

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 2/2022 (23)

od 5 lat na rynku wydawniczym



NOWA JAKOŚĆ | 3 LATA GWARANCJI | DOSTĘPNE OD RĘKI
| POLSKI PRODUCENT | POLSKI KAPITAŁ I POLSKA FIRMA

FO(ROOM) DYSKUSYJNE –
PROGRAMY NA ZMIANY
s. 8 • RAFAŁ MRÓZ: JAK
WDROŻYĆ PRACOWNIKA
BEZ DOŚWIADCZENIA? s. 48

The Zehnder logo is located in the top right corner of the advertisement. It consists of the word "zehnder" in a white, lowercase, sans-serif font, slanted upwards to the right, set against a solid red rectangular background.

■ Grzejniki dekoracyjne ■ Komfortowa wentylacja wewnątrz ■ Wodne promienniki sufitowe ■ Filtracja powietrza

Zehnder Kleo

Kolor gratis*

W ramach grupy kolorów objętych promocją znajduje się nowa paleta kolorystyczna World of Colours. Zehnder Kleo to stylowy klasyk w nowoczesnym wykonaniu. Ten smukły grzejnik składa się z wertykalnie albo horyzontalnie ułożonych rurek, połączonych w jednolitą całość wysoce estetyczną spoiną. Wszystko w ponadczasowej powłoce chrom lub w dowolnym kolorze, który idealnie wkomponuje się we wnętrze lub stanie się intrygującym akcentem przełamującym klasyczną linię. Dopasuj do Twoich potrzeb opcję pionową lub poziomą.



*oferta ważna do końca 2022 r.

always the best climate



DOMINIKA CIURZYŃSKA
redaktor naczelna

Totalny odlot!

Jakiś czas temu odebrałam telefon i usłyszałam kobiecy głos zadający pytanie: „Czy jak coś jest, a tego nie ma, to jest?”. Poczułam się co najmniej jak bohater utworów Mrożka, Gombrowicza lub filmów Barei. Nie spodziewałam się aż tak filozoficznie postawionego pytania i to w dodatku w pierwszych sekundach rozmowy.

Moja interlokutorka szukała w systemie zamówień produktów, które chwilę wcześniej widziała, ale teraz jej zniknęły. Zadzwoiła do mnie żeby się dowiedzieć, czy jednak można je kupić. Rozmówczyni pomyliły się kody produktów, ale zdarza się, że systemy działają równie szybko jak zakupowcy w hurtowniach. Chwilę po ogłoszeniu dostępności produktów z nowej dostawy okazuje się, że coś co było, a tego nie ma, to nie ma. Słowem – śledźcie szybko nowości z tego wydania, bo mogą się rozejść jak ciepłe bułeczki!

Drugi kwartał tego roku dał nam dużo energii i satysfakcji w Grupie SBS. Sukces Targów instalacje, długo wyczekiwane szkolenia „Akademii Efektywnej Sprzedaży”, nowości produktowe, nowe relacje biznesowe, nowe plany – wszystko to napawa nas wielką radością i nadzieją, że kolejne miesiące tego roku będą jeszcze lepsze!

W tym wydaniu w ramach FO(ROOM) dyskusyjnego poruszyliśmy temat programów rządowych wspierających ekologiczne rozwiązania w naszej branży. Wywiad ma charakter wielowymiarowy, ponieważ zaprosiliśmy do niego zarówno przedstawicieli Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu, przedstawicieli producentów marek Danfoss, Graf i Wobet-hydret jak również przedstawiciela hurtowni. Jakie konkluzje wynikły z tej rozmowy? To zadanie dla Was, Drodzy Czytelnicy.

Na koniec zaproszę Was jeszcze do kącika porad, w którym jak zawsze znajdziecie pomoc w kwestiach zawodowych jak i związanych z rozwojem osobistym. Mamy też konkurs z atrakcyjnymi nagrodami, w którym wystarczy... po prostu pomarzyć! Czekam na Wasze listy, chętnie zatopię się służbowo w marzeniach!

Do zobaczenia we wrześniu!

