WWW.GRUPA-SBS.PL

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 2/2020 (15)

POMPY CIEPŁA – PROBLEMY, DOBÓR I EKSPLOATACJA **s. 20**

SZKOLENIA DLA NAUCZYCIELI – NOWA SZANSA DLA PRODUCENTÓW **s. 8** • **GRZEGORZ TAISNER, WOLF:** WSPIERAMY LUDZI Z PASJĄ **s. 10** • **ANDRZEJ BULZACKI I BEATA KORDUSZEWSKA, GEBO:** NA NOWE CZASY **s. 12**

NOWOŚĆ!

Kotły kondensacyjne KELLER Cyrkon

Tylko w Hurtowniach Grupy SBS

WIĘCEJ NA WWW.GRUPA-SBS.PL

DOMINIKA CIURZYŃSKA
redaktor naczelna

Żyjemy w ciekawych czasach...

Ze względu na epidemię postanowiliśmy tym razem spotkać się z Wami najbezpieczniej jak się da – drogą elektroniczną. Mam nadzieję jednak, że wrócimy do naszego zwyczaju i już w sierpniu, 16. wydanie naszego magazynu otrzymacie pięknie pachnące świeżym drukiem.

Od dłuższego czasu wstęp do naszego magazynu zawierał dwa hasła: „walka ze smogiem" oraz „branża rośnie". Tym razem napiszę: „walka ze smogiem trwa nadal, w branży widzimy delikatne spadki" – takie bowiem wnioski, całkiem zresztą optymistyczne (w porównaniu do innych branż, które musiały ulec znacznemu lub całkowitemu zamrożeniu) wysnuwa Janusz Starościk, Prezes Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych (SPIUG).

„Spotkania na odległość" to ostatnio codzienność każdego z nas. Do rozmowy z nami w odległym i pięknym ogrodzie zasiadł Grzegorz Taisner, Dyrektor Zarządzający Wolf Technika Grzewcza Sp. z o.o. Rozmawialiśmy na temat obecnej „covidowej" sytuacji, o sporcie oraz planach marki Wolf. W podobny sposób zaaranżowałam rozmowę z Andrzejem Bulzackim, Dyrektorem Generalnym, Prezesem Zarządu GEBO i Beatą Korduszewską, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu oraz Członkiem Zarządu GEBO. Z nimi rozmawiam o rebrandingu marki, o tym jak stworzyć tak zgrany zespół jaki powstał w polskim oddziale, jak również o planach na najbliższą przyszłość.

Miło mi także poinformować, że ruszyliśmy z nowym działem – CSR (Corporate Social Responsibility). Będziemy w nim opisywać działania poszczególnych producentów, mające na celu po prostu… dobro. Na początek pokazujemy jak marka Danfoss sprawia, że od lat jest branżowym liderem odpowiedzialnego biznesu.

Nasz Magazyn znany jest z porad ekspertów. Mariusz Prokopczuk zdradza siedem najczęściej popełnianych grzechów podczas wdrażania nowego pracownika. Tomasz Kuciel przybliża tematykę automatyzacji komunikacji między firmami, która nabrała teraz na znaczeniu. Z kolei Andrzej Maciejewski opowiada o zasadach dla liderów na obecne czasy. W tym gronie pojawił się także Piotr Byliński, który pokazuje swój pomysł na marketing w czasie zarazy.

Życzę miłej lektury i do zobaczenia w sierpniu!

SPIS TREŚCI

WIEŚCI Z SBS

4 SPIUG: Podsumowanie I kwartału 2020

8 OFSIS: Szkolenia dla nauczycieli

16 Dzieje się w hurtowniach

WYWIADY

10 Grzegorz Taisner, Wolf: Wspieramy ludzi z pasją

12 Beata Korduszewska, Andrzej Bulzacki, Gebo: Na nowe czasy

CSR

14 Zrównoważony rozwój. Danfoss ma to w swoim DNA

MUST HAVE

17 Co każdy Instalator mieć powinien

38

DZIAŁ GRZEWCZY

18 REGULUS-system-TOP 2020

20 Wybieramy pompy ciepła z LG

22 Rozwiązania z przyszłością od VAILLANT

25 Pompuj ciepło do domu ze STIEBEL ELTRON

27 Exclusive od marki BERETTA

28 NOWOŚĆ: Kotły KELLER Cyrkon

DZIAŁ INSTALACYJNY

30 Systemowe rozwiązania KESSEL

33 Dobre bo polskie – od KISAN

34 Odpowietrzniki CALEFFI

37 Podwyższamy ciśnienie z GRUNDFOS

38 TWEETOP – dojrzały lider rynku

40 KAN udowadnia: duży może więcej!

44 KELLER Blue Line NC

45 AURATON: Smart home dla każdego

DZIAŁ SANITARNY

46 GEBERIT DuoFresh

48 Ogrzewacze wody od marki DELFIN

49 Moda na czerń z FERRO

50 Grzejniki DELFIN Piano

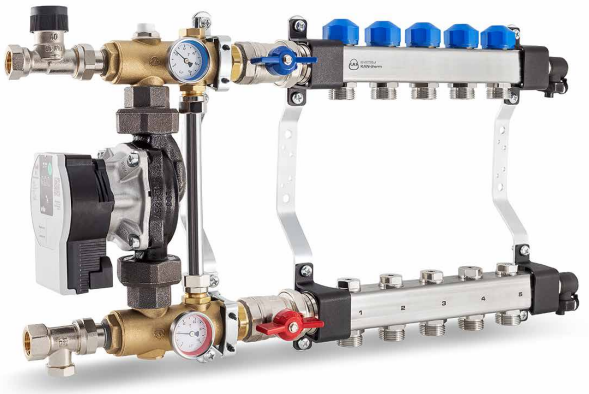
PORADY

51 Marketing w czasach zarazy

52 Nowi na pokładzie – jak wdrożyć nowego pracownika?

54 Komunikacja automatyczna

56 11 zasad dla liderów



40

28

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 2/2020
Łódź, maj 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.

Bądźmy gotowi na wyzwania

SYTUACJA W BRANŻY INSTALACYJNO-GRZEWCZEJ W I KWARTALE 2020 ROKU BYŁA KONTYNUACJĄ Z 2019 ROKU – POMIMO PEWNYCH ZAWIROWAŃ W MARCU SPOWODOWANYCH PANIKĄ WYWOŁANĄ PRZEZ KORONAWIRUSA. WYNIKI OSIĄGNIĘTE OGÓLNIE W BRANŻY INSTALACYJNO-GRZEWCZEJ SĄ W WIĘKSZOŚCI PRZYPADKÓW POZYTYWNE – OCENIA JANUSZ STAROŚCIK W NAJNOWSZYM RAPORCIE SPIUG.

Ogólna dynamika wzrostu sprzedaży w I kwartale 2020 roku uległa dalszemu zmniejszeniu – oczywiście na różnym poziomie w różnych grupach produktowych. Nie brakowało głosów, że rozwój sprzedaży od początku I kwartału wskazywał, iż 2020 rok może być rewelacyjny. Nikt wtedy jednak nie spodziewał się tego, co wydarzyło się w marcu. Z drugiej strony w niektórych grupach produktowych nastąpił nawet pewien regres. To świadczy o tym, że rynek zaczął osiągać stabilizację i ustalił się na nowym poziomie potencjału, ale np. w grupie pomp ciepła miały miejsce w dalszym ciągu dynamiczne wzrosty, tyle że na różnym poziomie w poszczególnych grupach produktów.

W I kwartale 2020 roku można było zaobserwować większe zróżnicowanie w osiąganych wynikach w zależności od regionów kraju, jak także w zależności od grupy klientów ostatecznych. Pierwszy kwartał roku to tradycyjny okres podwyżek cen przez producentów dla całej branży i tworzenia zakupów magazynowych urządzeń po starych cenach, co miało także przełożenie na wyniki.

Wyjątkowo ciepła zima spowodowała, że pod koniec roku nie było przestojów spowodowanych niskimi temperaturami, opadami śniegu i prace instalatorskie mogły przebiegać bez zakłóceń.

PROGRAM CZYSTE POWIETRZE

Podobnie jak w poprzednich kwartałach trzonem rozwoju rynku urządzeń grzewczych były wymiany starych urządzeń na nowe w ramach prac na poziomie lokalnym. Cały czas rynek oczekuje na usprawnienia systemu programu Czyste Powietrze NFOŚiGW, co ma nastąpić w maju. Sygnały z rynku wskazują na coraz większe znaczenie wsparcia dla wymian urządzeń grzewczych w ramach tego programu.

W dalszym ciągu podstawą działań antysmogowych były programy unijne zarządzane przez lokalne samorządy. Negatywnym skutkiem ubocznym programów dotacyjnych jest to, że inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji – często wstrzymują swoje inwestycje w oczekiwaniu na nową transzę środków.

Widać to szczególnie w przypadku kolektorów słonecznych i kotłów na biomasę, ale także coraz częściej pomp ciepła. Ten segment rynku do tej pory rozwijał się stabilnie i konsekwentnie bez spektakularnych programów wsparcia, jak to miało miejsce w pierwszych wymienionych grupach produktowych, co jest atutem w tym przypadku.

INWESTYCJE B2B

Sprzeczne informacje dochodziły z rynku większych urządzeń. Pojawiły się opinie o wzroście zainteresowania urządzeniami o większej mocy, co by wskazywało na realizacje inwestycji w przemyśle. Ten trend został wyhamowany w połowie marca w urządzeniach powyżej 45 kW, a nawet można było zaobserwować małe spadki, co sugeruje powolne wyhamowywanie inwestycji średnich i większych firm (zapowiadane spowolnienie gospodarcze i sygnały płynące z Europy). Firmy zaczynają oszczędzać.

Pierwszy kwartał póki co nie został jeszcze dotknięty syndromem koronawirusa. Jeżeli to się stanie, to można oczekiwać, że kłopoty dotkną sprzedaż produktów szczególnie o średnich i dużych mocach. Hotele, pensjonaty i firmy nie będą budowane ani modernizowane z obawy przed kłopotami finansowymi i ze względu na mglistą możliwość zarobku z powodu utrzymywanych ograniczeń w działalności gospodarczej.

WPŁYW PANDEMII NA RYNEK W I KWARTALE

Pojawienie się w Polsce na początku marca koronawirusa spowodowało szereg perturbacji zarówno w społeczeństwie jak i w gospodarce. Na początku epidemii w naszym kraju dały się zauważyć oznaki niezdrowej reakcji spowodowanej zagrożeniem. Także w branży instalacyjno-grzewczej na początku pojawiły się głosy ze strony instalatorów, że zawieszają działalność, co znalazło niestety negatywny efekt w postaci odwoływania wcześniej zaplanowanych prac przez klientów. Nie sprzyjał temu, i w dalszym ciągu nie sprzyja, negatywny przekaz przedstawicieli rządów zarówno w UE jak i pozaeuropejskich, związanych z nimi tzw. „ekspertów" i przede wszystkim mediów, które nakierowane są na powiększanie obaw

w społeczeństwie, a nie na działania pozytywne mające na celu dopasowanie się gospodarki do nowych warunków wynikających z pandemii.

Z jednej strony mamy realne zagrożenie zdrowia obywateli, z drugiej zaś zagrożenie ich bytu ekonomicznego, który jest niemniej niebezpiecznym zjawiskiem. O ile w wypadku zagrożenia zdrowotnego jesteśmy zdani na lekarzy i laboratoria, o tyle przestawienie działalności gospodarczej przez dopasowanie jej do nowych warunków zależy od nas samych oraz rządzących.

Według wstępnych analiz z początku pandemii w Polsce 20% MSP działających w naszej branży planowała zawiesić działalność, a kolejne 60% wprowadzało istotne ograniczenia, w tym wyjazdów fachowców do napraw w domach (np. serwisanci nie byli wpuszczani do domów i jednocześnie sami mieli obawy przy realizowaniu kilku wizyt dziennie).

REAKCJA BRANŻY

W związku z sytuacją gospodarczą wynikającą z epidemii SPIUG zainicjował szereg działań, które były konieczne, aby opanować niepokój w branży. Po trzech tygodniach można śmiało stwierdzić, że ogromna większość firm działających w branży instalacyjno-grzewczej wprowadziła procedury bezpieczeństwa przeciw zarażeniom COVID-19 i funkcjonuje dalej.

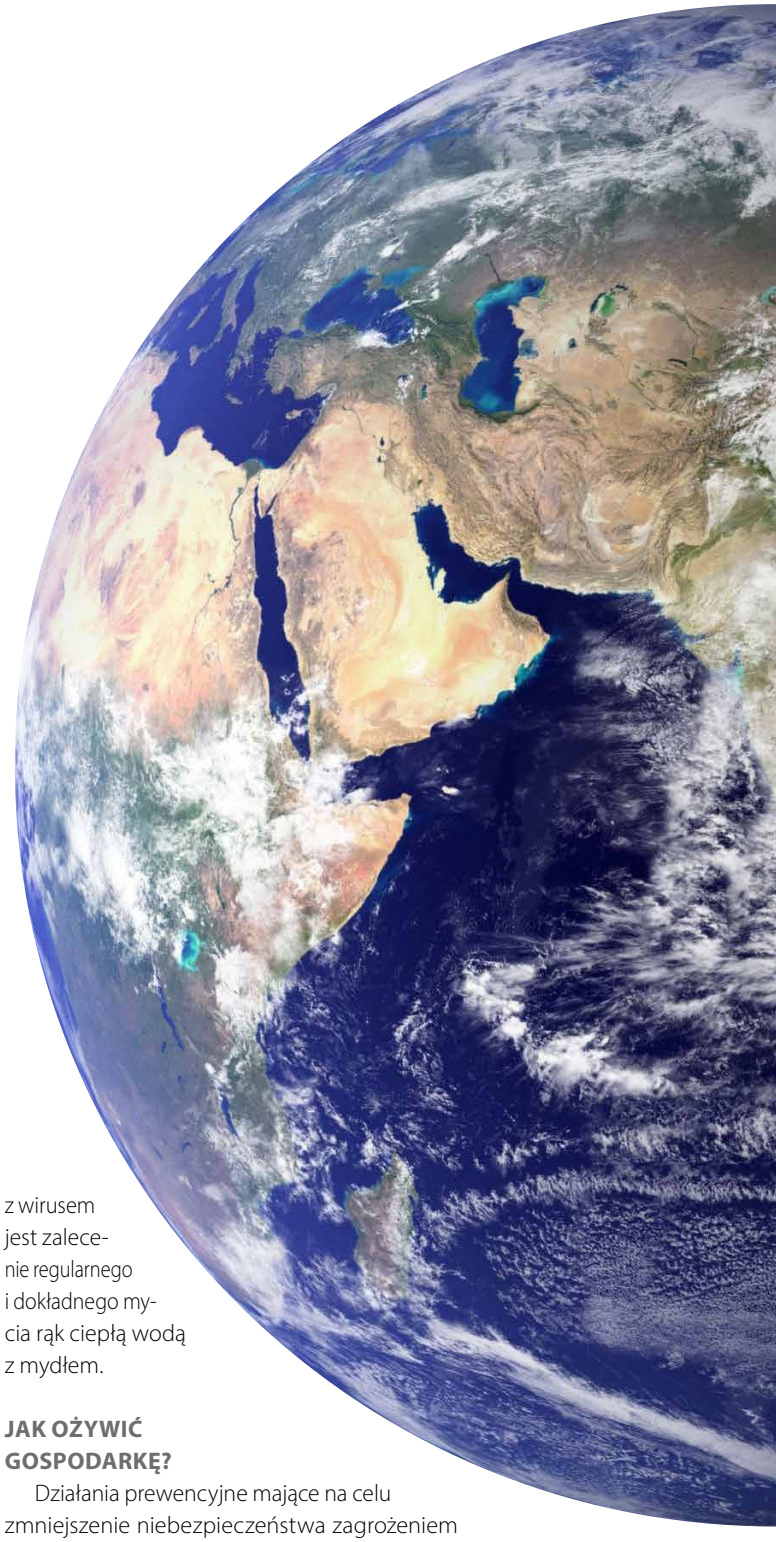
Podjęliśmy i wdrożyliśmy już jako branża konkretne działania na samym początku pandemii w Polsce, tak by zagwarantować swobodny dostęp do obiektów wymagających obsługi ekspertów technicznych (głównie inżynierów, serwisantów i instalatorów).

Jednocześnie zachowujemy konieczne procedury bezpieczeństwa, również na wypadek, gdyby Unia Europejska i jej kraje członkowskie (w tym Polska) wprowadziły bardziej rygorystyczne środki bezpieczeństwa ograniczające możliwość poruszania się swoich obywateli, co miałoby zapobiec rozprzestrzenianiu się wirusa.

Branża zwróciła się do Ministerstwa Rozwoju z wnioskiem o jak najszybsze wprowadzenie czasowej zmiany zasad dotyczących napraw urządzeń i elementów instalacji grzewczych oraz wentylacyjno-klimatyzacyjnych, tak aby wydłużony czas naprawy nie skutkował obowiązkiem wymiany sprzętu na nowy do czasu unormowania się sytuacji w kraju i na świecie. Takie działanie wynika z faktu, że gwarant i sprzedawca mają obecnie coraz mniejsze możliwości wywiązania się ze swoich obowiązków (rozpatrzenie reklamacji, naprawa gwarancyjna), ponieważ brakuje dostępnych pracowników oraz pojawiają się coraz większe problemy z dostawami części zamiennych i podzespołów pochodzących z importu lub produkowanych w Polsce w oparciu o importowane surowce. To rodzi poważne konsekwencje finansowe – np. zamiast naprawy konieczne będzie wydanie konsumentowi nowego produktu, co jest niezgodne z zasadami gospodarki obiegu zamkniętego i neutralności klimatycznej.

BRANŻA W SŁUŻBIE SPOŁECZNEJ

Skierowano do Ministerstwa Rozwoju także wniosek o uwzględnienie technicznego wyposażenia budynku oraz usług w postaci napraw systemów grzewczych i ciepłej wody użytkowej, oraz instalacji wentylacyjno-klimatyzacyjnych jako infrastruktury krytycznej przy opracowywaniu planów awaryjnych. W sytuacji nadzwyczajnej jakim jest wystąpienie pandemii wirusa SARS-CoV-2 niezbędne jest zaopatrzenie budynków w ogrzewanie i ciepłą wodę, zapewnienie nieprzerwanego działania systemów wentylacji i klimatyzacji oraz innych instalacji zapewniających bezpieczne użytkowanie obiektów przez znajdujące się z nich osoby. Ogrzewanie pomieszczeń, a przede wszystkim dostępność ciepłej wody, są warunkiem utrzymania zdrowia i kompleksowej higieny zgodnie z zaleceniami WHO i Ministerstwa Zdrowia. Jednym z głównych zaleceń w walce z wirusem jest zalecenie regularnego i dokładnego mycia rąk ciepłą wodą z mydłem.

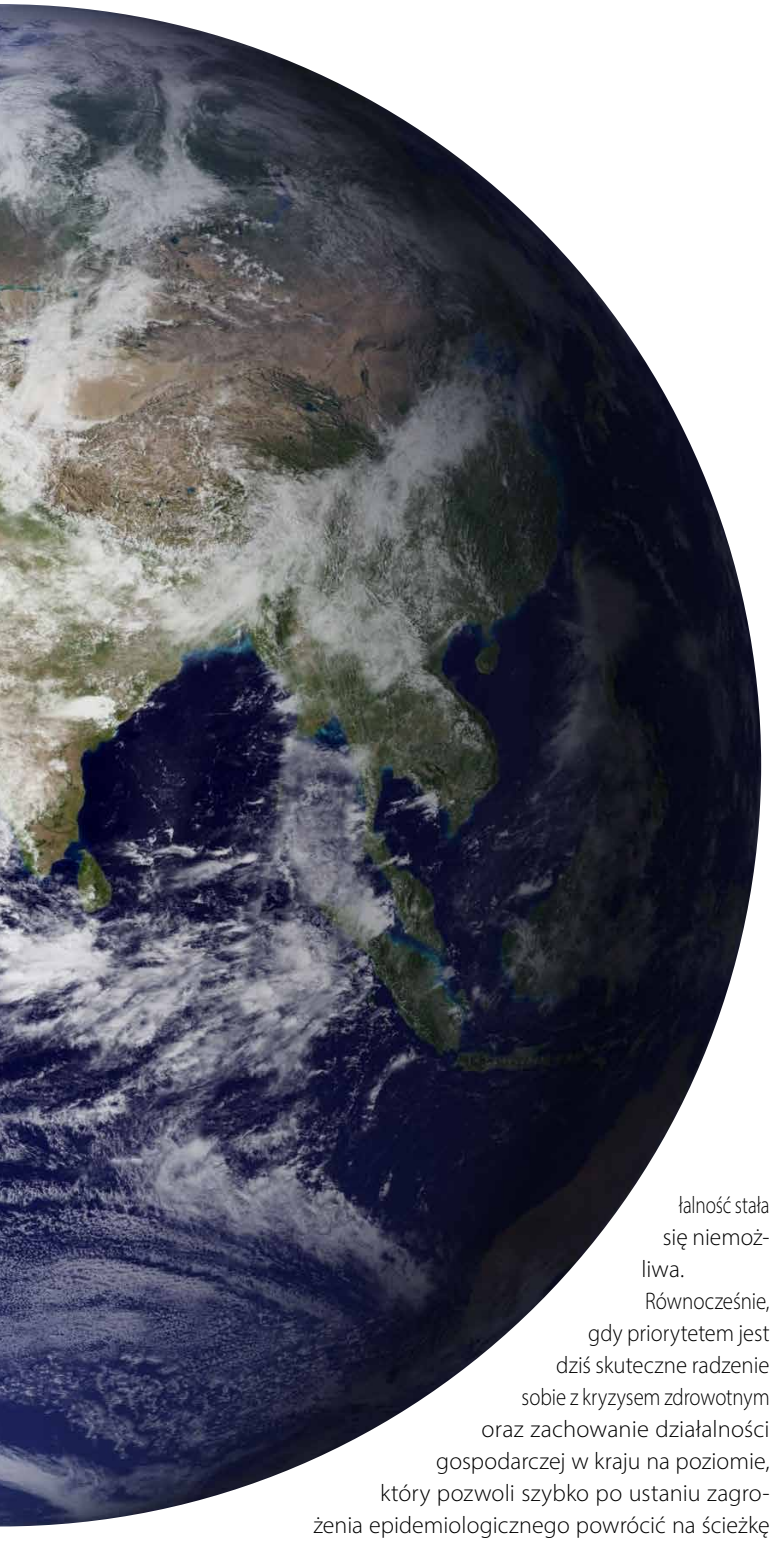


JAK OŻYWIĆ GOSPODARKĘ?

Działania prewencyjne mające na celu zmniejszenie niebezpieczeństwa zagrożeniem wirusowym ograniczają działalność gospodarczą poprzez konieczność pozostawania ludzi w domu, wyjazd z Polski cudzoziemców pracujących w wielu sektorach gospodarki i ograniczenie ruchu osobowego na granicach. W wielu przypadkach skutkiem tych posunięć jest konieczność zamknięcia działalności gospodarczej w sektorze usług, ograniczenie produkcji będące skutkiem zmniejszonej liczby pracowników i zrywanymi łańcuchami dostaw oraz znaczne osłabienie przepływu kapitału w sferze konsumpcji.

Dlatego konieczny jest ze strony Rządu jasny przekaz skierowany do biznesu: w jaki sposób sobie radzić w sytuacji wyjątkowej, jaką jest obecnie pandemia koronawirusa, jak utrzymać tam, gdzie jest to możliwe działalność produkcyjną, handlową i usługową przy zachowaniu koniecznych w obecnej sytuacji procedur bezpieczeństwa.

Tego typu przekaz byłby motywacją dla tych przedsiębiorców, u których przestawienie działalności na nowe tory jest możliwe i uwolni finansowe środki wsparcia dla tych firm, które z różnych względów i charakteru swojej działalności mają bardzo ograniczone aktualnie pole działania lub ich dzia-



łalność stała się niemożliwa.

Równocześnie, gdy priorytetem jest dziś skuteczne radzenie sobie z kryzysem zdrowotnym oraz zachowanie działalności gospodarczej w kraju na poziomie, który pozwoli szybko po ustaniu zagrożenia epidemiologicznego powrócić na ścieżkę normalnego funkcjonowania gospodarki, musimy już teraz zaplanować jutrzejsze ożywienie gospodarcze. Jednym z filarów, na którym można będzie odbudowywać działania gospodarcze, jest szeroko pojęta branża budowlana oparta na efektywności energetycznej i wykorzystaniu OZE w zaopatrzeniu budynków w energię.

ZMIANY NA RYNKU PRACY

Osobnym tematem w I kwartale 2020 roku była kwestia pracownicza. Portfele zamówień instalatorów są pełne, a ich usługi coraz droższe. Szacuje się, że osiągnięte obroty na rynku instalacyjno-grzewczym mógłby być nawet większe, gdyby nie wąskie gardło w postaci możliwości (i chęci) instalatorów.

Ciekawe zjawisko można zaobserwować na rynku pracy. Problemy pracy związane z ograniczeniami, jak np. zamknięcie granic dla ruchu osobowego i wyjazdy pracowników ukraińskich nie wróżyło raczej dobrze dla rodzimych firm i producentów. Pracownicy z Ukrainy wyjeżdżają, ale wróciło sporo Polaków z Anglii, którzy przyznają, że wcale im tam tak dobrze nie jest – argumentem są polepszone warunki płacowe w Polsce.

Lepsze warunki płacowe i brak rozłąki z rodziną podnosi atrakcyjność oferty krajowej zarówno dla polskich pracowników jak i pracodawców. Niewątpliwie poziom wykształcenia, jak i znajomości nowoczesnych technologii, jest w grupie powracających Polaków znacznie wyższy, niż reprezentują go pracownicy ukraińscy.

WYCIĄGNIJMY WNIOSKI NA PRZYSZŁOŚĆ

Następną ważną sprawą jest przygotowanie procedur dla funkcjonowania gospodarki w wypadkach awaryjnych w przyszłości. Liczni eksperci, zarówno w kraju jak i za granicą, wskazują, że nie jest to niestety ostatnia pandemia i w przyszłości możemy spodziewać się podobnych problemów. Dlatego wyciągając wnioski z obecnej sytuacji należy już teraz przygotować na przyszłość procedury, które pozwolą w wypadku epidemii szybko przestawić gospodarkę sprawnie na tryb działania awaryjnego. To pozwoli uniknąć problemów ekonomicznych lub maksymalnie ograniczyć negatywny wpływ epidemii na funkcjonowanie przemysłu i usług. Zarazem pozwoli na zachowanie maksymalnego bezpieczeństwa zdrowotnego i ekonomicznego społeczeństwa.

Reasumując: w I kwartale 2020 r. pomimo znacznego zmniejszenia dynamiki wzrostu utrzymywała się w dalszym ciągu dobra koniunktura w budownictwie, a co za tym idzie w branży instalacyjno- grzewczej.

Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych, jest stosunkowo dobra. Istnieją obawy co do zatorów płynnościowych spowodowanych efektem ograniczeń w działalności gospodarczej w związku z walką z koronawirusem.

Od marca na znaczeniu zyskał internet jako narzędzie sprzedaży urządzeń grzewczych. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji zanieczyszczeń wzrosło zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE. Dotyczy to szczególnie pomp ciepła, w którym to segmencie są widoczne duże akcje promocyjne na rzecz stosowania tej technologii na każdym szczeblu. Ważne są też kolektory słoneczne, chociaż ten segment ostatnio bardziej jest widoczny w przetargach gminnych organizowanych jako efekt dobrych praktyk wynikających ze stosowania tego typu instalacji w samej gminie lub „u sąsiada" – szczególnie we wschodniej Polsce. Niestety struktura rynku sprzedaży oparta prawie wyłącznie na sprzedaży instalacji „pod projekty" przełożyła się na dalsze spadki sprzedaży spowodowane mniejszą ilością realizowanych zamówień gminnych.

Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy w 2020 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejszą dynamikę, niż jeszcze rok temu. Można założyć wzrost branży w I kwartale na poziomie 8–10%.

Warto w podsumowaniu jeszcze przypomnieć, że nowa ustawa o VAT – chodzi o kwestię tzw. split-payment – mocno dezorientuje mniejsze firmy instalacyjne. Brakuje im wiedzy na temat prawidłowego wystawiania i płacenia faktur.

Janusz Starościk

Prezes Zarządu Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych (SPIUG), ekspert Switzerland Global Enterprise, dyrektor Komfort International.

TUTAJ ZNAJDZIESZ CAŁY RAPORT

Szkolenia dla nauczycieli

Nowa szansa dla producentów

W OPARCIU O PROGRAM SZKOLEŃ BRANŻOWYCH PRZYGOTOWUJEMY SYSTEM AKREDYTACJI, DO KTÓREGO ZAPROSIMY UCZESTNIKÓW PROGRAMU. BĘDĄ TO NOWE PERSPEKTYWY ROZWOJU DLA NAUCZYCIELI, ALE RÓWNIEŻ NOWE MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY Z NASZYM STOWARZYSZENIEM. SZACUJEMY, ŻE DO PRZESZKOLENIA POZOSTAJE BLISKO 700 NAUCZYCIELI Z CAŁEJ POLSKI.

