ciepła – grzałka.

Zależność tę pokazano na wykresie, gdzie na charakterystykę cieplną budynków o powierzchni 100–160 m². nałożono charakterystykę wydajności cieplnej pompy ciepła EcoHeat Complex 13S10 w temperaturze zasilania +35°C. Punkt przecięcia tych charakterystyk stanowi punkt biwalentny. Wyraźnie widać, że pompa ciepła EcoHeat-Complex 13S10 jest w stanie samodzielnie ogrzać bez dodatkowego źródła energii:

- budynek o powierzchni 160 m² do temperatury -9,5°C,
- budynek o powierzchni 140 m² do temperatury -12°C,
- budynek o powierzchni 100 m² do temperatury -19,5°C.

* **Coefficient of Performance** – współczynnik wydajności, wyrażający stosunek ilości dostarczonego ciepła do ilości energii elektrycznej zużytej przez pompę. Im COP jest większy, tym uzyskanie tej samej ilości ciepła wymaga mniejszego nakładu w postaci energii elektrycznej, za którą płacimy.

Na takiej podstawie przyszły użytkownik pompy ciepła może dokonać wyboru rozwiązania i sposobu eksploatacji budynku. Symulacje takie powinny być poparte obliczeniami z uwzględnieniem regionu Polski.

KOSZTY OGRZEWANIA

By przeprowadzić analizę kosztów ogrzewania pompą ciepła EcoHeatComplex, zakładamy, że budynek został wybudowany zgodnie z najnowszymi zaleceniami dotyczącymi ochrony cieplnej budynków i wykazuje własności budynku wysoko energooszczędnego, ale nie pasywnego.

Zakładamy, że system ogrzewania to dobrze zaprojektowane i wykonane ogrzewanie podłogowe z maksymalną temperaturą zasilania wynosząca +35°C. Temperatura utrzymywana wewnątrz budynku wynosi +20°C. Dla tych parametrów założono wskaźnik zapotrzebowania na moc cieplną na poziomie 55 W/m^2. Domy pasywne charakteryzują się wartością na poziomie 25 W/m^2, a budynki nieprawidłowo zbudowane i eksploatowane na poziomie 65 W/m^2. Dane cieplne budynków, pokazane na wykresie, charakteryzują umiarkowanie dobrze zbudowane i eksploatowane budynki. Jeżeli Państwa dom, będzie zbudowany lepiej, to punkt biwalentny przesunie się w kierunku temperatur ujemnych – czyli źródło szczytowe włączy się później. Dodatkowo założono, że ciepła woda użytkowa będzie podgrzewana przez cały rok dla czteroosobowej rodziny.

Założenia do obliczeń:

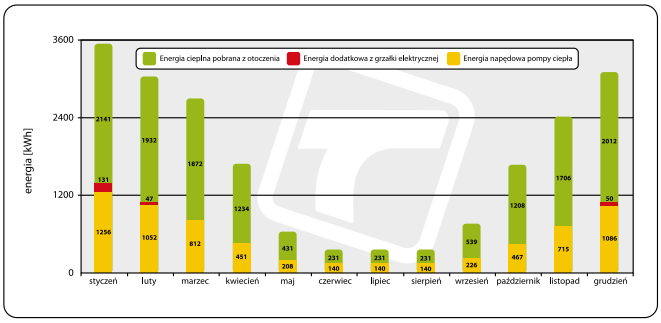
Pompa ciepła EcoHeat Complex	13 S10	1 sztuka
Porównawcza stacja meteorologiczna	Warszawa	
Powierzchnia ogrzewana obiektu	140	m^2
Wskaźnik zapotrzebowania na ciepło budynku	55	W/m^2
Obliczone zapotrzebowanie obiektu na moc cieplną	7,7	kW
Szacunkowe zapotrzebowanie budynku na energię cieplną do ogrzewania i produkcji c.w.u.	20 670	kWh
Obliczeniowa temperatura wewnątrz budynku	20	°C
Obliczeniowa temperatura zasilania podłogowej instalacji grzewczej	35	°C
Ilość osób, dla których podgrzewana będzie c.w.u.	4	osoby

Obliczenia. Prognoza kosztów ogrzewania budynku:

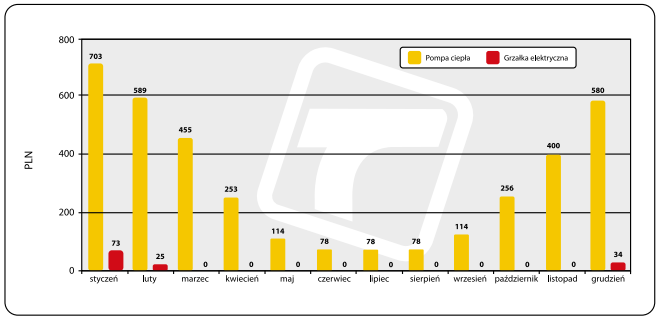
Charakterystyka cieplna:	wartość	jednostka
Porównawcza stacja meteorologiczna	Warszawa	
Średnia minimalna zewnętrzna temperatura obliczeniowa	-17,4	°C
Średnia temperatura sezonu grzewczego	+8,0	°C
Temperatura zasilania instalacji grzewczej	+35,0	°C
Obliczeniowa temperatura wewnątrz budynku	+20,0	°C
Powierzchnia ogrzewana budynku	140	m^2
Zapotrzebowanie budynku na moc cieplną c.o.	7,7	kW
Zapotrzebowanie budynku na energię cieplną c.o.	20 670	kWh
W tym zapotrzebowanie na energię cieplną do produkcji c.w.u.	4 500	kWh
Źródła produkcji energii cieplnej:		
Znamionowa wydajność cieplna (moc grzewcza) pompy ciepła przy parametrach A+7/W+35	12,6	kW
Ilość energii cieplnej pozyskanej z pompy ciepła	20 420	kWh
Wymagana moc dodatkowego źródła ciepła (grzałka elektryczna)	7,7	kW
Ilość energii cieplnej pozyskanej z dodatkowego źródła ciepła	240	kWh
Pokrycie zapotrzebowania na ciepło przez pompę ciepła	99	%
Zużycie energii elektrycznej:		
Czas pracy pompy ciepła	2 010	h/rok
Napędowa energia elektryczna zużyta przez pompę ciepła:	6 628	kWh
Napędowa energia elektryczna zużyta przez dodatkowe źródła ciepła:	240	kWh
Energia cieplna pozyskana z powietrza zewnętrznego:	13 530	kWh/rok
Szacunkowy koszt eksploatacji pompy ciepła w skali roku:		
Szacunkowy koszt zużytej energii elektrycznej przez pompę ciepła:	3 712	zł
Szacunkowy koszt zużytej energii elektrycznej przez źródło szczytowe: (obliczono według stawki za 1 kWh = 0,56 zł/kWh, dla taryfy G12)	134	zł

Dane zamieszczone w niniejszej symulacji, mają charakter szacunkowy i wyznaczone zostały na podstawie średnich temperatur notowanych w danej stacji meteorologicznej w okresie kliku lat wstecz. Realne wartości parametrów mogą się zmieniać i zależą od rzeczywistej charakterystyki cieplnej budynku oraz od parametrów klimatycznych w danym regionie Polski. Nasz przykład to wyliczenie kosztów ogrzewania budynku o powierzchni 140 m^2 w Warszawie.

Parametr charakteryzujący budynek, zapotrzebowanie na energię cieplną do ogrzewania i podgrzewania wody użytkowej, wynosi tu 20 670 kWh, co stanowi ok. 74 GJ. Informuje on użytkownika o zużyciu energii cieplnej przez budynek w ciągu roku oraz o prognozowanym rachunku.

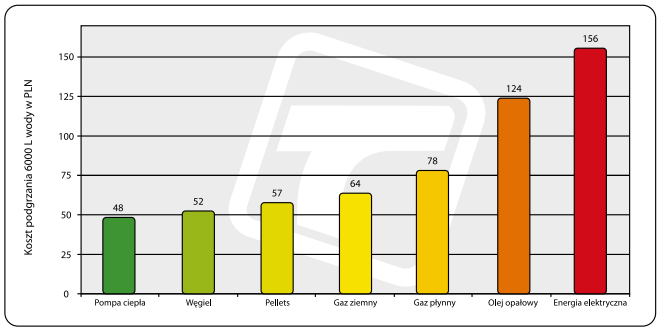


Rozkład zapotrzebowania na energię cieplną do ogrzewania i podgrzewania wody użytkowej w okresie roku, z podziałem na poszczególne miesiące.



Zestawienie kosztów wyprodukowania energii cieplnej przez pompę ciepła na przestrzeni roku. Jest to odzwierciedlenie finansowe żółtych i czerwonych części z wykresu poprzedniego.

Na podstawie wyznaczonego zapotrzebowania budynku na energię cieplną do ogrzewania i podgrzewania wody użytkowej 20 670 kWh przedstawiamy porównanie kosztów w zależności od nośnika energii.



Porównanie kosztów ogrzewania budynku w zależności od nośnika energii.

Jak wynika z powyższych obliczeń powietrzna pompa ciepła EcoHeat Complex to najtańszy sposób ogrzewania rozważanego budynku o powierzchni 140 m^2 zlokalizowanego w Warszawie. Przy tym porównaniu należy również zaznaczyć, że ogrzewanie pompą ciepła jest zupełnie bezobsługowe, nie emituje też zanieczyszczeń do środowiska. Należy natomiast uwzględnić koszty przeglądów okresowych, które są niezbędne do prawidłowej pracy urządzenia.

ALPHA1 – nowość w domowych pompach obiegowych

GRUNDFOS OD LAT KREUJE TRENDY W TECHNICE POMPOWEJ I WPROWADZA NOWOCZESNE URZĄDZENIA. INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA OBNIŻAJĄ ZUŻYCIE ENERGII I JEDNOCZEŚNIE ZAPEWNIAJĄ KOMFORT UŻYTKOWNIKOWI KOŃCOWEMU.

Troska marki Grundfos o komfort użytkownika szczególnie jest widoczna w segmencie budownictwa jednorodzinnego – w systemach grzewczych, których optymalizacja ma bardzo duży wpływ na środowisko i jakość powietrza. Oferta Grundfos dla budownictwa jednorodzinnego opiera się o typoszereg nowoczesnych elektronicznych pomp obiegowych ALPHA.

ALPHA1

To nowy produkt wprowadzany na rynek od początku lutego 2020. Szczególnie istotny dla instalatora jest szeroki typoszereg pomp ALPHA1 N (do cyrkulacji ciepłej wody) o długości montażowej 130, 150 i 180 mm, rozmiarach przyłącza 20, 25 i 32 oraz wysokości podnoszenia do 8 m. To idealne rozwiązanie do stosowania przy wymianie nieefektywnych lub uszkodzonych pomp UPS. ALPHA1 to pompa energooszczędna o niskim wskaźniku efektywności energetycznej (EEI<0,20). Szczególnie w instalacjach ciepłej wody, gdzie pompy pracują kilka tysięcy godzin w roku, generuje to znaczne oszczędności za energię elektryczną. Przejrzysty, czytelny panel sterujący pozwala wybrać odpowiedni tryb pracy a wyświetlacz pokazuje aktualny pobór mocy.

ALPHA1 L

Ta pompa może być instalowana we wszystkich rodzajach instalacji grzewczych ze zmiennym lub stałym natężeniem przepływu. Wysokosprawne pompy z elektronicznie komutowanym silnikiem (ECM) są samosterujące i automatycznie dostosowują parametry pracy do wymagań instalacji. Prędkość może być regulowana przez niskonapięciowy sygnał PWM typ A o modulowanej szerokości impulsu. Tryb regulacji rekomendowany do ogrzewania grzejnikowego i podłogowego jest tak zaprojektowany, że pasuje do ponad 80% domowych systemów grzewczych. Zapewnia jednocześnie niskie zużycie energii i komfort w pomieszczeniach.