Dominika Ciurzyńska



18



16



42

SPIS TREŚCI

WIEŚCI Z SBS

- 4 Spotkań moc
- 5 Mistrzowie sprzedaży
- 6 Wydarzenia w Grupie SBS

FO(ROOM) DYSKUSYJNE

- 8 Programy na zmiany

CSR

- 11 Święto Ligi Mistrzów AMP Futbolu w Krakowie
- 12 Inicjatywy społecznie odpowiedzialne w Auratonie

MUST HAVE

- 14 Co każdy instalator mieć powinien

DZIAŁ GRZEWczy

- 16 **KELLER: Monoblok z czynnikiem R290**
- 18 LUXRAD: Grzejniki do każdego pomieszczenia
- 20 KELLER: Łatwy sposób na ciepło
- 22 TWEETOP: Zawsze świeże powietrze
- 24 RICOM ENERGY: Zmiany w zestawach
- 26 KELLER: Cyrkon kompaktowy, cichy, niezawodny
- 28 VAILANT: ecoTEC intro na wyłączność

DZIAŁ INSTALACYJNY

- 30 **KELLER: Bez zanieczyszczeń**
- 32 KELLER: Niezawodność i precyzja
- 34 KELLER: Ciepło w rezerwie
- 35 KAN: Work smarter, not harder
- 36 GRUNDFOS: Oszczędzaj każdą kroplę
- 37 KESSEL: Sposoby na suszę i nawałnicę
- 38 KELLER: Szybki montaż
- 39 KELLER: Kultowa rura
- 40 CALEFFI: Elementy do pomp ciepła

DZIAŁ SANITARNY

- 42 **GEBERIT: Odpływy CleanLine**
- 44 KELLER: Nowa elegancja czarnych stacji

PORADY TECHNICZNE

- 48 Rafał Mróz: Jak wdrożyć pracownika bez doświadczenia?

PORADY BIZNESOWE

- 50 EDI: Rynek rośnie, ceń swój czas
- 52 Paweł Kulesza: Lepsze podatki w spółce
- 54 Andrzej Maciejewski: Nic nie jest stałe

EKSPRES BRANŻOWY

- 55 Wydarzenia w firmach



35



44



28

MAGAZYN GRUPY SBS
Kwartalnik branżowy
NR 2/2022
Łódź, czerwiec 2022

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

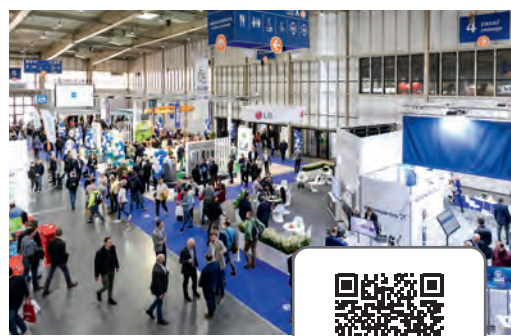
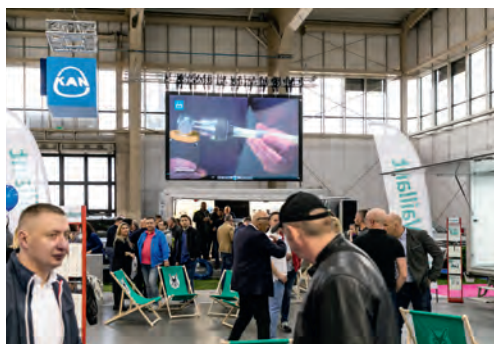
REDAKTOR NACZELNA
Dominika Ciurzyńska, marketing@grupa-sbs.pl
tel. +48 532 958 998

REALIZACJA
Est.Media
www.estmedia.pl

DRUK
Drukarnia Poligrafiks
43-109 Tychy, ul. Mysłowska 1

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

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



Spotkań moc!



Zobacz jak było
na Targach!

CÓŻ TO BYŁO ZA SPOTKANIE! TYSIĄCE GOŚCI NA STOISKACH, OGROM NOWOŚCI PRODUKTOWYCH, AŻ TRZY KONKURSY Z NAGRODAMI DZIENNE ORAZ PIĘKNA I CHARYZMATYCZNA OPRAWA MUZYCZNA W POSTACI DWÓCH ZJAWISKOWYCH SKRZYPACZEK. TAKIE ATRAKCJE MOĞY SIĘ ZDARZYĆ TYLKO W JEDNYM MIEJSCU: W KLUBIE INSTALATORA NA TARGACH INSTALACJE.