Podczas tegorocznego Światowego Forum Ekonomicznego w Davos nie tylko dominowały polityka i biznes. Wiele uwagi poświęcono edukacji. Główną cechą charakterystyczną tego, co się obecnie dzieje w gospodarce, edukacji i na rynku pracy jest radykalne przyspieszenie. W rezultacie wyzwaniem nie będzie brak pracy dla ludzi, ale problemy z należytym przeszkoleniem, przekwalifikowaniem, przyjęciem na siebie nowych ról w obrębie tego samego stanowiska, nadążanie za zmieniającymi się realiami. Ogłoszono zatem globalny alert związany z nabywaniem kwalifikacji i rozwojem zawodowym. Uczyć będziemy się przez całe życie.

PROGRAM SZKOLEŃ BRANŻOWYCH #ZAWÓDMOŻLIWOŚCI

Tak radykalne postawienie sprawy wymaga równie radykalnych działań wykraczających poza utarte schematy. Spójrzmy na projekt

#ZawódMożliwości. Pierwszą osobą, która ma pomóc wykształcić fachowców dla naszej branży, jest nauczyciel. Jednak w tak dynamicznie zmieniającej się branży nauczanie teoretycznych przedmiotów zawodowych nie może pozostać domeną szkoły. Z jednej strony stale rośnie zapotrzebowanie rynkowe na wykwalifikowanych instalatorów, a z drugiej – wciąż wielu absolwentów nie spełnia oczekiwań firm. To wynik nie tylko przestarzałej podstawy programowej, ale również tego, że nauczyciele nie są na bieżąco z najnowszymi trendami w branży. Mamy świadomość tego, że powstała ogromna potrzeba podniesienia poziomu wiedzy pedagogów. To jest miejsce dla naszych działań. Rewolucyjność inicjatywy polega na zaangażowaniu szerokiego grona ekspertów branży instalacyjnej w proces szkolenia nauczycieli.

Wraz ze Współorganizatorami projektu opracowaliśmy Program Szkoleń Branżowych dla nauczycieli zgodny z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej. Szef resortu edukacji nałożył bowiem na nauczycieli kształcenia zawodowego obowiązek podnoszenia swoich kwalifikacji właśnie w ramach szkoleń branżowych.

Według wytycznych ten rodzaj doskonalenia zawodowego ma być realizowany przez pracodawców oraz specjalistów danego sektora, aby zdobyta przez nauczycieli w ten sposób wiedza była dalej przekazywana uczniom. Określono również precyzyjnie wymiar godzinowy i ustalono, że szkolenie branżowe powinno trwać 40 godzin (do zrealizowania w ciągu trzech lat). Obowiązkiem objęto zarówno nauczycieli teoretycznych przedmiotów zawodowych jak i nauczycieli praktycznej nauki zawodu. Zwolnieni z tego zadania zostają ci pedagodzy, którzy oprócz pracy w szkole pozostają aktywni zawodowo w nauczanym zawodzie poprzez prowadzenie własnej działalności lub zatrudnienie w przedsiębiorstwach instalacyjnych.

AKREDYTOWANY NAUCZYCIEL #ZAWÓDMOŻLIWOŚCI

W oparciu o Program Szkoleń Branżowych przygotowujemy system akredytacji, do którego zaprosimy uczestników Programu. Będą to nowe perspektywy rozwoju dla nauczycieli, ale również nowe możliwości współpracy z naszym Stowarzyszeniem.

Szacujemy, że do przeszkolenia pozostaje blisko 700 nauczycieli z całej Polski. Zachęcamy do zapoznania się ze szczegółami na naszej stronie www.zawodmozliwosci.pl

Zapraszamy producentów, którzy chcieliby przystąpić do programu szkoleń dla nauczycieli do kontaktu z nami. Otrzymają Państwo szczegółowe informacje, w jaki sposób i na jakich zasadach odbywa się proces szkoleń I stopnia. Zadbaliśmy o to, by nie były obarczeniem organizacyjnym oraz dodatkowym kosztem.

KOMU TAKA WSPÓŁPRACA PRZYNIESIE KORZYŚCI?

Udział w szkoleniach branżowych to w krótkiej perspektywie przede wszystkim korzyści dla nauczycieli i uczniów, którzy zyskują dostęp do aktualnej wiedzy o technologiach, weryfikowanej na bieżąco przez rynek.

W wyniku odbytych szkoleń branżowych nauczyciele zatrudnieni w szkole podniosą swoje umiejętności i kompetencje, poszerzą swoją wiedzę o nowe sposoby wykonywania zadań zawodowych, na temat funkcjonowania przedsiębiorstw w naszej branży, na temat wykorzystywania nowoczesnych maszyn i urządzeń w pracy związanej z zawodem instalatora. W ten sposób szkoła będzie dysponowała nauczycielami zawodu z wysokimi kwalifikacjami, co będzie skutkowało podniesieniem jakości kształcenia, a w ślad za tym – wysoką zdawalnością przez uczniów egzaminów zawodowych. Taka szkoła będzie się cieszyła renomą w regionie i dużym zainteresowaniem kandydatów oraz zaufaniem rodziców. Absolwenci szkoły będą poszukiwani na rynku pracy oraz będą dobrze przygotowani do dalszego podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych i poziomu wykształcenia.

Dla nas, przedstawicieli branży w krótszej perspektywie takie działanie oznacza przekazanie wiadomości, materiałów o produktach, technologiach i marce, które nauczyciele wykorzystają podczas zajęć dydaktycznych w szkołach – najszybsza ścieżka dotarcia do uczniów na chwilę przed wejściem ich na rynek pracy.

W dłuższej perspektywie to odpowiedzialne zaangażowanie, które zapewni nam dobrze wykształconych profesjonalistów. Instalatorów, którzy będą z dużą wprawą poruszać się po rynku firm producenckich, rozpoznając marki oferujące różne technologie i produkty do wykorzystania w codziennej pracy. Instalatorów gotowych podnosić swoje kompetencje przede wszystkim w firmach, z którymi mieli już styczność, właśnie poprzez projekt #zawódMożliwości.

Na zakończenie nie sposób wspomnieć o pandemii koronawirusa. Czym jest wirus i jakie są jego skutki doświadczamy my wszyscy. Ale z dokładnie z takim samym efektem będziemy mieć do czynienia w przypadku pogłębiania kryzysu szkolnictwa branżowego. Brak chętnych do nauki naszego zawodu, a co za tym idzie zamykanie kierunków nauki w szkołach to w kilkuletniej perspektywie ogromny negatywny czynnik wpływający na dalszy rozwój branży instalacyjnej. Musimy zrozumieć to jak najszybciej i zacząć działać.

Paulina Jurgowiak
Ogólnopolskie Stowarzyszenie
Firm Instalacyjnych i Serwisowych

NA CZYM POLEGA PROGRAM SZKOLEŃ BRANŻOWYCH W RAMACH #ZAWÓDMOŻLIWOŚCI?

1. Dwustopniowa formuła szkoleń

Szkolenia branżowe w ramach projektu #ZawódMożliwości będą miały dwustopniową formułę. Szkolenia I stopnia odbywać się będą w centrach szkoleniowych Współorganizatorów projektu, a prowadzić je będą eksperci branży. Stopień II będzie miał wymiar czysto praktyczny, a rolę mentorów przyjmą aktywni zawodowo i doświadczeni instalatorzy.

2. Certyfikat

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma certyfikat potwierdzający ukończenie formy doskonalenia zawodowego zgodnego z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Zawodowej. Staramy się również o objęcie honorowym patronatem MEN naszych szkoleń i mamy nadzieję, że już niedługo będziemy mogli przekazać wszystkim dobrą wiadomość.

3. Follow-up

Kursanci otrzymają dostęp do pakietu e-materiałów szkoleniowych opracowanego przez specjalistów prowadzących szkolenia. Chcemy również dodatkowo zaoferować możliwość skorzystania z udziału w targach, konferencjach i innych wydarzeniach branżowych, dostęp do prasy branżowej oraz najświeższych informacji.

Wspieramy ludzi z pasją

O PING-PONGU, CZYLI TENISIE STOŁOWYM, ODNAJDYWANIU SIĘ W TRUDNYCH CZASACH – TAKŻE Z BIZNESOWEGO PUNKTU WIDZENIA, ORAZ PRZYSZŁOŚCI BRANŻY INSTALACYJNEJ OPOWIADA NAM GRZEGORZ TAISNER, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY WOLF TECHNIKA GRZEWCZA SP. Z O.O.

Grzegorz Taisner, Dyrektor Zarządzający Wolf Technika Grzewcza Sp. z o.o.

„Obyś żył w ciekawych czasach" – to starochińskie przekleństwo w ostatnich miesiącach nabrało nowego kontekstu. Jak ocenia Pan tę sytuację w której znaleźliśmy się w odniesieniu do naszej branży?

Grzegorz Taisner: To ciekawe. Użyłem tego samego przysłowia w swoim ostatnim liście skierowanym do naszych autoryzowanych instalatorów. Ma ono przewrotny charakter, bo opisuje czasy niecieakawe i zgadzam się z Panią przez niektórych badaczy uważane jest za przekleństwo.

Sama sytuacja jest dynamiczna i wydaje się niebezpieczna, dlatego powinniśmy uważać na siebie i swych bliskich jak tylko możemy. Apeluję: pomagajmy swoim rodzicom, babciom i dziadkom. Zostańmy z nimi „blisko na odległość". Tak też obsługujemy dziś naszych Klientów. Jesteśmy z nimi blisko, jednak pracujemy zdalnie wierząc, że te nieciekawe czasy zaraz będą historią.

Zejdźmy na tematy bardziej optymistyczne – nowości produktowe. Wiemy, że szykowaliście od dłuższego czasu nowoczesne rozwiązania z najwyżej półki (jak przystało na markę premium). Czy może Pan nam je pokrótce zaprezentować?

Podczas tegorocznej edycji targów Instalacje 2020 planowaliśmy wprowadzenie jednej z najwydajniejszych pomp ciepła na rynku – modelu CHA. To monoblokowa pompa ciepła typu powietrze–woda, przeznaczona dla rozwiązań domowych zarówno dla obiektów nowych jak i modernizowanych. Nazywamy ją „pompą ciepła przyszłości", ponieważ pracuje na ekologicznym czynniku R290. Jest to jedno z pierwszych komercyjnie wprowadzonych rozwiązań tego typu w Europie. Ponieważ targi nie odbędą się w pierwotnym terminie wprowadzimy to urządzenie w innym, dogodniejszym dla rynku czasie. Jako uzupełnienie oferty planujemy również pokazać nowy, cichszy i wydajniejszy rekuperator CWL-2. Co jest charakterystyczne dla firmy Wolf oboma urządzeniami można zarządzać za pomocą jednego sterownika.

Od dłuższego czasu wszyscy szykowaliśmy się do święta branży instalacyjnej na targach w Poznaniu. Wiemy, że i Wolf miał zaprezentować bardzo ciekawy pomysł łączący ekologię, sport i edukację. Czy jest szansa, że poznamy go niebawem? Może w jakieś nowej, domowej formie?

Jak wspomniałem targi nie odbędą się w pierwotnie zakładanym terminie. Pracujemy w tej chwili nad nowym harmonogramem naszych akcji, ale jest on całkowicie uzależniony od rozwoju sytuacji.

Skoro już wspominamy o sporcie – Wolf sponsoruje drużynę młodych, krakowskich pingpongistów...

Proszę nie używać „wulgaryzmów sportowych" jak mówi trener tych młodych ludzi, a nasz Regionalny inżynier Sprzedaży [śmiech]. Ten sport to tenis stołowy, a zawodnik to tenisista [śmiech].

O przepraszam, powiedziałam tak, bo po prostu kibicuję kulomiotom, a te dwie branże się nie lubią... [śmiech]. A tak na serio: skąd taki wybór? Jak sobie radzą młodzi sportowcy?

Wspieramy młodzieżową drużynę Klubu Sportowego Podwawelski II Kraków. Są to bardzo dobrze wydane środki patrząc na uśmiech i zaangażowanie tych młodych ludzi, ich pasję, osiągnięcia i doświadczenie, które zdobywają.

Zaczęliście Państwo współpracę ze Stowarzyszeniem Instalatorów OSFIS. Jakie działania wspólnie realizujecie? Co jest dla Was ważne w tej współpracy?

Współpracę ze Stowarzyszeniem rozpoczęliśmy ponad rok temu. Pierwsze wspólne działanie to nasz udział w organizowanym przez OSFIS plebiscycie „Polecane przez polskich instalatorów", gdzie Wolf znalazł się w wyjątkowym gronie firm w kategorii „Firma przyjazna instalatorowi". Byliśmy też partnerem letniej rywalizacji biegowo-rowerowej hydraulików. Najnowszy projekt, w którym uczestniczymy to projekt edukacyjny #zawódMożliwości, który ma za zadanie m.in. zmianę postrzegania zawodu hydraulika, zwłaszcza wśród młodych ludzi. A żeby było to możliwe konieczne są zmiany w podstawach programowych i sposobie nauczania, materiałach dla szkół, wiedzy uczących. To olbrzymie wyzwanie organizacyjne i czasowe. Ale jestem przekonany, że OSFIS ma potencjał, żeby mu sprostać: sprawnie i z otwartą głową. Bowiem stowarzyszenie tworzą ludzie, których wyróżnia olbrzymie zaangażowanie i chęć działania dla społeczności instalatorów połączone z profesjonalizmem.

Jak widać mamy we współpracy Wolf – OSFIS wspólne cele: edukację, bo wiemy, że wyedukowany instalator to najlepsza wizytówka naszej marki oraz poza zawodowe, bo nie samą pracą żyje człowiek. Instalator, jak każdy potrzebuje miejsca na realizację swoich pasji, a coraz częściej to pasje sportowe czy rekreacyjne. W Wolf także staramy się je propagować.

Wolf zazwyczaj kojarzony jest raczej z branżą grzewczą, a tymczasem od kilku już lat mocno rozbudowuje się w zakresie wentylacji. Jakiego typu rozwiązania posiadacie w swojej ofercie, jeśli chodzi o tę gałąź?

Wentylacja to bardzo szeroka gałąź odpowiadająca za połowę przychodów firmy Wolf. Zakres produkcji to urządzenia od 150 m^3/h do 100 tysięcy m^3/h. Są to rozwiązania np. higieniczne, przeciw wybuchowe, technika basenowa jak również wentylacja komfortu. Oferta Wolf to zarówno gotowe urządzenia, zoptymalizowane do zastosowań standardowych, jak również rozwiązania modułowe i indywidualne, odpowiadające złożonym wymaganiom. Nasze wyróżniki to elastyczność w doborze możliwa dzięki szerokiej gamie urządzeń, certyfikaty czy automatyka dostosowana do potrzeb. Ale chyba najważniejsze jest wsparcie projektowe na każdym etapie. Takie wsparcie oferujemy również w doborze rozwiązań wentylacji domowej (centralnej i zdecentralizowanej).

Jak już uda się nam wyjść z domów zapewne i Mobilne Centrum Szkoleniowe opuści swój garaż. Czym cechuje się ta forma szkolenia instalatorów? Dlaczego taką formę wybraliście? I gdzie Was można będzie wypatrywać?

To innowacyjne jak na naszą branżę mobilne centrum szkoleniowe, co chciałbym podkreślić, jest odpowiedzią na potrzeby naszych instalatorów. Są to osoby bardzo zajęte, rozumiejące potrzebę szkoleń, ale z powodu braku czasu nie mogące często w nich uczestniczyć. Dlatego pomysł, aby ze szkoleniem dotrzeć do nich. Staramy się to organizować wspólnie z naszymi partnerami handlowymi w całej Polsce. Jest to dla nas również doskonała okazja do promowania naszych produktów i pokazywania rozwiązań technicznych, ponieważ auto jest wyposażone min. w działające kotły kondensacyjne, czy pompę ciepła.

Monoblokowa pompa ciepła WOLF CHA oparta na czynniku chłodniczym przyjaznym środowisku (R290).

Zapraszam do śledzenia „Wolfowej Akademii" na stronie internetowej polska.wolf.eu, gdzie na bieżąco można śledzić trasę naszego Mobilnego Centrum Szkoleniowego, jak również zapisać się na warszaty odpowiadające własnym potrzebom. Oczywiście to wszystko, gdy już wrócimy wszyscy do normalnego funkcjonowania i takie bezpośrednie spotkania będą możliwe. W tej chwili proponujemy szkolenia online oraz kontakt zdalny z naszymi Regionalnymi Inżynierami Sprzedaży. Mam nadzieję, że Mobilne Centrum Szkoleniowe będzie mogło jak najszybciej znowu wyruszyć w trasę po Polsce i szkolić kolejnych instalatorów. Najważniejsze żebyśmy wszyscy wyszli zdrowo z tego trudnego czasu.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

GEBO na nowe czasy

NOWE LOGO, ŚWIEŻE POMYSŁY, NAUKA NOWYCH UMIEJĘTNOŚCI W TRUDNYCH CZASACH EPIDEMII. W GEBO SIĘ DZIEJE. O ZMIANACH OPOWIADA NAM BEATA KORDUSZEWSKA, DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY I MARKETINGU, CZŁONEK ZARZĄDU ORAZ ANDRZEJ BULZACKI, DYREKTOR GENERALNY, PREZES ZARZĄDU.

**Andrzej Bulzacki, Dyrektor Generalny, Prezes Zarządu,
Beata Korduszewska, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu, Członek Zarządu**

Sytuacja,w której znaleźliśmy się, jako ludzie, pracownicy, przedsiębiorcy jest dość osobliwa. Rozmawiamy w pierwszym tygodniu kwietnia – jak zespół GEBO radzi sobie w tym dziwnym czasie?

Andrzej Bulzacki, GEBO: Staramy się przede wszystkim nie tracić pozytywnego nastawienia i poczucia humoru, które zawsze towarzyszą nam w normalnych warunkach, a w tej szczególnej covidowej rzeczywistości liczą się jeszcze bardziej. Pozwalają zachować większy spokój, dystans do tego co się dzieje, wspomagają wszystkich psychicznie i pomagają przetrwać ten trudny dla wszystkich czas.

Jako przedsiębiorcy podjęliśmy już szereg standardowych działań nastawionych na poprawę bezpieczeństwa naszych pracowników. Wprowadziliśmy m.in. zakaz wejść na teren firmy osób z zewnątrz. Tam, gdzie to było możliwe przenieśliśmy pracowników na tryb pracy zdalnej oraz zawiesiliśmy do odwołania wszelkie podróże służbowe. Dodatkowo chcemy uruchomić pewne kroki, które pomogą utrzymać aktywność naszych pracowników mimo odnotowanego już, czy przewidywanego znacznego ograniczenia ich obowiązków. Chcemy m.in. silniej zaakcentować naszą obecność w mediach społecznościowych czy zmobilizować ich do odświeżenia i poszerzenia wiedzy zawodowej. Dostępność przeróżnych wykładów i szkoleń prowadzonych online daje ku temu wręcz nieograniczone możliwości. Warto wykorzystać ten uwolniony czas na podjęcie rozmaitych działań, na które w normalnej rzeczywistości na ogół tego czasu nie ma.

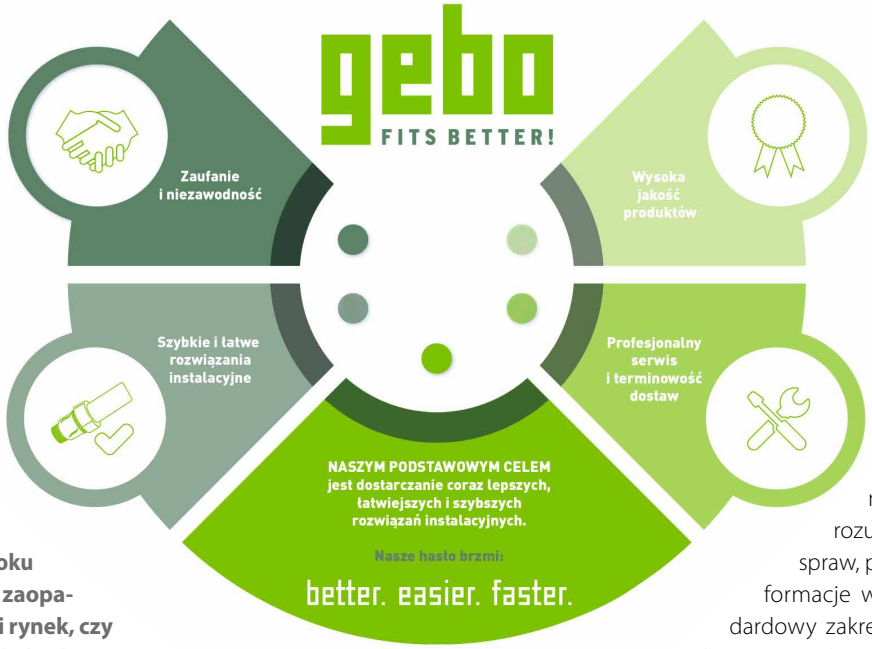
Ruszacie właśnie z nowym projektem czy możecie zdradzić co szykujecie?

Beata Korduszewska: Tak naprawdę mamy zaplanowanych sporo nowych projektów na ten rok, zarówno na poziomie Grupy GEBO, jak i naszym lokalnym w Polsce. O projektach grupowych nie możemy jeszcze za głośno mówić, ale wszystkie one związane są z rozwojem nowych technik sprzedaży oraz komunikacji, a także z digitalizacją. W Polsce szykujemy się do mocnego wejścia w media społecznościowe. Jak to w GEBO: wszystko musi być perfekcyjne, więc z uruchomieniem czekamy, aż będziemy w 100% gotowi. Zaczęliśmy w tej chwili od profilu facebookowego. Chcemy pokazać odbiorcom inną stronę marki GEBO. Będzie merytorycznie, ciekawie, z humorem. Nie zabraknie nowinek z życia firmy, które do tej pory nigdzie indziej nie były prezentowane. Będziemy starali się prowadzić profil naszej firmy tak, aby każdy kto będzie go obserwował znalazł coś dla siebie.

Marka niedawno przeszła rebranding. Czym kierowaliście się odświeżając swój wizerunek?

Beata Korduszewska: Na ogół decyzja odświeżenia wizerunku wynika z chęci dopasowania się do nowych trendów designowych czy wynika ze zmiany nazwy/profilu działalności/uderzenia do nowej grupy klientów itp. Potrzeba zmian graficznych została zauważona u nas już wcześniej, bo kilkanaście miesięcy temu. Dotychczasowe logo było bardzo dobrze rozpoznawalne i kojarzone z tradycją, ale uznawano je za nieco staroświeckie oraz zdecydowanie problematyczne w materiałach POS. Nowy logotyp jest bardziej nowoczesny, zachowuje ciągłość z historią

i wartościami firmy oraz dodatkowo pozwala mocniej się wyróżniać. Wprowadzone zmiany i rebranding umożliwią skuteczniejsze i mocniejsze zaakcentowanie produktów GEBO w nowoczesnych kanałach komunikacji, np. w internecie oraz social mediach.



Może nie wszyscy wiedzą lub pamiętają, ale marka GEBO chociaż ma niemieckie korzenie, to od 1995 roku produkuje w Polsce. Czy zaopatrujecie wyłącznie polski rynek, czy także pozostałe na których działa GEBO?

Andrzej Bulzacki: W Polsce działają dwie spółki GEBO. Pierwsza z nich to GEBO Technika, która jest spółką produkcyjną zaopatrującą spółki GEBO w ośmiu państwach Europy (Rosja, Polska, Czechy, Niemcy, Węgry, Włochy, Francja i Hiszpania). Druga spółka to GEBO Technika International, która jest spółką dystrybucyjną obsługującą rynek polski, a także Szwecję, Danię, Litwę, Łotwę, Estonię i Ukrainę.

Oprócz tej grupy, która widoczna jest na targach i w terenie, ile osób zatrudnia GEBO?

Andrzej Bulzacki: W naszej spółce produkcyjnej zatrudnionych jest 40 osób a w spółce dystrybucyjnej 20 osób. W całej Grupie GEBO czyli w 8 państwach, jest zatrudnionych ok 400 osób.

Pytam, ponieważ GEBO to nie tylko marka znana od lat. To także stały, pełen werwy i ogromnej wiedzy zespół. Miałam okazję Was obserwować zarówno na poznańskich Instalacjach i Targach Grupy SBS, i zawsze byłam pod wrażeniem tego jak pracujecie. Jak się tworzy taki zespół?

Andrzej Bulzacki: To bardzo proste: wystarczy zrekrutować odpowiednich ludzi, a potem pokazać im co i jak. I to wszystko [śmiech]. A tak naprawdę, to nie ma w tym jakiejś szczególnej recepty. Wiele razy się nad tym zastanawialiśmy i doszliśmy do wniosku, że ogólnie mamy szczęście do dobrych ludzi. Trzon zespołu w obu firmach stanowią osoby pracujące w GEBO od 10, 15 a nawet 20 lat.

Codzienna postawa tych osób, ich zaangażowanie, kultura osobista stanowiły i nadal stanowią przykład dla nowych pokoleń pracowników wchodzących w szeregi naszych firm.

Rekrutując nowych pracowników, nie używamy jakiś zaawansowanych narzędzi oceny kwalifikacji czy potencjału. Za to dużą uwagę przywiązujemy do pierwszego wrażenia, poczucia humoru – o którym już wcześniej wspomnieliśmy – i ogólnie pewnego startowego poziomu dopasowania do naszego sposobu podejścia do życia.

Jako zarząd staramy się naszym pracownikom dawać jak największą dawkę samodzielności w realizacji ich obowiązków. Nasi pracownicy dysponują też praktycznie nieograniczonym dostępem do informacji dotyczących naszej sytuacji biznesowej, co nie jest powszechnym podejściem stosowanym w innych firmach. Dzięki temu łatwiej im zrozumieć pewne nasze decyzje oraz sami, rozumiejąc szerszy kontekst spraw, przekazują nam cenne informacje wykraczające poza standardowy zakres ich obowiązków. Mechanizmy nadzoru i kontroli ograniczone są do niezbędnego minimum, a wynikające z tego poczucie samodzielności decyzyjnej wzmacnia motywację do pracy i zaangażowanie. Poza tym traktujemy się wzajemnie z dużym szacunkiem i lubimy przebywać w swoim towarzystwie. Praca ze sobą od 10 czy 15 lat w stosunkowo małej firmie to naprawdę szmat czasu, więc siłą rzeczy relacje zaczynają przypominać stosunki rodzinne. Oczywiście w tym dobrym słowa znaczeniu.

Co nowego ma GEBO do zaoferowania instalatorom?

Beata Korduszewska: Z całą pewnością nowe media to otwarcie nowego kanału komunikacji z instalatorem. Jeśli chodzi o nowe produkty, to przede wszystkim wprowadzamy złączki gwintowane ze stali nierdzewnej GEBO g316. Promujemy również złączki naprawcze do rur wielowarstwowych MultiGEBO, a w drugiej połowie roku pojawi się kolejny produkt, który będzie rozwiązaniem na bolączki i problemy instalatorów. Poza tym oczywiście kontynuujemy działania promocyjne z różnymi hurtowniami w kraju. W ramach rozlicznych promocji instalator ma szansę otrzymać narzędzia, ubrania (robocze), bony, itp. Jak zawsze w GEBO nie zabraknie naszego najsłynniejszego gadżetu, który w ostatnim czasie okazuje się być towarem deficytowym. Kto zna naszą markę, na pewno wie o co chodzi…

Wiemy. I tym optymistycznym akcentem skończymy na dziś. [śmiech]
Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.

Zrównoważony rozwój
Danfoss ma to w swoim DNA

ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA, POSTRZEGANA ZARÓWNO PRZEZ PRYZMAT NAJBLIŻSZEGO OTOCZENIA, JAK I ROZPATRYWANA GLOBALNIE, A TAKŻE ŚWIADOMOŚĆ WPŁYWU NA ŚRODOWISKO I MINIMALIZACJA WŁASNEGO ŚLADU EKOLOGICZNEGO JEST W DANFOSS JEDNYM Z ISTOTNYCH WYZNACZNIKÓW DZIAŁANIA.

Danfoss, jako firma świadoma globalnych megatrendów, od momentu powstania działa w sposób zrównoważony i odpowiedzialny. Łączy wzrost ekonomiczny i rozwój biznesowy z troską o pracowników, lokalne społeczności oraz środowisko.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

Kultura organizacji Danfoss czerpie ze skandynawskich wartości będąc jednocześnie mocno zakorzeniona w lokalnej rzeczywistości. Zgodnie z tym założeniem priorytetem w strategii filantropii firmy jest niesienie pomocy dzieciom z najbliższego otoczenia. Co roku organizujemy charytatywny bieg sztafetowy Danfoss Run, podczas którego zbieramy fundusze na wsparcie dzieci z lokalnych społeczności w obszarach zdrowia, edukacji oraz aktywności sportowej. W biegu biorą udział pracownicy firmy wraz z rodzinami, a także przedstawiciele lokalnych samorządów – Grodziska Mazowieckiego oraz gminy Żukowo. Każdy kilometr pokonany przez uczestnika to dodatkowe 70 zł przeznaczane na wybrane przez pracowników cele charytatywne. Dzięki temu wszyscy mamy bezpośredni wpływ na wysokość i cel dotacji.

Wsparcie finansowe lokalnych społeczności to tylko niewielki wycinek naszej działalności pozabiznesowej. To czym Danfoss dysponuje,

to przede wszystkim olbrzymi potencjał wiedzy i doświadczenia, które posiadają nasi eksperci i którymi z chęcią się dzielimy.