Jednak największą korzyścią dla instalatorów jest dedykowana do pompy ALPHA1 L aplikacja GO Replace, którą można bezpłatnie pobrać na smartfon. Za jej pomocą można wymienić ponad dziesięć tysięcy modeli starych uszkodzonych lub nieefektywnych pomp obiegowych Grundfos wyprodukowanych od 1990 do 2010 roku. Szczególnie jest to istotne przy wymianie uszkodzonych pomp Grundfos zamontowanych np. w kotłach gazowych w których pompy są opisane kodami producentów kotłów. Wystarczy zrobić zdjęcie tabliczki znamionowej i aplikacja dobierze zamienną pompę ALPHA1 L. Poinformuje też czy można wymienić tylko głowicę pompy (to bardzo ważne ze względu na różne korpusy i trudności z wymianą pompy po kilkunastu latach eksploatacji).

ALPHA2

Jest – wg testu VDE – najbardziej energooszczędną pompą obiegową na rynku w swojej klasie. Dodatkowo została wyposażona w możliwość jednokierunkowej komunikacji. Oznacza to, że wraz z modułem komunikacyjnym ALPHA Reader i aplikacją GO Balance można szybko i precyzyjnie wyrównoważyć każdą domową instalację grzewczą. Po wykonaniu równoważenia mamy możliwość generowania raportu i przesłania go bezpośrednio do użytkownika. Należy podkreślić także unikatowe funkcje takie jak tryb letni pracy, zabezpieczenie przed suchobiegiem, niezawodny rozruch, funkcję autoadapt. W trybie letnim pompa pracuje tylko ok. 2 minut dziennie skutecznie usuwając osady z krytycznych miejsc w pompie i instalacji. Po okresie letnim pompa pracuje wg ustalonego trybu pracy. Zabezpieczenie przed suchobiegiem skutecznie chroni pompę i instalację w podczas awarii. W przypadku pojawienia się wody w urządzeniu pompa automatycznie zaczyna pracować w ustalonym trybie regulacji. Jeśli dojdzie do zablokowania wału pompa zaczyna wibrować z częstotliwością 3 Hz skutecznie rozdrabniając i usuwając osady blokujące wał pompy.

ALPHA3

Zbudowana jest na sprawdzonej, trwałej platformie ALPHA2. Posiada takie same funkcje, ale jest dodatkowo wyposażona w najnowsze rozwiązania technologiczne między innymi w dwukierunkową komunikację radiową. Możliwość bezpośredniego połączenia zdalnego ze smartfonem pozwala na współpracę z aplikacjami mobilnymi GO Remote i GO Balance. Dzięki aplikacji GO Remote można łatwo ustawić zadane parametry pracy i odczytać dane dotyczące ustawień pompy, a także stanów alarmowych. Aplikacja Grundfos GO Remote pozwala instalatorowi na kontrolowanie zdalnie pracy nawet kilku pomp zamontowanych w systemie grzewczym. Tryb letni pracy można ustawić zdalnie określając dokładnie okres, w którym pompa pracuje tylko 2 minuty dziennie. Można także zaprogramować pracę pompy w okresie tygodniowym. Wszystkie te dane w formie raportu jesteśmy w stanie przesłać za pośrednictwem e-maila do klienta. Również za pomocą aplikacji GO Balance jesteśmy w stanie wyrównoważyć hydraulicznie instalację grzewczą bez konieczności montowania na pompie modułu komunikacyjnego ALPHA Reader.

Innowacyjne kształtki KAN-therm UltraLine

W CELU WYELIMINOWANIA POTENCJALNEGO RYZYKA NIESZCZELNOŚCI I AWARII SYSTEMU INSTALACYJNEGO FIRMA KAN WPROWADZIŁA NA RYNEK KSZTAŁTKI ULTRALINE, KTÓRE DZIĘKI ODPOWIEDNIO WYPROFILOWANYM KRÓĆCOM SZCZELNIE I TRWALE ŁĄCZĄ SIĘ Z RURĄ.

Jednym z newralgicznych miejsc w instalacjach wodnych i grzewczych są kształtki odpowiadające za prawidłowe – a zatem trwałe, bezpieczne i odporne na uszkodzenia – zespolenie rur. Niewłaściwy dobór tego elementu wiąże się z ryzykiem wystąpienia błędów montażowych, co w przyszłości może skutkować niebezpieczną awarią całego systemu. Dojść może do tego zwłaszcza w konstrukcji, w której wykorzystujemy kilka rodzajów rur. Rozwiązaniem tego problemu są kształtki UltraLine od firmy KAN.

– *Niemal trzy dekady doświadczeń w pracach nad konstrukcją i produkcją elementów składowych systemów wykorzystywanych do instalacji wodnych i grzewczych, pozwoliły nam opracować innowacyjny produkt. Jego zalety wynikają z niespotykanej dotąd możliwości trwałych połączeń różnych materiałów w ramach jednej konstrukcji* – wyjaśnia doradca techniczny z firmy KAN. – *Najważniejszym elementem nowego systemu są kształtki UltraLine. Po założeniu rury na króciec kształtki i dosunięciu tulei nasuwanej do jej kołnierza następuje „wprasowanie" rury pomiędzy specjalnie zaprojektowane garby. Dzięki temu uzyskiwana jest 100% szczelność połączenia bez konieczności stosowania dodatkowych elementów uszczelniających* – dodaje.

Poza pewną szczelnością instalator zyskuje również gwarancję, że wykonane połączenie będzie wyróżniała wysoka odporność mechaniczna. To wszystko dzięki specjalnym wypustkom na końcu króćca pomiędzy którymi wprasowano cienką warstwę polietylenu. Rozwiązanie to zabezpiecza połączenie przed skutkami pracy termicznej całej instalacji i eliminuje ryzyko mechanicznego zsunięcia rury z kształtki.

MATERIAŁY, KTÓRE SIĘ NIE ŁĄCZĄ

Do istotnych cech nowych kształtek warto dodać jeszcze jedną, wynikającą z przeznaczenia całego Systemu KAN-therm UltraLine.

– *Z założenia system ma umożliwiać łączenie różnych materiałów. Dzięki specjalnym stoperom znajdującym się na końcu kształtki, zyskujemy pewność, że zarówno mosiężna powierzchnia kształtki, jak i warstwa*

aluminium, wykorzystana w konstrukcji rury wielowarstwowej, nie będą miały ze sobą styczności – wyjaśnia ekspert firmy KAN. – *Eliminujemy w ten sposób potencjalne ryzyko wystąpienia korozji kontaktowej na styku mosiądzu i warstwy aluminium.*

SYMETRIA UŁATWIAJĄCA MONTAŻ

Ważnym elementem nowego Systemu KAN-therm UltraLine jest symetryczna tuleja nasuwana, która podnosi komfort i bezpieczeństwo montażu. To ukłon w stronę intuicyjnego, wygodnego oraz szybkiego wykonywania połączeń, a docelowo zwrócenie uwagi na optymalizację, bezpieczeństwo i większą efektywność pracy.

– *Dzięki takiemu rozwiązaniu instalator nie musi pilnować sposobu ustawienia tulei przy wykonywaniu połączeń* – wyjaśnia ekspert z firmy KAN. – *Cecha ta eliminuje występowanie pomyłek i podnosi komfort pracy z produktem szczególnie w trudnych warunkach budowlanych, kiedy ryzyko powstania błędu jest szczególnie duże.*

Zwróćmy też uwagę na montaż kształtek, których specjalnie skonstruowany korpus umożliwia komfort pracy nawet w trudno dostępnych miejscach. Bardzo szeroki kąt podejścia widełkami narzędzia do kształtki (unikalna na rynku cecha Systemu KAN-therm UltraLine) umożliwia montaż pod kątem nawet 270°!

NA TO WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ

Aby System KAN-therm UltraLine sprawdzał się nawet w najbardziej skomplikowanych instalacjach, konstruktorzy oraz specjaliści działu technicznego firmy KAN zadbali o jego podstawowe elementy:

- osłonę antydyfuzyjną EVOH w rurach jednorodnych z polietylenu sieciowanego PE-X oraz polietylenu odpornego na wysokie temperatury PE-RT,
- warstwę ze specjalnie dobranego, elastycznego aluminium, będącą jednym z najważniejszych elementów konstrukcji rur wielowarstwowych PE-RT/AL/PE-RT,
- kształtki KAN-therm UltraLine z PPSU lub mosiądzu, pozwalające na łączeniu obu rodzajów rur. Za solidność połączeń odpowiada specjalna tuleja nasuwana KAN-therm UltraLine z tworzywa PVDF.

Dzięki takiej różnorodności elementów w ramach jednego systemu, możemy uzyskać dwa różne kompletne rozwiązania techniczne określane jako System KAN-therm UltraLine PE lub System KAN-therm UltraLine AL. Instalator ma możliwość wyboru dowolnej konfiguracji, a prosta bezoringowa konstrukcja kształtek minimalizuje ryzyko popełnienia błędów montażowych. Specjaliści z działu technicznego KAN postawili na niezawodność, stabilność i bezawaryjność nie tylko poszczególnych elementów, ale i całego Systemu KAN-therm UltraLine.

SYSTEM **KAN-therm**

UltraLine

∅14-32 mm

Bezoringowe połączenia
dla profesjonalistów

NOWOŚĆ 2020! W OFERCIE KAN

O-RING FREE UltraLine

Główne zalety:

- Pewny montaż
- Bez dodatkowych uszczelnień
- 3 rury do wyboru
- Uniwersalne zastosowanie

LONG TERM KAN WARRANTY

SKZ

www.kan-therm.com

ISO 9001

Nowy kontroler HMI

VTS WPROWADZA DO OFERTY NOWE STEROWNIKI HMI VOLCANO EC I HMI WING EC DO KURTYN POWIETRZNYCH I NAGRZEWNIC WODNYCH. KURTYNA POWIETRZNA WING ORAZ NAGRZEWNICA WODNA VOLCANO WYPOSAŻONE W SILNIKI ENERGOOSZCZĘDNE EC OBSŁUGIWANE BĘDĄ TERAZ PRZEZ NOWY STEROWNIK, KTÓRY ZASTĄPI KONTROLERY POPRZEDNIEJ GENERACJI.

Nowe sterowniki dedykowane do wszystkich typów kurtyn powietrznych WING oraz nagrzewnic wodnych VOLCANO. Premierowe rozwiązania są mniejsze i wyglądają lepiej, niż poprzednio stosowane produkty. Sterownik jest łatwy obsłudze i potrafi więcej, niż zastępowany przez niego sterownik VOLCANO i WING EC. Wyposażony jest w przejrzysty ekran o wysokim kontraście i dużej jasności.

Decyzja o wprowadzeniu nowego sterownika jest częścią filozofii wdrażania do oferty urządzeń łatwych w obsłudze, odznaczających się estetycznym wyglądem. Sterownik dobrze wpisuje sie w minimalistyczną i futurystyczną estetykę jaką reprezentuje kurtyna powietrzna WING oraz nagrzewnica wodna VOLCANO.

CO WYRÓŻNIA STEROWNIK?