Jak w poprzednich edycjach, tak i w tym roku najgorętszym miejscem na Targach Instalacje był Klub Instalatora organizowany przez Grupę SBS i Grupę MTP. Tegoroczne spotkanie było tym bardziej emocjonujące, ponieważ mieliśmy szansę spotkać się pierwszy raz od czterech lat. Ilość gości uczestniczących w Akcji Autokarowej Hurtowni Grupy SBS przekroczyła nasze najśmielsze oczekiwania.

– Jeśli chodzi o frekwencję, zaangażowanie Hurtowni i ich Klientów ta edycja nie miała sobie równych. Do ostatnich chwil dosyłałam zaproszenia kolejnym zainteresowanym, którzy chcieli nas odwiedzić na Instalacjach. Pomimo rozlicznych głosów wieszczących że targi już nie będą takie same jak kiedyś, okazało się że Instalacje to nadal święto branży – powiedziała Dominika Ciurzyńska, starsza specjalistka ds. marketingu SBS odpowiedzialna za koordynację Akcji Autokarowej.

Grundfos, KAN, LG oraz Vaillant – to cztery marki, które współtworzyły Klub Instalatora. Każdy z Producentów zaprezentował najgorętsze produkty w swojej ofercie.

– Klub Instalatora jest z nami praktycznie do zawsze, kilka edycji współtworzyliśmy. SBS to jeden z naszych największych partnerów. W tym roku prezentujemy głównie System Kan-Therm Ultraline, który wdrażamy już od dwóch lat – powiedział Piotr Stefan, dyrektor techniczno-projektowy w firmie KAN

– Współpracujemy z Grupą SBS, jest jednym z naszych głównych dystrybutorów w Polsce, dlatego też uznaliśmy że warto pokazać się z naszymi produktami z marką Vaillant w Klubie Instalatora – dodaje Grzegorz Gwadera, koordynator projektu energii odnawialnych w Grupie Vaillant.

Oprócz działań w Klubie Instalatora, w Ramach Akcji Autokarowej przeprowadzona została Gra Targowa w której do wygrania były upominki od Partnerów Gry Targowej, byli nimi, oprócz marek będących w ramach Klubu Instalatora: Afriso, Auraton, Detal-met, Fondital, Herz, IBO pompy, Instal-projekt, Kessel, Nibe-Biawar, Purmo, Resideo, Salus Controls, Top Vac, Top-Therm, Watts Industries oraz Wolf.

W tym roku na Instalacjach królowały pompy ciepła. Znaczny procent wystawców posiadał je w swojej targowej ofercie. Rynek wykazuje duże zapotrzebowanie na te produkty. Dlatego też nie dziwi fakt, że na stoisku SBS pojawiły się aż dwie propozycje w tym asortymencie. Pompy ciepła ATHENA firmy Tekno Point, będące produktami na wyłączność, jak również pompy ciepła KELLER. Dużym zainteresowaniem cieszyła się także rekuperacja KELLER, kotły elektryczne oraz grupy pompowe. W ramach ekspozycji tych ostatnich przeprowadziliśmy konkurs zręcznościowy „Zmontuj Grupę”, który cieszył się ogromnym zainteresowaniem. Jak się okazuje tego typu rozwiązania nadal dopiero odkrywane są przez niektórych klientów. Konkurs w namacalny sposób pokazał, jak łatwo zaoszczędzić czas wybierając gotowe, precyzyjnie dopasowane rozwiązanie.

PARTNERZY KLUBU INSTALATORA:

GRUNDFOS



LG

Vaillant

Mistrzowie sprzedaży

DŁUGO CZEKAŁIŚMY NA TO ABY ZNÓW SPOTKAĆ SIĘ NA SZKOLENIACH HANDLOWYCH Z PRACOWNIKAMI HURTOWNI PARTNERSKICH GRUPY SBS. TO BYŁ CZAS NIE TYLKO WYŁĘŻONEJ PRACY, ODŚWIEŻENIA DOTYCHCZASOWEJ WIEDZY ALE TEŻ CZAS WIELU KULUAROWYCH ROZMÓW KTÓRE DAŁY UCZESTNIKOM DUŻO NOWEJ ENERGII. PODSUMOWUJEMY KOLEJNĄ EDYCJĘ AKADEMII EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY W GRUPIE SBS