Działamy w świecie kształtowanym przez dynamiczny przyrost populacji, intensywną urbanizację i pogłębiające się zmiany klimatu. Odpowiedzią na te wszystkie wyzwania są wysoce efektywne i energooszczędne rozwiązania. Danfoss w sposób odpowiedzialny podchodzi do roli lidera technologii, będąc silnym głosem w debacie na temat klimatu, efektywności energetycznej oraz megatrendów istotnie wpływających na nasze życie.

Stworzyliśmy globalną platformę oraz serię spotkań #ETtalks – Engineering Tomorrow Talks, aby inspirować do innowacyjnego sposobu myślenia oraz opracowywania rozwiązań w kwestiach klimatycznych i energetycznych. Wspólnie z wiodącymi międzynarodowymi organizacjami, politykami, przedstawicielami samorządów, ekspertami ds. zrównoważonego rozwoju poszukujemy najlepszych rozwiązań odpowiadających największym potrzebom świata.

W naszej codziennej pracy, prowadząc wykłady, spotkania, warsztaty czy webinaria, wspieramy swoją wiedzą przedstawicieli samorządów, mieszkańców miast i gmin oraz dzieci.

Danfoss szanuje różnorodność i dba o parytety w firmie. Obecnie kobiety stanowią 30% wszystkich pracowników ale jedynie 20% naszych liderów. W ciągu najbliższych 5 lat liczba kobiet na stanowiskach przywódczych zwiększy się o połowę osiągając w 2025 30% kadry managerskiej.

CELE ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Wartości w jakie wierzymy, czynią Danfoss organizacją odpowiedzialną nie tylko za najbliższe otoczenie, ale również w dużo szerszym, globalnym ujęciu. Nie zapominamy, że Ziemia nie jest naszą własnością, a jedynie pożyczyliśmy ją od przyszłych pokoleń i jesteśmy zobowiązani zachować ją dla nich w jak najlepszym stanie. Zrównoważony rozwój jest częścią DNA firmy Danfoss, a jego cele realizujemy poprzez bezpośrednią działalność biznesową oraz dodatkowe aktywności.

Wszystkie 17 celów zrównoważonego rozwoju znajdują odzwierciedlenie w sposobie w jaki prowadzimy biznes. Z uwagi na profil naszej działalności szczególną uwagę poświęcamy wybranym czterem:

- SDG 6 Czysta woda i warunki sanitarne,
- SDG 7 Czysta i dostępna energia,
- SDG 11 Zrównoważone miasta i społeczności,
- SDG 12 Odpowiedzialna konsumpcja i produkcja.

Efektywne zarządzanie dystrybucją oraz oczyszczaniem wody, redukcja niekontrolowanych wycieków, inteligentne i efektywne energetycznie systemy ogrzewania oraz chłodzenia budynków, rozwój infrastruktury niezbędnej do elekromobilności, poprawa jakości powietrza, należyta dbałość o produkty spożywcze podczas całej drogi od farmy, aż na nasz stół to jedynie wybrane przykłady działań i rozwiązań, w które aktywnie się włączamy.

Dzięki swoim produktom, Danfoss istotnie przyczynia się do ograniczenia globalnego zużycia energii, a tym samym znacznej redukcji emisji dwutlenku węgla. Tworzymy technologie, które pozwolą w przyszłości uzyskać więcej mniejszym nakładem środków, stanowiąc odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie w zakresie budynków, infrastruktury, przemysłu spożywczego, efektywności energetycznej i rozwiązań przyjaznych dla środowiska.

NEUTRALNOŚĆ KLIMATYCZNA

Również sobie stawiamy ambitne cele, po to by jak najbardziej minimalizować swój ślad ekologiczny. Jeszcze do niedawna, zgodnie z wewnętrzną strategą klimatyczną celem grupy była redukcja intensywności energetycznej oraz emisji CO_2 o połowę do roku 2030 w stosunku do poziomu z roku 2007. Do tej pory osiągnęliśmy 43 procentowy wzrost efektywności energetycznej oraz 25 procentową redukcję emisji CO_2 związanej z ogrzewaniem, chłodzeniem, wentylacją i oświetleniem w naszych budynkach. Obecnie cel ten został zweryfikowany i zakłada neutralność pod względem emisji CO_2 we wszystkich globalnych operacjach firmy najpóźniej do 2030 r. Aby go osiągnąć podejmujemy dodatkowe działania w celu dalszego zmniejszenia zużycia energii i całkowitego przejścia na energię odnawialną. Zobowiązaliśmy się również do całkowitej wymiany floty samochodów służbowych na elektryczne.

Dołączyliśmy do kampanii UN Global Compact pod hasłem „Business Ambition for 1.5°C – Our Only Future" zobowiązując się do działań na rzecz osiągnięcia ambitnego celu Porozumienia paryskiego, jakim jest ograniczenie globalnego wzrostu temperatury do 1,5°C powyżej poziomu sprzed okresu industrialnego. W ubiegłym roku Danfoss, jako pierwsza międzynarodowa firma technologiczna, dołączył do wszystkich trzech inicjatyw biznesowych w ramach The Climate Group: EP100, RE100 i EV100.

INSPIROWANIE DO ZMIAN

Podążając za hasłem engineering talks into action pokazujemy, że dzięki dostępnym technologiom można rozwijać się w sposób zrównoważony. Poprzez nasze działania edukujemy i inspirujemy innych uświadamiając, że często istotną zmianę robi niewielki krok, który nie wymaga od nas wielu wyrzeczeń.

Jednym z takich działań jest akcja LessPlastic w ramach, której zrezygnowaliśmy z zamawiania wody butelkowanej na rzecz picia wody z kranu podawanej przez dystrybutory. Zamiast plastikowych butelek każdy z pracowników otrzymał dla siebie szklany bidon, a podczas spotkań woda podawana jest w karafkach. Dzięki temu ograniczyliśmy ilość plastikowych odpadów w polskich lokalizacjach Danfoss o 9 ton rocznie. Projekt został wdrożony również w lokalizacjach firmy w Regionie Europy Wschodniej, a obecnie wprowadzany jest w całej grupie Danfoss. Zdając sobie sprawę jak wiele można osiągnąć wspólnym wysiłkiem, inspirujemy inne firmy, zachęcając do podjęcia wyzwania i zmniejszenia własnego śladu ekologicznego w ramach #LessPlasticChallenge. Wystarczy wejść na stronę lessplastic.pl i skontaktować się z nami, a my z chęcią podzielimy się własnym doświadczeniem i opowiemy o akcji.

W każdym naszym działaniu staramy się pokazać, że zrównoważony rozwój podobnie jak efektywność energetyczna to nie ograniczenia, a zmiana myślenia, która istotnie podnosi jakość życia, a Danfoss jako firma świadoma z pełną odpowiedzialnością i zaangażowaniem podąża tą drogą.

EKOWODROL

Eko w hurtowni

Zrezygnować w pełni z używania plastiku od razu jest trudno. Lepiej to zrobić stopniowo małymi krokami. Małe kroki to duże zmiany, a te podejmuje EkoWodrol. Zaczęli od sekretariatu. Firma zrezygnowała z wody w plastikowych butelkach. Zainwestowano w dystrybutor wody wodociągowej. W firmie pije się wodę z z kranu i serwuje się ją w szklanych karafkach. W świetlicy przy sekretariacie zamiast plastikowych jednorazówek króluje szkło, porcelana i stalowe sztućce. I jak przypominają w hurtowni: Parlament Europejski zatwierdził wprowadzenie do 2021 roku zakazu sprzedaży wyrobów jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych m.in. talerzy, sztućców, słomek, patyczków do uszu.

Ponadto z troski o jakość środowiska naturalnego, w firmie zostały ponownie rozstawione nowe pojemniki na zużyte baterie. EkoWodrol edukuje też, przypominając że przeciętnie w jednej tonie zużytych baterii znajduje się 3 kg rtęci, 0,5 kg kadmu oraz kilka kilogramów niklu i litu, a 1 mała bateria guzikowa może skazić 1 m^3 gleby i zatruć 400 l wody.

Naśladujmy EkoWodrol!

Przyznano Diamenty

W województwie zachodniopomorskim w tym roku wytypowano 142 firmy, które zasłużyły na miano „Diamentów Forbesa". Miło nam poinformować, że EkoWodrol Sp. z o.o. z siedzibą w Koszalinie znalazł się wśród laureatów prestiżowego grona "Diamentów Forbesa 2020" w kategorii „Przychody od 50 do 250 mln PLN".

„Diamenty Forbesa" to doroczny ranking przedsiębiorstw, które w ostatnich trzech latach dynamicznie się rozwijały. Ranking zbudowany jest w oparciu o twarde dane pod nadzorem niezależnego eksperta – firmy Bisnode.

– Cieszymy się, że niezależni eksperci docenili nasz rozwój. Jest to dowód profesjonalizmu naszej firmy, zaangażowania, rzetelności oraz innowacyjności – mówią właściciele hurtowni.

HYDRA

Nowy oddział w Kutnie

Niezmiernie miło nam poinformować o otwarciu z początkiem marca nowego, ósmego oddziału firmy Hydra-Grupa SBS, który znajduje się w Kutnie, na ul. Mickiewicza 10 (wcześniej sklep Hydromat) Specjaliści naszego Partnera w nowym oddziale czekają na Państwa by służyć pomocą od poniedziałku do piątku w godzinach od 7.30 do 16.30, a w sobotę w godzinach od 8.00 do 13.00. Serdecznie zapraszamy!

KESSEL

Wpust łazienkowy Ultraflat

- Idealne rozwiązanie do stosowania w nowo budowanych obiektach oraz podczas remontów budynków istniejących.
- Całkowita wysokość zabudowy wpustu wynosi tylko 63 mm (wysokość korpusu bez nasadki to tylko 54 mm).
- Wyjmowany syfon montowany w nasadce ułatwia czyszczenie i konserwację.
- Mimo kompaktowej konstrukcji wpust oferuje wysokie wartości przepływu wynoszące od 0,6 do 1,0 l/s.
- Dołączona lub fabrycznie zamontowana mata hydroizolacyjna, umożliwia wykonanie uszczelnień alternatywnych przy spełnieniu najwyższych wymagań klasy wodoszczelności W3 według DIN 18534-1.
- Opcjonalnie dostępny jest suchy syfon Megastop chroniący przed nieprzyjemnymi zapachami, które powstają wskutek wysychania wpustów. Dodatkowo, w połączeniu z kratką Design z systemem Lock&Lift, syfon Megastop stanowi ochronę przed przepływem zwrotnym do 0,1 bara.

www.kessel.pl

Twoje Must Have
Co każdy instalator mieć powinien

Beretta

Exclusive – nowy kocioł kondensacyjny

Producent: **Beretta**

Nowa seria kotłów wiszących Exclusive marki Beretta oferuje wiele zalet, w tym innowacyjny system aktywnej kontroli spalania (ACC), przyjazny dla użytkownika panel sterowania i możliwość zdalnego sterowania. Te cechy sprawiają, że kocioł Exclusive jest nowoczesnym i odpowiednim wyborem dla osób, które nie chcą iść na kompromis w zakresie wzornictwa i efektywności energetycznej. Podłączając programator Wi-Fi BeSMART do kotła w trybie komunikacji cyfrowej, możliwe jest zdalne sterowanie kotłem, a także całym systemem, za pomocą aplikacji mobilnej na smartfonie lub tablecie. Ta kombinacja kotła z programatorem gwarantuje klasę efektywności energetycznej na poziomie A +.

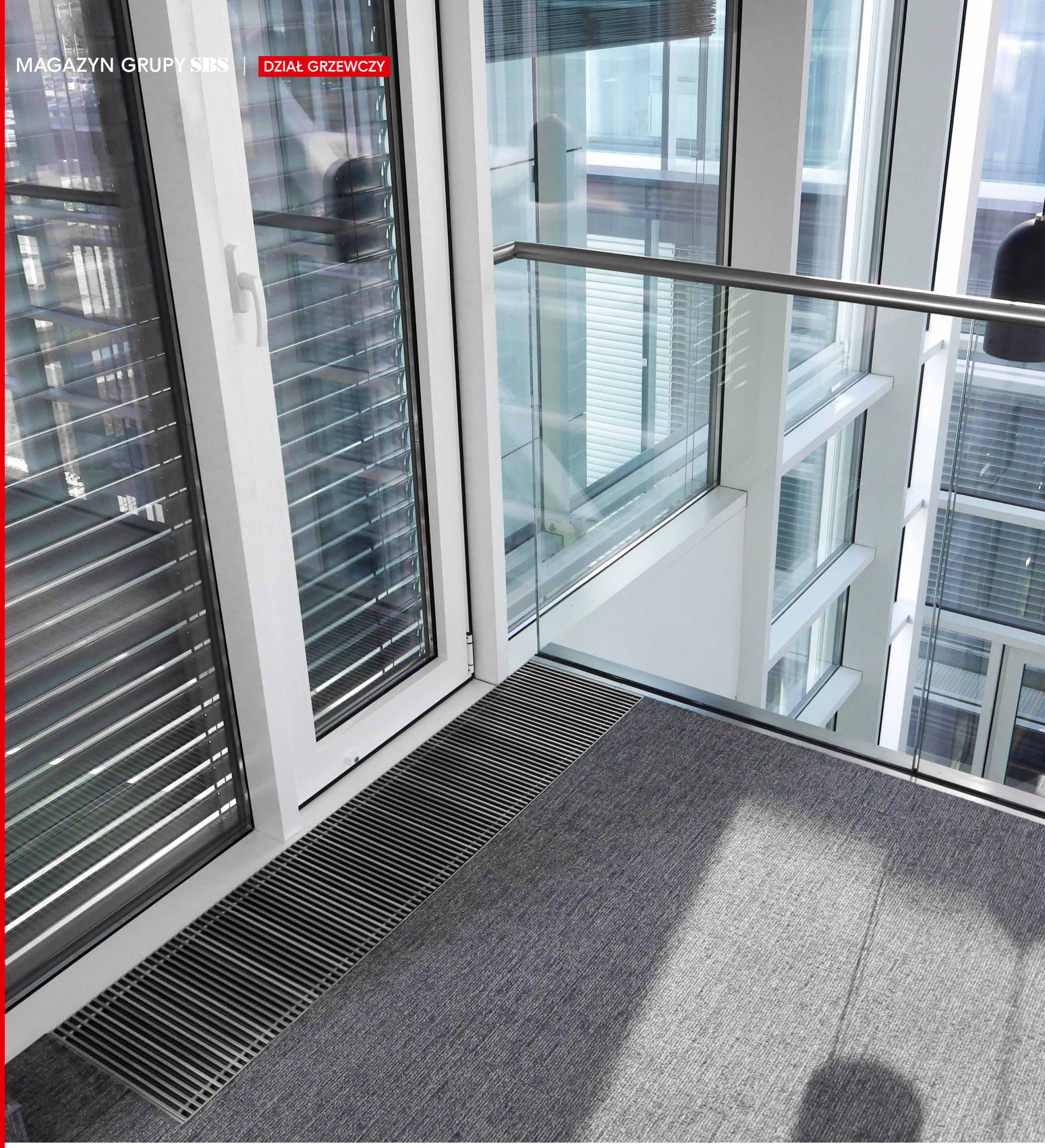
Więcej na **www.beretta.pl**

AFRISO
instalacje pod kontrolą

Grupy pompowe do przygotowania ciepłej wody użytkowej wraz z cyrkulacją WZS 100 i WZS 75

Gotowe rozwiązania, dzięki którym nawet najdalej położone punkty poboru c.w.u. od razu będą zasilane odpowiednią temperaturą czynnika (35-60 stopni C) bez konieczności czekania i upuszczania zimnej wody. Instalatorzy docenią grupy pompowe WZS za łatwość montażu, pewne działanie (dzięki zastosowaniu niezawodnej pompy cyrkulacyjnej WILO), bezproblemowe przyłącze oraz możliwość montażu bez konieczności podłączania w króciec cyrkulacyjny na zasobniku. Wśród korzyści dla inwestora stosującego grupy pompowe WZS wymienić można: skuteczną ochronę najbliższych przed poparzeniami, oszczędność wody, pieniędzy i czasu (nie trzeba niepotrzebnie upuszczać zimnej wody i czekać na właściwą temperaturę), zapewnienie stałego komfortu cieplnego dla wszystkich domowników i fakt, że produkt posiada atest higieniczny PZH, który gwarantuje jakościową wodę przeznaczoną do spożycia.

Więcej na **www.afriso.pl**



REGULUS®-system – TOP 2020

Grzejniki ścienne i kanałowe do ogrzewania i chłodzenia

POSIADACZE POMP CIEPŁA MOGĄ WYKORZYSTAĆ JE LATEM DO CHŁODZENIA POMIESZCZEŃ, POD WARUNKIEM ŻE DYSPONUJĄ ODPOWIEDNIMI GRZEJNIKAMI. W MIARĘ OCIEPLANIA SIĘ KLIMATU I WZROSTU DYNAMIKI ZJAWISK POGODOWYCH, GRZEJNIKI REWERSYJNE STANĄ SIĘ NIEODŁĄCZNYM ELEMENTEM NOWOCZESNEJ INSTALACJI CENTRALNEGO OGRZEWANIA ZIMĄ I CENTRALNEGO CHŁODZENIA LATEM.

Posiadanie grzejników rewersyjnych zapewnia bezpieczeństwo cieplne wobec zróżnicowanych warunków klimatycznych. Rozwiązania o bardzo małej bezwładności cieplnej tworzą elastyczny, pod względem możliwych strategii użytkowania, system grzewczo-chłodzący. Jeden system to wiele opcji. Jest rozwojowy, modyfikowalny, łatwo sterowalny. Pamiętajmy, że to budynek jest dla nas, a nie my dla budynku. Dlatego nasz dom powinien być naszym partnerem i na bieżąco reagować na nasze potrzeby i dostosowywać się do nich. Inteligentny dom jest możliwy jedynie przy zastosowaniu urządzeń szybkich, bezzwłocznie odpowiadających na nasze oczekiwania.

DLA CIEPŁA I DLA CHŁODZENIA

Grzejniki REGULUS®-system, jak żadne inne grzejniki, mogą być stosowane zarówno do ogrzewania jak i chłodzenia pomieszczeń. Z racji swej budowy (cały grzejnik stanowi wymiennik miedziano-aluminiowy o dużej powierzchni wymiany) są rewersyjne, czyli mogą działać jako klimakonwektory.

O ile proces grzania odbywa się w drodze konwekcji oraz promieniowania z powierzchni grzejnika, to do efektywnego chłodzenia grzejnik musi być wyposażony w wentylator. Po to by przyspieszyć ogrzewanie i podnieść moc grzejnika, w grzejnikach typu E-VENT, można zamontować wentylator (w regulusach jest to cicho pracujący wentylator poprzeczny 24V lub 220V). Montaż na magnesach sprawia, że wpięcie lub wypięcie wentylatora jest bardzo proste. Wentylator podwyższa moc grzejnika od 30% do 60%.

Posiadacze standardowych regulusów ściennych (nie E-VENT) mogą także wzmocnić ich efekt grzewczy poprzez umieszczenie pod nimi bezpiecznego zestawu wentylatorowego. Zatem wszystkie grzejniki REGULUS®-system można wykorzystywać do grzania i chłodzenia pomieszczeń, jednakże specjalnie przystosowane do obu funkcji są grzejniki z typoszeregu E-VENT – posiadające wewnątrz, u dołu fabrycznie wykonane wnęki do montażu wentylatorów. Proponowane gdzieniegdzie chłodzenie powietrza przy pomocy ogrzewania podłogowego współpracującego z pompą ciepła jest mało efektywne.

WAŻNE: nie da się efektywnie chłodzić pomieszczeń bez wspomaganej wentylatorem cyrkulacji powietrza poprzez grzejnik.

REWOLUCYJNA KONFIGURACJA

REGULUS®-system jest nie tylko dostawcą urządzeń do ogrzewania/chłodzenia pomieszczeń, jest także dostawcą rozwiązań i koncepcji.

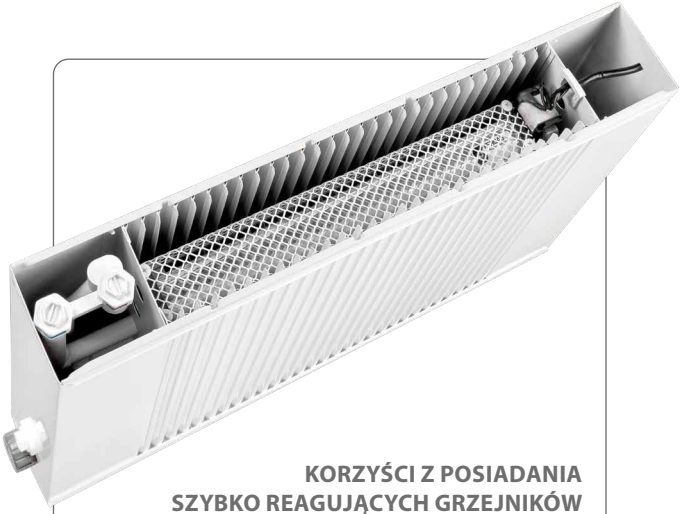
Wielu się wydaje, że są stawiani przed wyborem: wybrać podłogówkę czy grzejniki ścienne? To błędne rozumowanie. Można bowiem jednocześnie korzystać z zalet obu tych systemów dystrybucji ciepła. Zarazem zostawiamy sobie niemal pełny wachlarz możliwych strategii grzania i możliwość podłączenia w przyszłości zmodyfikowanych urządzeń.

Możemy skonfigurować system dystrybucji ciepła umieszczając w tym samym pomieszczeniu:

- „odchudzoną podłogówkę" dysponującą około 20–40% potrzebnej maksymalnej mocy grzewczej. Dla całości inwestycji to znacznie tańsze rozwiązanie, gdyż zostaje zabudowane jedynie na otwartych połaciach podłogi i w ciągach komunikacyjnych. Taka lokalizacja stwarza efekt „letniej posadzki". Druga korzyść to zdjęcie z podłogówki konieczności pełnego, stuprocentowego uzupełniania strat ciepła.
- maksymalnie szybko działający układ grzejników ściennych (REGULUS®-system) dysponujący 60–80% potrzebnej maksymalnej mocy grzewczej. W ciepłym domu zarówno ogrzewanie płaszczyznowe jak i ogrzewanie grzejnikowe mogą bez problemu pracować w tej samej niskiej temperaturze zasilania.

Przyłącze grzejników i pętle ogrzewania podłogowego rozprowadzone są w posadzce z tego samego rozdzielacza. Współczesne grzejniki ścienne mogą mieć odpowiednio dobranym do wnętrza kolor, często mają formę ozdobną. Można je też umieszczać w dowolnym miejscu, nie tylko pod oknem. Dobrą opcją jest umieszczenie szybko działającego grzejnika w posadzce (patrz: grzejniki kanałowe).

Grzejników ściennych, pracujących w niskich parametrach czynnika grzejnego, nie trzeba przewymiarować. Rolę przewymiarowania grzejnika spełnia „odchudzona podłogówka" mająca niezbędną rezerwę mocy, by razem z grzejnikami sprostać potrzebom grzewczym w razie dużych, kilkudniowych spadków temperatury. Taka konfiguracja pozwala także szybko ograniczyć intensywność ogrzewania.



KORZYŚCI Z POSIADANIA SZYBKO REAGUJĄCYCH GRZEJNIKÓW

Gdy włączymy spięte z grzejnikami dowolne źródło ciepła, te zaczynają grzać niemal natychmiast. Możemy także szybko przerwać grzanie. Posiadając rewersyjną pompę ciepła możemy nimi chłodzić pomieszczenia. Panujemy nad temperaturą wnętrza, panujemy nad kosztami ogrzewania, panujemy nad komfortem cieplnym, panujemy nad przyszłością naszej instalacji, gdyż taka instalacja jest łatwa do sterowania i do modyfikowania (patrz: grzejniki rewersyjne REGULUS®-system).

Pompy ciepła
problemy, dobór i eksploatacja

POMPY CIEPŁA TO NOWOCZESNE I ZAUTOMATYZOWANE URZĄDZENIA. PRZY PRAWIDŁOWYM ZAPROJEKTOWANIU, WYKONANIU INSTALACJI I EKSPLOATACJI NIE GENERUJĄ ŻADNYCH DODATKOWYCH KOSZTÓW, A PRZYCZYNIAJĄ SIĘ DO ZNACZNEGO OBNIŻENIA RACHUNKÓW ZA OGRZEWANIE I PRZYGOTOWANIE CWU. WYBÓR POMP, JAKO PODSTAWOWEGO I JEDYNEGO ŹRÓDŁO CIEPŁA W BUDYNKU, STAJE SIĘ JUŻ STANDARDEM.

Pompy ciepła to urządzenia relatywnie drogie i ich dobór oraz montaż nie mogą być prowadzone przez osoby przypadkowe. Decyzja o zakupie pompy powinna wynikać z rachunku ekonomicznego poprzedzonego symulacją kosztów na najbliższe lata użytkowania. Pora na parę słów o podstawowych problemach w pracy pomp, doborze i eksploatacji.

BŁĘDNE WYLICZENIE ZAPOTRZEBOWANIA BUDYNKU OZC

To bardzo częsty błąd, który popełniany jest przy obliczaniu w oparciu tylko o dane z projektu, bez wprowadzania korekty z użytkownikiem. Przy realizacji inwestycji często zmieniamy zastosowane materiały i technologie, takie jak np. okna, drzwi zewnętrzne czy grubość i jakość materiałów izolacyjnych. Przy błędnym wyliczaniu zapotrzebowania możemy niedomiarować lub przewymiarować pompę ciepła.

NIEDOWYMIAROWANIE POMPY CIEPŁA

Dobór zbyt małej mocy pompy ciepła, nie będącej w stanie pokryć zapotrzebowania na ciepło w budynku, będzie szybko odczuwalne w postaci większych rachunków za ogrzewanie. Użytkownik będzie musiał korzystać z dodatkowych źródeł ciepła. Zakup mniejszej, niedowymiarowanej pompy to niższy wydatek przy inwestycji, ale szybko okazać się może błędną decyzją. Należy przeprowadzić symulację kosztów na najbliższe lata i oszacować, czy takie oszczędności są prawidłowe i czy nie wprowadzą dużych kosztów eksploatacji w późniejszym czasie.

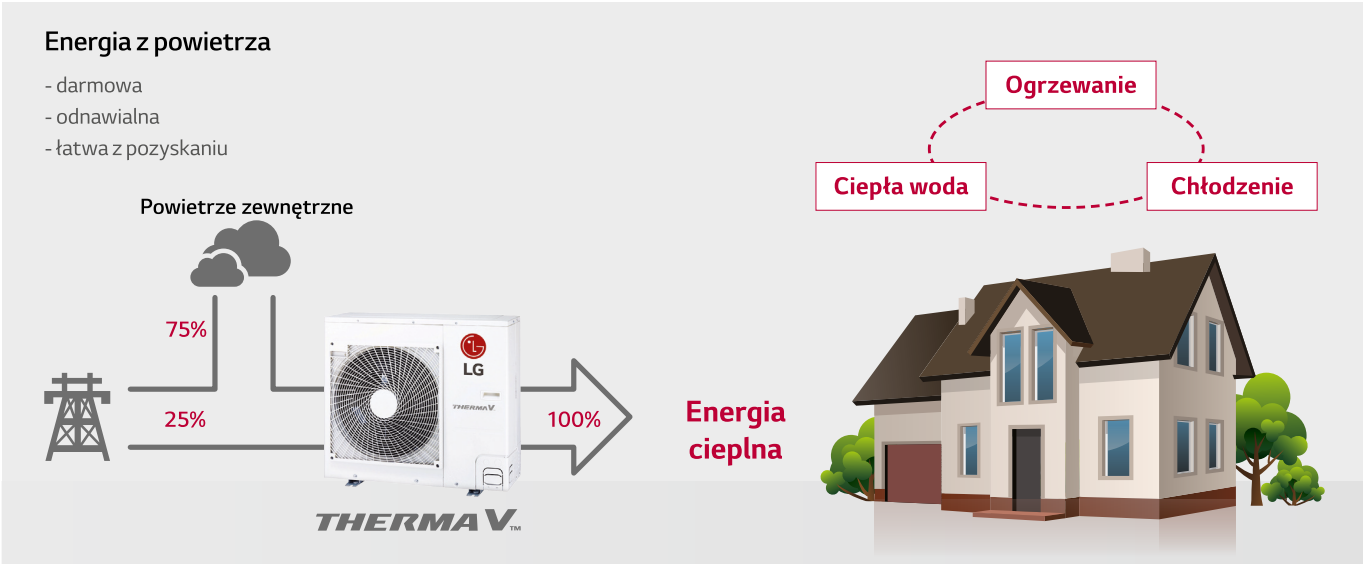
PRZEWYMIAROWANIE POMPY CIEPŁA

Duża pompa pracuje niestabilnie, a awarie z tego wynikające często potrafią stwarzać duże problemy. Dlaczego tak się dzieje? Przy obliczeniowej temperaturze np. -20°C (na taką oblicza się zapotrzebowanie na ciepło) pompa powinna dostarczać zakładane ciepło przy tak zimnych porach roku, ale niekoniecznie musi się to dziać przy udziale samego kompresora. Dzisiaj pompy mają wbudowane pomocnicze źródła ciepła w postaci przepływowych grzałek elektrycznych, które w takich sytuacjach wspomagają pracę pompy.