- nowoczesny i kompaktowy wygląd,
- czytelny i wyraźny wyświetlacz,
- zaawansowany kalendarz okresów grzewczych na każdy dzień tygodnia,
- kampatybilność z systemem BMS,
- predefiniowalne 3 prędkości obrotowe (WING),
- płynne sterowanie prędkością obrotową silnika (VOLCANO),
- wbudowany termostat,
- współpraca z zewnętrznym czujnikiem temperatury (VOLCANO),
- zapobiega zamarzaniu w trybie ANTIFROST (VOLCANO),
- 3 poziomy mocy grzewczej (WING E),
- współpraca z czujnikiem drzwiowym (WING),
- obsługa zaworu z siłownikiem (VOLCANO),
- nawet 8 urządzeń obsługiwanych przez jeden sterownik.

JAK ZAPROGRAMOWAĆ NOWY STEROWNIK?

Obejrzyj poniższe filmy instruktażowe i naucz się jak programować podstawowe i zaawansowane funkcje kurtyny powietrznej WING oraz nagrzewnicy wodnej VOLCANO.

INSTAL PARTNER

Montujesz nagrzewnice VOLCANO?

Pozwól sobie na więcej

www.instalpartner.vtsgroup.com

Wybieramy zawory

W CIĄGU OSTATNICH LAT PODSTAWOWYM ELEMENTEM WYPOSAŻENIA INSTALACJI CENTRALNEGO OGRZEWANIA, JAKIM JEST ZAWÓR TERMOSTATYCZNY, ZMIENIAŁ SIĘ ZNACZĄCO. JAKI BĘDZIE NAJBARDZIEJ ODPOWIEDNI DLA DANEJ INSTALACJI? PODPOWIADAMY.

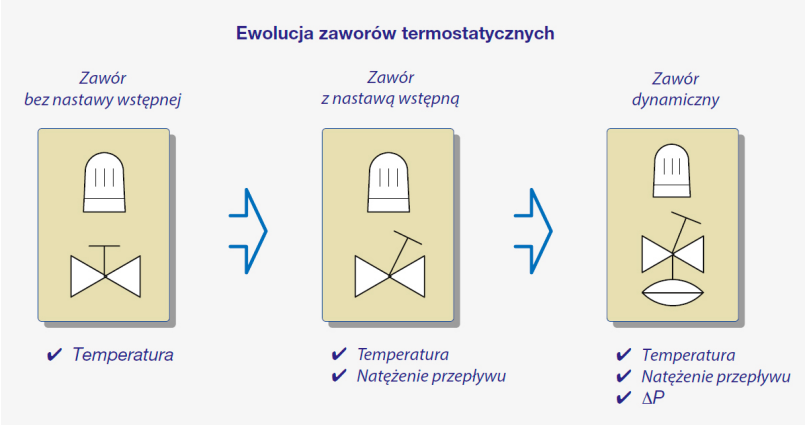
Na początek trzeba powiedzieć sobie jakie są zalety wynikające z zastosowania zaworów termostatycznych w instalacjach centralnego ogrzewania, czyli:

- utrzymanie w każdym pomieszczeniu ustawionej temperatury, co jest korzystne z ekonomicznego punktu widzenia oraz zapewnia komfort użytkownikowi,
- wykorzystanie energii cieplnej uzyskanej przez promieniowanie słoneczne i wewnętrzne zyski ciepła,
- obniżenie kosztów związanych z pracą pomp dzięki doprowadzeniu tylko wymaganego natężenia przepływu,
- obniżenie temperatury powrotu, co ma wpływ na sprawność działania kotłów kondensacyjnych.

Z całej gamy zaworów termostatycznych możemy wyróżnić 3 podstawowe typy:

- termostatyczne zawory bez nastawy wstępnej,
- termostatyczne zawory z nastawą wstępną,
- dynamiczne zawory termostatyczne.

Poniżej przedstawiono w sposób graficzny ewolucję zaworów termostatycznych.



Przemysław Dutka, Doradca techniczny w firmie Caleffi Hydronic Solutions

Z pewnym przybliżeniem możemy przyjąć następujące zastosowanie poszczególnych typów zaworów:

- Małe instalacje (np. domy jednorodzinne):
  - dynamiczne zawory termostatyczne – rozwiązanie optymalne,
  - zawory z nastawą wstępną – rozwiązanie podstawowe,
  - zawory bez nastawy wstępnej – rozwiązanie minimum.
- Średnie/duże instalacje (np. budynki wielorodzinne, budynki użyteczności publicznej):
  - dynamiczne zawory termostatyczne – rozwiązanie optymalne,
  - zawory z nastawą wstępną – rozwiązanie minimum,
  - zawory bez nastawy wstępnej – rozwiązanie niedostateczne.

Niezależnie od wielkości instalacji kwestie doboru konkretnego modelu należy powierzyć projektantowi instalacji sanitarnych. Sporządzenie dokumentacji projektowej daje pewność poprawności zastosowania poszczególnych elementów oraz prawidłowego zrównoważenia instalacji, co bezpośrednio ma przełożenie na koszty związane z jej pracą.

TERMOSTATYCZNE ZAWORY BEZ NASTAWY WSTĘPNEJ

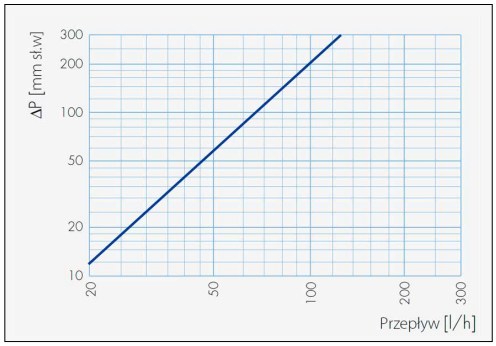
Są elementami pozwalającymi na kontrolę temperatury w pomieszczeniu. Natomiast elementy tego typu nie pozwalają na równoważenie natężenia przepływu czynnika doprowadzanego do grzejnika jak również regulację ciśnienia różnicowego.

Spadek ciśnienia generowany przez zawór może zostać określony na podstawie współczynnik Kv lub wyznaczony na podstawie wykresu.

Elementy tego typu są najprostszym rozwiązaniem zapewniającym komfort termiczny w pomieszczeniach. Ze względu na brak możliwości równoważenia przepływu ich zastosowanie ogranicza się do małych instalacji. Przy zastosowaniu tego rozwiązania należy zwrócić uwagę, aby ΔP zaworu nie przekraczało jego wartości bezszumnej pracy.

Caleffi Hydronic Solutions, seria 402

Caleffi Hydronic Solutions, seria 221



TERMOSTATYCZNE ZAWORY Z NASTAWĄ WSTĘPNĄ

Caleffi Hydronic Solutions, seria 422

Zapewniają możliwość kontroli temperatury oraz zrównoważenia natężenia przepływu, natomiast nie pozwalają na regulację ciśnienia różnicowego.

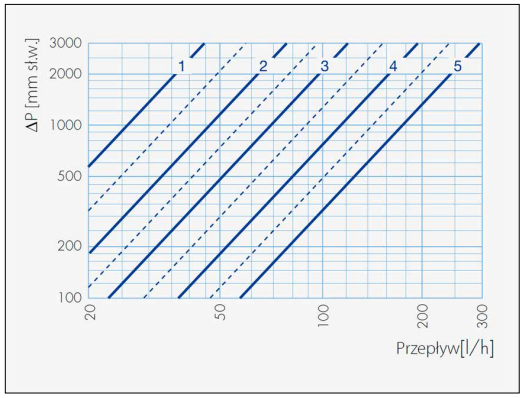
W istocie zawór składa się z dwóch elementów tj. prostego zaworu termostatycznego oraz zaworu równoważącego.

Swobodny przekrój przepływu tych zaworów może być zmieniany za pomocą elementu nastawczego, co powoduje zmianę współczynnika Kv zaworu. Możliwe jest ustawienie natężenia przepływu czynnika doprowadzanego do grzejnika w zależności od ΔP.

Zawory tego typu mogą być stosowane w różnej wielkości instalacjach. W przypadku systemów średnich i dużych wymagane jest dodatkowo zastosowanie regulatorów różnicy ciśnienia, które zamontowane w instalacji zapobiegają przekroczeniu wartości ΔP bezszumnej pracy zaworu oraz zapewniają stabilną pracę. Poprawne zrównoważenie instalacji wymaga projektu zawierającego obliczenia hydrauliczne.

Caleffi Hydronic Solutions, seria 421

Caleffi Hydronic Solutions, seria 422



DYNAMICZNE ZAWORY TERMOSTATYCZNE

Caleffi Hydronic Solutions, seria 231

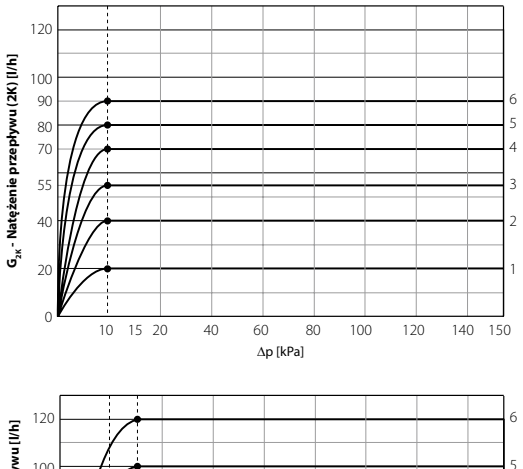
Zapewniają możliwość kontroli temperatury oraz zrównoważenia natężenia przepływu jednocześnie regulując ciśnienia różnicowe.

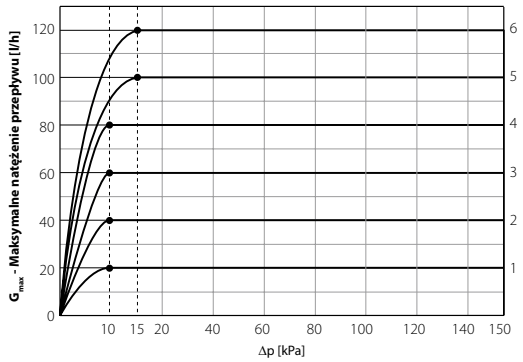
W istocie zawór składa się z regulatora ΔP, zaworu równoważącego oraz zaworu termostatycznego. Schemat ideowy zaworu pokazano poniżej.

Regulator ΔP utrzymuje stałą różnicę ciśnienia z jakim działa zarówno zawór równoważący jak też zawór termostatyczny. Takie rozwiązanie pozwala na precyzyjne ustawienie natężenia przepływu czynnika doprowadzanego do grzejnika niezależnie od ciśnienia w instalacji (z zachowaniem zakresu ciśnienia wymaganego do poprawnej pracy).

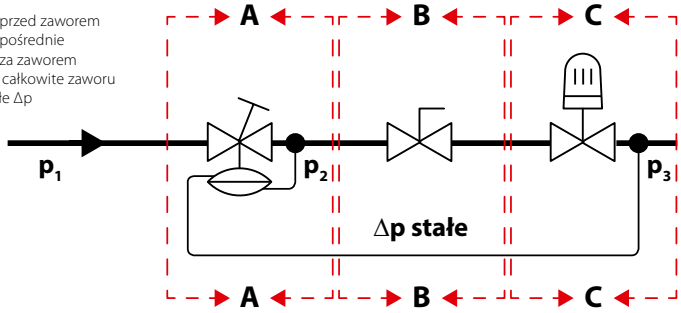
Zawory tego typu mogą być stosowane w różnej wielkości instalacjach. Niezależnie od wielkości instalacji do prawidłowego zrównoważenia instalacji nie są wymagane dodatkowe elementy. Wykonanie prawidłowych nastaw przepływów nie wymaga projektu zawierającego obliczenia hydrauliczne, jedynie zapewnienia ciśnienia dyspozycyjnego odpowiadającego zakresowi pracy zaworu.