Maj i początek czerwca w Grupie SBS upływał pod znakiem szkoleń. Zespoły handlowe w trzech lokalizacjach (Zegrze, Stryków i Bydgoszcz) podjęły pracę nad poznawaniem czterech filarów budowania skuteczności w sprzedaży. Uczestnicy poznali strategie jakimi posługują się najbardziej skuteczni handlowcy w branżach technicznych. W Tuszynie spotkaliśmy się z menadżerami którzy szlifowali swoje kompetencje z zakresu budowy skutecznych zespołów handlowych. Poznali tajniki efektywnej rekrutacji, selekcji, wdrażania oraz rozwoju pracowników. Było intensywnie!

Oprócz ogromu wiedzy, szkolenia to także czas na bliższe zapoznanie się z produktami i rozmowy z przedstawicielami Mecenasów Akademii Efektywnej Sprzedaży z danego regionu. W tym roku naszą akcję uświetnili Fondital, Grundfos, KAN, KFA, LG, Tweetop oraz Wobet-hydret.

Ważnym elementem było także wieczorne spotkanie, podczas którego uczestnicy mogli wymienić podglądy na najważniejsze dla nich tematy. Widać było, że wszystkim brakowało spotkań i rozmów. Mamy nadzieję że zobaczymy się za rok w tym samym albo jeszcze większym gronie!



SZKOLENIA DLA INSTALATORÓW POMP CIEPŁA



Grupa SBS dynamicznie reaguje na wyzwania jakie przynosi jej rynek. Dlatego też portfolio produktów poszerzone zostało o pompy ciepła KELLER jak również o szkolenia z pomp ciepła ATHENA firmy Tekno Point, które dostępne są w naszej Grupie jako produkty na wyłączność. Oba warsztaty cieszyły się i cieszą ogromnym zainteresowaniem. Instalatorzy jak również pracownicy hurtowni, którzy zainteresowani są szkoleniami autoryzacyjnymi proszeni są o kontakt z naszym Działem Marketingu: marketing@grupa-sbs.pl

AQUA TEAM

Oddział przy ul. Wiosennej świętuje 1. urodziny!

Aqua Team jest dynamicznie rozwijającą się firmą, czego dowodzą jej trzy oddziały. Oddział przy ul. Wiosennej 7A w Szczecinie 26 maja obchodził 1 urodziny. Z okazji jubileuszu na wszystkich klientów oraz gości czekało mnóstwo atrakcji, w tym food truck, urodzinowy tort, muzyka z dj'em, szkolenia i spotkania z producentami, takimi jak De Dietrich, Uponor, Stiebel oraz Top-Therm, którzy byli partnerami wydarzenia. Magazyn Grupy SBS objął patronat medialny nad wydarzeniem.

Zasięg działania oddziału jest coraz szerszy, obejmuje już takie obszary jak Stargard, Goleniów, Gryfino, Pyrzyce, Kołobrzeg, Chojna. Wspomniany oddział przygotowany jest zarówno do sprzedaży tradycyjnej, jak i samoobsługowej. Klienci, którym zależy na samodzielnym doborze produktów, mogą to zrobić z powodzeniem w oddziale. Taka forma zakupów cieszy się coraz większym zainteresowaniem instalatorów. Dużym atutem oddziału z Wiosennej 7A jest zespół: Arkadiusz, Michał, Mariusz, Oskar to prawdziwi profesjonaliści z pasją, którzy pracują z niezwykłym oddaniem i zaangażowaniem. Instalatorzy i inwestorzy traktują firmę jak równorzędnych partnerów oraz ważny filar w swojej działalności. Uważamy, że to najlepsza ocena pracy zespołu Aqua Team.

Naszemu Partnerowi, życzymy dalszych sukcesów i odliczamy czas do kolejnego jubileuszu czyli 25 lecia Aqua Team, który hurtownia będzie obchodziła w 2023 roku.



AQUA



Rok jubileuszy!