Jeśli założymy, że urządzenie będzie samowystarczalne bez pomocy dodatkowego źródła (grzałki) dla tak niskiej temperatury, to w warunkach cieplejszych dni okaże się, że moc urządzenia jest zbyt duża na zapotrzebowanie budynku. Dzisiejsze urządzenia są wyposażone w sprężarki z modulacją pracy, ale to nie wystarcza. Modulacja taka jest zbyt mała i często niewystarczająca, aby urządzenie pracowało stabilnie. Pamiętajmy, że tak niskie temperatury występują bardzo rzadko – w niektórych rejonach wcale. Przez większość sezonu grzewczego urządzenie będzie pracowało w dużo wyższych temperaturach i właśnie tam powinna być zapewniona odpowiednia praca i spełnione zapotrzebowanie. Zwykle, przewymiarowane pompy w wyższych temperaturach, przechodzą w pracę impulsową, czyli często się załączają i wyłączają, co znacznie skraca ich żywotność oraz znacznie podnosi koszty zużycia energii elektrycznej. Oczywiście również sam zakup to większy koszt poniesionej inwestycji z racji większego urządzenia.

ŹLE DOBRANE GÓRNE ŹRÓDŁO CIEPŁA

Pod powyższym błędem rozumiemy źle zaprojektowany lub wykonany odbiornik ciepła od pompy, czyli naszą instalację grzewczą w domu. Odbiornikiem może być ogrzewanie podłogowe lub zasobnik CWU. Dużo błędów pojawia się przy doborze zbiornika ciepłej wody, przy czym nieprawidłowa może być nie tylko jego pojemność, jak również zastosowany w nim wymiennik (wężownica). Zasobniki do ciepłej wody użytkowej powinny być przeznaczone do takich źródeł ciepła jak pompa (niskotemperaturowe źródła ciepła), czyli zasobnik powinien być wyposażony w dużo większą powierzchnię wymiennika. Ogrzewanie centralne powinno być zaprojektowane ze zdolnością akumulacji ciepła (zdolne do odbierania ciepła przez wiele godzin) takie jak ogrzewanie podłogowe. Jeśli stosujemy grzejniki, to w układzie powinien znajdować się zbiornik akumulacyjny (bufor). Należy również pamiętać o tym, że jeśli stosujemy grzejniki, to również one muszą być przystosowane do pracy na niskiej temperaturze zasilania. Często wymaga to zastosowania grzejników o zwiększonej nawet dwukrotnie powierzchni.



HAŁAS URZĄDZENIA PODCZAS PRACY

Jeśli nie jest spowodowany złą pracą kompresora (uszkodzenie sprężarki), to może wynikać z błędnego montażu jednostki zewnętrznej. Należy pamiętać o stosowaniu materiałów wibroizolacyjnych, aby w jak największym stopniu odseparować możliwość przenoszenia drgań z urządzenia.

BŁĘDNIE ODPROWADZANE SKROPLINY Z POWIETRZNEJ POMPY CIEPŁA

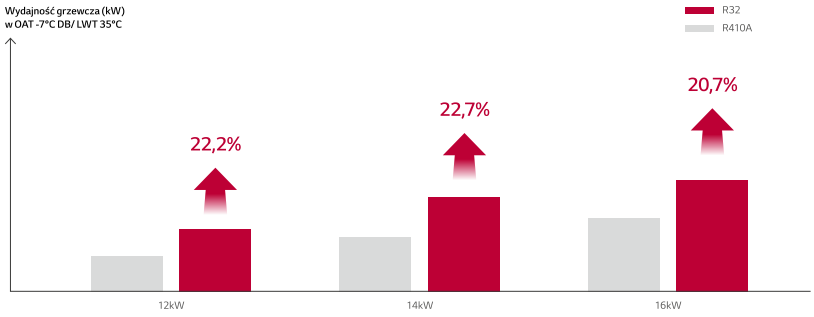
Jednostka zewnętrzna pompy ciepła powinna być zamontowana w przestrzeni swobodnej dla przepływu powietrza oraz w pewnej odległości od ściany. Ze względy na specyfikę działania takiego urządzenia dochodzi do zamrażania wymiennika, co powoduje uruchomienie funkcji defrostu (rozmrażania). Przy tej funkcji z urządzenia wydobywa się duża ilość wody, która powinna zostać odprowadzona w prawidłowy sposób, tak aby nie zbierała się pod urządzeniem. W przeciwnym razie w warunkach temperatury poniżej 0°C będzie zamarzała i tworzyła zalegający lód. Takie zjawisko może powodować zagrożenie dla pieszych, jeśli pompa znajduje się blisko ciągu komunikacyjnego.

ZAWYŻONE RACHUNKI W PIERWSZYM OKRESIE UŻYTKOWANIA SYSTEMU

Często w pierwszym okresie eksploatacji systemu w nowo budowanym obiekcie można zauważyć wyjątkowo duży koszt pobranej energii elektrycznej. Traktowane jest to często – mylnie – jako niewłaściwa praca urządzenia. Należy pamiętać o tym, że nowy budynek jest jeszcze niewygrzany, zawiera dużo wilgoci w tynkach oraz ścianach i nie ma jeszcze w sobie zakumulowanej energii cieplnej. Powoduje to większe zapotrzebowanie na ciepło w budynku. Ciepło, które jest dostarczane przez pompę ciepła, co jest m.in. powodem większego zużycia energii elektrycznej.

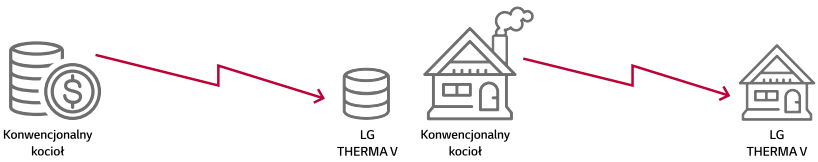
Wysoka wydajność grzewcza nawet w niskiej temperaturze

R32 Monobloc zapewnia doskonałą wydajność grzewczą - szczególnie w niskiej temperaturze otoczenia. Wydajność grzewcza R32 Monobloc w niskiej temperaturze otoczenia została poprawiona o ponad 20% w porównaniu do modeli na czynnik chłodniczy R410A.



Uwaga:
1. LWT: Temperatura wody na wyjściu, OAT: Temperatura zewnętrzna.

Wysoka efektywnośc i niska emisja CO_2



URUCHOMIENIE I REGULACJA POMPY CIEPŁA

Pierwsze uruchomienie pompy ciepła, to szereg czynności które powinien wykonać wykwalifikowany personel, mający na celu weryfikację instalacji pod kątem poprawności wykonania oraz montażu samego urządzenia. Pierwsze uruchomienie może być wykonane tylko przez serwis fabryczny, specjalistyczną firmę (działającą na umowie lub zlecenie od producenta) lub instalatora z certyfikatem producenta danej pompy. Po zapoznanie się ze szczegółami i dokładnymi warunkami uruchomienia i regulacji pomp zapraszamy na stronę producenta www.strefaklimatyzacji.pl

Rozwiązanie z przyszłością
pompa ciepła aroTHERM plus

WYZNACZANIE NOWYCH STANDARDÓW NA RYNKU URZĄDZEŃ GRZEWCZYCH TO W VAILLANT WIELOLETNIA TRADYCJA. POSTANOWILIŚMY WYKORZYSTAĆ SWĄ WIEDZĘ DO OCHRONY KLIMATU, WPROWADZAJĄC NATURALNY CZYNNIK CHŁODNICZY R290 W POMPACH CIEPŁA.

Takie rozwiązanie ma niewątpliwe zalety w porównaniu z innymi czynnikami: oznacza o około 75% mniejszą objętość w obiegu, niski potencjał tworzenia efektu cieplarnianego (GWP) oraz przynosi wiele korzyści klientom dzięki wysokiej temperaturze w obiegu (75°C), co jest szczególnie korzystne w projektach modernizacji instalacji. Nowa pompa aroTHERM plus to jedno z pierwszych naszych urządzeń z zastosowaniem R290 – w przyszłości będzie ich więcej.

Vaillant wprowadził nową pompę ciepła powietrze-woda aroTHERM plus. W pompach ciepła aroTHERM Monoblok i aroTHERM Split Vaillant używał czynnika chłodniczego R410a, natomiast nowa pompa ciepła szóstej generacji jest napełniona naturalnym czynnikiem chłodniczym R290. To czynnik chłodniczy kategorii A3 (według DIN EN 378). R290 ma właściwości podobne do czynnika chłodniczego R600A kategorii A3 (izobutan), także szeroko stosowanego przez producentów artykułów gospodarstwa domowego i odpowiedzialne firmy logistyczne. Czynniki chłodnicze R290 i R600A są używane od lat w dostępnych w handlu lodówkach, osuszaczach, przenośnych klimatyzatorach i suszarkach bębnowych.

GŁÓWNY ATUT: PARAMETRY

Pompy ciepła mają parametry podobne do instalacji na paliwa kopalne. Dzięki temperaturze w obiegu sięgającej 75°C pompę aroTHERM plus można eksploatować w instalacji z grzejnikami, np. w trybie monowalentnym z temperaturą grzania 65°C przy temperaturze na zewnątrz dochodzącej do -10°C. Dlatego system ten jest idealnym wyborem dla domów jednorodzinnych w każdej strefie klimatycznej.

WYŻSZA EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA

Współczynnik COP (A7/W35) sięgający 5,4 sprawia, że pompa aroTHERM plus jest wyjątkowo efektywna energetycznie. System pozwala uzyskać oszczędność energii przekraczającą 10% (zależy to oczywiście od różnych czynników, takich jak lokalne ceny energii, poprzedni model,

CO OZNACZA WPROWADZENIE R290?

R290 w pompach ciepła to szereg niewątpliwych korzyści:

- poprawa współczynnika sprawności COP do 5,4 – zmniejsza koszty eksploatacji,
- wyższa temperatura w obiegu, sięgająca 75°C w trybie pompy ciepła, idealna do modernizacji,
- wyższy komfort dostępu do ciepłej wody i ochrona przed bakteriami Legionelli nawet bez grzałki wspomagającej, dzięki szerokiemu zakresowi temperatury roboczej od -25 do 46°C,
- niski GWP wynoszący 3 – wyjątkowo ekologiczny i bezpieczny – nie jest objęty rozporządzeniem w sprawie fluorowanych gazów cieplarnianych,
- stabilne koszty serwisu przez cały okres eksploatacji.

nastawienie instalacji, zużycie, miejsce montażu, temperatura na zewnątrz) w porównaniu z podobnymi pompami ciepła powietrze-woda. Pompę aroTHERM plus można także łączyć z ogniwami fotowoltaicznymi i włączać do inteligentnych sieci elektroenergetycznych (SG ready).

NISKA EMISJA HAŁASU

Niski poziom hałasu wynoszący zaledwie 28 dB(A) w trybie nocnym w odległości 3 m pozwala bez problemów zainstalować urządzenie zgodnie z przepisami o emisji hałasu. Jest zatem idealne do montażu na gęsto zabudowanych osiedlach mieszkaniowych.

WYBÓR POJEMNOŚCI ZASOBNIKA

W przypadku wyższego zapotrzebowania na ciepłą wodę można połączyć pompę aroTHERM plus ze stacją hydrauliczną VWL MEH 97 montowaną na ścianie i z wybranym zasobnikiem c.w.u. do pomp ciepła. Dzięki wysokiej temperaturze w obiegu możliwe jest uzyskanie wyższej ilości dostępnej ciepłej wody przy tej samej wielkości zasobnika. W trakcie eksploatacji pompa ciepła zapewnia także ochronę przed bakteriami Legionelli.

ZINTEGROWANE CHŁODZENIE AKTYWNE

Chłodzenie aktywne to standardowa funkcja, która może być uruchomiona po odpowiednim skonfigurowaniu systemu. Osiągnięta czy osiągalna oszczędność energii jest zależna od różnych czynników, takich jak lokalne ceny energii, poprzedni model, nastawienie instalacji, zużycie, miejsce montażu, temperatura na zewnątrz – może zatem się zmieniać.

MINIMALNA POTRZEBNA POWIERZCHNIA

Niewielka jednostka zewnętrzna aroTHERM plus może być połączona z wieżą hydrauliczną uniTOWER plus lub stacją hydrauliczną montowaną na ścianie. Dzięki wysokiej temperaturze w obiegu wspomagające ogrzewanie elektryczne nie jest niezbędne, aby chronić przed bakteriami Legionelli. Ponadto w trybie pompy ciepła można uzyskać temperaturę w zasobniku sięgającą 70°C. Przy pojemności 190 litrów uniTOWER plus zapewnia dostateczną ilość ciepłej wody dla pięcioosobowej rodziny.

Jednostka wewnętrzna uniTOWER plus jest wielkości lodówki i pozostawia cenną, wolną powierzchnię w pomieszczeniu, w którym jest zainstalowana.

INSTALACJA W JEDEN DZIEŃ

Instalacja pompy aroTHERM plus i uniTOWER plus jest szybka. Dzięki koncepcji instalacji dzielonej „split mounting" dwie osoby mogą zamontować jednostkę zewnętrzną i zdejmowaną wieżę hydrauliczną w wybranych

miejscach niemal błyskawicznie. Montaż i uruchomienie systemu może następnie przeprowadzić jeden instalator. Instalacja pompy aroTHERM nie wymaga uprawnień do prac z czynnikami chłodniczymi. Pompę aroTHERM plus można montować na podłodze, ścianie lub dachu. Do każdej opcji montażu udostępniany jest odpowiedni osprzęt.

POMPA AROTHERM PLUS

Korzyści dla instalatora:

- Szybka instalacja w jeden dzień bez uprawnień na czynniki chłodnicze.
- Niska emisja hałasu: 28 dB(A) w odległości 3 m, dzięki systemowi Sound Safe.
- Wysoka sprawność: COP (A7/W35) sięgający 5,4.
- Do 25% więcej ciepłej wody po połączeniu z uniTOWER plus w porównaniu z aroTHERM Split.
- Elastyczność zastosowań: w nowo budowanych domach, projektach modernizacji, dzięki temperaturze w obiegu sięgającej 75°C.

PRZYKŁADOWA KONFIGURACJA OBIEGÓW GRZEWCZYCH (MODUŁÓW)

Polecany dla profesjonalistów

A) Wysoko efektywne pompy obiegowe.
Poszczególne moduły obiegów grzewczych są wyposażone w zamontowaną fabrycznie pompę Wilo Para 15-130 / 6 SC zawierającą przewód elektryczny.

(B) Zawór 3-drgowy mieszający.
Zawiera zamontowany fabrycznie siłownik elektryczny 3 punktowy 230 V.
Nie dopuszczać do kontaktu siłownika i przewodów z wodą.

(C) Zawór termostatyczny mieszający.
Pozwala na ręczną regulację temperatury w zakresie 20÷45°C.

(D) Zawory kulowe (odcinające)
Składają się z obrotowego uchwytu termometru z kolorową skalą czerwoną (zasilanie)/niebieską (powrót). W zawory odcinające koloru niebieskiego (powrót) wbudowano zawory zwrotne.
Wszystkie zawory odcinające zawierają miejsce do umieszczenia czujnika temperatury.

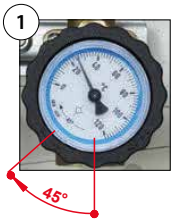
zasilanie / powrót — **Bezpośredni obieg grzewczy**

zasilanie / powrót — **Mieszany obieg grzewczy**

zasilanie / powrót — **Mieszany obieg grzewczy**

PRODUKT PREMIUM

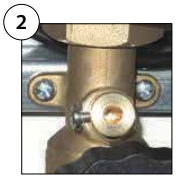
1



Zawór zwrotny

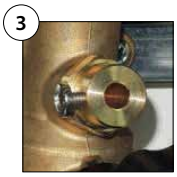
Nie może pracować przy ciśnieniu poniżej 20 mbar. Obrócenie pokrętła o 45° powoduje wymuszenie otwarcia zaworu zwrotnego w celu ułatwienia konserwacji.

2



Mocowanie modułów do wspornika

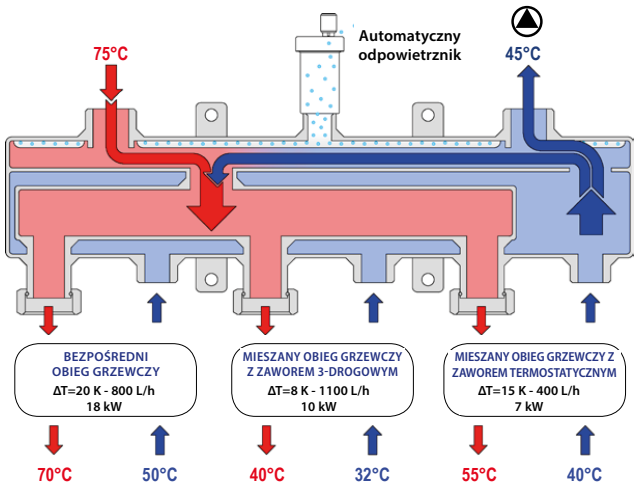
3



Miejsce na podłączenie czujnika temperatury

Wszystkie zawory odcinające zawierają miejsce do umieszczenia czujnika temperatury Ø6 mm, jeżeli wymaga tego automatyka sterująca. Czujniki nie są na wyposażeniu skrzynki.

Przykładowe zastosowanie rozdzielacza ze zintegrowanym sprzęgłem



Wiszący kocioł gazowy
ΔT=30 K - 1.000 L/h
35 kW

Kocioł gazowy natężenie przepływu

Rozdzielacz ze zintegrowanym sprzęgłem natężenie przepływu

Całkowity
2.300 L/h
35 kW

MONOBLOK pompuj czyste ciepło do domu

MONOBLOKOWE POMPY STIEBEL ELTRON CIESZĄ SIĘ CORAZ WIĘKSZYM ZAINTERESOWANIEM. WIEDZA, ARGUMENTY, PORADY I DOBRE WARUNKI DLA INSTALATORA – TO WYJĄTKOWE ATUTY, KTÓRYMI MARKA ZACHĘCA DO KORZYSTANIA ZE SWOICH ROZWIĄZAŃ.

Nowa promocja trwa od 1 kwietnia do 31 sierpnia 2020 r. Dotyczy pakietów w obniżonej cenie z monoblokowymi, inwerterowymi, powietrznymi pompami ciepła serii HPA-O Plus i Premium do nowych i modernizowanych budynków.

Monoblokowe pompy ciepła Stiebel Eltron są w całości produkowane i montowane w fabryce w Niemczech. Wszystkie elementy – wentylator, parownik, sprężarka, zawór rozprężny oraz skraplacz – zamknięte są w jednym urządzeniu.

Całość połączeń instalacji wewnątrz pompy zawierających gaz chłodniczy wykonywana jest również w czasie procesu produkcji. Układ termodynamiczny zostaje napełniony gazem chłodniczym, a następnie szczelnie zamknięty i przetestowany w sposób niezwykle skrupulatny. Pompa ciepła jest hermetyczna.

Monoblokowe pompy ciepła Stiebel Eltron z serii HPA-O to świetne rozwiązanie w przypadku modernizacji starego systemu grzewczego i wymiany starych pieców na ekologiczne ogrzewanie. Są także objęte rządowym programem Czyste Powietrze.

NAJWAŻNIEJSZE ARGUMENTY DLA INSTALATORA, CZYLI TECHNICZNE ASPEKTY W PIGUŁCE:

model 8 CS Plus

model 13 Premium

- Super szczelny układ napełniony fabrycznie gazem chłodniczym.
- Nie potrzebujesz kupować gazów chłodniczych i prowadzić dokumentacji związanej ich sprzedażą i zakupem.
- Nie potrzebujesz specjalistycznych i kosztownych narzędzi potrzebnych w przypadku montażu pomp typu „split".
- Nie potrzebujesz posiadać drogich uprawnień F-gaz.
- Szybki i prosty montaż: w czasie instalacji jednego splita zamontujesz dwie pompy typu monoblok.
- Zestawy zaspakajające różne potrzeby klientów.
- Parownik o konstrukcji przeznaczonej wyłącznie do pomp ciepła, specjalnie zaprojektowane lamele, które odbierają 90% ciepła z przepływającego powietrza. Split: zaledwie 40%. Zaburzony przepływ powietrza, powodujący wolniejsze zamarzanie pompy.
- Kontrola systemu przed uruchomieniem po stronie Stiebel Eltron. Możesz skupić się na kolejnych projektach bez potrzeby powrotu do już wykonanych instalacji i wykonywanie prac serwisowych.
- Gwarancja do 5 lat.
- Wszystkie elementy układu zostały zaprojektowane i wykonane w Niemczech.

Zapraszamy na stronę: **www.stiebel-eltron.pl/pl/aktualnosci/monoblok_2020.html**

Ceny pakietów, schematy i elektryczne i hydrauliczne są dostępne dla zarejestrowanych Instalatorów. Zaloguj się na www.stiebel-eltron.pl a następnie zeskanuj kod

ELTERM®

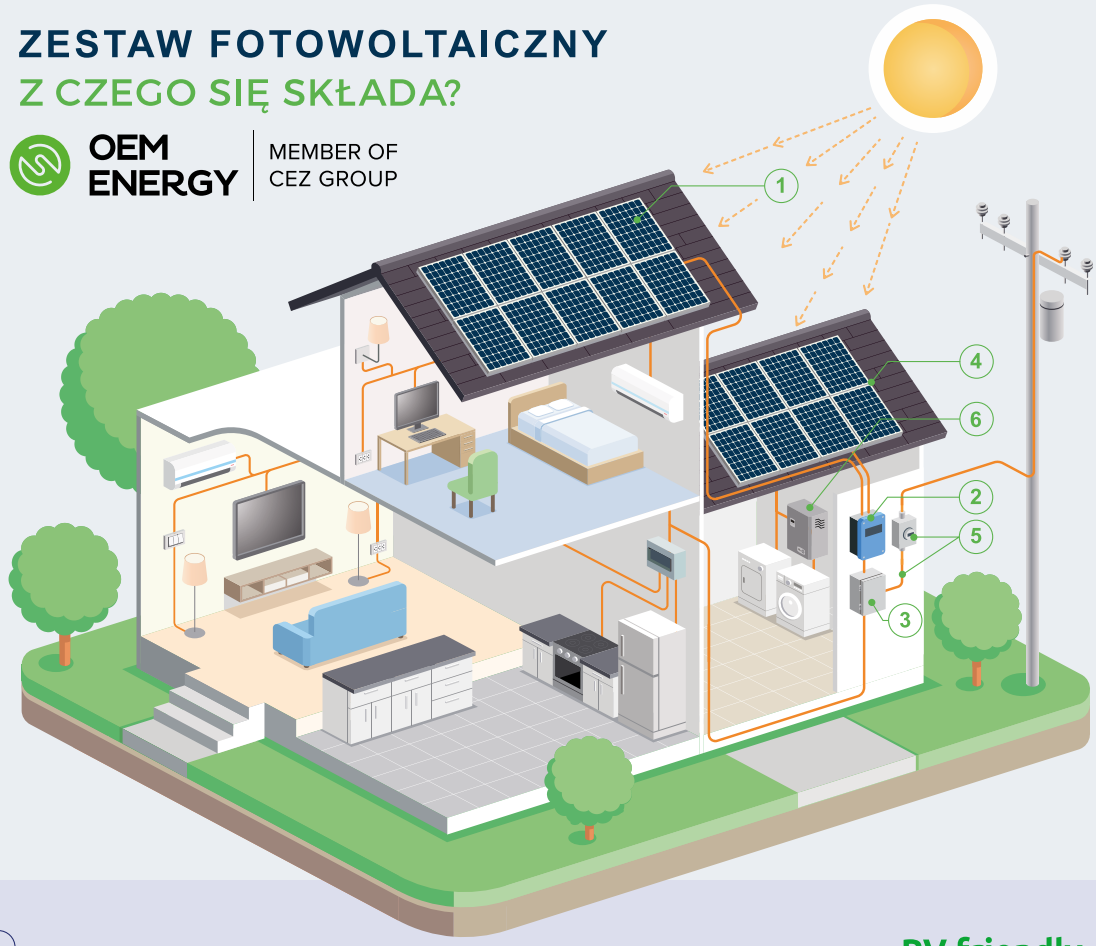
Grzejemy jak Kawaleria®

Polski producent

FIRMA RODZINNA

ZESTAW FOTOWOLTAICZNY
Z CZEGO SIĘ SKŁADA?

OEM ENERGY | MEMBER OF CEZ GROUP

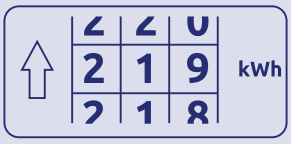


1. **Moduły fotowoltaiczne** przetwarzają energię słoneczną na elektryczną
2. **Inwerter (falownik)** przetwarza prąd stały, wyprodukowany przez moduły, w prąd zmienny
3. **Zabezpieczenia przeciwprzepięciowe DC**
4. **Systemy montażowe** do mocowania na dachu płaskim, skośnym i konstrukcje do montażu na gruncie
5. **Kable i konektory**
6. **Kocioł elektryczny**

1. Najbogatszy typoszereg kotłów elektrycznych w Europie przystosowany do współpracy z fotowoltaiką

2. **STOP grzanie**

- licznik pracy kotła
- możliwość nastawy zużycia energii
- sygnalizacja zatrzymania pracy kotła



3. Moduł + aplikacja na smartfona - nie wymaga stałego IP darmowa aktualizacja oprogramowania

4. Tylko u nas - do wyboru 3 warianty przygotowania ciepłej wody użytkowej

- zabudowany przepływowy podgrzewacz wody
- zabudowany zasobnik c.w.u.
- pakiet c.w.u. - opcja

PV friendly

Exclusive nowoczesny design i efektywność od marki Beretta

NOWA SERIA KOTŁÓW WISZĄCYCH EXCLUSIVE MARKI BERETTA OFERUJE WIELE ZALET, W TYM INNOWACYJNY SYSTEM AKTYWNEJ KONTROLI SPALANIA (ACC), PRZYJAZNY DLA UŻYTKOWNIKA PANEL STEROWANIA I MOŻLIWOŚĆ ZDALNEGO STEROWANIA. TE CECHY SPRAWIAJĄ, ŻE KOCIOŁ EXCLUSIVE JEST NOWOCZESNYM I ODPOWIEDNIM WYBOREM DLA OSÓB, KTÓRE NIE CHCĄ IŚĆ NA KOMPROMIS W ZAKRESIE WZORNICTWA I EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ.

Kocioł Exclusive wyposażony jest w nowoczesny i przyjazny dla użytkownika panel sterowania osłonięty elegancką klapką, pod którą widać pasek LED wskazujący aktualny stan pracy. Interfejs posiada 3,5-calowy podświetlany wyświetlacz LCD, który komunikuje się z użytkownikiem za pomocą tekstu i ikon. Cztery przyciski umożliwiają przeglądanie panelu w prosty i intuicyjny sposób, umożliwiając dostęp do wszystkich ustawień i parametrów kotła oraz instalacji. Zaawansowana autodiagnostyka w połączeniu z wyjątkowymi funkcjami panelu sterowania dopełniają innowacyjny charakter kotła.

WYSOKA WYDAJNOŚĆ

System ACC kotła, zaprojektowany oraz opracowany przez markę Beretta, zapewnia funkcjonalność, wydajność i niski poziom emisji w każdych warunkach. System utrzymuje optymalną wartość mieszanki powietrza i gazu na czas trwania modulacji mocy – zapewniając, że odczyty dwutlenku węgla spełniają surowe normy emisji. Zaawansowany, ekskluzywny system sterowania zapewnia samoregulację spalania, dzięki czemu nie ma potrzeby wstępnej kalibracji, a kocioł może pracować z różnymi rodzajami gazu.

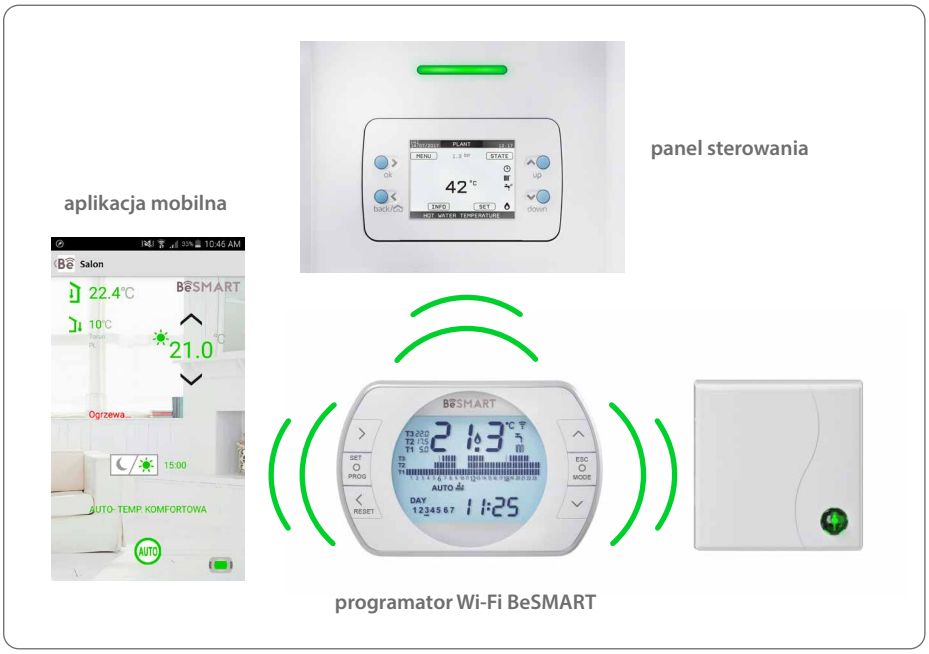
Dzięki ulepszonej technologii wymienniki ciepła w kotłach Beretta charakteryzują się bardzo wysoką sezonową wydajnością energetyczną wynoszącą 94% (wydajność obliczona zgodnie z nową dyrektywą Unii Europejskiej ErP) i mają klasę efektywności energetycznej A. Kocioł oferuje wydajność energetyczną i redukcję emisji bez wpływu na poziom komfortu.