Każdy z wyżej wymienionych zaworów termostatycznych współpracując z odpowiednią głowicą termostatyczną pozwoli na znaczne obniżenie kosztów związanych z pracą instalacji grzewczej oraz zapewni komfort termiczny w pomieszczeniach.





p1 = ciśnienie przed zaworem
p2 = ciśnienie pośrednie
p3 = ciśnienie za zaworem
(p1 – p3) = Δp całkowite zaworu
(p2 – p3) = stałe Δp



	Nastawa wstępna					
	1	2	3	4	5	6
G_{max} (l/h)	20	40	60	80	100	120
G_{2K} (l/h)	20	40	55	70	80	90

Artykuł powstał w oparciu o informacje zawarte w magazynie „Idraulica" nr 52/06/2017 wydawanym przez Caleffi Hydronic Solutions.

Bądź z nami na bieżąco!

„Magazyn Grupy SBS”

Otrzymuj bezpłatny egzemplarz

Napisz do nas: marketing@grupa-sbs.pl
Obserwuj nas na Facebooku!
https://www.facebook.com/grupaSBS

Zeskanuj kod QR
i czytaj wydanie elektroniczne

MIĘDZYNARODOWE TARGI INSTALACYJNE

INSTALACJE

21-23.04.2020

ZAPRASZA mtp GRUPA

AKCJA AUTOKAROWA

Bezpłatny dojazd z Hurtowni Grupy SBS

Znajdź nasze punkty na www.grupa-sbs.pl/hurtownie

DELFIN

Odpływy liniowe – minimalizm i wygoda

CZY NIESKAZITELNY WYGLĄD I KOMFORT UŻYTKOWANIA MOGĄ IŚĆ W PARZE? JAK NAJBARDZIEJ, SZCZEGÓLNIE W PRZYPADKU ODPŁYWÓW LINIOWYCH. TO MINIMALISTYCZNE ROZWIĄZANIE NADAJE NIEZWYKLE NOWOCZESNEGO CHARAKTERU WNĘTRZU ORAZ CZYNI JE BARDZIEJ FUNKCJONALNYM.

Styl minimalistyczny jest nadal bardzo mocno obecny w aranżowaniu i wyposażaniu wnętrz. Charakteryzuje się wysmakowaną prostotą, która przekłada się też na stosowane produkty. Doskonale wpisują się w ten trend odpływy liniowe, pozwalające uzyskać nieskazitelny wygląd aranżowanych pomieszczeń.

Odpływy liniowe przypadną do gustu tym, którzy chcą ujednolicić łazienkową aranżację poprzez ograniczenie wykorzystywanych faktur i kolorów. Montaż odpływów umożliwia zachowanie w całym pomieszczeniu takiej samej powierzchni podłogi pokrytej podobnym rodzajem płytek. Odpływ liniowy montuje się zamiast brodzika, dzięki czemu kabina prysznicowa może przybierać różne, niestandardowe rozmiary i kształty. Przestrzeń kąpielowa z odpływem liniowym jest łatwa do utrzymania w czystości, a ponadto bardzo wygodna. To rozwiązanie, dzięki możliwości zniwelowania poziomów pomiędzy strefą mokrą i suchą, jest idealne dla dzieci, osób starszych i poruszających się na wózku.

Odpływy liniowe DELFIN dostępne są w różnych wykończeniach (z rusztem pełnym, pod płytki oraz ze wzorem), a także kilku długościach (60, 70, 80 i 100 cm). Wykonane z wysokiej jakości stali nierdzewnej produkty są dodatkowo wyposażone w nóżki do poziomowania i haczyki ułatwiające zdejmowanie maskownicy, co ułatwia czyszczenie i pielęgnację odpływu. Wszystkie posiadają syfony o wysokości 65 mm i przepustowości aż 40 litrów na minutę. Głębokość osadzenia jest regulowana w zakresie 70–105 mm. Udogodnieniem są dodatkowe otwory w pionowych ściankach maskownicy, usprawniające odprowadzanie wody.

Odpływ liniowy
ruszt pod płytki
60 m – DEL 088142
70 cm – DEL 088173
80 cm – DEL 088203
100 cm – DEL 088234

Odpływ liniowy
ruszt ze wzorem
60 cm – DEL 088166
70 cm – DEL 088203
80 cm – DEL 088227
100 cm – DEL 088258

Odpływ liniowy
ruszt pełny
60 cm – DEL 088159
70 cm – DEL 088180
80 cm – DEL 088210
100 cm – DEL 088241

Odpływ ścienny
ruszt pod płytki
30 cm – DEL 088265

Odpływ ścienny
ruszt pełny
30 cm – DEL 088272

DELFIN

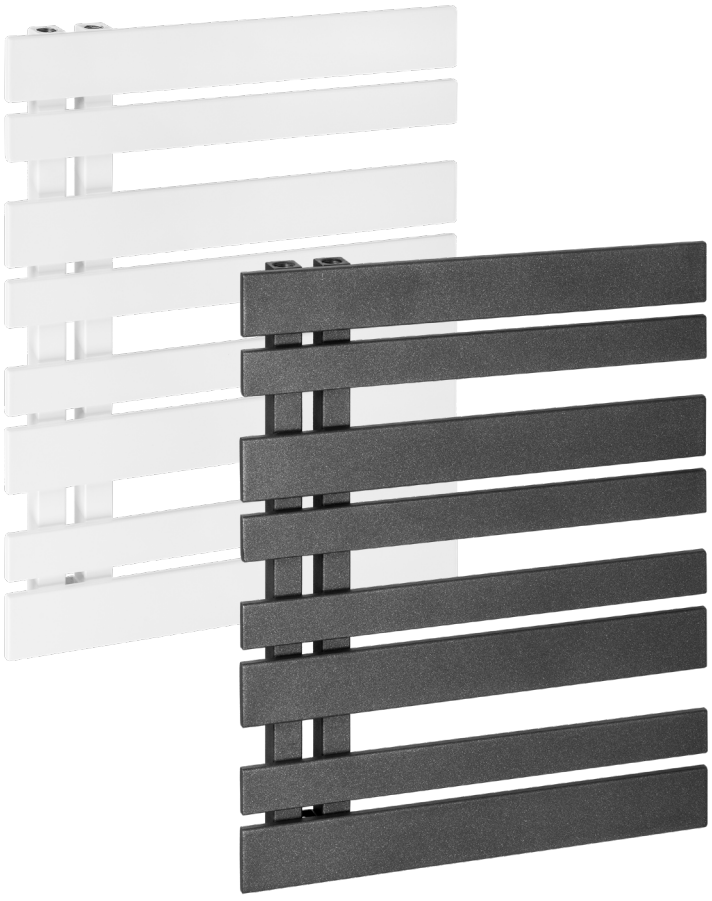
DELFIN PIANO
grzejniki łazienkowe od SBS

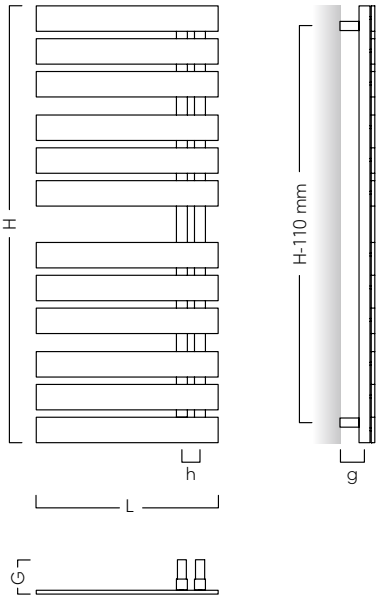
OFERTA GRZEJNIKÓW ŁAZIENKOWYCH MARKI DELFIN TO CENIONE PRZEZ INSTALATORÓW ROZWIĄZANIA, KTÓRE ZAPEWNIAJĄ KOMFORT I NIEZAWODNOŚĆ NA LATA. W OFERCIE DOSTĘPNE SĄ M.IN. GRZEJNIKI DELFIN PIANO, KTÓRE CHARAKTERYZUJE UNIWERSALNA, ASYMETRYCZNA KONSTRUKCJA.

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



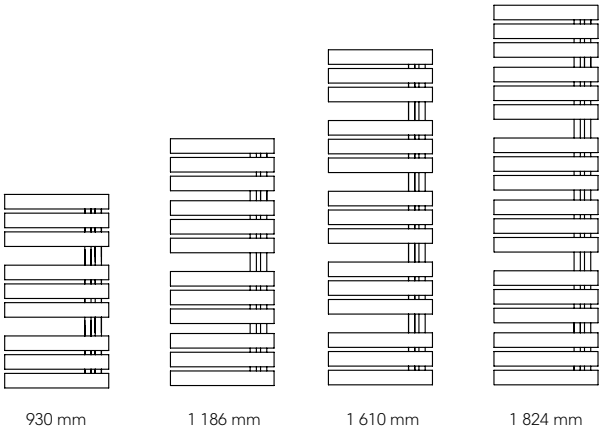


DOSTĘPNE MODELE

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	MOC
DEL 124040	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	322 W*
DEL 124041	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, biały	460 W*
DEL 124042	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	322 W*
DEL 124043	Grzejnik łazienkowy DELFIN PIANO, szary	460 W*

rozstaw przyłączy: 50 mm

* przy parametrach 75/65/20°C



Układ grzejnika przy wysokości:

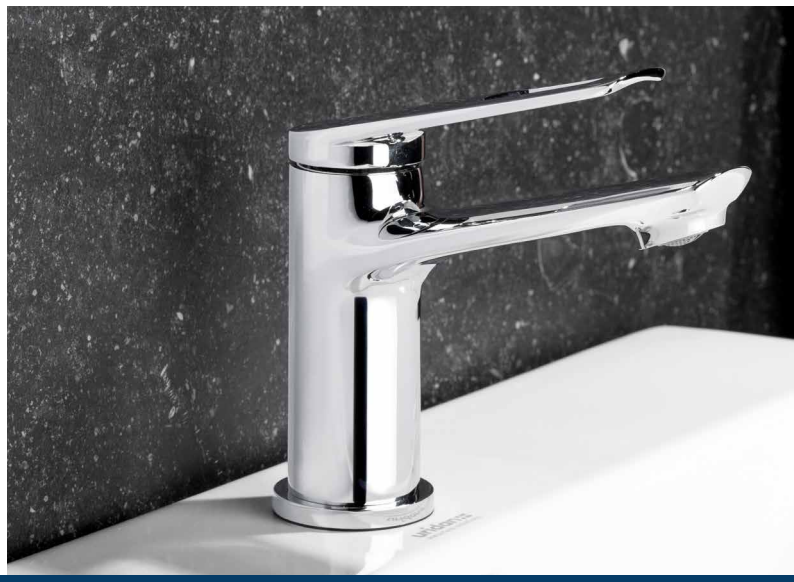
GWARANCJA 5 LAT NA PRODUKT

WYSOKA JAKOŚĆ

ŁATWY MONTAŻ

KLIK KLAK W ZESTAWIE

kfa armatura

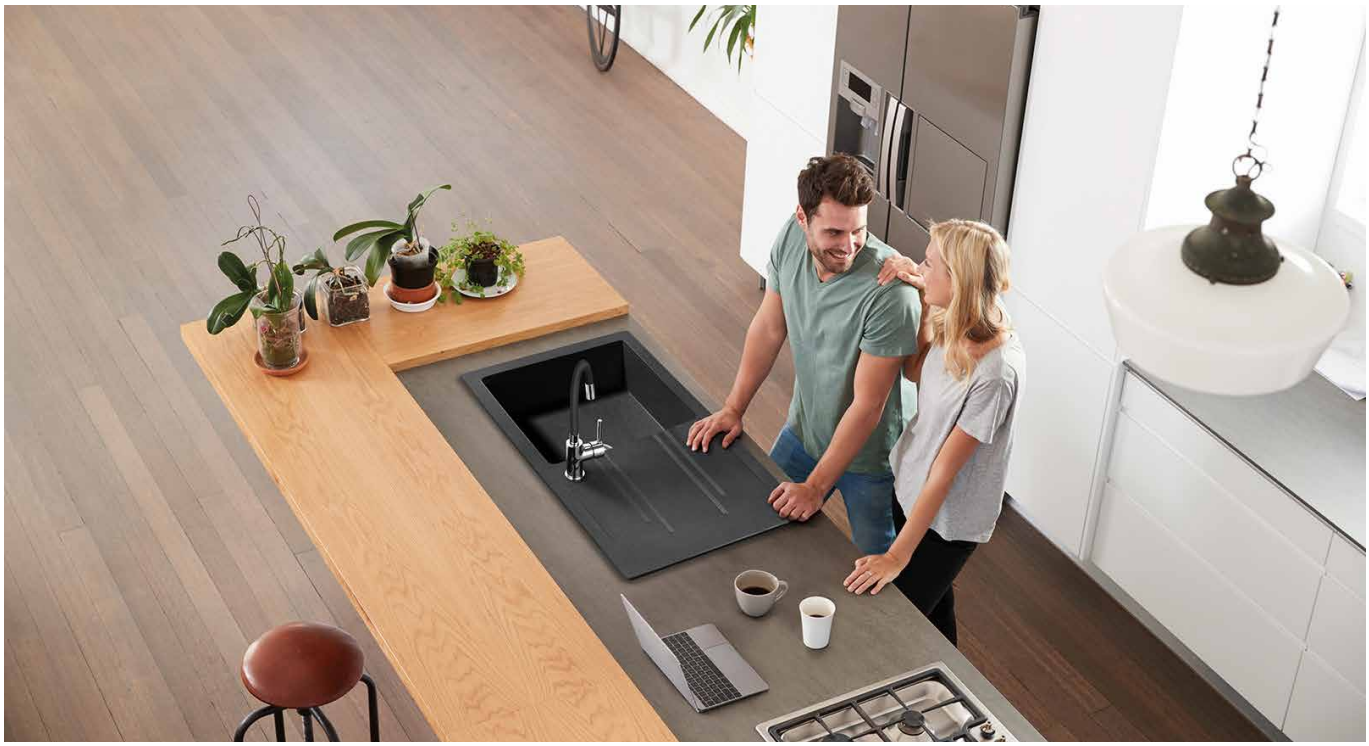


KOLEKCJA AMAZONIT

WYSOKA JAKOŚĆ W DOBREJ CENIE

NOWOŚĆ 2020

www.kfa.pl



Nowe zlewozmywaki granitowe Ferro

ZLEWOZMYWAKI GRANITOWE TO OBECNIE NIEZWYKLE POPULARNY WYBÓR, JEŚLI CHODZI O WYPOSAŻENIE KUCHNI. SĄ WYJĄTKOWO WYTRZYMAŁE, FUNKCJONALNE I ESTETYCZNE. ODPORNE NA RÓŻNEGO RODZAJU USZKODZENIA MECHANICZNE, ODBARWIENIA, CZY WYSOKĄ TEMPERATURĘ, A PRZY TYM ŁATWE W UTRZYMANIU CZYSTOŚCI STAŁY SIĘ IDEALNYM UZUPEŁNIENIEM KUCHENNEJ ARANŻACJI.

Wybór tego typu zlewozmywaka to także gwarancja eleganckiej i modnej kuchni. Imitacja kamienia świetnie wpisuje się bowiem zarówno w kuchenne wnętrza o stylistyce nowoczesnej, jak i klasycznej, czy nawet w te aranżowane na wiejskie.

SZEROKI WYBÓR

Aktualnie w ofercie Ferro znaleźć można zupełnie nowe zlewozmywaki granitowe Mezzo II. Kolekcja Mezzo II to bogata rodzina produktów, na którą składają się aż 24 modele różniące się kształtem, wymiarami i kolorystyką. Znaleźć tu możemy zlewozmywaki jednokomorowe jak i dwukomorowe (zarówno bez ociekacza, jak i z ociekaczem) oraz okrągłe. Dostępne są w rozmiarach od 58 x 48 cm do 79 x 48 cm, zaś zlewozmywak okrągły ma średnicę 51 cm. Każdy model dostępny jest w czterech kolorach: piasek, grafit, grafit shine (powierzchnia błyszczy się przy świetle) oraz szary. Wszystkie modele wyposażono w automatyczny korek sterowanym za pomocą pokrętła oraz syfon z możliwością podłączenia odpływu zmywarki lub pralki. Zlewozmywaki z serii Mezzo II to modele wpuszczane w blat oraz wyposażone w przelew.

Nowe wzory zlewozmywaków z oferty Ferro wykonane zostały ze specjalnej mieszanki żywiczno-kwarcowej, w skład której weszły m.in.: żywica poliestrowa, kruszywo kwarcowe oraz mączka kwarcowa. Kwarc w składzie odpowiada za ich wyjątkowy, kamienny design, a żywica sprawia, że są wyjątkowo trwałe. Wszystkie produkty posiadają atest PZH i objęte zostały 15-letnią gwarancją.

ZGRANY DUET

Doskonałym uzupełnieniem nowych modeli zlewozmywaków z linii Mezzo II będą baterie Freya i Zumba z oferty Ferro. Wykończenie baterii Freya przypomina fakturę granitu i dostępne jest w dwóch kolorach: piasek i grafit. W serii znajdziemy cztery różne modele baterii jednouchwytowych z obrotową wylewką, w tym jeden z wysuwaną wylewką dwufunkcyjną z przełącznikiem rodzaju strumienia. Bateria Freya i zlewozmywak Mezzo II pozwolą na stworzenie niezwykle spójnej pod względem estetycznym strefy zmywania.

Zumba wyróżnia się minimalistycznym designem, który będzie pasował do kuchni w stylu industrialnym, skandynawskim, ale z powodzeniem poradzi sobie także w aranżacjach klasycznych. Konstrukcja tej jednouchwytowej baterii dzięki zastosowaniu elastycznej wylewki pozwala na dowolne ułożenie jej kształtu. Zmienny zasięg wylewki oraz jej wysokość pozwalają natomiast na swobodne manewrowanie podczas pracy. Wymienna wylewka dostępna jest m.in. w kolorze białym, czarnym, żółtym, zielonym i czerwonym.

MIĘDZYNARODOWE TARGI INSTALACYJNE

INSTALACJE

21-23.04.2020

ZAPRASZA mtp GRUPA

www.instalacje.mtp.pl

Międzynarodowe Targi Poznańskie

WEŹ UDZIAŁ W NIAJWIĘKSZYM SPOTKANIU BRANŻY INSTALACYJNEJ!

- ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII
- KOTŁY, POMPY CIEPŁA, FOTOWOLTAIKA
- KLIMATYZACJA I CHŁODNICTWO
- TECHNIKA GAZOWNICZA
- SMART DOM

ODBIERZ BEZPŁATNY BILET

W TYM SAMYM CZASIE

EXPOPOWER greenPOWER securex POLAND SAWO POZNAŃ DRONE EXPO Poznań MediaExpo

5 zasad skutecznej sprzedaży

PRZEZ 10 LAT PROWADZENIA FIRMY PODNIOSŁEM O 400% CENY USŁUG I O 200% CENY OFEROWANYCH PRODUKTÓW. W TYM ARTYKULE PODZIELĘ SIĘ SWOIM DOŚWIADCZENIEM I WIEDZĄ NA TEMAT TEGO, W JAKI SPOSÓB PODNOSIĆ RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I USŁUG RÓWNOCZEŚNIE ZWIĘKSZAJĄC SATYSFAKCJĘ KLIENTÓW.

Przez wiele lat szukałem sposobów, które dają szybkie efekty. Dzisiaj wiem, że takie nie istnieją. Prostymi drogami, które na dodatek dają szybkie efekty, każdy chętnie będzie podążał. Ale jeśli coś wymaga wysiłku, systematycznego działania, konsekwencji i cierpliwości, to większość z nas traci zapał. Dlatego nie prezentuję ani łatwej, ani szybkiej drogi. Za to daję Ci 100% gwarancję, że jest ona skuteczna.

OSOBISTA LEKCJA

Poniżej opowiem Ci o 5 elementach skutecznej strategii, która pomoże zbudować Twojej firmie trwałą przewagę konkurencyjną. Pomoże dojść do miejsca, od którego sukcesywnie zaczniecie podnosić ceny i zwiększać rentowność.

1. MUSISZ WIEDZIEĆ DOKĄD ZMIERZASZ, CO CHCESZ OSIĄGNAĆ?

Niestety wiele średnich i małych biznesów działa z dnia na dzień. Jeśli właściciel firmy, prezes, czy dyrektor zarządzający nie nakreśli kierunku, w którym świadomie chce poprowadzić firmę, to w długofalowej perspektywie zawsze przegra z konkurencją. Bo ta działa bardziej celowo i bardziej świadomie. Budowanie strategii w perspektywie długofalowej jest obecnie znacznie ważniejsze, niż wcześniej. Dzisiaj nie buduje się sukcesu firmy i nie zarabia pieniędzy tak szybko, jak w latach 90. XX wieku. Skoro do sukcesu prowadzą systematycznie stawiane małe kroki, to musisz być pewien, że stawiasz je we właściwym kierunku. Warto zatem zadawać sobie pytania typu:

- Gdzie ja/moja firma chcę być za rok, za 5, za 10 lat?
- Jakie obroty chcę generować w kolejnych latach?
- Jakich klientów chcę obsługiwać (jaki jest profil mojego idealnego klienta) i z jakimi nie chcemy współpracować?
- Czy chcę rozwijać firmę w oparciu o zwiększanie zatrudnienia, czy chcę automatyzować procesy dzięki technologii?
- Co chcę robić i czego nie chcę robić?
- Na jakich produktach/usługach chcę się koncentrować?

Dzięki precyzyjnemu określeniu celów zaczniesz się zastanawiać jak je zrealizować i poukładać. Będziesz szukać okazji i nowych możliwości, a one wcześniej lub później się pojawią.

2. ROZBUDZAJ W SOBIE I W INNYCH AMBICJE

Trudno sobie wyobrazić, że liderem w branży staje się firma, na czele której stoi szef bez ambicji. Tak samo trudno sobie wyobrazić handlowca z niskim poziomem oczekiwań, który osiąga ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe. To ambicja decyduje o chęci nieustannego rozwoju, chęci stawania się coraz lepszym człowiekiem, przedsiębiorcą, managerem. Tylko stawiający sobie wysoko poprzeczkę handlowiec będzie szukał możliwości zwiększania sprzedaży, generowania wyższej marży, pozyskiwania bardziej prestiżowych klientów. Handlowiec z niskim poziomem ambicji będzie sprzedawał bazując na cenie, bo jest to prosta droga.

Jeśli chcesz, aby Twoja firma się rozwijała bardziej niż inne, jeśli chcesz sprzedawać więcej niż inni, to ambicja nie jest wyborem. To warunek i konieczność. Ambitne organizacje przyciągają ambitnych pracowników, a ambitni pracownicy tworzą sukces firmy. Jeśli środowisko pracy nie jest twórcze, a firma się nie rozwija, to aspirujący pracownicy wcześniej, czy później opuszczą Twój pokład.