Hurtownia Aqua świętowała 20 jubileusz powstania oddziału Wrocław ul. Mokronoska. Spotkanie dla grupy 40 klientów odbyło się w formie uroczystej kolacji z kieliszkiem szampauna w Gościńcu Pod Zającem. Wieczorne atrakcje zapewniła nasza zaprzyjaźniona firma ZERO-NUDY – niezmiennie trafiony wieczór CASYNO.

W ubiegłym roku Aqua świętowała obchody 40 lat funkcjonowania AQUA-GRUPA SBS. Rok 2022 jest również niesamowicie ważny, ponieważ nasz Partner obchodzi aż 6 okrągłych jubileuszy:

- 25 lat oddziału w Legnicy,
- 20 lat oddziału Wrocław Mokronoska,
- 10 lat oddziału Głogów,

- 10 lat oddziału Salon Viessman Gorzów Wielkopolski,
- 5 lat oddziału Wrocław Strzegomska,
- 5 lat oddziału Lubin.

Życzymy naszemu Partnerowi kolejnych działających z sukcesami oddziałów oraz samych zadowolonych klientów.

HAP ARMATURA

Nowy oddział

Miło nam poinformować, że 1 czerwca nasz Partner otworzył nowy oddział w Krośnie! To już dziewiąty oddział HAP Armatura – czwarty w województwie podkarpackim.

Zapraszamy do odwiedzin!



Oddział Krosno, ul. Podkarpacka 29B.

Godziny pracy:

poniedziałek – piątek 7:00–16:00

tel. 13 426 29 30

e-mail: krosno@hap.pl



Letnia giełda HAP!

Interesują Cię nowości z branży? Chcesz być na bieżąco z ofertą producentów? Letnia Giełda HAP to świetna okazja na poznanie asortymentu i wymianę doświadczeń!

Do zdobycia jest wiele atrakcyjnych nagród. Aby wziąć udział w promocji należy zadeklarować zakup produktów wybranej marki na określoną kwotę i zrealizować je do końca 2022 roku. Każdy uczestnik bierze też udział w Wielkim Finale! Już 15 września 2022 wyłonione zostaną 3 osoby z największą liczbą punktów. Do zdobycia aż trzy atrakcyjne nagrody główne:

- I miejsce: weekendowy pobyt dla dwóch osób w 5-gwiazdkowym hotelu Heron Live Hotel położonym nad Jeziorem Rożnowskim.
- II miejsce: ostra jazda luksusowym Lamborghini Gallardo.
- III miejsce: niezapomniana przejażdżka Ferrari F430.

Wyniki i ranking będą dostępne na bieżąco pod adresem: www.letniagielda.hap.pl

EKOWODROL

Prezes na Mistrza!



Prezes EkoWodrolu Kamil Dzikiewicz odwiedzi Belgię w lipcu. Pojedzie tam aby bronić tytułu wicemistrza świata w wędkarstwie sławikowym. Jak widać mamy nie tylko mistrzów sprzedaży w naszej Grupie. Panie Kamile, trzymamy kciuki!



Dni otwarte w HAP

Spotykaj się z producentami i bądź na bieżąco z ofertą i nowościami! W HAP nie zwalniamy tempa i na Dniach Otwartych gościli KAN, Top-Therm, Salus, Engo Controls, SAS, Ariston.

W programie były prezentacje rozwiązań producentów i porady ekspertów oraz poczęstunek w formie śniadania. Dni otwarte zawierały do oddziałów Biała Podlaska, Zamość, Lubaczów, Stalowa Wola, Lublin, Puławy i Chełm.

KOLANKO

Dziękujemy za spotkanie!

W ramach Akcji Autokarowej jedną z hurtowni, która przyjechała do Poznania była Hurtownia Kolanko. Przedstawicielom Hurtowni Kolanko, jak i pozostałym Partnerom, dziękujemy za wzorową frekwencję! Jesteście najlepsi!



AES

Spotkanie AES Partner 2022

Po długiej przerwie pracownikom Hurtowni AES, udało się spotkać z Partnerami Biznesowymi na spotkaniu AES Partner. Z tej okazji zaprosili gości do udziału w targach branżowych w Bukowinie Tatrzańskiej w dniach 27–29 maja. Uczestnicy mieli okazję do spotkań z przedstawicielami firm producentów oraz dystrybutorów czołowych marek branży grzewczej, instalacyjnej i sanitarnej w Polsce. Cieszymy się, że tradycja AES Partner została reaktywowana i mamy nadzieję, że w przyszłości nie będziemy tak długo czekać na kolejne spotkanie.