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA

Podłączając programator Wi-Fi BeSMART do kotła w trybie komunikacji cyfrowej, możliwe jest zdalne sterowanie kotłem, a także całym systemem, za pomocą aplikacji mobilnej na smartfonie lub tablecie. Ta kombinacja kotła z programatorem gwarantuje klasę efektywności energetycznej na poziomie A+. Aby uzyskać szczegółowe informacje o programatorze BeSMART, odwiedź naszą dedykowaną stronę www.besmart-home.com.

Ze względu na wysoką jakość kotła Exclusive RUG Riello Urządzenia Grzewcze S.A. oferuje 5-letnią gwarancję, której warunki można znaleźć na stronie www.beretta.pl. Rejestrując kocioł w trybie online, użytkownicy będą automatycznie informowani o planowanych przeglądach, a w przypadku utraty karty gwarancyjnej wszystkie dane dotyczące obsługi kotła będą w bazie danych producenta.

Więcej informacji można znaleźć na stronie www.beretta.pl.



KELLER Cyrkon
kotły kondensacyjne od SBS

TWORZĄC MARKĘ DOMOWĄ GRUPY SBS DBAMY O JAKOŚĆ, NOWOCZESNOŚĆ I ESTETYKĘ. TAKIE SĄ WŁAŚNIE NOWOCZESNE JEDNO- I DWUFUNKCYJNE KOTŁY KONDENSACYJNE KELLER. BARDZO DOBRZE SPRAWDZAJĄ SIĘ ZARÓWNO W OGRZEWANIU PODŁOGOWYM, MIESZANYM JAK I GRZEJNIKOWYM.

KELLER Cyrkon wyróżnia ekonomiczność użytkowania, a także prostota obsługi i serwisowania. Jednym z wielkich atutów urządzenia jest intuicyjny panel sterowania, który pozwala w łatwy sposób zmieniać tryby pracy. KELLER Cyrkon bardzo dobrze sprawdza się zarówno w ogrzewaniu podłogowym, mieszanym jak i grzejnikowym.

KLUCZOWY ELEMENT: WYMIENNIK KOTŁA

Najważniejszą cechą użytkową kotła kondensacyjnego jest jego sprawność. Wiąże się ona głównie ze skutecznością odzysku ciepła ze spalin. Dlatego też KELLER Cyrkon posiada wymiennik ciepła najwyższej jakości wykonany ze stali nierdzewnej austenitycznej o niskiej zawartości węgla (AISI304L). Dzięki temu charakteryzuje się wysoką odpornością na korozję. Dodatkowo wymiennik to pojedyncza rura o dużym, owalnym przekroju. To sprawia, że minimalizujemy ryzyko odkładania się kamienia, co zapewnia dłuższą żywotność urządzenia.

PALNIK CERAMAT®

Palnik Ceramat® wykonany jest z włókien ceramicznych cechujących się najwyższą wydajnością i przewodnictwem cieplnym. Rozwiązanie tego typu pozyskiwane jest w zaawansowanym procesie powlekania ceramicznego, które daje nieograniczone, wcześniej trudne do osiągnięcia rezultaty. Włókna Ceramat® są w stanie wytrzymać temperatury powyżej 1000°C. Niegroźna jest im także korozja, co daje gwarancję stabilnego działania kotła przez cały okres użytkowania. Palnik posiada również szeroki zakres modulacji 1:40, cykle włączania i wyłączania są ograniczone, pozwala to na niższe zużycie i mniejszą emisję spalin (najwyższa klasa NOx – 6).

CICHY I KOMPAKTOWY

Struktura włókien ceramicznych zastosowanych w palniku Cyrkona powoduje wytłumienie hałasu o wysokich i niskich częstotliwościach, sprawiają, że jest to jeden z najcichszych kotłów kondensacyjnych na rynku. Poziom mocy akustycznej urządzenia jest na poziomie 47 dB! Kocioł ma bardzo kompaktowe wymiary: 770 x 400 x 280 mm. Bardzo mała głębokość kotła umożliwia montaż w małych wnękach czy zabudowę w ciągu szafek.

POWIĘKSZONE NACZYNIE WZBIORCZE

Większość kotłów posiada naczynie wzbiorcze do 6 litrów, zaś KELLER Cyrkon pochwalić się może 8-litrowym naczyniem. Urządzenie jest skonstruowane również z myślą o serwisantach, ponieważ naczynie wzbiorcze umiejscowione jest z boku co sprawia że dostęp w do niego w momencie serwisowania jest ułatwiony. Dodatkowo zawór powietrzny znajduje się w miejscu, które jest dostępne dla serwisanta bezpośrednio po zdjęciu obudowy kotła.

ZARZĄDZAJ CIEPŁEM BEZ WCHODZENIA DO KOTŁOWNI

Oferta marki KELLER tworzona jest w taki sposób, aby znajdujące się w niej produkty współgrały. Dlatego jeśli szukasz regulatorów temperatury – możesz wybierać spokojnie spośród tych, które posiadamy w naszej ofercie.

Regulator temperatury, przewodowy, tygodniowo programowalny KELLER NEW

Regulator temperatury KELLER przewodowy, tygodniowo programowalny

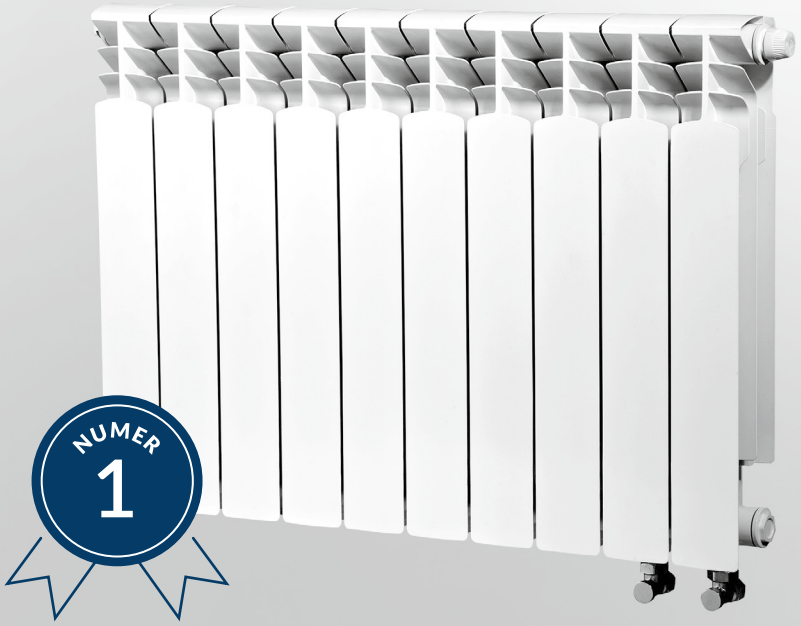
Więcej szczegółów dotyczących regulatorów.

Więcej informacji na temat KELLER Cyrkon.

www.kfa.pl

kfa armatura

OD ZAWSZE NAJLEPSZY
GRZEJNIK G500F



WYPRODUKOWANE W POLSCE

TRADYCJA OD 1922 SOLIDNA MARKA

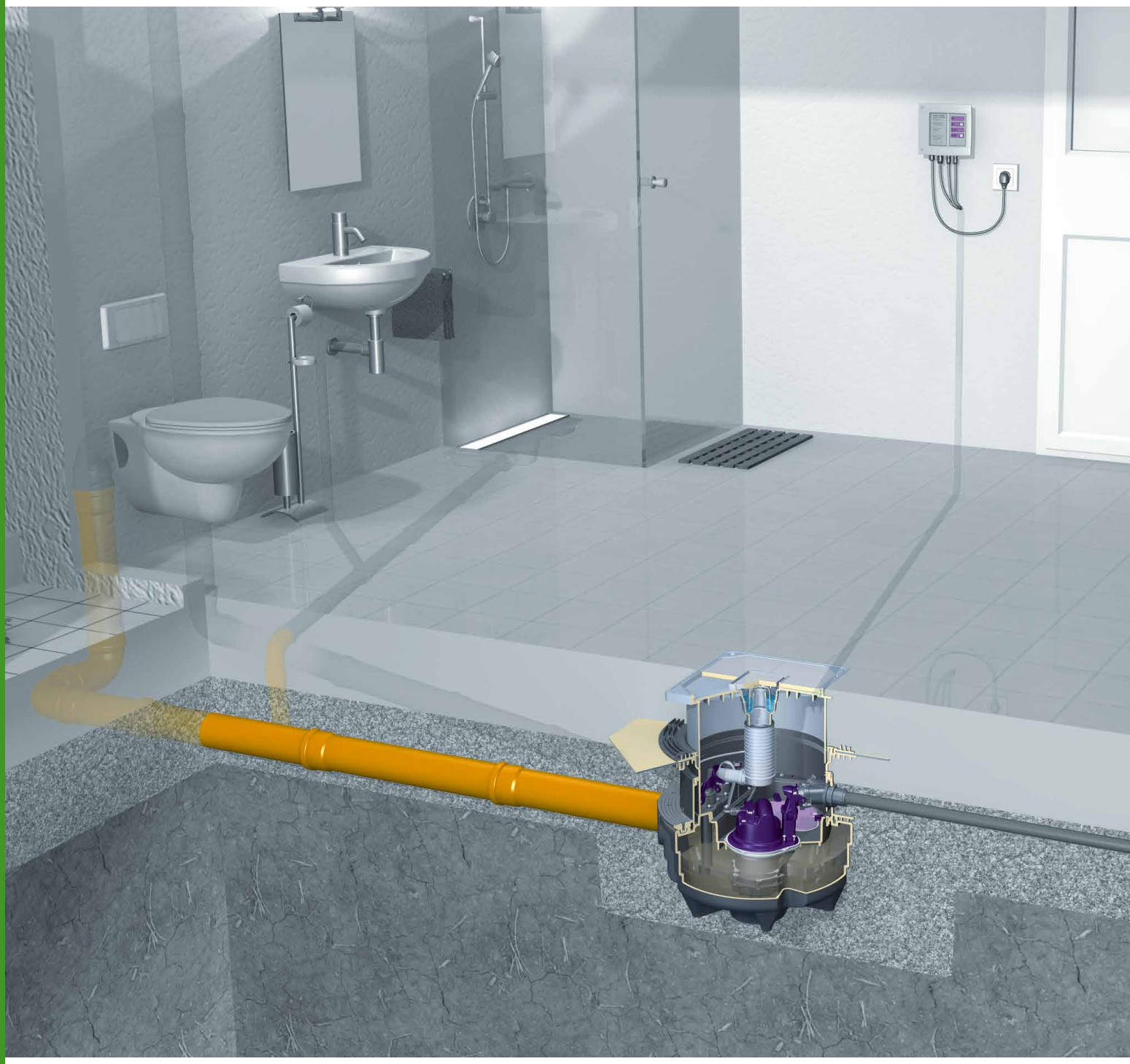
GWARANCJA 20 LAT NA PRODUKT

NAJWYŻSZE CIŚNIENIE ROBOCZE 20 BAR NA RYNKU

CO SPRAWIA, ŻE GRZEJNIK G500F ZAWSZE WYGRYWA?

- **Najdłuższa na rynku gwarancja: 20 lat!** A do tego **serwis do 48h** na terenie całej Polski.
- **Najwyższe ciśnienie robocze** – certyfikowany aż na **20 barów.**
- **Największa moc grzewcza** na jeden człon. W skali mieszkania czy domu wystarcza mniej grzejników G500F niż innych.
- **Najlepszy, bo polski!** Kupując grzejnik G500F wspierasz polskie miejsca pracy.

KESSEL



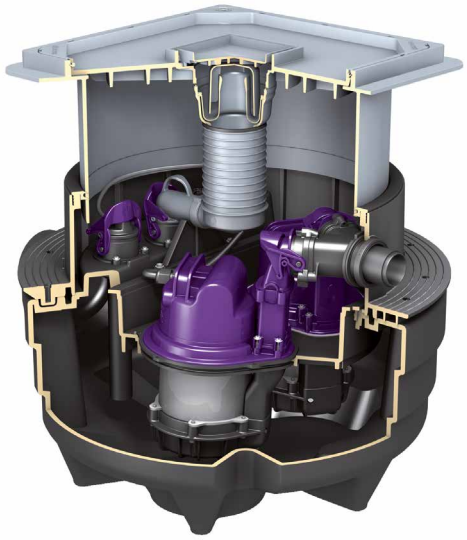
Systemowe rozwiązania

FILOZOFIA FIRMY KESSEL TO ZORIENTOWANIE NA POTRZEBY KLIENTA, INNOWACYJNOŚĆ I NIEZAWODNOŚĆ W ZAKRESIE ODWADNIANIA. KOMPLEKSOWE ROZPOZNANIE PROBLEMÓW I POTRZEB UŻYTKOWNIKÓW UMOŻLIWIA NAM OFEROWANIE PRODUKTÓW, KTÓRE POZWALAJĄ SKUTECZNIE ROZWIĄZAĆ KAŻDY PROBLEM Z ODWADNIANIEM, CZĘSTO WYZNACZAJĄC W TEJ DZIEDZINIE NOWE ŚCIEŻKI. CECHĘ CHARAKTERYSTYCZNĄ PRODUKTÓW STANOWI SYSTEMOWOŚĆ ROZWIĄZAŃ, DZIĘKI KTÓREJ PROJEKTANT LUB INWESTOR OTRZYMUJĄ KOMPLEKSOWĄ OFERTĘ OD JEDNEGO PRODUCENTA.

KOMPLEKSOWA AQUALIFT F COMPACT

Do bezpiecznego użytkowania pomieszczeń narażonych na działanie wilgoci lub czasowe zalewanie niezbędna jest właściwa instalacja, która zapewnia skuteczne odprowadzanie wody z powierzchni. Jeżeli kolektor kanalizacyjny zlokalizowany jest wyżej niż instalacja w budynku, najlepsze rozwiązanie odwadniające stanowi odpowiednio dobrana przepompownia. Jej niezawodne działanie zależy od prawidłowego doboru i poprawnej zabudowy.

Przepompownia Aqualift F Compact przejmuje funkcję kompleksowego odwadniania piwnicy i tłoczy ścieki czarne oraz szare w sposób niezawodny i automatyczny ponad poziom zalewania do wyżej położonej kanalizacji. Wariant do zabudowy w podłodze dodatkowo pełni funkcję wpustu i przyjmuje wodę z powierzchni również w przypadku pęknięcia rury lub zalania. Pokrywa do wklejenia płytek umożliwia uzyskanie estetycznego wyglądu pomieszczenia. Sprawia też, że urządzenie staje się niemal niewidoczne. Inteligentne urządzenie sterownicze z systemem samodiagnozy SDS oraz podtrzymaniem bateryjnym sprawdza wszystkie komponenty elektryczne oraz prowadzi dziennik eksploatacji urządzenia, który można potem pobrać.



NOWA PRZEPOMPOWNIA MINILIFT S

Niewielkie urządzenie Minilift S nadaje się do odprowadzania ścieków bez fekaliów. Można podłączyć do niego jednocześnie pralkę, prysznic oraz inne przybory odwadniające. Dzięki zabudowie w płycie podłogowej przepompownia jest prawie niewidoczna. Zintegrowany z pokrywą wpust przyjmuje wodę z powierzchni. Również w razie pęknięcia rury pompa odprowadza brudną wodę powyżej poziomu kanalizacji i utrzymuje pomieszczenia piwniczne w suchym stanie. Gotową do podłączenia pompę ze zintegrowaną wtyczką można wyjąć w celu konserwacji wykonując kilka prostych czynności. Teleskopowa nasada oraz zainstalowany fabrycznie dopływ i odpływ umożliwiają prosty i łatwy montaż.

AQUALIFT F BASIC OD RAZU GOTOWA

Kompaktowa przepompownia Aqualift F Basic to najnowsze urządzenie w ofercie KESSEL służące do odprowadzania ścieków domowych. Grube ścianki zbiornika gwarantują jego wytrzymałość, a dzięki teleskopowej nasadzie zabudowa w ziemi jest wygodna. Płaskie powierzchnie przeznaczone do nawiercenia otworów umożliwiają podłączenie dodatkowych dopływów bezpośrednio na miejscu budowy.

Dostępne wersje Mono lub Duo ze sterowaniem przy pomocy przełącznika pływakowego lub urządzenia sterującego sprawiają, że przepompownia Aqualift F Basic sprosta najróżniejszym wymaganiom. Swobodnie zawieszone pompy nie dotykają ścian zbiornika, dzięki czemu zapewniona jest odpowiednia izolacyjność akustyczna. Dzięki montażowi za pomocą szybkozłącza, pompa może zostać bardzo łatwo wyjęta i serwisowana.

Szczególną zaletą jest gotowość urządzenia do działania bezpośrednio po podłączeniu (Plug&Play – podłącz i używaj) oraz możliwość przezbrojenia wersji jednopompowej w dwupompową w trakcie użytkowania przepompowni. Urządzenie Aqualift F Basic może być również wykorzystywane do przepompowywania deszczówki do oddalonych zbiorników.

#AFRISOMaToNaYouTube

zobacz film poradnikowy YouTube

www.youtube.com/AFRISOpl

AFRISO

instalacje pod kontrolą

Grupy pompowe WZS

do cyrkulacji ciepłej wody użytkowej

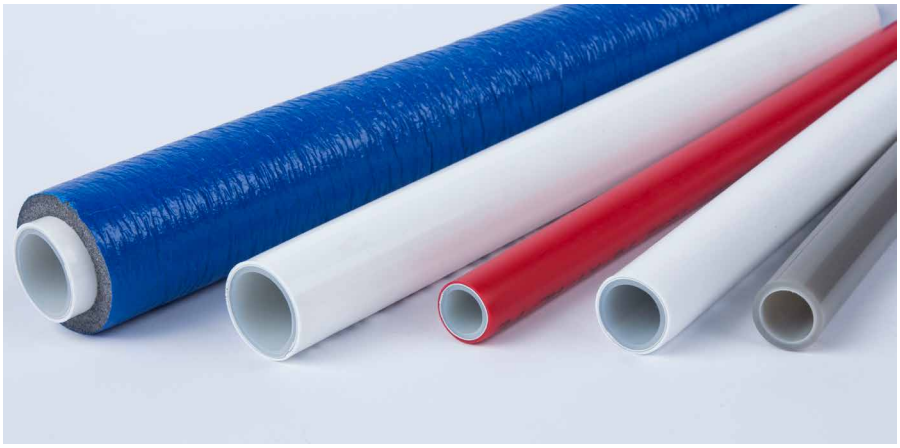
- **Łatwy montaż**
- **Gotowy, kompletny moduł**
- **Ochrona przed poparzeniem**

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

Dobre, bo polskie
rury wielowarstwowe Kisan

SYSTEM RUR WIELOWARSTWOWYCH KISAN JEST OBECNY NA POLSKIM RYNKU JUŻ OD PRAWIE 30 LAT. PRZEZ TEN CZAS ZDOBYŁ SOBIE MIANO JEDNEGO Z NAJPEWNIEJSZYCH I NAJLEPSZYCH JAKOŚCIOWO SYSTEMÓW NA RYNKU WEWNĘTRZNYCH INSTALACJI BUDOWLANYCH.

Dobra opinia, jaką cieszą się systemy Kisan, to w bardzo dużym stopniu efekt ulokowania produkcji rur, złączek i rozdzielaczy w zakładzie w Polsce. W obecnych czasach wszechobecnej kooperacji firm, również w zakresie dostarczania praktycznie gotowego produktu pod nazwą zleceniodawcy, własna produkcja systemu pozwala zaliczać Kisan do wąskiego grona firm będących producentem jak i dostawcą kompletnego systemu rurowego jednocześnie.



SOLIDNA PODSTAWA

Bazą systemu rur wielowarstwowych Kisan jest oczywiście rura o klasycznej konstrukcji pięciowarstwowej (polietylen/klej/aluminium/klej/polietylen). Obecnie w skład systemu Kisan wchodzą 3 typy rur. Podstawowym typem jest biała rura uniwersalna PE-Xb/Al./PE, która jest przypisana do najwyższej klasy 5 pod względem zastosowań. Pozostałe typy rur to biała uniwersalna PE-RT/Al./PE-RT dla grzejnikowych niskotemperaturowych systemów grzewczych i rura czerwona PE-RT/Al./PE do ogrzewania podłogowego.

Z pozoru wydawać by się mogło, że oferowane produkty nie zmieniły się praktycznie od wielu lat. Jednakże nieustannie są prowadzone działania w celu ulepszenia obecnych właściwości rur – poczynając od podwyższenia wytrzymałości na ciśnienie i temperaturę, a kończąc na zwiększeniu elastyczności przy zginaniu. Kisan poszukuje np. nowych komponentów do produkcji rur. Proces ten jest niezwykle długotrwały, gdyż wyprodukowana rura testowa jest poddawana wielomiesięcznym testom w zakładowym laboratorium jakości.

DOBRE POŁĄCZENIE

Firma KISAN zajmuje się również produkcją złącz. Warto tu nadmienić, że firma od kilku lat jest mocno zaangażowana w branżę motoryzacyjną – zajmuje się produkcją złączek mosiężnych mających kontakt z paliwami

w pojazdach, gdzie konieczne są wyższe wymagania wytrzymałościowe oraz rygory technologiczne. Doświadczenia zdobyte podczas produkcji tych złączek zostały wprost przeniesione do złączek systemu Kisan.

Obecnie w ofercie jest już trzecia generacja złączek zaprasowywanych, a należą do nich złączki z ocynowanym korpusem mosiężnym typu WL i złączki WT (KD) z korpusem wykonanym z tworzywa sztucznego PPSU. Obydwa typy złączek posiadają funkcję kontrolowanego przecieku zgodną z zaleceniem DVGW, a pozwalającą na natychmiastowe wykrycie przecieku połączenia podczas próby szczelności „niezaciśnięte – nieszczelne".

Złączki można zaprasowywać dwoma profilami szczęk – typu TH oraz typu KI. Dodatkowo złączki pozwalają na montaż bez użycia narzędzia fazującego w postaci kalibratora.

ULEPSZENIA I NOWOŚCI

Asortyment złącz zaprasowywanych jest wciąż poszerzany. Ważną nowością w systemie Kisan są podwójne przyłącza grzejnikowe pozwalające na estetyczne podłączenia grzejnika oraz wykonanie próby ciśnieniowej instalacji bez konieczności zawieszania grzejników.

Klasyczne skręcane złącza zaciskowe systemu Kisan, pozwalają na szybki montaż instalacji bez użycia drogich narzędzi – konieczne są tylko klucze i kalibrator. Obecnie złączki te są dostępne w średnicach rur 16, 20 i 25 mm. Do podstawowych cech nadal można zaliczyć możliwość rozłączenia złączki już zaciśniętej na rurze.

Sprawdź jaką wagę Kisan przykłada do swoich produktów i obejrzyj reportaż z serii „Dobre, bo Polskie" zrealizowany w firmie KISAN Sp. z o.o. przez TVP3 Rzeszów w grudniu 2017 r.

Odpowietrznik odpowietrznikowi nierówny

AUTOMATYCZNY ODPOWIETRZNIK – NIEPOZORNY, ALE ISTOTNY ELEMENT INSTALACJI. OSOBY ZWIĄZANE Z BRANŻĄ MOGĄ STWIERDZIĆ, ŻE ODPOWIETRZNIK JAKI JEST KAŻDY WIDZI. CZY NAPRAWDĘ W TYM TEMACIE POWIEDZIANO JUŻ WSZYSTKO? NIESTETY ZE WZGLĘDU NA TO, ŻE TEMAT WYDAJE SIĘ BŁAHY, CZĘSTO POPEŁNIANE SĄ BŁĘDY, KTÓRYCH KONSEKWENCJĄ JEST NIEPOPRAWNIE DZIAŁAJĄCA INSTALACJA.

Zacznijmy może od pytania, które bardzo często pojawia się podczas szkoleń, które jako dział techniczny firmy Caleffi mamy przyjemność prowadzić dla naszych klientów: czym różni się maksymalne ciśnienie pracy, od maksymalnego ciśnienia upustowego i dlaczego podawane są te dwie wartości?

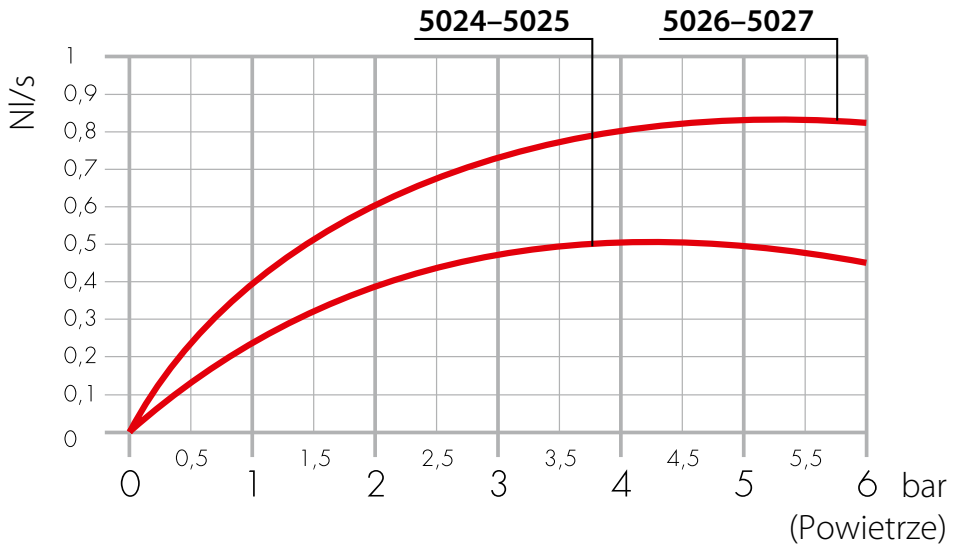
CZYM TO SIĘ RÓŻNI?

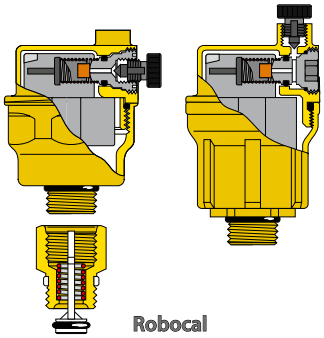
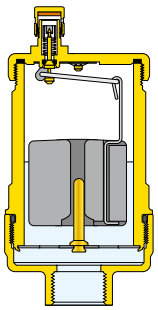
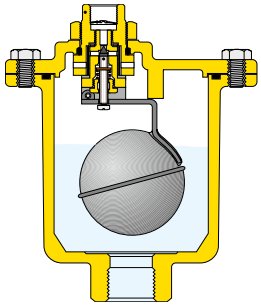
Maksymalne ciśnienie pracy to wartość, z którą dany odpowietrznik może pracować z punktu widzenia jego wytrzymałości. Maksymalne ciśnienie upustowe (rys.1) natomiast to wartość, do której dany odpowietrznik pracuje optymalnie. Takie dwie cechy nie są przewidziane jedynie dla produktów firmy Caleffi, ale dotyczą wszystkich odpowietrzników oferowanych na rynku, a wynikają z budowy tych elementów. Dlaczego podajemy te dwie wartości? Ponieważ dla nas najważniejsze jest dostarczenie optymalnego rozwiązania spełniającego wymogi stawiane w konkretnej sytuacji. Jako firma cenimy sobie również transparentność, dlatego chcemy aby użytkownik naszego produktu dysponował pełną wiedzą na temat oferowanych przez nas rozwiązań.

PO CO TYLE ELEMENTÓW?

Z ust naszych klientów często też pada pytanie o to, dlaczego posiadamy tak dużo, tak różnych odpowietrzników w naszej ofercie. Czy nie wystarczyłby jeden? Odpowiedź na to pytanie poniekąd już padła: niestety, nie wystarczy jeden. Naszym celem jest dostarczenie optymalnego rozwiązania dopasowanego do danej sytuacji, stąd aż 6 różnych serii odpowietrzników w naszym portfolio. Tak szeroki zakres wynika z kilkudziesięcioletniego doświadczenia Caleffi w dostarczaniu elementów przeznaczonych dla instalacji sanitarnych i grzewczych. Lata pracy dla branży dostarczyły nam wielu ciekawych wyzwań, z którymi musieli się zmierzyć nasi inżynierowie z centrum badań i rozwoju CUBOROSSO.

Różnice pomiędzy zastosowaniem trzech różnych odpowietrzników postaram się przedstawić na przykładzie serii Maxcal, DiscalAir oraz Robocal.