3. CZYM WYRÓŻNIACIE SIĘ NA RYNKU?

Jeśli Twoja firma (niezależnie od rodzaju działalności) niczym nie wyróżnia się na rynku, to niby dlaczego chcesz drożej sprzedawać? Dlaczego chcesz zarabiać więcej niż inni? 10 lat temu po raz pierwszy zadałem sobie to pytanie i od tego czasu powtarzam je sobie regularnie. Dzisiaj mogę bez wahania wskazać to, co odróżnia mnie i moją firmę od konkurencji.

Jako marka PROGUEST, którą wspólnie z żoną stworzyliśmy, jesteśmy postrzegani jako eksperci od rozwoju sprzedaży i trudnych rekrutacji w branżach technicznych. Wyróżnia nas doskonała znajomość branży, w których działają nasi klienci, duże doświadczenie i dobra rozpoznawalność marki w naszej grupie docelowej.

Konieczność wyróżnienia się ma też bezpośrednie przełożenie na tworzone przez nas produkty i usługi. Cały czas staram się, aby odróżnić to, co oferujemy, od tego co jest dostępne na rynku. Te różnice komunikujemy poprzez działania marketingowe.

Musisz wiedzieć dlaczego klient ma wybrać Ciebie i Twoją firmę, a nie konkurencję, do realizacji projektu. Dlaczego klient ma kupić produkt w Twoim sklepie czy hurtowni pomimo tego, że jesteście drożsi? Jeśli cały czas będziesz szukać odpowiedzi na to pytanie, to ją znajdziesz. A Twoja firma i Ty będziecie zarabiać coraz więcej, bo będziecie bardziej skuteczni.

WYRÓŻNIENIE SIĘ NIE JEST CELEM SAMYM W SOBIE. CHODZI O TO, ŻE MUSIMY DAWAĆ KLIENTOM WARTOŚĆ WIĘKSZĄ NIŻ INNI. TAKĄ, KTÓRA MA DLA KLIENTA ZNACZNIE, ZA KTÓRĄ BĘDZIE ON CHCIAŁ ZAPŁACIĆ.

4. BUDUJ WIZERUNEK SWOJEJ MARKI I RÓB TO ŚWIADOMIE

Zastanów się przez chwilę i odpowiedz na pytanie: dlaczego jako klient wybierasz droższy produkt? Bo jest bardziej znany? Bo uważasz, że jest lepszy?

Jest mnóstwo produktów na rynku porównywalnej jakości, a jednak niektóre z nich są znacznie droższe i ludzie je chętniej nabywają. Wierzą, że kupują produkt lepszy lub wręcz najlepszy na rynku. Dlaczego niektóre marki są określane markami premium? Bo zostały tak spozycjonowane i tak wykreowane w świadomości potencjalnych klientów. Dziś w coraz mniejszym stopniu o cenie i sukcesie produktu/usługi decyduje jakość i zaawansowanie technologiczne, a coraz bardziej postrzeganie marki, czyli marketing.

Budowanie marki dzięki internetowi, a w szczególności mediom społecznościowym, nigdy nie było tak łatwo dostępne dla każdej firmy, jak jest dziś. Z drugiej strony szum informacyjny i nasilająca się konkurencja w kanałach internetowych sprawiają, że kreowanie wizerunku wymaga coraz bardziej zaawansowanej i specjalistycznej wiedzy, by robić to szybko i skutecznie. Pamiętaj, że przy budowaniu marki nie wystarczy, żeby Twój produkt, Twoja hurtownia, Twój salon były znane. Chodzi też o to, aby były odpowiednio postrzegane i kojarzone. Ta aktywność musi więc w 100% być zgodna z założeniami strategicznymi o których pisałem w punkcie pierwszym.

5. ROZWIĄZUJ PROBLEMY KLIENTÓW ZAMIAST IM SPRZEDAWAĆ

Na bazie mojego 23-letniego doświadczenia w sprzedaży uważam, że najważniejsze są dwie rzeczy:

- umiejętność budowania relacji, która przeprowadza klienta od sceptycyzmu i dystansu do pełnego zaufania,
- umiejętność zdiagnozowania, uświadomienia i rozwiązania problemu/zaspokojeniu potrzeby klienta.

Kluczem do sukcesu jest stały rozwój i ciągłe inwestowanie we wzrost zaangażowania pracowników w obsługę klientów. Istotne jest też ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań służących generowaniu wartości w procesie obsługi klienta.

Zarabiane pieniądze są ekwiwalentem umiejętności zaspokajania potrzeb klientów, umiejętności rozwiązywania określonych, często codziennych problemów klienta. Im lepiej to robimy jako przedsiębiorcy, handlowcy, tym klienci chętniej i więcej nam płacą.

Takie podejście ma również przełożenie na budowanie lojalności klientów. W praktyce chodzi o to, aby raz pozyskany klient powracał i ponownie kupował oraz polecał Twoją firmę innym. Dziś coraz mniej handlowców i przedsiębiorców wierzy w lojalność klientów. Mówią, że ta już nie istnieje. Być może tak jest, ale należy pamiętać, że człowiek jest z natury leniwy. Nie lubi zmian, więc bez powodu nie zmienia dostawców. Jeśli konkurencja czymś go skusi lub Twoja firma poprzez jakieś zaniedbanie dostarczy mu powód do zmiany, to w tym momencie tracimy sprzedaż.

Zastanów się: jeśli klient będzie miał poczucie, że współpracuje z najlepszymi specjalistami na rynku, zacznie Ci w pełni ufać, a Ty nie dostarczysz mu powodu, aby zaczął myśleć inaczej, to czy na pewno będzie szukał najniższej ceny? Są tacy, którzy aby zaoszczędzić kilka złotych pojadą na drugi koniec miasta. Przeważnie jednak raz pozyskany i zadowolony ze współpracy klient, zostanie z Tobą na wiele lat.

Na obecnym rynku nie tyle mamy problem z presją niskiej ceny, co z tym w jaki sposób wytworzyć dodatkową wartość dla klienta. Musimy sprawić, by kupując drożej nie miał poczucia, że dał się naciągnąć i przepłaca, ale żeby był przekonany, że ta transakcja mu się po prostu opłaca – ze względu na to jaki produkt kupuje i/lub u kogo go kupuje.

Działaj zatem strategicznie, myśl długofalowo i rób to, czego innym się nie chce. Bo to jeden ze skutecznych sposobów na zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

Mariusz Prokopczuk

Przedsiębiorca, konsultant i trener sprzedaży. Zarządza firmą PROGUEST Consulting Sp. o.o. oferującą szkolenia sprzedażowe, platformę wideo do szkoleń oraz kompleksową realizację filmów produktowych.

WYZWANIE: ZMIANA

MYŚLI POCZĄTKOWE:

- Gdy zmiana okazuje się sukcesem, to z perspektywy nazywamy ją **ROZWOJOWĄ**.
- Gdy zmiana nie okazuje się sukcesem, to z perspektywy nazywamy ją **ROZPACZLIWĄ**.
- Zmiana nie jest ani dobra ani zła, jest neutralna.
- To, co jest ważne, to jak reagujemy na zmiany.

Andrzej Maciejewski
Dyrektor Wykonawczy The John Maxwell Team, Trener, Coach, Mentor.

7 KOMENTARZY DOTYCZĄCYCH ZMIAN

1. **NIEWIELE OSÓB LUBI ZMIANY.**
   - Bez względu na status, czy pełnione stanowisko w grupie - podejmowanie decyzji o zmianach nie jest łatwe.
   - Jeśli jesteś liderem w grupie, prawdopodobnie łatwiej będzie przychodziło ci wdrażanie swoich zmian w życie, niż propozycji innych członków zespołu. Pamiętaj jednak żeby słuchać swoich współpracowników i korzystać z ich wskazówek.
   - Jeśli chcemy dokonać zmian – pamiętajmy żeby to robić w sposób umiejętny. Zniechęcony zespół podświadomie storpeduje wszystkie twoje (nawet najgenialniejsze) pomysły.

2. **ZMIANY NASTĘPUJĄ NIEZALEŻNIE OD TEGO, CZY ICH CHCESZ CZY NIE.**
   - Zmiana wymaga energii (zarówno pozytywne jak i negatywne emocje przyczyniają się do podjęcia decyzji o zmianach).
   - Skup całą energię na budowaniu nowego, a nie na zwalczaniu starego.
   - Skup się na tym, co możesz kontrolować.
   - Pozostań elastyczny.
   - Nie pozwól, by zmiana cię zmroziła i byś się emocjonalnie zablokował.

3. **LUDZIE PODEJMUJĄ SIĘ ZMIAN (ALE TYLKO W TRZECH PRZYPADKACH).**
   - Gdy cierpią tak bardzo, że muszą (to jest najgorszy rodzaj zmiany).
   - Gdy tego naprawdę bardzo chcą i bardzo im zależy.
   - Gdy warunki zewnętrzne (ekonomiczne, towarzyskie, etc.) są na tyle korzystne, żeby podjąć ryzyko.
   - Jeśli wprowadzasz w życie zmiany, które dotyczą Twojego zespołu, pamiętaj aby dokładnie wytłumaczyć swoje motywacje.

4. **MUSISZ ZMIERZYĆ SIĘ Z RZECZYWISTOŚCIĄ.**
   - Nie możesz podejmować zmian w oderwaniu od warunków i możliwości. Jeśli Ci się uda osiągnąć sukces – oczywiście zostaniesz uznany za wizjonera, ale staraj się podejmować decyzje w sposób racjonalny.
   - Zanim przystąpisz zespołowo lub samodzielnie do zmian – przeanalizuj dokładnie obecne okoliczności.
   - Konsultuj swoje pomysły z innymi. Czasami wiemy coś, ale musimy to usłyszeć od kogoś innego, aby to zrozumieć.

5. **ĆWICZ POZYTYWNĄ POSTAWĘ ŻYCIOWĄ.**
   - Podczas trudnych chwil to nastawienie robi różnicę.
   - Twoja postawa życiowa to sposób, w jaki patrzysz na świat poprzez swoje nastawienie, założenia i oczekiwania.
   - 5 podstaw tworzenia pozytywnej postawy życiowej:
     - Życie jest pełne dobrych i złych rzeczy.
     - Nie jest możliwe, aby w pełni kontrolować wszystko, co się dzieje… Takie jest życie.
     - Niektóre dobre i złe rzeczy spotkają także mnie.
     - Jeśli przyjmę pozytywną postawę życiową, niespodziewane zdarzenia będą dla mnie nauką.
     - Jeśli przyjmę negatywną postawę życiową, dobre rzeczy nie będą mnie cieszyć, a złe będą pogrążać.

6. **UCZ SIĘ.**
   - Wyciągaj wnioski z każdej zmiany jaką przeprowadzasz.
   - Kluczowe pytanie brzmi: „Jak porażka wpłynęła na twoje życie?".
   - Jeśli wiesz, że sobie nie radzisz w nowych okolicznościach – proś o pomoc.
   - Nie życzę ci tego ALE… Porażki, niepowodzenia i rozczarowania uczą najwięcej.

7. **NAUCZ SIĘ BYĆ SWOIM NAJLEPSZYM PRZYJACIELEM.**
   - Nie torpeduj sam własnych pomysłów i nie karz siebie za porażki.
   - Nie określa Cię ani sukces, ani porażka.
   - Wypróbuj 24-godzinną zasadę świętowania lub płaczu – potem idź dalej.
   - Obserwuj siebie i naucz się w jaki sposób najlepiej motywujesz się do nowych wyzwań.

MIEJSCE NA TWOJĄ LISTĘ ZMIAN W 2020 ROKU

PRZED NAMI DEKADA E-ZMIAN W BRANŻY HEPAC?