Programy na zmiany

CZY RZĄDOWE PROGRAMY WSPIERAJĄCE ROZWÓJ EKOLOGICZNYCH INSTALACJI DZIAŁAJĄ? JAKIE SĄ ICH WADY I ZALETY? SPYTALIŚMY O TO EKSPERTÓW:

- ALEKSANDRĘ STĘPNIĄK, KONSULTANTKĘ DS. EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ W DANFOSS POLAND,
- JOLANTĘ SYCH, GŁÓWNA SPECJALISTKĘ DS. TECHNICZNYCH W GRAF POLSKA
- MAGDALENĘ GUCIĘ, WSPÓŁWŁAŚCICIELKĘ HURTOWNI GRAMBET,
- JAKUBA ROZAŁSKIEGO, SPECJALISTĘ DS. HANDLOWYCH I TECHNICZNYCH W WOBET-HYDRET,
- MICHAŁA BROŻYNA, DORADCĘ ENERGETYCZNEGO Z WOJEWÓDZKIEGO FUNDUSZU OCHRONY ŚRODOWISKA I GOSPODARKI WODNEJ WE WROCŁAWIU.

Jaka jest opinia instalatorów i/lub klientów ostatecznych na temat programów rządowych wspierających ekologiczne rozwiązania instalacyjne?



Aleksandra Stępniać: Zarówno Program Czyste Powietrze jak i Mój Prąd są już dość długo obecne w Polsce i cieszą się sporą popularnością beneficjentów. Zwłaszcza program dofinansowujący montaż paneli fotowoltaicznych, czyli Mój Prąd odniósł zdecydowany sukces. Pozostałe dwa programy, Moje Ciepło i Ciepłe Mieszkanie, funkcjonują od niedawna. Jeszcze za wcześniej, aby oceniać zainteresowanie nimi. Na pewno są potrzebne, natomiast w każdym z nich można zdiagnozować pewne braki. Programy skupione na wymianie źródeł ciepła w budynkach istniejących zbyt małą uwagę przykładają do komponentu poprawy efektywności energetycznej – oferowane kwoty są zbyt niskie na przeprowadzenie kompleksowej modernizacji. Sama

konstrukcja programów nie uwzględnia premiowania wyższego poziomu osiągniętych oszczędności. Z kolei nowy program Moje Ciepło ogranicza się jedynie do jednej technologii, zamiast promować wszystkie rozwiązania umożliwiające efektywne i bezemisyjne ogrzewanie domów jednorodzinnych.



Jolanta Sych: Z naszej perspektywy mogę powiedzieć, że program Moja Woda, który monitorujemy ze względu na profil naszych produktów, cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem.



Magdalena Guć: Programy rządowe cieszą się zainteresowaniem głównie wśród klientów detalicznych. Oni są zainteresowani dostępnymi dofinansowaniami. W końcu pompy ciepła i fotowoltaika to inwestycje wymagające sporego nakładu finansowego.



Jakub Rozalski: Odzew na programy rządowe jest pozytywny. Przykładem może być program dotyczący jednej z „gałęzi produkcyjnej” naszej firmy – Moja Woda. Realizowany był w latach 2020 i 2021. Dzięki niemu można było uzyskać dofinansowanie do 5 tys. zł do instalacji zatrzymujących wody opadowe i roztopowe. Wnioski o dofinansowanie i cała procedura są dosyć proste. Minusem jest utrudniony kontakt z instytucjami które odpowiadają za program Moja Woda. Zapewne liczba urzędników wydelegowanych do obsługi projektu była nieproporcjonalna do dużej liczby zainteresowanych programem.



Michał Brożyna: Wśród osób, które już skorzystały z programów dopłat, opinie są w większości pozytywne. Podobnie jest wśród instalatorów, którzy wspierają inwestorów w przygotowaniu dokumentacji. Jako doradcy energetyczni wyraźnie widzimy, że grupa, która sceptycznie podchodzi do programów rządowych, to osoby, które po raz pierwszy do nich aplikują lub coś tam kiedyś usłyszały i przeczytały, ale nie do końca znają same programy. Jak ze wszystkim co jest nowe – najtrudniej jest spróbować pierwszy raz, potem jest już dużo łatwiej.