	BUDOWA	SPECYFIKACJA TECHNICZNA	ZASTOSOWANIE	MIEJSCE MONTAŻU
 Robocal	Swobodny pływak zabezpieczony przed drganiami „suchy" element zamykający.	Medium woda i roztwory glikolu (30%), maks. ciśnienie upustowe 4 i 6 bar, maksymalna temperatura pracy 110 i 115°C.	Wewnętrzne instalacje grzewcze i chłodnicze.	W budynku, zakończenia pionów, zmiany kierunku instalacji, rozdzielacze ogrzewania.
 DiscalAir	Pływak z dźwignią zamocowany na prowadnicy, powiększona komora gromadzenia powietrza.	Medium woda i roztwory glikolu (50%), maks. ciśnienie upustowe 10 bar, maksymalna temperatura pracy 110°C.	Wewnętrzne instalacje grzewcze i chłodnicze, instalacje wody użytkowej.	W budynku, zbiorniki medium (np. bufory ciepła, zasobniki), miejsca gromadzenia się dużej ilości powietrza (np. wymienniki ciepła).
 Maxcal	Pływak w kształcie kuli wykonany ze stali nierdzewnej, upust powietrza zabezpieczony filtrem.	Medium woda i roztwory glikolu (50%), maks. ciśnienie upustowe 6 bar, temperatura pracy -20 – 120°C.	Instalacje grzewcze i chłodnicze.	W budynku oraz na zewnątrz budynku, miejsca gromadzenia się dużej ilości powietrza (np. wymienniki ciepła, sprzęgła hydrauliczne).

Każdy z wyżej wymienionych elementów z definicji nazwiemy odpowietrznikiem pływakowym, a jednak różnice pomiędzy nimi są widoczne na pierwszy rzut oka. Posługując się nomenklaturą motoryzacyjną: nawet Mercedesa trzeba dobrać do warunków, w jakich chcemy jeździć. Nie polecam wybierać się modelem o dalikatnej konstrukcji w trudny błotnisty teren poza utwardzonym torem. To jakie rozwiązanie wybierzemy, przede wszystkim uzależnione jest od tego, gdzie ma być zastosowany dany produkt. Dzięki naszemu doświadczeniu jesteśmy w stanie dobrać optymalne rozwiązanie dla każdej instalacji.

Przemysław Dutka
Doradca Techniczny w firmie Caleffi Hydronic Solutions
kom. 668 652 314, przemyslaw.dutka@caleffi.com

Zapraszamy do śledzenia naszego bloga ASK Caleffi, w którym nasi specjaliści dzielą się swoją wiedzą, odpowiadając na najczęstsze zadawane im pytania.

- Grzejniki dekoracyjne
- Komfortowa wentylacja wnętrz
- Wodne promienniki sufitowe
- Filtracja powietrza

zehnder

always the best climate

Always the best climate for

90-TE URODZINY KLASYKA

90 lat temu Zehnder wprowadził stalowy grzejnik żeberkowy. Zehnder Charleston to klasyk swego gatunku, dostępny w szerokiej palecie rozmiarów, kolorów i kształtach specjalnych. Dopracowany w najdrobniejszym szczególe, teraz jeszcze bardziej perfekcyjny dzięki produkcji opartej na technologii laserowej!
Nowoczesne kolory i unikatowy technoline - surowa stal pokryta lakierem bezbarwnym - idealne rozwiązanie zarówno do wnętrz klasycznych, jak i ultranowoczesnych.
Dostępny również w antybakteryjnej powłoce Top Care.

www.zehnder.pl

SWISS STANDARDS.PL

Podwyższamy ciśnienie na wiosnę

JUŻ OD KILKUNASTU LAT GRUNDFOS OFERUJE POMPY SAMOZASYSAJĄCE JP ORAZ HYDROFORY HYDROJET JP BUDOWANE NA BAZIE TYCH POMP. PRZEZ TEN OKRES PRODUKTY TE ZYSKAŁY OPINIĘ TRWAŁYCH I NIEZAWODNYCH.

Typoszereg pomp obejmował dotąd dwie wielkości: JP 5 i JP 6, a hydrofory z łącznikiem ciśnieniowym posiadały zbiorniki, najczęściej o pojemnościach 24 i 50 litrów. Korzystając z wieloletnich doświadczeń Grundfos wprowadził bogatszy typoszereg pomp samozasysających na sprawdzonej konstrukcji oraz hydroforów budowanych na ich bazie. W zależności od zapotrzebowanej wydajności i ciśnienia, klienci mogą obecnie wybierać spośród czterech typów pomp: JP 3–42, JP 4–47, JP 4–54 i JP 5–48.

Pierwsza cyfra w oznaczeniu typu to wydajność wyrażona w m^3/godz. a druga to maksymalna wysokość podnoszenia wyrażona w metrach słupa wody.

POMPA SAMOZASYSAJĄCA GRUNDFOS JP

Pompy tego typu są zaprojektowane do zastosowań domowych, ale mogą znaleźć zastosowanie również w ogrodnictwie, nawadnianiu, myjniach samochodowych i w wielu innych działach rolnictwa.

Dzięki właściwości samozasysania pompa może zasilać dom w wodę zarówno ze studni wierconej jak i kopanej wyposażonej w kręgi (cembrowanej) lub podnosić ciśnienie, gdy w sieci wodociągowej jest ono za niskie.

JP są pompami jednostopniowymi z wbudowanym, bardzo skutecznym układem do wytwarzania podciśnienia. Dzięki temu pompa wykazuje dobre właściwości samozasysające i efektywnie zasysa zimną wodę z około 8 m. Cała hydraulika pompy jest umieszczona w korpusie ze stali nierdzewnej. Króćce pompy: ssawny i tłoczny posiadają 1" gwint wewnętrzny.

Pompy JP potrzebują niewielkiej przestrzeni montażowej. Jej wymiary to 403 x 193 x 302 mm, a dzięki uchwytowi są łatwe do przenoszenia (mają masę ok. 10 kg). Każda pompa sprzedawana w Polsce jest wyposażona w przewód zasilający o długości 2m zakończony wtyczka Schuko. Jest zatem gotowa do użycia zaraz po wyjęciu z opakowania.

Na uwagę zasługują wysokie dopuszczalne temperatury otoczenia i pompowanego medium. Wynoszą one odpowiednio + 55°C i +60°C, co dla tego typu pomp jest cechą wyjątkową.

Stopnień ochrony silnika IP44 sprawia, że pompy te mogą pracować na zewnątrz. Przy takim montażu stacjonarnym zaleca się stosowanie zadaszenia jako ochrony przed intensywnym deszczem i słońcem. Silnik posiada wbudowane zabezpieczenie termiczne, więc nie jest wymagana żadna dodatkowa ochrona. Jeżeli silnik z powodu przegrzania zostanie wyłączony, załączy się on samoczynnie po ostygnięciu. W takim przypadku należy zidentyfikować przyczynę przegrzewania się silnika i usunąć ją.

Na bazie nowych pomp JP oferowane są w szerszym niż dotychczas zakresie hydrofory. Pod względem automatyki mogą być one wyposażone w łącznik ciśnienia lub w sterownik ciśnienia.

W pierwszym przypadku hydrofory posiadają zbiornik poziomy o pojemności 20 litrów (hydrofory JP PT-H) lub pionowy o pojemności 18 litrów (hydrofory JP PT-V). Ciśnienie załączania jest ustalone na stałe i wynosi 2,2 bara. W drugim przypadku pracą hydroforu zarządza sterownik typu PM (Pressure Manager).

HYDROFOR GRUNDFOS JP-PT1

W tym wariancie nie jest potrzebny zbiornik. Sterownik PM dodatkowo zabezpiecza pompę przed pracą na sucho oraz ma wbudowany zawór zwrotny na tłoczeniu, co zapobiega przepływowi wstecznemu. Ciśnienie załączania jest stałe i wynosi 1,5 bara.

Wszystkie pompy i hydrofory są testowane na mokro a przeprowadzone testy trwałości na etapie prac rozwojowych gwarantują ich długie i bezawaryjne użytkowanie.

HYDROFORY GRUNDFOS: JP – PM1, JP PT-H, JP PT-V

Pompy JP posiadają atest Państwowego Zakładu Higieny (dopuszczający stosowanie ich do wody pitnej) oraz wiele innych certyfikatów zgodności produktu z przepisami Unii Europejskiej dotyczącymi zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska. Jeżeli użytkownicy stosują hydrofory do zasilania domów w wodę pitną, atest PZH jest niezbędny. Z tego powodu pompy i hydrofory z takim atestem są szczególnie cenione na naszym rynku.

Oferta pomp JP oraz hydroforów JP jest wyjątkowo szeroka (16 modeli) a przystępna cena jest dodatkową zachętą do zakupu tych urządzeń przed zbliżająca się wiosną.

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

Pompa samozasysająca Grundfos JP

Hydrofor Grundfos JP-PT1

Hydrofory JP – PM1, JP PT-H, JP PT-V

Tweetop – dojrzały lider rynku

FIRMA TWEETOP ŚWIĘTUJE W 2020 ROKU SWOJE OSTATNIE „NASTE" URODZINY. NAJWIĘKSZYM Z PREZENTÓW OTRZYMANYCH NA UBIEGŁOROCZNĄ 18-TKĘ BYŁA NOWA HALA PRODUKCYJNA W KOMPLECIE Z DWIEMA PACHNĄCYMI ŚWIEŻOŚCIĄ LINIAMI PRODUKCYJNYMI. TWEETOP TO DZIŚ DOJRZAŁA FIRMA, KTÓRA NADAJE CHARAKTER BRANŻY.

Nasza fabryka z prawie dwudziestoletnim stażem działania, jest nestorem branży. Wytwarzamy rury wielowarstwowe typu PERT-Al-PERT w zakresie średnic: 14–75 mm, na trzech ciągach technologicznych oraz rury homogeniczne typu PERT-EVOH-PERT o geometriach 16–25 mm na pojedynczej linii produkcyjnej. W nowym budynku znalazło się także miejsce na laboratorium kontroli jakości oraz dział projektowania złączek mosiężnych, stanowiących równie istotny, co rury składnik oferty firmy Tweetop.

NOWOCZESNE SYSTEMY

Stworzony na bazie powyższych substratów produkt finalny, którym jest system instalacyjny Tweetop, stanowi jedno z najnowocześniejszych rozwiązań instalacyjnych dostępnych obecnie na rynku. Jego główne elementy to:

- rury wielowarstwowe typu PERT-AL-PERT, których rdzeniem jest aluminium zgrzane wzdłużnie, ultradźwiękowo „na zakładkę", wytrzymujące ciśnienie ok. 10 barów. Po dołożeniu na zewnątrz i od wewnątrz przewodu aluminiowego warstw tworzywa (PE-RT), mocowanych do niego specjalnym spoiwem, uzyskujemy rurę mogącą pracować pod wpływem ciśnienia na poziomie do 10 barów i temperatury rzędu 95°C. Rury posiadają zalety przewodów tradycyjnych (mała wydłużalność termiczna, brak pamięci kształtu) i tworzywowych (elastyczność, niska chropowatość oraz straty ciepła, wysoka trwałość) przy jednoczesnym wyeliminowaniu ich wad. Mogą być stosowane w instalacjach c.w.u, ogrzewania grzejnikowego i płaszczyznowego, ciepła technologicznego oraz wody lodowej.
- rury jednorodne typu PERT-EVOH-PERT, wyposażone w barierę antydyfuzyjną z alkoholu etylowinylowego (EVOH). Ich zakres zastosowań jest zbieżny z opisanym dla rur PERT-Al-PERT, od których różnią się większą elastycznością oraz pamięcią kształtu. To sprawia, że dobrze nadają się do instalacji rozprowadzeń wody i ogrzewania w budynkach wielorodzinnych, a także do ogrzewań podłogowych wszelkiego typu, w tym do podgrzewania boisk.
- kształtki zaprasowywane wytwarzane z odpornego na korozję mosiądzu CW617N i spełniającego wymogi higieniczne zawarte w dy-

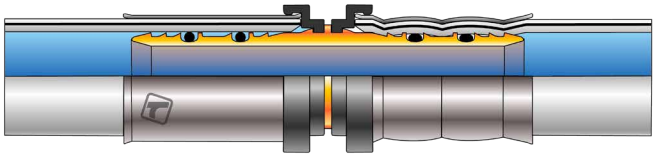
rektywie 4MS Common Approach, obowiązujące w większości krajów zachodnioeuropejskich. Oferta złączek tego typu mieści się w zakresie średnic 14–75 mm Całość kształtek została zmodernizowana w 2017 roku wg autorskich projektów Tweetop. W wyniku tych procesów, poza zmianą typu mosiądzu, udoskonalono:

- kształt obejmy plastikowej utrzymującej pierścień ze stali nierdzewnej, co poprawiło stabilizację pierścienia;
- uszczelki typu o-ring, które pokryto specjalną substancją poślizgową nowego typu, co w dużej mierze przeciwdziała możliwości ich uszkodzenia w trakcie montażu;
- zespolenie tworzywa z mosiężnym króćcem kształtki poprzez zmodyfikowanie króćca w sposób gwarantujący idealne wgniecenie ścianki rury z PERT w profil kształtki, w trakcie procesu zaprasowywania.

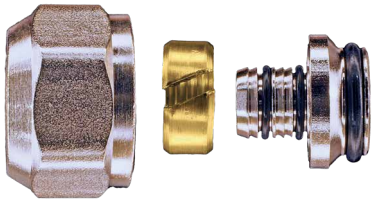
- kształtki skręcane ze sfazowaniem typu EC dostępne w średnicach 12, 14, 16, 18 i 20 z gwintem wewnętrznym ¾'.
- kształtki skręcane z uszczelnieniem płaskim, dostępne w średnicach 16, 20 i 25 w szerokiej gamie typów (trójniki, kolana, złaczki przejściowe, redukcje).
- złączki wtykowe mosiężne typu Smart – Push stanowiące bezpieczny, a także szybki i prosty w montażu systemem połączeń do rur obu produkowanych przez Tweetop typów dostępne w zakresie średnic 16, 20 i 25 mm. W ofercie Tweetop znajduje się także osobna linia złączek tego typu przeznaczona do instalacji z miedzi w średnicy 15 mm. Kształtki linii Smart-Push są przede wszystkim dedykowane do wszelkiego rodzaju prac remontowych na instalacjach wodno-grzewczych. Ze względu na brak konieczności stosowania jakichkolwiek narzędzi do łączenia, są szczególnie polecane do użycia w miejscach o utrudnionym dostępie. Ich niezaprzeczalnym atutem jest także możliwość 20-krotnego łączenia i rozłączania połączeń.

TECHNIKA ŁĄCZENIA

Podstawowym sposobem łączenia rur Tweetop jest użycie złączek zaprasowywanych.



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



Alternatywnym sposobem montażu jest użycie złączek skręcanych, z których warto wyróżnić półśrubunki zaciskowe sfazowane stożkowo przeznaczone do instalacji grzewczych.

Innym sposobem montażu jest użycie złączek wtykowych typu Smart Push, idealnych do prac remontowych.

Połączenia skręcane mogą być używane wyłącznie na zewnątrz przegród budowlanych, a złączki wtykowe przy prowadzeniu podtynkowym należy zabezpieczyć otuliną termoizolacyjną.

GWARANCJA, PEWNOŚĆ, UBEZPIECZENIE

Firma Tweetop zapewnia ubezpieczenie systemu do kwoty 4 mln złotych we współpracy z STU Ergo-Hestia. Polisa ubezpieczeniowa posiada indywidualny numer oraz informacje o beneficjencie ewentualnego odszkodowania (inwestorze zadania). Warunkiem uzyskania polisy jest wykonywanie robót przez firmę przeszkoloną przez Tweetop Sp. z o.o. oraz okazanie kopii dokumentów odbiorowych, w szczególności protokołu z prawidłowo przeprowadzonej próby ciśnieniowej.

ZESPÓŁ TWEETOP – KOMPETENTNI PARTNERZY

Zespół firmy Tweetop gwarantuje obsługę klientów na najwyższym poziomie. Pracownicy działu handlowego, jak również działów logistyki i produkcji, to ludzie z dużym doświadczeniem w branży, co sprawia, że klienci mogą na nich liczyć w każdej sytuacji. Wsparcie techniczne realizowane jest przez Dział Projektowo-Inwestycyjny, w którym problemy są rozwiązywane przez fachowców z wieloletnim stażem w branży instalacji rurowych z tworzyw sztucznych. Nasi eksperci posiadają uprawnienia budowlane do projektowania. W ramach usług świadczonych przez ten dział klienci mogą liczyć na wsparcie projektowe m.in. w zakresie obliczeń hydraulicznych ogrzewań płaszczyznowych (podłogowych i ściennych).

Duży może więcej!

ROZDZIELACZE MARKI KAN-THERM TO JUŻ KILKADZIESIĄT LAT TRADYCJI I DOŚWIADCZENIA W PRODUKCJI TYCH URZĄDZEŃ. POŁĄCZENIE NAJNOWSZYCH TECHNOLOGII PRODUKCJI, NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI MATERIAŁÓW ORAZ INNOWACYJNEJ KONSTRUKCJI TYCH URZĄDZEŃ JEST GWARANCJĄ PEŁNEJ SATYSFAKCJI NASZYCH KLIENTÓW. TO WŁAŚNIE Z MYŚLĄ O NICH KAN WPROWADZA ZUPEŁNIE NOWĄ LINIĘ TYCH PRODUKTÓW OPARTĄ O BELKI ZE STALI NIERDZEWNEJ KAN-THERM INOXFLOW.

10 LAT GWARANCJI na profil belki wszystkich rozdzielaczy KAN-therm InoxFlow.

2 LATA GWARANCJI na elementy regulacyjne, automatyki oraz pompę

Rozdzielacz to urządzenie służące do dystrybucji i równomiernego rozdziału medium grzewczego lub chłodzącego do poszczególnych odbiorników. Popularnie wykorzystywany jest w instalacjach grzewczych grzejnikowych, płaszczyznowych instalacjach ogrzewania lub chłodzenia (podłogowe, ścienne, sufitowe) a w niektórych przypadkach także w instalacjach ciepłej i zimnej wody użytkowej.

CO TO JEST KAN-THERM INOXFLOW?

KAN-therm InoxFlow to unikalna konstrukcja belki rozdzielacza, wykonana ze stali nierdzewnej gatunku 1.4301. O wyższości stali nierdzewnej, jako metalu szlachetnego, nad mosiądzem nie trzeba nikogo przekonywać. Ale w tym przypadku nie tylko o materiał chodzi. Dzięki zastosowaniu wysokiej jakości stali nierdzewnej przede wszystkim zmieniono konstrukcję i zwiększono rozmiar samej belki rozdzielacza do 11/4"! Co to oznacza dla naszych klientów? W porównaniu do obecnych, bardzo popularnych na rynku rozdzielaczy z mosiężnymi belkami, powierzchnia czynna belki KAN-therm InoxFlow zwiększyła się ponad 1,5 razy! To oznacza, że możliwości hydrauliczne rozdzielaczy KAN-therm InoxFlow zwiększyły się prawie dwa razy w porównaniu do wersji mosiężnych. Skąd taka zmiana? Wynika to z innej technologii produkcji rozdzielaczy InoxFlow oraz zastosowania profilu nierdzewnego o większej średnicy wewnętrznej i mniejszej grubości ściany niż w przypadku konstrukcji mosiężnej. Dzięki temu rozdzielacze KAN-therm InoxFlow mogą obsłużyć większą ilość pętli ogrzewania podłogowego bez obawy, że nie wystarczy im wydajności głównej belki tego urządzenia.

DLACZEGO WARTO WYBRAĆ KAN-THERM INOXFLOW?

Większe możliwości hydrauliczne rozdzielaczy KAN-therm InoxFlow to nie wszystko, co skrywa w sobie nowa linia tych produktów. Projektanci i konstruktorzy firmy KAN stanęli na wysokości zadania i stworzyli zupełnie innowacyjną konstrukcję. Stal nierdzewna w porównaniu do mosiądzu to także wyższa odporność na jony chlorkowe rozpuszczone w wodzie, jakże ważna w instalacjach wody użytkowej. Wysoka higieniczność i brak możliwości migracji niepożądanych pierwiastków (np. ołowiu) ze stopów metali do wody pitnej, to bardzo ważny aspekt zdrowotny tych urządzeń. Tego nie można powiedzieć o produktach mosiężnych bazujących szczególnie na mosiądzu niskiej jakości i niewiadomego pochodzenia.

Nowoczesny design gotowych wyrobów to zasługa całej rzeszy wzorników uczestniczących w procesie projektowania nowych rozdzielaczy InoxFlow. Specjalnie zaprojektowane tworzywowe obejmy wyposażone zostały w funkcję tłumienia drgań poprzez zastosowanie elastomerowych wkładek. Dzięki temu rozdzielacze KAN nie zakłócą spokoju nawet najbardziej wrażliwego ucha. Obejmy wyposażono także w znaczniki informujące o sposobie podłączenia źródła ciepła. Wszystko po to, aby uniknąć jakichkolwiek pomyłek podczas montażu instalacji.

Laserowe znakowanie belek logo KAN-therm to przede wszystkim gwarancja oryginalności produktu. Rozdzielacze InoxFlow wyposażono także w system identyfikacji pomieszczeń. Polega on na laserowej numeracji poszczególnych obwodów rozdzielacza na belce połączonej z możliwością opisu pomieszczeń na specjalnej naklejce załączanej w komplecie rozdzielacza. Naklejkę możemy bez problemu przykleić na wewnętrznej stronie drzwi szafki instalacyjnej.

Rozdzielacze InoxFlow dla płaszczyznowych instalacji grzewczych lub chłodzących mogą pracować także w układach glikolowych z mieszaninami antyzamarzającymi o stężeniu glikolu nawet do 50%. Zastosowanie przepływomierzy renomowanej firmy Taconova gwarantuje możliwość wykonania precyzyjnej regulacji przepływu przez poszczególne pętle. Belki rozdzielaczy wyposażone w przepływomierze na czas transportu są fabrycznie ustawiane rotametrami skierowanymi do dołu. Ma to zabezpieczyć przepływomierze przed ich mechanicznym uszkodzeniem. Dzięki odpowiedniej konstrukcji belki, podczas montażu

1

2

3

rozdzielacza w instalacji, nie trzeba jej całkowicie odkręcać od obejm. Wystarczy delikatnie poluzować śruby tworzywowego uchwytu, aby możliwe było przywrócenie poprawnego układu belki z przepływomierzami. To kolejny plus ułatwiający pracę instalatorom.

Belki rozdzielaczy KAN-therm InoxFlow posiadają przyłącza z gwintem wewnętrznym o rozmiarze 1", zaś podłączenia do poszczególnych obwodów realizowane są poprzez gwinty zewnętrzne z gniazdami Eurokonus o rozmiarze ¾" lub poprzez gwinty wewnętrzne ½" – w zależności od serii i przeznaczenia rozdzielacza. Rozdzielacze KAN-therm InoxFlow współpracują także z dotychczasową armaturą uzupełniającą np. zaworami spustowo-odpowietrzającymi, korkami, odpowietrznikami, dostępnymi w ofercie Systemu KAN-therm.

OFERTA KAN-THERM INOXFLOW

Nowe rozdzielacze KAN-therm InoxFlow docelowo zastąpią dotychczasowe mosiężne rozdzielacze marki KAN-therm. Dlatego też oferta nowych rozdzielaczy KAN-therm InoxFlow w 100% pokrywa obecne konstrukcje mosiężne. Dla instalacji grzewczych grzejnikowych, ewentualnie dla instalacji wody użytkowej zastosować możemy trzy serie rozdzielaczy InoxFlow.

Rozdzielacz KAN-therm InoxFlow serii RBB **(fot. 1)** to tzw. „golas", bez nypli ale z gwintami wewnętrznymi 1/2" oraz z otworem w górnej części belek i gwintem wewnętrznym ½" na zamocowanie np. odpowietrznika. Kolejna konstrukcja to seria RNN **(fot. 2),** wersja wyposażona w nyple G3/4" na poszczególnych obwodach, także z otworem w górnej części belek i gwintem wewnętrznym ½". Rozdzielacz InoxFlow serii RVV **(fot. 3)** to trzeci wariant rozdzielacza KAN-therm InoxFlow, który został wyposażony w nyple G3/4" oraz zawory odcinające przepływ na każdym obwodzie. Dzięki tej konstrukcji możemy całkowicie odciąć przepływ przez dany grzejnik bez konieczności zatrzymywania całej instalacji grzewczej.

Trochę większy wybór mamy w przypadku rozdzielaczy do ogrzewania/chłodzenia płaszczyznowego (podłogowego, ściennego lub sufitowego). Tu firma KAN oferuje kilka wariantów w zależności od wyposażenia rozdzielaczy. Generalnie możemy podzielić je na rozdzielacze pojedyncze lub rozdzielacze ze zintegrowaną grupą pompowo-mieszającą. Wśród rozdzielaczy InoxFlow bez grupy pompowo-mieszającej możemy znaleźć konstrukcje z zaworami regulacyjnymi oraz z przepływomierzami, w zależności którą opcję preferuje klient. W każdej z tych konstrukcji dostępne są kolejne trzy konkretne modele.

Rozdzielacz InoxFlow serii SVN **(fot. 4)** to wersja najprostsza, wyposażona tylko w zawory do regulacji hydraulicznej instalacji płaszczyznowej. Rozdzielacz InoxFlow serii SVT **(fot. 5)** to bardziej rozbudowana wersja tej konstrukcji z zaworami regulacyjnymi oraz zaworami do siłowników. Najbardziej rozbudowana opcja to rozdzielacz InoxFlow serii SVTU **(fot. 6)** z zaworami regulacyjnymi, zaworami do siłowników oraz sekcją spustowo-odpowietrzającą i korkami zamocowanymi z jednej strony belki rozdzielacza. Rozdzielacze z zaworami regulacyjnymi do wykonania zmiany nastawy zaworu wymagają zastosowania kluczy imbusowych. Dlatego też są doskonałą opcją dla inwestycji użyteczności publicznej, gdzie jest konieczność maksymalnego zabezpieczenia instalacji przed ingerencją nieupoważnionych osób.

4

5

6

7

8

9

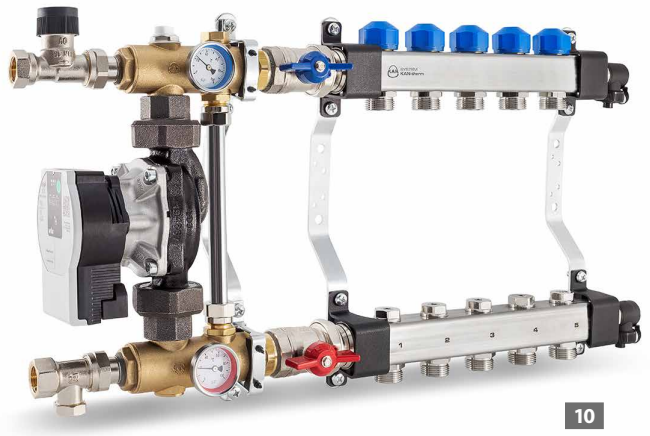
Kolejne trzy modele to najbardziej popularne na rynku wersje rozdzielaczy z przepływomierzami. Przepływomierze stosowane do produkcji wszystkich rozdzielaczy InoxFlow posiadają możliwość regulacji przepływu w zakresie 0–2,5 l/min, co daje możliwość wykonania precyzyjnej regulacji hydraulicznej instalacji.

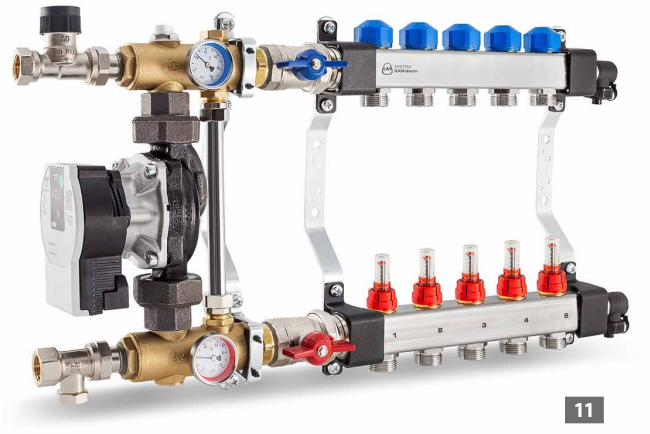
Tu także mamy wersję podstawową serii SFN **(fot. 7)** z samymi przepływomierzami, bardziej rozbudowaną serię SFT **(fot. 8)** z przepływomierzami i zaworami do siłowników oraz wersję najbardziej wyposażoną serii SFTU **(fot. 9)** z przepływomierzami, zaworami do siłowników oraz sekcją spustowo-odpowietrzającą i korkami zamocowanymi z jednej strony belki rozdzielacza. Rozdzielacze InoxFlow z przepływomierzami, z racji bardzo łatwego wykonania regulacji hydraulicznej (ustawienia wymaganego przepływu), są obecnie najbardziej popularnymi konstrukcjami stosowanymi na rynku instalacyjnym.

Ostatnie dwa modele rozdzielaczy InoxFlow to rozdzielacze ze zintegrowanymi grupami pompowo-mieszającymi.