NA POCZĄTKU NOWEGO DZIESIĘCIOLECIA WARTO ODNIEŚĆ SIĘ DO PROGNOZ ZWIĄZANYCH Z POPULARYZACJĄ NOWYCH TECHNOLOGII W OBSŁUDZE PROCESÓW LOGISTYCZNYCH, W KONTAKCIE Z KONTRAHENTAMI CZY FAKTUROWANIEM. O ILE NIEKTÓRE Z NICH SĄ JESZCZE W FAZIE WCZESNEGO ROZWOJU I NALEŻY TRAKTOWAĆ JE JAKO WIZJĘ BLIŻSZEJ LUB DALSZEJ PRZYSZŁOŚCI, O TYLE NARZĘDZIA OGRANICZAJĄCE KOSZTY, PRZYSPIESZAJĄCE REALIZACJĘ ZAMÓWIEŃ CZY ZWIĘKSZAJĄCE BEZPIECZEŃSTWO TRANSAKCJI SĄ JUŻ DZIŚ NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI. TO STAN RZECZY SPRZYJAJĄCY TAKŻE ZMIANOM W ŚRODOWISKU REGULACYJNYM I NOWYM FORMOM RAPORTOWANIA PODATKOWEGO.

Najwięcej rozgłosu zyskuje w ostatnim czasie technologia *blockchain*, której zastosowanie w realizacji zamówień oraz logistyce ma szanse przenieść handel nowego dziesięciolecia w zupełnie nowy wymiar. Rozproszone rejestry czy też łańcuchy bloków to rozwiązanie, które pozwala wszystkim stronom uczestniczącym w transporcie na bieżąco śledzić drogę towaru, który sam informuje o swojej pozycji, cyfrowo podpisywać jego wydanie i odbiór odciskiem palca czy nanosić ewentualne zmiany w czasie rzeczywistym przy zachowaniu pełnej poufności korespondencji. Płatność także odbywa się automatycznie i to dopiero w chwili, gdy produkt opuszcza fabrykę. Perspektywy związane z zastosowaniem tej technologii są wyjątkowo interesujące, jednak na jej popularyzację przyjdzie nam jeszcze trochę poczekać. W przeciwieństwie do automatyzacji wymiany dokumentów i e-fakturowania, które mają szansę odmienić oblicze kontaktów handlowych w branży instalacyjno-grzewczej nie tylko ze względu na korzyści, ale także zmiany podatkowe i regulacyjne.

W DRODZE DO NOWEJ DEKADY

Polska, zwykle klasyfikowana dość nisko w rankingach cyfryzacji w porównaniu do państw Europy Zachodniej, może jednak pochwalić się znaczącymi osiągnięciami w zakresie elektronicznego raportowania podatkowego. Zbliżające się nowe dziesięciolecie przywitamy więc nie tylko z listą planów, ale konkretnych realizacji, które zmienią sposób rozliczania podatku VAT od dokonanych transakcji. W ostatnim raporcie *Future of Tax and Accounting 2019* organizacji Raconteur, której analizy publikowane są w The Times, Polska znalazła się w pierwszej piątce państw pionierskich w obszarze unowocześniania raportowania podatkowego. W ujęciu światowym. Poza nami wyróżnione zostały także Włochy, Hiszpania, Węgry oraz Indie.

Tak wysoka pozycja Polski w rankingu jest w dużej mierze wypadkową skuteczności ograniczania luki w podatku VAT oraz wdrożenia mechanizmów uszczelniających system podatkowy. Było to możliwe dzięki zastosowaniu technologii we wszystkich obszarach administracji rządowej. Kierunek ten bez wątpienia niesie za sobą szereg korzyści: od zmniejszenia kosztów i obciążeń administracyjnych do efektywniejszego audytu. Ponadto, wykorzystanie cyfrowych narzędzi IT w administracji podatkowej oraz elektronicznego fakturowania pozwala na szerszy wgląd do finansów podatników.

Przenosząc to wszystko na grunt polskiego prawa podatkowego zauważymy, że w ostatnich latach nastąpiła istotna zmiana przepisów dotyczących obsługi faktur elektronicznych.

1. Zniesiono obowiązek podpisywania faktur elektronicznych kwalifikowanym podpisem elektronicznym.
2. E-faktura może być przesyłana w dowolnym formacie elektronicznym. Wybór formatu, w którym wysyłana może być e-faktura, zależy od wystawcy dokumentu. Może to być tekst, zdjęcie lub format tekstowo-graficzny, wysłany pocztą e-mail jako załącznik: PDF, DOC, JPEG, PNG, TXT, HTML itd. Ta różnorodność może stanowić barierę dla odbiorców e-faktur podczas wykorzystywania tych dokumentów.
3. Zniesiono obowiązek uzyskania na otrzymywanie e-faktur uprzedniej zgody odbiorcy. Akceptacja klienta co do zgody na przesyłanie e-faktury wciąż jest wymagana, ale już nie na piśmie. Przedsiębiorcy mogą porozumieć się słownie z klientem i umówić się na wysłanie faktury online. Można również bez wcześniejszego porozumienia przesłać nabywcy fakturę drogą elektroniczną i jeśli ten opłaci ją, uznaje się, że wyraża zgodę.
4. Zniesiono ograniczenia w odliczaniu VAT-u z faktur elektronicznych, które wydrukowano dla potrzeb akceptacji i dekretacji księgowej.
5. Zniesiono obowiązek przechowywania faktur wyłącznie w formie papierowej, archiwizacja faktur w postaci elektronicznej jest nie tylko dopuszczalna przez organy podatkowe, ale również pożądana.
6. Zniesiono obowiązek wystawienia dokumentu korygującego, w tym samym formacie, w którym wystawiono dokument pierwotny.
7. Wprowadzono obowiązek zapewnienia autentyczności i integralności faktur na drodze wprowadzenia kontroli biznesowych. Obowiązek zapewnienia kontroli biznesowych dotyczy w równym stopniu faktur elektronicznych, co i papierowych.

W 2019 roku, pierwszy duży krok został też wykonany w stronę obligatoryjnej cyfryzacji każdej wymiany dokumentów, która jest w stanie zmaksymalizować wykrywalność wszystkich oszustw i nadużyć przez automatyczną analizę danych zawartych w fakturach. Było to możliwe poprzez wprowadzenie obowiązkowego odbierania e-faktur przez administrację publiczną w oparciu o Platformę Elektronicznego Fakturowania. To także pierwszy, istotny krok przecierający szlaki do automatyzacji wymiany dokumentów w sektorze prywatnym. Nie tylko ze względu na potrzebę nadążenia za zmianami w otoczeniu regulacyjnym, ale osiągalne benefity.

NIE TYLKO O REGULACJACH

Już dziś nie brakuje przykładów odchodzenia od tradycyjnych form wymiany dokumentów handlowych na rzecz fakturowania – także pośród reprezentantów branży HEPAC. Jednym z nich jest jeden z sanitarnych potentatów, firma Geberit. Szwajcarski producent, generujący każdego roku ponad 2 miliardy franków dochodu i zatrudniający 5,6 tysiąca pracowników zdecydował się przejść na elektroniczne fakturowanie aby przyspieszyć oraz usprawnić wymianę handlową z partnerami. Zaimplementowany system, poprzez 82 serwisy udostępniane międzynarodowym kontrahentom, przetwarza w pełni automatycznie od jednego do dwóch miliona faktur rocznie. Narzędzie umożliwia autoryzację faktur, kontrolę zgodności podatku VAT czy audyt księgowy. Geberit podkreśla też, że pozwolił on uzyskać znaczne oszczędności poprzez wyłączenie papierowego obiegu dokumentów.

ZAUTOMATYZOWANA PRZYSZŁOŚĆ

W Europie wystawia się ponad 36 miliardów faktur rocznie. Mniej więcej połowa z nich trafia do konsumentów. Reszta to faktury wystawiane w sektorach B2B i publicznym. W większości europejskich państw tradycyjne fakturowanie konsekwentnie odchodzi do lamusa. Ponad 75 procent firm zatrudniających powyżej 250 osób korzysta z tej formy komunikacji handlowej z partnerami. Szacuje się, że firmy stosujące rozliczenia za pomocą faktur elektronicznych wypracowują roczne oszczędności rzędu ponad 240 miliardów euro. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że wartość ta będzie rosnąć – zwłaszcza w obliczu systemów podatkowych starających się nadążać za cyfrową transformacją przedsiębiorstw.

Tomasz Kuciel

Od 2012 roku pełni funkcję Prezesa Zarządu w spółce Edison SA – pierwszego operatora elektronicznej wymiany danych w Polsce. W latach 2001–2012 pracował dla Orange/TP gdzie wprowadzał na rynek Neostradę oraz łączył struktury sprzedaży Orange z TP (podczas połączenia firm). W latach 1996–2000 pracował dla Internet Technologies Polska – pierwszego prywatnego dostawcy Internetu w Polsce na pozycji Dyrektora Marketingu. Służbowo i prywatnie zainteresowany rozwojem nowych technologii oraz rozwiązaniami z pogranicza nauki i biznesu. Absolwent Ekonomii w Śląskiej Międzynarodowej Szkole Handlowej w Katowicach oraz podyplomowych studiów Foresight – zarządzanie przyszłością i planowanie strategiczne w Collegium Civitas.

Partnerzy Programu integris + 2020

KELLER
KELLER to marka produktów PREMIUM przeznaczona do tworzenia kompletnych systemów grzewczych i sanitarnych. Szeroki zakres produktów nią sygnowanych pozwala na bezproblemowe stworzenie profesjonalnych instalacji, które będą służyły przez długie lata.

NANOPANEL
NANOPANEL jest marką produktów MEDIUM dedykowaną do tworzenia kompletnych systemów grzewczych i sanitarnych. Niezawodność, zwiększona trwałość i dobre ceny to główne cechy wyróżniające artykuły spod znaku NANOPANEL.

DELFIN
DELFIN to marka produktów RETAIL do wyposażenia kuchni i łazienki. Bezkompromisowa jakość, rozsądne ceny i ponadczasowa stylistyka znajdują swoje odzwierciedlenie w stale rosnącej popularności produktów nią sygnowanych.

ARISTON
Ariston to światowy ekspert w dziedzinie produktów do ogrzewania i podgrzewaczy ciepłej wody. Dostarcza komfort cieplny dla każdego w dowolnym miejscu na ziemi. Oferuje kotły kondensacyjne, elektryczne i gazowe podgrzewacze wody oraz pompy ciepła do c.o. i c.w.u.

ARMATURA KRAKÓW
Armatura Kraków to obecna na rynku od 95 lat polska firma oferująca szeroką gamę baterii łazienkowych i kuchennych oraz aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania. Jej asortyment obejmuje także zawory oraz ceramikę sanitarną i meble łazienkowe.

AURATON
AURATON to polska marka, która od ponad 35 lat dostarcza systemy sterowania ogrzewaniem. W portfolio firmy znajdują się zarówno tradycyjne urządzenia przewodowe jaki i najnowocześniejsze rozwiązania bezprzewodowe. Oprócz regulatorów i sterowników, w ofercie znajdują się akcesoria stanowiące doskonałe uzupełnienie dla oferowanych systemów.

BERETTA
Marka Beretta specjalizuje się w produkcji urządzeń grzewczych. Dostarcza kompleksowe rozwiązania w zakresie kotłów kondensacyjnych – technika domowa do mocy 45 kW oraz technika komercyjna do mocy 6,9 kW. Ponadto wyróżnia się sterowaniem kotłami dzięki swojemu flagowemu produktowi – BeSmart – inteligentnemu programatorowi.