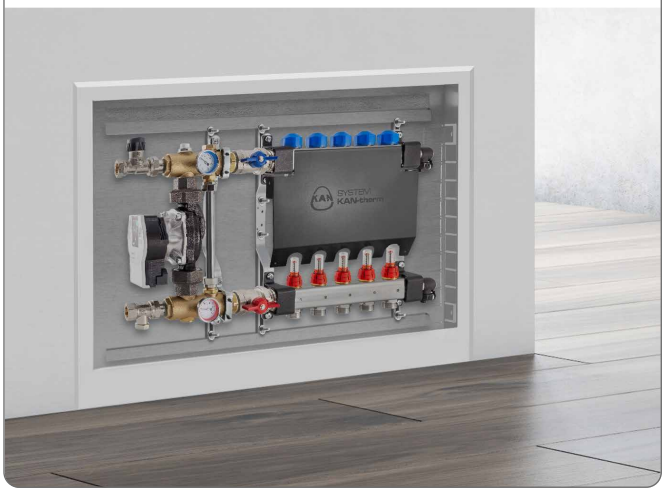
W tych konstrukcjach także zastosowano podział na serię STVP **(fot. 10)** z zaworami regulacyjnymi oraz serię STFP **(fot. 11)** z przepływomierzami. W obu tych seriach dostępne są w standardowym wyposażeniu zwory do siłowników, grupa spustowo-odpowietrzająca zamocowana w przelocie belek rozdzielacza oraz sama grupa pompowo-mieszająca. Ten typ rozdzielaczy jest bardzo popularnym rozwiązaniem w przypadku wykonywania instalacji mieszanych tj. połączeniu tradycyjnej instalacji grzejnikowej z instalacją podłogową, ścienną lub sufitową (niskotemperaturową).

mgr inż. Mariusz Choroszucha
Kierownik Działu Doradztwa Technicznego Grupy KAN


10


11

Jako dodatkowe wyposażenie wszystkich rozdzielaczy InoxFlow, specjaliści z firmy KAN opracowali unikalną i nowoczesną maskownicę. Możemy ją zastosować w celu uporządkowania i zabezpieczenia wszystkich elementów podłączeniowych rozdzielacza, głównie okablowania elektrycznego automatyki sterującej.



INNOWACYJNE WODOMIERZE i CIEPŁOMIERZE

przystosowane do zdalnego odczytu metodą inkasencką i online

Hydrodigit

GSD8-I

GSD8-RFM
z modułem radiowym

Hydrocal-M3

Hydrodigit wodomierz elektroniczny wyposażony w moduł radiowy

GSD8-RFM wodomierz jednostrumieniowy suchobieżny z dodatkowym modułem radiowym

GSD8-I nowy wodomierz jednostrumieniowy suchobieżny przystosowany do zdalnego odczytu

Hydrocal-M3 kompaktowy ciepłomierz mechaniczny

B METERS
metering solutions

KELLER Blue Line NC
siłownik termoelektryczny

OFERTA SYSTEMU OGRZEWANIA PODŁOGOWEGO KELLER FLOOR POSZERZYŁA SIĘ O KOLEJNY SIŁOWNIK TERMOELEKTRYCZNY. SIŁOWNIK KELLER BLUE LINE NC JEST URZĄDZENIEM DO OTWIERANIA I ZAMYKANIA OBWODÓW W SYSTEMACH OGRZEWANIA LUB CHŁODZENIA POWIERZCHNIOWEGO A TAKŻE OGRZEWANIA GRZEJNIKOWEGO.

Dzięki nowej konstrukcji i technologii otwieranie i zamykanie, instalacja i konserwacja są znacznie prostsze. Zawór można otworzyć ręcznie w dowolnym momencie, dzięki czemu następuje przepływ.

CO WYRÓŻNIA PRODUKT?

- Niewielkie rozmiary, szerokość całkowita tylko 39 mm, oznaczają wygodną instalację przy minimalnym rozstawie zaworów w belce rozdzielacza.
- Sprawdzona jakość zgodnie z IEC 60730-2-14.
- Wysokiej jakości, trwałe i niezawodne materiały „Made in EU".
- Wysoka klasa ochrony IP 54 zgodnie z EN 60529.
- Energooszczędny dzięki niskiemu poborowi mocy.
- Łatwa instalacja bez narzędzi.
- Przystępna cena.

Kod produktu	KEL 719711
Rodzaj	NC- Normalnie zamknięty
Rozmiar	M30x1,5 mm
Napięcie	230 V AC
Pobór mocy	1,2W
Skok	4,5 mm
Siła zamknięcia	100 N
Czas otwarcia	około 170 s
Klasa ochrony	IP54
Szerokość	39 mm
Kabel przyłączeniowy	2-żyłowy x 0,75 mm^2, długość 0,8 m, kolor biały

Smart Home dla każdego

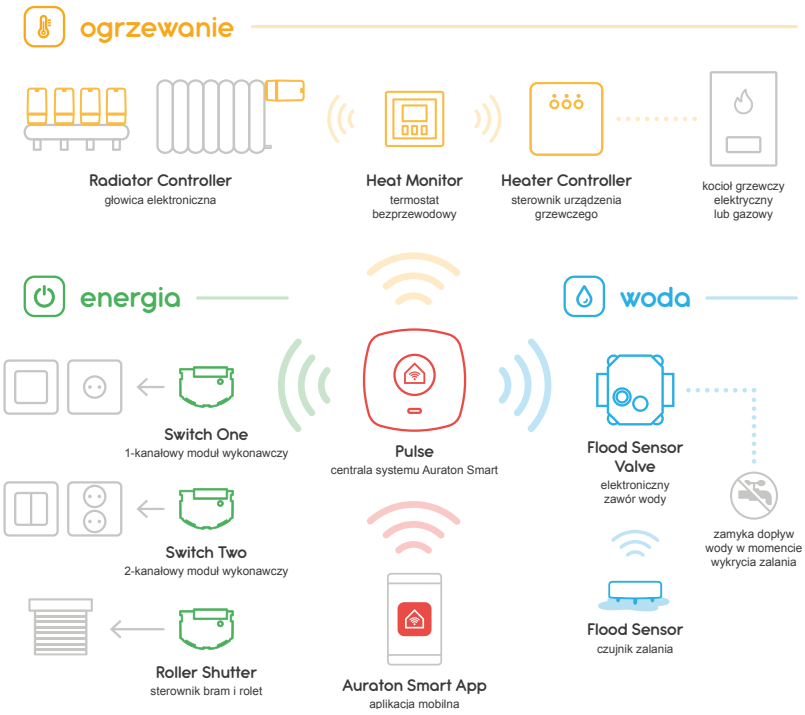
AURATON

Inteligentny dom daje możliwość nieograniczonej kontroli ogrzewania, energii i urządzeń elektrycznych. Zapewnia komfort, harmonię i bezpieczeństwo wszystkim domownikom dwadzieścia cztery godziny na dobę.

Rozwiązanie AURATON Smart to polski, innowacyjny system stworzony z myślą o domach, w których każdy domownik ma swoje indywidualne potrzeby. Pozwala zarządzać trzema najważniejszymi obszarami codziennego życia: energią, ogrzewaniem i wodą. Dzięki Auraton Smart App domownicy mogą z łatwością zmieniać temperaturę pomieszczeń, zamknąć zawór wody podczas wakacji czy kontrolować urządzenia elektryczne podłączone do Pulse – centrali systemu.

Możliwość dowolnej konfiguracji urządzeń i czujników, ustawianie własnych harmonogramów to najważniejsze funkcje AURATON Smart.

– *Nasze rozwiązania powstały z myślą o tym, aby dbać o komfort użytkowników i ich bezpieczeństwo. To co je wyróżnia to intuicyjność i prostota obsługi. Są stworzone dla każdego. W AURATON wierzymy, że dążenie do perfekcji nigdy się nie kończy, dlatego nieustannie rozwijamy nowe produkty i funkcje, które mają odpowiadać na potrzeby współczesnej rodziny* – mówi Hanna Stachowiak, Dyrektor Handlowy AURATON.



ZABEZPIECZ
INSTALACJE FERNOXEM

Produkty do czyszczenia i ochrony instalacji centralnego ogrzewania

Produkty rekomendowane przez czołowych producentów kotłów gazowych

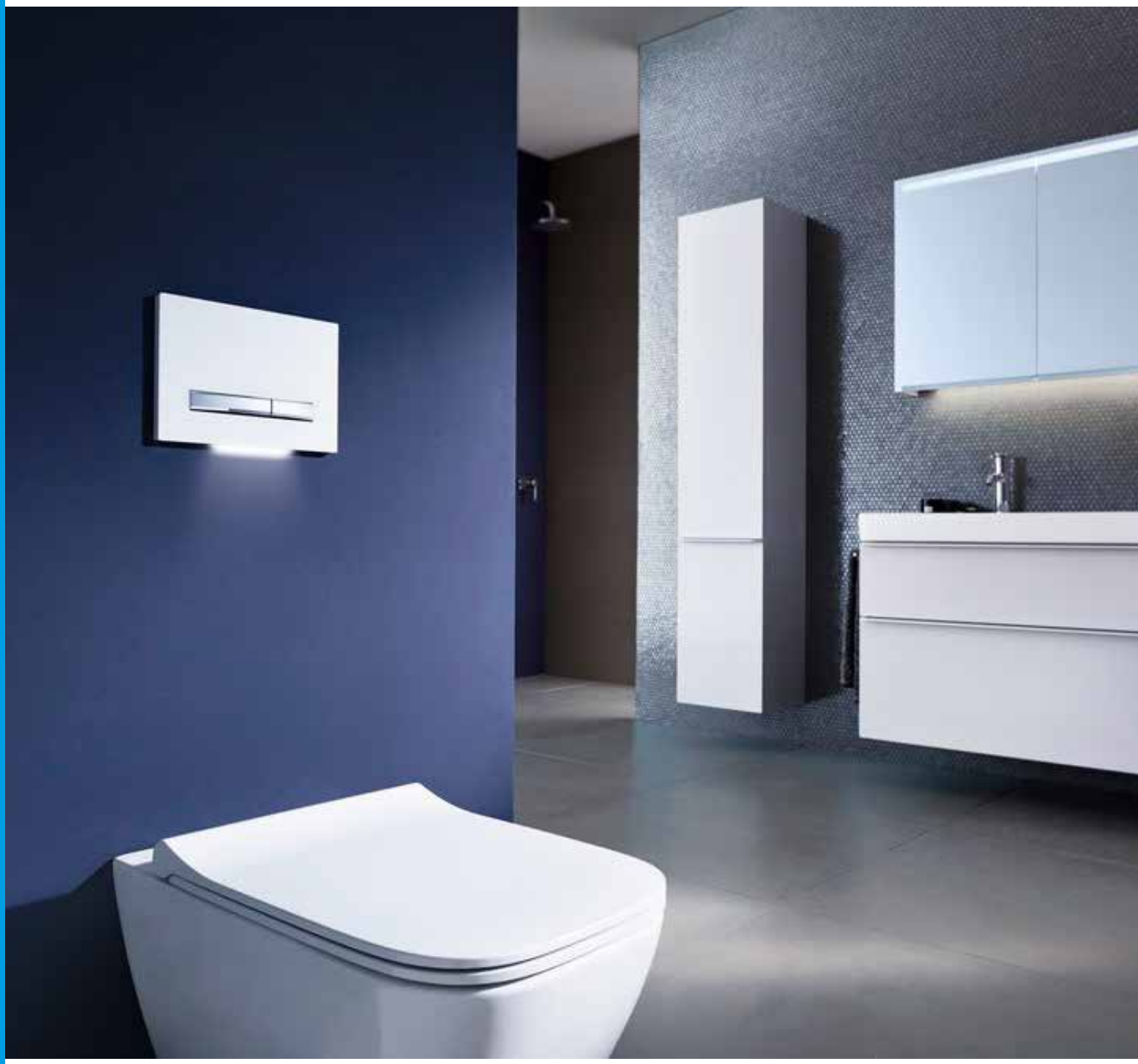
www.fernox.com.pl

FERNOX
MAKES WATER WORK

Geberit DuoFresh

Świeże powietrze dla każdego!

NIEPRZYJEMNE ZAPACHY W TOALECIE BYWAJĄ UCIĄŻLIWE. STOSUJEMY RÓŻNEGO RODZAJU METODY, ABY CZUĆ SIĘ W TYM POMIESZCZENIU BARDZIEJ KOMFORTOWO. WIETRZYMY, ZAPALAMY ŚWIECE LUB STOSUJEMY ZAPACHOWE ODŚWIEŻACZE POWIETRZA.



UNIWERSALNE ROZWIĄZANIE

Geberit od wielu lat zwraca uwagę na temat usuwania nieprzyjemnych zapachów w łazience. Dlatego też w 2019 roku wprowadziliśmy nową generację rozwiązania stelażowego – moduły Geberit DuoFresh. Tym razem postawiliśmy na uniwersalizm. Nowe moduły Geberit DuoFresh są dostępne w wersji do spłuczek podtynkowych Sigma 12 cm i Sigma 8 cm. Dodatkowo urządzenie można połączyć z dowolnym przyciskiem mechanicznym z serii Sigma – Sigma01,10,20,21,30 i 50. Wybór kolorów i wzorów przycisków tej grupy jest bardzo duży, ponieważ wiemy jak duże znaczenia ma dla Klienta dopasowanie przycisku do wystroju łazienki.

PODŁĄCZENIE SIECIOWE

Najważniejszą jednak cechą nowego rozwiązania DuoFresh jest możliwość montażu produktu zarówno w nowym budownictwie oraz w przypadku renowacji, doposażania łazienki – a sam montaż odbywa się bez konieczności dodatkowych przeróbek w zabudowie stelaża. Jedyną rzeczą, o której powinien pamiętać instalator przy montażu stelaża, to wyprowadzanie instalacji elektrycznej przy stelażu. Wcześniej przygotowana instalacja może zostać w późniejszym czasie wykorzystana nie tylko do rozwiązania DuoFresh, ale również do zasilania w prąd toalety myjącej lub bezdotykowego spłukiwania przy użyciu przycisku elektronicznego. Możliwości jest wiele, ponieważ wiemy, że nasze stelaże będą w łazienkach zamontowane jeszcze przez wiele lat, dlatego nie powinniśmy się zamykać na nowe rozwiązania.

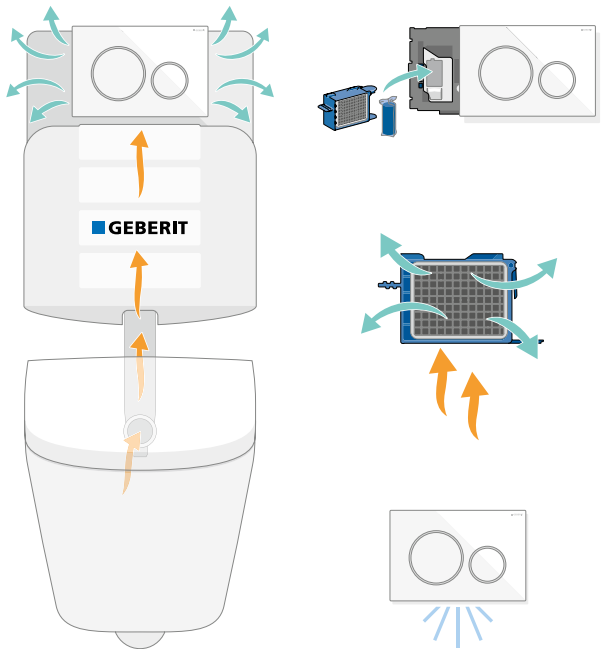
JAK TO DZIAŁA

Zapachy usuwane są bezpośrednio w miejscu ich powstawania, czyli w misce WC. Za odciąganie powietrza odpowiedzialny jest wentylator, który jest ukryty w spłuczce. Powietrze jest zassane przez zawór spustowy, a konkretnie przez przelew awaryjny zbiornika, który znajduje się we wnętrzu zaworu spustowego. Następnie powietrze jest oczyszczane przez filtr ceramiczny, po czym powraca do łazienki bokami przycisku spłukującego.

JESZCZE WIĘCEJ ZALET

Dzięki specjalnemu mechanizmowi płytkę przycisku spłukującego można przesunąć na bok jednym ruchem dłoni, zapewniając łatwy dostęp do pojemnika na kostki higieniczne, a także do ceramicznego filtra o strukturze plastra miodu, który należy okresowo wymieniać.

Natomiast dzięki czujnikowi zbliżeniowemu odciąg nieprzyjemnych zapachów zawsze włącza się automatycznie, gdy tylko ktoś usiądzie na miskę ustępową. Odciąg do usuwania nieprzyjemnych zapachów jest zatem doskonałym rozwiązaniem do zastosowania w toalecie dla gości.



Moduł DuoFresh tworzą: przycisk Sigma, filtr ceramiczny oraz pojemnik na kostki higieniczne oraz oświetlenie orientacyjne.

Moduł Geberit DuoFresh zapewnia także dodatkowy komfort dzięki ledowemu oświetleniu orientacyjnemu. Znajduje się ono za płytką przycisku i emituje dyskretne światło – idealne podczas nocnej wizyty w toalecie. Oświetlenie orientacyjne jest wraz z wentylatorem włączane i wyłączane przez czujnik zbliżeniowy.

Moduł DuoFresh posiada dyskretne podświetlenie orientacyjne, wskazujące drogę podczas korzystania z toalety w porze nocnej.

Przesuwając przycisk Sigma w bok, w łatwy sposób można dostać się do modułu aby wymienić filtr ceramiczny lub kostkę higieniczną.

Elektryczne ogrzewacze wody DELFIN i DELFIN Plus

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

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

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

Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN

Elektryczny ogrzewacz wody DELFIN Plus

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

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

Moda na czerń w strefie prysznica

CZARNY JEST OD KILKU SEZONÓW JEDNYM Z NAJMODNIEJSZYCH KOLORÓW PROPONOWANYCH DO ŁAZIENKI. DOBRZE POKAZUJE TO ZARÓWNO AKTUALNA OFERTA RYNKOWA, JAK I TRENDY PREZENTOWANE PODCZAS TARGÓW. ELEGANCJA I UNIWERSALNOŚĆ CZERNI POZWALAJĄ NA STWORZENIE ŁAZIENKI O NIEBANALNEJ STYLISTYCE, KTÓRA SPRAWDZI SIĘ MIMO ZMIENIAJĄCEJ SIĘ MODY.

Wśród nowości FERRO znalazły się zestawy natryskowe przesuwne z deszczownią: Rondo Lux Black, Squerto Lux Black, Rondo Black i Squerto Black. Idealnie uzupełnią one stylizację łazienki, w której dominuje czarna armatura umywalkowa czy wannowa. Będą także świetnie wyglądały z coraz popularniejszymi kabinami natryskowymi z czarnymi profilami.

ELEGANCJA I FUNKCJA

Zestawy natryskowe Rondo Lux Black i Squerto Lux Black to propozycje o wysublimowanym wzornictwie i ciekawych funkcjach. Głowice deszczowni są odsunięte stosunkowo daleko od ściany (ramię o długości 35 cm), co pozwala na wyjątkowo komfortową kąpiel. Świetnie sprawdzą się w łazienkach, w których na prysznic przeznaczono więcej miejsca – np. tych zaaranżowanych w formie kabiny typu walk-in.

Rondo Lux Black ma okrągłą deszczownię o średnicy 20 cm oraz okrągłą, 3-funkcyjną rączkę prysznicową. Squerto Lux Black posiada kwadratową deszczownię o wymiarach 20 x 20 cm oraz kwadratową, 1-funkcyjną rączkę prysznicową. Oba zestawy zaopatrzone są w przesuwny drążek metalowy o długości ok. 100 cm, a także elegancką, płaską półkę na kosmetyki z możliwością regulacji mocowania. Deszczownię i rączkę prysznicową wyposażono w Ferro Easy Clean System, który pozwala na łatwe usuwanie kamienia wapiennego.

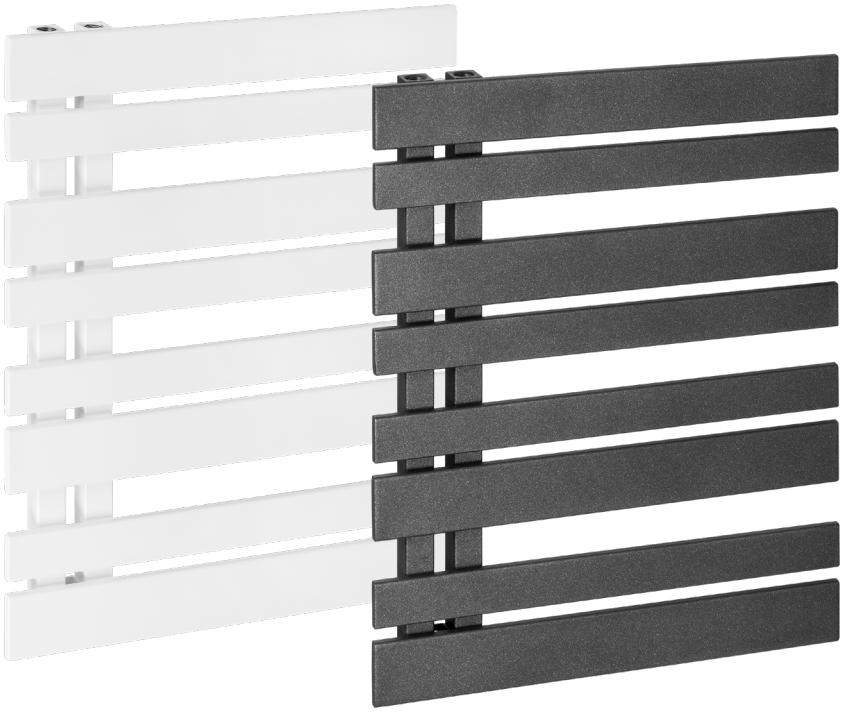
ROZWIĄZANIA DO KAŻDEJ ŁAZIENKI

Kolejne nowe zestawy natryskowe z deszczownią w kolorze matowej czerni to Rondo Black i Squerto Black. To funkcjonalne rozwiązania, które dodatkowo wyróżnia przystępna cena.

Zestaw Rondo Black posiada okrągłą głowicę deszczowni o średnicy 20 cm oraz okrągłą, 3-funkcyjną rączkę natryskową. Squerto Black ma kwadratową deszczownię o wymiarach 20x20 cm oraz kwadratową, 1-funkcyjną rączkę natryskową. Oba wyposażono w Ferro Easy Clean System, który pozwala na łatwe usuwanie kamienia wapiennego. Przesuwny drążek metalowy o długości ok. 100 cm umożliwia komfortową kąpiel wszystkim użytkownikom łazienki. Rondo Black i Squerto Black idealne wpiszą się w większość zróżnicowanych stylistycznie aranżacji łazienkowych.

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.

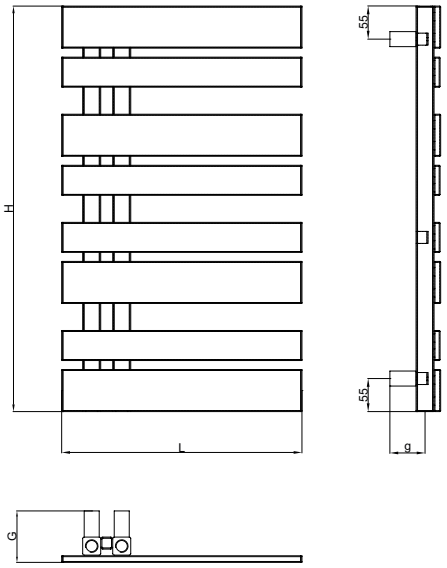
DOSTĘPNE MODELE

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*

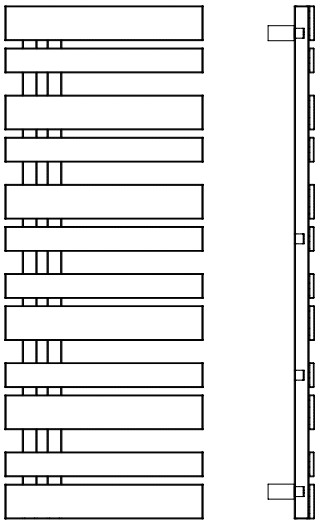
rozstaw przyłączy: 50 mm
* przy parametrach 75/65/20°C

UKŁAD GRZEJNIKA PRZY WYSOKOŚCI:

675 mm



1035 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

Drodzy Czytelnicy,

W wydaniu 1/2020 na stronie 46 zamieściliśmy nieprawidłową wersję schematów grzejnika Delfin Piano. Schematy zawarte w tym wydaniu Magazynu należy traktować jako te właściwe.

Marketing w czasach zarazy

OKAZUJE SIĘ, ŻE BRANŻA MARKETINGOWA JAK WSZYSTKIE INNE NIE BYŁA PRZYGOTOWANA NA EPIDEMIĘ KORONAWIRUSA. POJAWIA SIĘ JEDNAK PYTANIE CZY POWINNIŚMY SIEDZIEĆ Z ZAŁOŻONYMI RĘKAMI, CZEKAJĄC NA ZBAWIENIE? WRĘCZ PRZECIWNIE.

Patrzę na swoje zawodowe podwórko i mogę Wam powiedzieć, że nie narzekamy na nudę. Dzięki temu, iż mogliśmy spojrzeć na wszystko z zupełnie innego kąta, udało się dojść do pewnych wniosków, którymi chcemy się z Wami podzielić. Te ostatnie tygodnie spędzone w prowizorycznym, domowym biurze pozwoliły nam przede wszystkim zająć się porządkowaniem naszych własnych narzędzi jakimi do tej pory się posługiwaliśmy.

CO ZROBILIŚMY?

Oto kilka rzeczy, którymi zajęliśmy się na początku:

- zaczęliśmy od optymalizacji i aktualizacji naszej strony www w oparciu o nowe narzędzia SEO,
- przeanalizowaliśmy dotychczasowe działania w mediach społecznościowych i sprawdziliśmy, które działają a których po prostu należy się pozbyć,
- przenieśliśmy się całkowicie do świata online, począwszy od spotkań na WhatsAppie, przez konsultacje zdalne z klientami, na podpisywaniu umów o współpracę skończywszy,
- wprowadziliśmy nowe oprogramowanie do porządkowania własnych projektów i utrzymywania jeszcze lepszej harmonii między faktycznym stanem projektu a zbliżającym się deadlinem,
- umieściliśmy nienachalną kampanię GoogleAds, żeby wspomóc nasze własne działania.

Okazuje się, że w trudnych dla wszystkich czasach, ludzie potrafią być bardzo kreatywni i powinni wykorzystywać tę moc w odpowiedni sposób!

CZEGO NA PEWNO NIE WOLNO ROBIĆ?

Zaprzestawać działań marketingowych. Ten dział jak zwykle jako pierwszy idzie pod nóż w trudnych sytuacjach. Marki, które mają opracowaną strategię działania, muszą być w nich konsekwentne. Oczywiście sytuacja wymaga dopasowania do powagi sytuacji, ale nie należy kompletnie zamykać się na te działania. Specjaliści radzą, że należy zwiększyć nakład na marketing w czasie kryzysu, jeśli tylko mamy w budżecie jakiś bufor finansowy. Każda firma, która teraz zaryzykuje zbierze plon w przyszłości.

Jestem pewien, że większość agencji marketingowych dostała przynajmniej jeden telefon z informacją, że ze względu na sytuację klient rezygnuje ze współpracy. Wytłumaczenie: bo nie wie, co będzie za dwa miesiące. Takie działanie wynika niestety tylko ze strachu, bo firmy, które mają zaprojektowane strategie stabilnego wzrostu, mogą dopasować strategię do sytuacji. Mogą sobie pozwolić na przykład na przeniesienie całkowitego budżetu na działania online. Pod warunkiem, że taką strategię mają.

Przykład? Można przenieść się całkowicie do sieci rezygnując na przykład z outdooowych kampanii. Być może to słuszny trend – będziemy mieć ładniejsze miasta. Musimy pamiętać, że wszyscy nasi klienci przenieśli się teraz do sieci, czego dowodem może być na przykład, wzrost czasu spędzanego na Messengerze o 70% w przypadku użytkowników we Włoszech.

DO CZEGO ZACHĘCAMY?

Podejmij działanie i wykorzystaj ten czas kreatywnie! Zacznij od tego:

- Przejrzyj swoją stronę www i sprawdź, czy jest aktualna.
- Popatrz na swój fanpage na Facebooku, może masz jakiś ciekawy pomysł na artykuł, którym chcesz się podzielić ze swoimi klientami? Napisz go, masz teraz czas.
- Zobacz jak Twoja firma wygląda z Google Maps – wizytówka Google jest ważna. Sprawdź aktualność danych teleadresowych.
- Przyjrzyj się swojemu kanałowi na YouTube – być może jest już nieaktualny i wypadałoby dodać coś nowego
- Przyjrzyj się obecnym działaniom jakie powadzisz w marketingu i zastanów się, czy zrobiłeś wszystko, by ratować swoją firmę. Być może przy okazji wymyślisz nową markę lub nowy biznes.

Więcej kreatywności znajdziesz na www.reequest.pl, a jeśli szukasz pomocy w tej dziedzinie nie wahaj się i zadzwoń – zacznijmy od rozmowy.

Piotr Byliński
szef agencji kreatywnej Reequest

Nowi na pokładzie

OTO SIEDEM GRZECHÓW POPEŁNIANYCH PODCZAS WDRAŻANIA NOWYCH PRACOWNIKÓW. Z TEGO ARTYKUŁU DOWIESZ SIĘ NIE TYLKO, JAKICH BŁĘDÓW NALEŻY UNIKAĆ, ALE RÓWNIEŻ JAK REALIZOWAĆ PROCES ONBOARDINGU PRAWIDŁOWO.

#1 – BRAK INFORMACJI O ZATRUDNIENIU NOWEJ OSOBY

Sam byłem świadkiem sytuacji, gdy do firmy przychodzi nowy pracownik. Zgłasza się na recepcję, a recepcjonistka nie wie, kim on jest i o co chodzi, więc zaczyna dzwonić i dopytywać się o całą sytuację. W głowie nowej osoby pojawia się wtedy najprawdopodobniej myśl: „ale chaos, w co ja wdepnąłem".

Aby uniknąć tego typu sytuacji, wyślij co najmniej z tygodniowym wyprzedzeniem e-maila do osób, które powinny wiedzieć o nowym członku zespołu. W treści nie tylko poinformuj, że nowa osoba pojawi się w firmie, ale też poproś wszystkich o pozytywne i życzliwe jej przyjęcie oraz pomoc we wdrożeniu.

#2 – BRAK PRZYGOTOWANEGO STANOWISKA PRACY

Czasami problem zaczyna się już od tego, że nie mamy przygotowanej do podpisu umowy o pracę. Później okazuje się, że brakuje haseł dostępu, konto e-mail nie jest skonfigurowane, a ktoś zapomniał o zamówieniu wizytówek.

Zdarzają się też jeszcze bardziej ekstremalne sytuacje: że stanowisko pracy w ogóle nie zostało przygotowane. Nie zamówiono na czas telefonu, komputera czy samochodu służbowego lub też nowa osoba nie ma na czas zorganizowanego miejsca pracy (biurko, krzesło) i musi siedzieć na uboczu. Wiem, że dla wielu osób czytających ten artykuł, ta sytuacja brzmi znajomo.

Przygotuj zatem check-listę niezbędnych dokumentów oraz narzędzi pracy z potrzebnym terminem realizacji oraz nazwiskami osób odpowiedzialnych za ich przygotowanie. Po każdej rekrutacji sprawdź, które pozycje z tej listy wymagają podjęcia natychmiastowych działań, a które trzeba zaplanować, aby o nich nie zapomnieć. Raz stworzoną listę będzie można wykorzystywać wielokrotnie przy każdej kolejnej rekrutacji.

#3 – BRAK WDROŻENIA W ORGANIZACJĘ

Problem dotyczy nie tylko dużych firm, ale również tych średnich i małych. W każdej organizacji pracownik powinien zapoznać się z takimi elementami jak:

- historia, misja i wizja firmy,
- struktura organizacyjna,
- wartości, cele, zasady i dobre praktyki,
- do kogo należy zawracać się z poszczególnymi sprawami.

Warto pamiętać, iż nie można oczekiwać respektowania i działania według zasad, które nie zostały nowemu pracownikowi zakomunikowane.

Ten etap to dobry moment do wdrożenia również w stanowisko pracy, a do tego przydaje się – Opis stanowiska pracy. Taki dokument umożliwia omówienie z nowym pracownikiem w szczegółowy i uporządkowany sposób zarówno zakresu jego obowiązków, jak i oczekiwań i odpowiedzialności.

#4 – BRAK OSOBY ODPOWIEDZIALNEJ ZA WDROŻENIE

Brak wyznaczonej osoby do wdrażania nowych pracowników stwarza u nowego członka zespołu wrażenie chaosu organizacyjnego. Wdrażany pracownik staje się dla większości osób problemem, bo trzeba się nim zająć. Często zatem zamiast szybko przejąć nowe obowiązki, siedzi i przegląda katalogi, z których niewiele rozumie, przygląda się pracy innych lub „wspiera" osoby, które są na tyle sprytne by wykorzystać nieświadomość nowego członka zespołu co do zakresu jego obowiązków.

Warto zatem wyznaczyć osobę, która będzie koordynatorem procesu wdrożenia i mentorem dla nowego pracownika. Wówczas wie on do kogo może się zwrócić z pytaniami i wątpliwościami. Rolą tej osoby jest właściwe zorganizowanie procesu wdrożenia oraz bieżące zbieranie informacji zwrotnej od pracownika odnośnie jego opinii. Wówczas wszyscy pracownicy zaangażowani w proces wdrożenia są świadomi, iż ich praca zostanie oceniona.

Na mentora powinna być wybierana osoba, która ma nie tylko wysokie kompetencje zawodowe, ale też posiada kompetencje miękkie – umiejętności budowania relacji i szczerą chęć pomocy.

#5 – BRAK PLANU I USTALONYCH CELÓW WDROŻENIA

Jest to jeden z najczęściej popełnianych błędów i najbardziej wpływa on na poziom przygotowania pracownika. Przepuszczanie nowej osoby przez wszystkie działy w firmie bez określonego celu, harmonogramu, metod weryfikacji zdobytej wiedzy jest marnowaniem czasu.

Warto zatem przygotować Arkusz Wdrożenia, który będzie mapą drogową dla osób zaangażowanych w ten proces. Zawarty w nim harmonogram powinien obejmować w zależności od stanowiska od 30 do 90 pierwszych dni pracy. Taki arkusz powinien zawierać:

- Główne cele programu wdrożeniowego.
- Cele szczegółowe.
- Wytyczne dla osób realizujących i nadzorujących program.
- Zawartość i forma realizacji wdrożenia w poszczególnych działach.
- Plan tego gdzie i w jakim dniu pracownik powinien się stawić.
- Czas i forma weryfikacji zdobytej wiedzy.

Warto też pomyśleć o usprawnieniu procesu wdrażania za pomocą nagrań wideo, które można umieścić na dedykowanych platformach, ewentualnie jako prywatne linki w serwisach YouTube lub Vimeo. Wdrażanie kolejnych pracowników wówczas będzie mniej absorbujące, gdyż raz stworzone materiały można wykorzystywać wielokrotnie. Możemy w ten sposób szkolić pracowników w zasadzie ze wszystkiego: produktu, procedur, systemu informatycznego, kompetencji miękkich, a korzystając z dedykowanej platformy szkoleniowej można dodatkowo za pomocą testów sprawdzić poziom przyswojenia wiedzy.

#6 – ZBYT KRÓTKI OKRES WDROŻENIA I PRZEŁADOWANIE WIEDZĄ

Pierwsze tygodnie pracy nowego pracownika, to zwykle czas intensywnego szkolenia. Wszyscy starają się przekazać jak najwięcej informacji, często bardzo szczegółowych, ale dawkowanie zbyt dużej ilości wiedzy na raz wywołuje odwrotny skutek od zamierzonego. Przekazywanie wiedzy małymi porcjami w dłuższym czasie daje znacznie lepsze efekty, niż zmasowany atak informacyjny. Wynika to z ograniczonych możliwości percepcyjnych człowieka.

Szczególnie przy projektowaniu szkoleń produktowych warto pamiętać o zasadzie Pareto: 20% produktów z oferty firmy zwykle generuje 80% sprzedaży, 20% towaru na magazynie jest w ciągłej rotacji, a pozostałe są sprzedawane sporadycznie. Nowy pracownik nie musi wszystkiego wiedzieć od razu, ale powinien opanować dobrze podstawową wiedzę. W pierwszym miesiącu pracy należy skupić się wyłącznie na rzeczach najważniejszych, a następnie systematycznie go doszkalać i uzupełniać potrzebną wiedzę.

#7 – BRAK INFORMACJI ZWROTNEJ PO ZAKOŃCZENIU WDROŻENIA

Jest to niezbędny element, aby dostosować program wdrożeniowy do realiów pracy. Nie ma takiej możliwości, aby na początku zaplanować doskonały proces wdrożeniowy. Systematyczne gromadzenie informacji zwrotnej od nowych pracowników pozwala go usprawnić i podnosić jego efektywność. O co warto pytać pracownika po zakończonym procesie wdrożenia?

1. Czy czujesz się przygotowany do samodzielnej pracy?
2. Co Ci się podobało, a co Ci się nie podobało w tym okresie?
3. W jakim dziale, wg Ciebie, pozyskana wiedza jest najbardziej przydatna?
4. Co byś rekomendował/-a, aby usprawnić proces wdrożenia?

Na koniec warto dodać, iż osoba, która zakończyła zaplanowany proces intensywnego wdrożenia (1–3 miesięcy) nadal powinna być otoczona wsparciem i powinna być doszkalana, a jej poziom wiedzy monitorowany. Metoda „rzucenia na głęboką wodę", często kończy się stresem. Frustracją pracownika i ostatecznie jego odejściem z firmy.

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.

KOMUNIKACJA AUTOMATYCZNA

PANDEMIA COVID-19 W ZNACZNYM STOPNIU WPŁYWA NA FUNKCJONOWANIE ŚWIATOWYCH GOSPODAREK. WYJĄTKU NIE STANOWI TU RÓWNIEŻ POLSKA. ZMIENIŁO SIĘ NIE TYLKO NASZE ŻYCIE CODZIENNE, LECZ ZNACZNEMU PRZEKSZTAŁCENIU ULEGA RÓWNIEŻ SPOSÓB ZARZĄDZANIA KLUCZOWYMI PROCESAMI PRZEDSIĘBIORSTW. JAK MIMO KRYZYSU DZIAŁAĆ BEZPRZESTOJOWO?

Wpływ pandemii na globalną ekonomię jest niekwestionowany. Blisko trzy czwarte spośród 2900 respondentów (managerowie wysokiego szczebla) ostatniej edycji badania EY Global Capital Confidence Barometer przyznało, że pandemia wywrze ogromny wpływ na światową gospodarkę. Zwłaszcza na łańcuchy dostaw. Spadek konsumpcji produktów i usług w konkretnych sektorach na rzecz ich zwiększenia w innych, ograniczenie importu i coraz mocniejszy akcent na produkcję „domową" siłą rzeczy odmieni ich dotychczasowe oblicze.

Trudno jeszcze dziś o precyzyjne wyliczenia strat spowodowanych przez pandemię oraz towarzyszące jej restrykcje i ograniczenia dla poszczególnych gałęzi gospodarki, lecz pewne jest jedno. Im szybciej uda się podjąć działania na rzecz maksymalnego ograniczenia wpływu aktualnej sytuacji na kondycję przedsiębiorstw, tym znacznie silniejsza pozostanie ona po minięciu pandemii.

Firmy zdają sobie z tego sprawę, toteż dotychczasowe formy komunikacji pomiędzy przedsiębiorstwami ulegają bardzo dynamicznym zmianom. Bezpieczny oraz szybki przepływ informacji, zamówień czy faktur to obecnie nie tyle udogodnienie co konieczność. W związku z tym, rośnie zapotrzebowanie na rozwiązania pozwalające na wymianę danych z partnerami na całym świecie, niezależnie od lokalizacji, ich zaawansowania technologicznego i użytkowanych systemów informatycznych. Obecny czas wymaga pełnej kompatybilności w komunikacji, która jest podstawą efektywnego zarządzania łańcuchami dostaw. Nie dziwi zatem fakt, iż ponad połowa managerów uczestniczących we wspomnianym badaniu EY już teraz podejmuje kroki w stronę ich zautomatyzowania, zaś 41% tę automatyzację istotnie przyspiesza.

CAŁY ŚWIAT PRACUJE ZDALNIE

Pomimo pozamykanych biur biznes działa dalej. Wszędzie, gdzie jest to możliwe, wprowadzono system pracy zdalnej. Rozlokowanie pracowników poza tradycyjnym miejscem pracy generuje dodatkowe problemy w postaci komunikacji wewnętrznej, jak choćby przekazywanie sobie dokumentów papierowych pomiędzy działami czy telefoniczne potwierdzanie realizacji zamówienia. Międzynarodowy charakter przemysłu sprawia, że komunikacja pomiędzy przedsiębiorstwami nie zawsze zamyka się w obszarze kraju, regionu czy kontynentu. To dodatkowy poziom trudności w ustalaniu zasad komunikacji biznesowej.

Przy takiej formie pracy niezbędne są rozwiązania pozwalające na szybką, bezbłędną oraz nie generującą wysokich kosztów wymianę danych. Niezwykle istotne jest także ograniczenie do minimum udziału człowieka w procesie wymiany tych informacji, w czasie, gdy specjalistów „na pokładzie" firm zwyczajnie brakuje.

AUTOMATYZACJA PROCESÓW

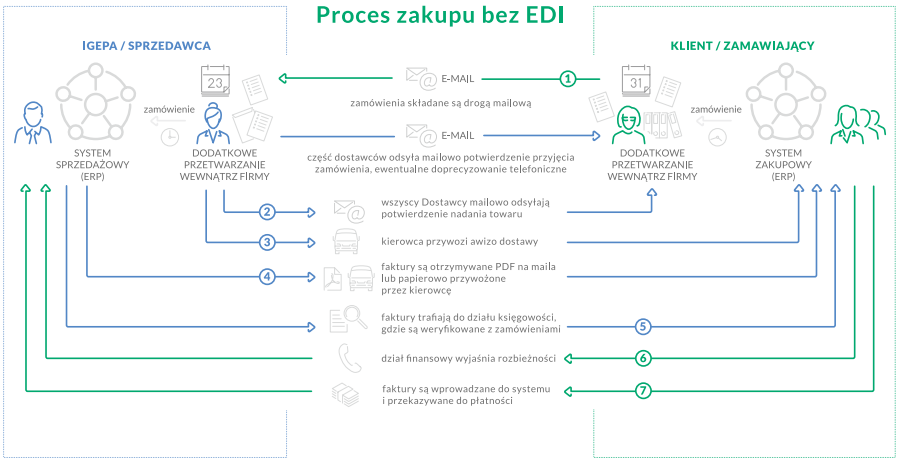
Słowem klucz staje się więc automatyzacja. Obecnie zdecydowana większość polskich firm korzysta z różnych systemów obsługujących komunikację handlową, zarządzanie magazynami, które pozwalają na zautomatyzowanie części procesów.

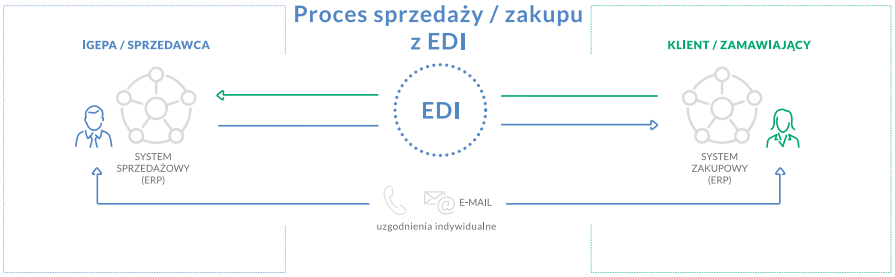
Automatyzacja procesów to dla przedsiębiorstwa przede wszystkim:

- zminimalizowanie błędów,
- przyśpieszenie dotychczasowych procesów,
- oszczędności zasobów ludzkich, materiałowych oraz czasu,
- możliwość wykonywania zaawansowanych analiz – dzięki zestawianiu dokumentów w postaci cyfrowej,
- możliwość planowania w oparciu o szeroki zakres danych,
- szybka komunikacja z kontrahentami,
- ograniczenie w kontaktach międzyludzkich (dość istotne w czasie epidemii),

Większość systemów obecnych na polskim rynku ma możliwość stworzenia pełnej integra-

cji z najnowszymi rozwiązaniami dostępnymi na rynku. Oznacza to, że wszystkie dane z dokumentów takie jak zamówienia, dane kontrahenta, konta bankowe, zamawiane towary, sposób płatności oraz wiele innych są automatycznie zaczytywane do systemu. W dobie pracy zdalnej i potężnych braków kadrowych, które nieuchronnie będą się pogłębiać, automatyzacja jest w stanie zapobiec niepotrzebnym zastojom w przedsiębiorstwie, gdyż pozwala na zaczytanie danych np. z zamówienia do systemu i na ich podstawie wygenerowanie kolejnych niezbędnych dokumentów przez system (awizo, faktura). Wykluczenie przepisywania ręcznego z całego procesu zamówienia, pozwala nie tylko na uniknięcie błędów, ale także generuje oszczędności.





E-FAKTURA

Gwarancja dostarczenia faktury, gdy poczta oraz firmy kurierskie borykają się z problemami, jest nie lada wyzwaniem. Problem z dostarczeniem dokumentu i wyjaśnianiem ewentualnych błędów, bądź też korektą, wymaga dodatkowych nakładów pracy oraz wpływa na płynność finansową. W czasie kryzysu minimalne nawet opóźnienie w płatnościach, spowodowane problemami z doręczeniem faktury, może wręcz decydować o dalszym funkcjonowaniu biznesu. Ponadto ograniczenie wizyt na poczcie i zminimalizowanie kontaktów z listonoszem czy kurierem to większe bezpieczeństwo dla każdego pracownika.

Najprostszym i najtańszym rozwiązaniem jest skorzystanie z odpowiedniego portalu, który nie wymaga instalowania dodatkowego systemu, a jedynie komputera z dostępem do Internetu. Jednym z taki rozwiązań, może być EDI (Electronic Data Interchange), czyli elektroniczna wymiana danych. Ideą EDI jest wymiana danych pomiędzy systemami informatycznymi, nie pomiędzy ludźmi (jak to się dzieje w przypadku poczty elektronicznej). Dzięki takiemu portalowi niemal od ręki można rozpocząć wymianę zamówień, faktur czy awiz dostawy z dowolnym kontrahentem, w dowolnym miejscu na świecie.

ZAKUPY

Obecnie biznes, o ile tylko jest w stanie, funkcjonuje online. Wdrożenie zamówień EDI i ich potwierdzeń sprawia, że firma zyskuje na konkurencyjności. Dzięki auto-obsłudze zakupów przedsiębiorstwa mogą gwarantować natychmiastowy odbiór zamówień i śledzić kolejne kroki ich realizacji (zamówienie, potwierdzenie zamówienia, awizo dostawy, faktura, potwierdzenie dostarczenia faktury). Przedstawione powyżej schematy pokazują istotne różnice w całym procesie zakupów, bez wsparcia rozwiązania EDI oraz z nim.

Zmniejszona ilość czynności oraz gromadzenie danych w jednym miejscu to mniejsza ilość pomyłek oraz lepiej zorganizowane dostawy.

CZAS DZIAŁAŃ, CZAS DECYZJI

Rozwój epidemii sprawia, że planując ciągłość procesów biznesowych trzeba liczyć się z niedostępnością części pracowników, zarówno w swojej firmie, jak i przedsiębiorstwie kontrahenta. Konieczność hospitalizacji czy odbycia kwarantanny w izolacji od otoczenia może skutecznie wyłączyć niektóre osoby z pracy. Narzędzia pracy zdalnej, digitalizacja przetwarzania dokumentów księgowych (e-faktury) oraz systemy wspierające koordynację pracy rozproszonych zespołów, dają sporą szansę na nieprzerwane działanie mimo konieczności przejścia nawet w 100% tryb pracy zdalnej. Dla przykładu – przesłanie 1000 rocznie faktur z wykorzystaniem systemu EDI to oszczędność 75% czasu jednego pracownika/etatu.

Już dzisiaj wiemy, że po zakończeniu kryzysu, właściwe planowanie procesów biznesowych z uwzględnieniem obiektywnych czynników ryzyka stanie się jednym z priorytetów dla menadżerów. Dzięki EDI potrzeba przetwarzania informacji przez człowieka jest zredukowana do minimum, ponieważ procesy translacji, konwersji i transportu danych są obsługiwane automatycznie.

Od blisko 25 lat EDISON S.A. jako operator EDI, oprócz wszystkich kwestii technicznych, zajmuje się również analizą celów biznesowych i wyborem najlepszego, dopasowanego do potrzeb przedsiębiorstwa, rozwiązania. EDISON S.A. jest członkiem EDITEL Group, która od ponad 30 lat świadczy usługi elektronicznej wymiany danych na terenie Europy. Przygotowanie przedsiębiorstwa, przeprowadzenie audytu i wskazanie najwłaściwszych rozwiązań na „dziś" i na „jutro" to podstawa działań EDISON S.A.

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.

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

11 ZASAD DLA LIDERÓW

GDY NASTAJĄ TRUDNE CZASY – SPORO SIĘ ZMIENIA: NASZE PRIORYTETY, PUNKTY WIDZENIA A TYM SAMYM – MY SAMI. JEST JEDNAK 11 ZASAD, KTÓRE DOTYCZĄ ABSOLUTNIE KAŻDEGO Z NAS I KTÓRE MOGĄ STAĆ SIĘ POMOCNE W TYCH NIEŁATWYCH I DZIWNYCH CZASACH. POMAGAM LUDZIOM W WYKORZYSTANIU ICH POTENCJAŁU, INSPIRUJĘ ICH DO WYKONANIA DZIAŁAŃ, KTÓRE SPOWODUJĄ, ŻE ZNAJDĄ SIĘ W MIEJSCU, DO KTÓREGO DĄŻYLI I BĘDĄ ROZWIJAĆ SIĘ DALEJ. WSZYSTKO TO ZA POMOCĄ METOD JAKIE STOSUJĄ NAJWIĘKSI I NAJBARDZIEJ WPŁYWOWI LIDERZY NA ŚWIECIE.

WSZYSTKO CO JEST COŚ WARTE, WYMAGA WYSIŁKU

W czasie kryzysu jest jeszcze trudniej. Trzeba sięgać po wszystko, co wartościowe. Musisz się rozwijać i szkolić, pokonywać bariery. Nie otrzymujemy zwycięskiego życia w prezencie, ono staje się takim dopiero wtedy, gdy pokonujemy ograniczenia. Nie możesz mieć wysokich wymagań, mając słabe nawyki. Jeżeli wierzysz w łut szczęścia istnieje wielkie prawdopodobieństwo, że bardzo emocjonalnie zareagujesz na kryzys.

ZAWSZE JEST JAKAŚ ODPOWIEDŹ

Różnica pomiędzy ludźmi sukcesu i dobrymi przywódcami, a tymi którym się nie udaje, polega na tym, w jaki sposób myślą. Ludzie sukcesu zawsze poszukują odpowiedzi. W tym czasie jest to szczególnie ważne. Jeżeli nie masz odpowiedzi – poszukaj rozwiązania. Ono istnieje. Jedyną gwarancją lepszego jutra jest rozwój.

POZWÓL PRZECIWNOŚCIOM LOSU POMÓC CI ODKRYĆ, KIM NAPRAWDĘ JESTEŚ

Twoja strefa komfortu została zaburzona, to najlepszy moment, żeby poznać swoją siłę. Jestem pewien, że odkryjesz coś czego wcześniej nie wiedziałeś. A może okaże się, że coś możesz zmienić? Bob Marley powiedział: „Nigdy nie wiesz jak silny jesteś, dopóki Twoja siła nie jest jedynym rozwiązaniem".

ROZWIJAJ POZYTYWNĄ POSTAWĘ ŻYCIOWĄ

Jeśli przyjmiesz pozytywną postawę życiową, wszytko to co cię spotka, nawet negatywne sytuacje będą dla ciebie korzyścią i nauką. Postawa życiowa to zbiór nastawień, założeń i oczekiwań, jakie ludzie mają wobec siebie, innych i swojego świata. Jeżeli masz negatywną postawę, pozytywy nie będą cieszyć cię tak jak mogłyby, a negatywy będziesz odczuwać intensywniej.

KARM SWOJĄ WIARĘ

Jeśli na czymś się skupisz, to się rozwinie. To jest kwestia wyboru. Na czym się teraz skupiasz? Na wierze, którą karmisz, czy na strachu? Pewnie znacie tę opowieść o dwóch wilkach. Ojciec opowiadał synowi o tym, że w każdym człowieku mieszkają dwa wilki: dobry i zły. „Który wygra?" – zapytał chłopiec. „Ten, którego karmisz" – odpowiedział ojciec. To nie oznacza, że nie masz negatywnych emocji. Każdy je ma. Chodzi o to, czy je karmisz. Ilu z Was zna takich ludzi, którzy karmią siebie i innych negatywnymi emocjami? Znajdują wszystko, co złe. Zanim ich ocenisz, zastanów się, co sam wspierasz.

DZIAŁANIA WPŁYWAJĄ NA EMOCJE

Czy jeżeli masz zły nastrój, to zaczniesz się śmiać? Jeżeli myślisz, że jesteś do niczego, to jakie będzie Twoje działanie? To działa też w drugą stronę. Żadne złe emocje nie dadzą Ci dobrego działania. Za to dobre działanie da Ci dobre emocje. Jakie podejmujesz działanie, żeby pobudzić pozytywne uczucia? Ja np. prowadzę transmisje na żywo na Facebooku, piszę ten artykuł, nagrywam podcast. Uwielbiam to, bo zawsze daje mi to mnóstwo emocji. Tych dobrych. Za dobrymi emocjami mogą iść zyski. Jak szybko po negatywnej emocji jesteś w stanie podjąć pozytywne działanie? Co wywoła u Ciebie pozytywne emocje, a jak możesz je „dać" zespołowi?

SPRAW, BY LICZYŁO SIĘ DLA CIEBIE TU I TERAZ

Przeciwności idą zawsze w parze z niepewnością. Pytamy często o przyszłość: ile to potrwa, jak długo? Wszyscy zadajemy sobie te pytania. Tyle, że część ludzi nic z tym nie robi, a część postanawia działać. Działać musisz zacząć dzisiaj. To dzisiaj wybierasz, co robisz. Nie możemy kontrolować jutra, możemy za to wybierać, co będzie dzisiaj. Mój mentor John Maxwell napisał książkę „Liczy się dzisiaj". Mówi w niej o tym, jakie postanowienia podejmuje każdego dnia. „Już dzisiaj (…) przyjmę prawidłowe nastawienie, określę i zacznę stosować priorytety, będę dbał o zdrowie, będę ćwiczył myślenie, będę postępował z zaangażowaniem, nawiążę i będę umacniał silne relacje, będę się rozwijał (…)." Od decyzji podjętych dzisiaj zależy to, co będzie jutro.

ZASTANÓW SIĘ, ZAMIAST REAGOWAĆ NA PRZECIWNOŚCI LOSU

Znacie definicję bycia wariatem? To oznacza robienie czegoś sprzecznego ze zdrowym rozsądkiem, na przykład powtarzanie w kółko tych samych rzeczy i oczekiwanie innych rezultatów. Zamiast reagować na wszystko, co nam się przytrafia, potrzebujemy refleksji. Jak to możemy zrobić? Refleksja pozwala na spojrzenie z zewnątrz. Pozwól, że podpowiem Ci pewną strategię. A gdybyś tak wieczorem usiadł/usiadła i zadał sobie proste pytania? Wiem, że powiesz, że nie masz czasu. Ale wierz mi: chwila refleksji zaoszczędzi Ci wiele godzin bezproduktywności. Zapytaj siebie:

- co się dzisiaj w Twoim życiu wydarzyło (przewiń cały swój dzień do tyłu)?
- czego dziś się nauczyłeś, a nie wiedziałeś wcześniej?
- co ci się w tym dniu podobało?
- co mógłbyś zrobić, żeby przeżyć ten dzień lepiej?

95% emocji determinowanych jest przez to, jak mówisz do siebie. Ta strategia powyżej, to sposób na to, aby mówić dobrze.

PRZECIWNOŚCI SPRAWIAJĄ, ŻE JESZCZE BARDZIEJ JESTEŚ POWIĄZANY Z LUDŹMI

Wypełnia się luka, bo wszyscy mamy tę samą przeszkodę. Mówię o tym, że chcę mieć przyjaciół, a nie fanów. Współpracowników, a nie pracowników. Jeżeli masz podwładnych i fanów, to masz lukę między sobą a ludźmi. Trudności tę lukę zamykają. Zobaczcie, ile wspaniałych rzeczy zaczęło się dziać. Mam wrażenie, że ludzie mimo tego, że są od siebie dalej, to są tak naprawdę bliżej. Niektóre korporacje przekazują ogromne dary albo przerzucają się na produkcję maseczek. Rozmawiałem z Dyrektorką jednej z firm kosmetycznych – wiecie, że mają braki pewnych produktów na magazynach? Dlatego, że przerzucili się na produkcję środka dezynfekcyjnego, który dają do szpitali za darmo. Trudne czasy zbliżają ludzi. Jeżeli chcesz, żeby cię podziwiali – powiedz im o swoich sukcesach. Jeżeli chcesz, żeby za tobą poszli – powiedz o porażkach. Zbliżysz się do nich.

ZAWSZE MIEJ SZEROKI OBRAZ

Ktoś, kto widzi szeroko zdaje sobie sprawę, że tu nie o niego chodzi. Jeżeli widzisz mały obraz, niechaj to będzie odbicie problemów. Na dużym obrazie miej innych. Nikt wielki nie dokonał czegoś wielkiego samemu – tu chodzi o innych ludzi. Kto ci pomaga, kto cię wspiera? Niedojrzali ludzie to ci, którzy potrafią dostrzec tylko swoje problemy. Trochę to przypomina talk-show, w którym wszyscy się przekrzykują na temat tego, kto ma większy problem. Dojrzałość to zrozumienie, że świat składa się z innych ludzi. Miliardów ludzi.

PRZECIWNOŚCI MOGĄ SPRZYJAĆ ROZWOJOWI

To idealny czas na sianie. To czas na rozwój. To moment, w którym możemy się budować i rozwijać. Jedyną szansą na Twoje lepsze jutro jest Twój rozwój dzisiaj. Mam nadzieję, że dałem Ci trochę wartości dzisiaj. Mam nadzieję, że czegoś się nauczyłeś.

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 · TOPVAC ODKURZACZE CENTRALNE
TWEETOP · Unipak · Vaillant · VALVEX Power of Quality · wilo · WOLF