BMETERS
W naszej ofercie znajdziecie Państwo wodomierze mieszkaniowe oraz przemysłowe, ciepłomierze, a także podzielniki kosztów ogrzewania. Stworzyliśmy również najwyższej klasy zintegrowany system zdalnego odczytu.

BOSCH
Dział Bosch Elektronarzędzia jest wiodącym na świecie producentem elektronarzędzi i osprzętu. Każdego roku Bosch wprowadza na rynek dziesiątki nowych, innowacyjnych produktów z segmentów: elektronarzędzia stacjonarne, osprzęt, technika pomiarowa oraz elektronarzędzia ogrodowe.

CAPRICORN
Jesteśmy polskim producentem komponentów do nowoczesnych systemów instalacyjnych ogrzewania podłogowego, techniki sanitarnej oraz wody ciepłej i zimnej. Doświadczenie i ciągły rozwój pozwalają zapewnić perfekcyjne działanie instalacji oraz prostotę i szybkość montażu.

DANFOSS
Danfoss w ofercie posiada rozwiązania do różnych typów budynków poczynając od źródła ciepła (węzły i pompy ciepła), poprzez dystrybucję (zawory równoważące i regulacyjne) a kończąc na komforcie cieplnym (sterowanie ogrzewaniem). Wszystko od jednego dostawcy.

DETAL-MET
Firma Detal-Met Sp. z o.o. jest wiodącym producentem instalacji wodnych z polipropylenu PP-R typu 3. Naszym celem jest wysoka jakość oferowanych produktów potwierdzona badaniami, atestami oraz aprobatami technicznymi.

EFAR
Firma EFAR to wyłączny dystrybutor polskich producentów armatury przemysłowej do sieci gazowych, wodnych, ciepłowniczych i parowych oraz bezpośredni importer włoskiej i hiszpańskiej armatury instalacyjnej.

ELEKTROMET
ELEKTROMET to polski producent urządzeń do ciepłej wody użytkowej oraz kotłów c.o. na paliwa stałe (5 klasa EcoDesign). Oferta produktowa: zasobniki, wymienniki, ogrzewacze wody, bufory, pompy ciepła oraz kotły na paliwa stałe (eko-groszek i pellet).

FERRO
FERRO to prężnie działająca w branży: armatura sanitarna, instalacyjno-grzewcza grupa o międzynarodowym zasięgu, lider sprzedaży w Europie Środkowo-Wschodniej, producent, którego baterie, natryski i zawory, obecne są w ponad 30 krajach na 2 kontynentach.

FOLIMPEX
Jesteśmy polską firmą działającą na rynku izolacji od 1992 roku. Specjalizujemy się w produkcji systemów termoizolacyjnych ze spienionego polietylenu, wełny mineralnej i kauczuku. Nasze produkty charakteryzują się wysoką jakością potwierdzoną certyfikatem ISO 9001:2015.

GAZEX
GAZEX jest wysoko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem zajmującym się produkcją, sprzedażą, montażem i serwisem detektorów, mierników oraz systemów detekcji i pomiaru stężeń gazów toksycznych, wybuchowych i tlenu.

GEBO
Firma Gebo to specjalista w dziedzinie napraw i łączeń. Produkty marki Gebo cechuje najwyższa jakość. Sztandarowy produkt Gebo – złączki i obejmy naprawcze to synonim oszczędności czasu i kosztów w instalacjach. W trudnych sytuacjach – szukaj Gebo.

GRUNDFOS
Grundfos jest jednym z wiodących producentów pomp na świecie, który wyznacza nowe standardy dotyczące niezawodności, wysokiej efektywności energetycznej oraz inteligentnych funkcji pomp zapewniających komfort dla użytkownika przy minimalnym zużyciu energii.

HUCH ENTEC
Huch EnTEC to niezawodny specjalista w technice energetycznej. Oferujemy innowacyjne i kompleksowe systemy grzewcze dla wszystkich typów budownictwa. Jako niezawodny partner z wieloletnim, technicznym know-how, posiadamy ogromną paletę wartościowych produktów najwyższej klasy, dotyczącą techniki energetycznej, solarnej oraz grzewczej „made in Germany".

INSTAL-PROJEKT
Jesteśmy polskim producentem. Produkujemy z pasją grzejniki centralnego ogrzewania, suszarki i grzałki elektryczne, a także akcesoria uzupełniające. Nasze produkty to funkcjonalność i wzornictwo oraz przede wszystkim jakość i bezpieczeństwo.

INTER-SANO
Firma Inter-Sano Sp. z o.o. od 1990 roku projektuje, produkuje i prowadzi dystrybucję artykułów instalacyjno-sanitarnych. W ofercie dostępne są: spłuczki, deski sedesowe, zawory napełniające i spustowe, syfony oraz elementy kanalizacyjne.

KAN
System KAN-therm to kompletny multisystem instalacyjny służący do budowy wewnętrznych instalacji wodociągowych, grzewczych oraz technologicznych. Składa się z nowoczesnych rozwiązań technicznych, różniących się materiałem rur i złączek oraz techniką wykonywania połączeń.

KLARWOD
Filtracja wody jest naszą specjalnością od 1990 roku, kiedy to jako jedni z pierwszych w Polsce projektowaliśmy filtry do wody dla domu i przemysłu. Nasze doświadczenie, wiedza i umiejętności pozwalają nam na kompleksowe rozwiązywanie wszelkich problemów związanych z zanieczyszczeniem wody.

KOTAR
Firma Kotar jest producentem materiałów izolacyjnych do wodnego ogrzewania podłogowego. Oferta obejmuje: płyty izolacyjne Izorol, płyty systemowe KR, taśmy brzegowe, klipsy i haki mocujące oraz folie izolacyjne. Firma posiada ponad 25-letnie doświadczenie.

KRZYS-POL
Firma Krzys-Pol jest wiodącym producentem z branży kominowej i wentylacyjnej. Oferuje szeroką gamę produktów dla Klientów o różnych wymaganiach. Główny obszarem działalności firmy Krzys-Pol jest produkcja systemów kominowych ze stali kwasoodpornej.

NIBE-BIAWAR
Specjalnością koncernu NIBE ze Szwecji jest ogrzewanie oraz produkcja pomp ciepła. Atutem firmy jest najwyższa jakość produktów oraz bogata oferta oferowanych urządzeń. Nasza wizja zakłada tworzenie światowej klasy rozwiązań w dziedzinie zrównoważonej energii.

NMC
NMC Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Zabrzu, to producent izolacji technicznych polietylenowych Climaflex, izolacji na bazie kauczuku syntetycznego Insul-Tube, izolację poliuretanowe IsoTube oraz Wełna mineralna Nomawool w osłonie Alu i PVC.

PERFEXIM
Firma Perfexim w swojej ofercie posiada szerokie spektrum produktów armatury instalacyjnej, grzewczej oraz łazienkowej, które charakteryzują się doskonałą jakością z marką dedykowaną dla instalatorów Perfekt System.

PREVEX
PREVEX FLEXLOC oraz PRELOC – elastyczne i oszczędzające miejsce odpływy zlewozmywakowe i umywalkowe. Są fabrycznie złożone, co skraca czas instalacji. PREVEX EASY CLEAN – odpływ umywalkowy z opcją czyszczenia od góry bez kłopotliwego demontażu syfonu.

PROFITOR
PROFITOR to prekursor metalowych elastycznych przewodów na rynku polskim. Ponad 119 odmian przewodów gazowych, kilkadziesiąt odmian przewodów do wody. Ponad 1,6 mln sprzedanych przewodów do gazu! Zaufaj naszemu doświadczeniu!

SECESPOL
Firma SECESPOL jest polskim producentem wymienników ciepła. Oprócz wymienników płaszczowo-rurowych, płytowych lutowanych i płytowych skręcanych SECESPOL realizuje również specjalistyczne rozwiązania z zakresu wymiany ciepła dla przemysłu.

STIEBEL ELTRON
STIEBEL ELTRON to producent wyspecjalizowanych technologicznie urządzeń: przepływowych i pojemnościowych ogrzewaczy wody, pieców akumulacyjnych, konwektorów, mat i płyt grzewczych oraz pomp ciepła i urządzeń z grupy wentylacji i rekuperacji.

THERMAFLEX
Thermaflex Izolacji Sp. z o. o., jest producentem izolacji technicznych ze spienionych poliolefin oraz systemów preizolowanych Flexalen. Rozwiązania Thermaflex skutecznie redukują straty energii oraz chronią instalację przed czynnikami zewnętrznymi.

TOPVAC
Nasza oferta obejmuje szeroką gamę jednostek centralnych Saniflo, GREENline oraz wybrane modele Husky. Oferujemy wysokiej jakości akcesoria do sprzątania, gniazda, szufelki automatyczne, system HAH i materiały instalacyjne.

UNIPAK
Jesteśmy duńskim producentem artykułów chemiczno-technicznych. Nasza oferta to m.in. pasty uszczelniające UNIPAK i MULTIPAK, taśmy teflonowe, pakuły, silikonowe pasty poślizgowe, materiały do lutowania, wykrywacze nieszczelności, taśmy klejące do otulin i kleje anaerobowe.

VAILLANT
Jako lider na rynku w dziedzinie techniki grzewczej i wentylacyjnej, oferujemy solarne instalacje grzewcze, pompy ciepła, instalacje wentylacyjne dla budynków niskoenergetycznych, wysoko wydajne urządzenia grzewcze na paliwa kopalne oraz inteligentne układy sterowania.

VALVEX
Valvex to polski producent armatury sanitarnej, armatury do instalacji wodnych, gazowych i c.o. Niemal 100-letnie doświadczenie, własny dział konstrukcyjny i technologiczny oraz nowoczesny park maszynowy stawiają firmę wśród liderów branży.

WILO
Oferta Wilo obejmuje pompy i systemy pompowe do ogrzewnictwa, klimatyzacji, wentylacji, zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków z możliwością stosowania ich we wszystkich dziedzinach życia publicznego a także w prywatnych gospodarstwach domowych.

WOLF
Wolf to jeden z wiodących dostawców urządzeń grzewczych, wentylacyjnych i klimatyzacyjnych w Europie. Nasza oferta to pompy ciepła, urządzenia wentylacji mechanicznej, szeroka oferta gazowych kotłów kondensacyjnych, a także systemy solarne.

Chcesz wiedzieć więcej?
Odwiedź naszą stronę!

SBS GRUPA

PROGRAM **LOJALNOŚCIOWY 2020**

integris+

WIĘCEJ INFORMACJI NA
www.integrisplus.pl
www.grupa-sbs.pl

Kupujesz w Hurtowniach Grupy SBS produkty Partnerów Programu.

Bierzesz udział w evencie organizowanym przez Hurtownię.

Odbierasz wcześniej wybraną nagrodę z nowego katalogu.

KATALOG **NAGRÓD BEZ GRANIC!**

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

PARTNERZY PROGRAMU:

KELLER, NANOPANEL, DELFIN, ARISTON, kfa armatura, AURATON, Beretta, B METERS metering solutions, BOSCH, Capricorn, Danfoss, detal-met, EFAR ARMATURA INSTALACYJNA W. Narożny, E. Pukacka-Mruk Sp.j., ELEKTROMET inteligentna technologia, FERRO, FOLIMPEX, gazex, gebo FITS BETTER!, GRUNDFOS, Huch EnTEC, instal projekt, INTER SANO, KAN SYSTEM KAN-therm, klarwod od 1990, KOTAR, KRZYS-POL Sp. z o.o., NIBE, nmc, PERFEXIM, PREVEX, PROFITOR, SECESPOL, STIEBEL ELTRON, thermaflex, TOP VAC ODKURZACZE CENTRALNE, TWEETOP, Unipak, Vaillant, VALVEX Power of Quality, wilo, WOLF