Sztandarowy program „Czyste Powietrze” jest regularnie upraszczany i dostosowywany do potrzeb mieszkańców. Obecnie sprawnie funkcjonuje wspólna platforma wnioskowania do programów Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). Jest to Generator Wniosków o Dofinansowanie. Formularze wniosków i sposób ich wypełniania są bardzo podobne, niezależnie od programu czy to będzie Czyste Powietrze, Mój Prąd albo Moje Ciepło.

Ostatecznie widzimy wyraźny wzrost zadowolenia wśród beneficjentów, którzy szybko i sprawnie przeszli proces wnioskowania. Dzieje się tak, gdy wniosek i załączniki zostały przygotowane z należytą starannością. Z samym wnioskiem nie ma z reguły problemu. Gorzej jest z załącznikami np. z opisem faktury czy załączoną dokumentacją techniczną.

Jako doradcy energetyczni prowadzimy bezpłatne szkolenia dla instalatorów z oferty programowej Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu (WFOŚiGW) i Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) oraz indywidualne konsultacje telefoniczne. Obecnie szkolenia odbywają się w formie on-line ale jeśli zbierze się zainteresowana grupa instalatorów, to możemy takie szkolenie przeprowadzić również stacjonarnie.

Czy jesteście Państwo w stanie wskazać grupę, która najchętniej i najliczniej uczestniczy w ubieganiu się o dofinansowanie?

AS: Na pewno mogę wskazać grupę osób, które najrzadziej korzystają z tych programów. Mimo, że to właśnie te osoby powinny być grupą docelową. To gospodarstwa domowe borykające się z problemem ubóstwa energetycznego. Problem ten jest bardzo często powiązany z kwestią smogu i bez wątpienia w takich domach potrzebna jest wymiana źródła ciepła. Ale nie może się to zadziać bez poprawy efektywności energetycznej budynku, bez poprawy jego stanu technicznego. Te działania uchronią przed znacznym wzrostem kosztów ogrzewania i umożliwią zapewnienie komfortu cieplnego i zdrowych warunków wewnątrz budynku. Nie oszukujmy się – z dostępnych programów wsparcia korzystają ci, którym na to stać, a nie ci, którym są one najbardziej potrzebne.

JS: To programy, które docierają przede wszystkim do klientów indywidualnych i właścicieli domów jednorodzinnych. Niestety nie jesteśmy w stanie oszacować, jaki dokładnie procent naszych klientów

korzysta z dofinansowania. Prowadzimy sprzedaż przede wszystkim w sieci i hurtowniach specjalistycznych. Nie obsługujemy sprzedaży detalicznej, a to klienci takich punktów są w głównej mierze beneficjentami programu. Nasza ocena bazuje na ilości telefonów w sprawie Programu, jakie otrzymujemy oraz tego jak szybko wyczerpały się środki. Na tej podstawie można jednoznacznie stwierdzić, że zainteresowanie jest duże.

MG: Najchętniej i najczęściej o dofinansowania ubiegają się klienci detaliczni, sporadycznie pomagamy również firmom. Jednakże większość dofinansowań skierowanych jest do klientów indywidualnych.

JR: Warto podkreślić, że ze względu na charakter programu dotyczy on wyłącznie osób mających dom ukończony lub w trakcie budowy zbliżającej się do odbioru.

MB: W większości są to osoby potrafiące planować inwestycje oraz świadome otaczającej je rzeczywistości prawnej (m.in. tzw. uchwały antysmogowe), ekonomicznej (rosnące ceny energii) i wpływu zanieczyszczonego powietrza na zdrowie i środowisko. Sporo jest też osób, które chciałyby zmodernizować swój dom i skorzystać z programów, ale nie za bardzo wiedzą, jak to zrobić. Tutaj ogromną pomocą są gminne punkty informacyjne programu Czyste Powietrze oraz firmy instalatorskie, które wspierają swoich klientów w przeprowadzeniu całego procesu.

Czy tego typu dofinansowania mają realny wpływ na rozwój rynku? Skąd klienci czerpią wiedzę o programach rządowych?

AS: Informacje na temat różnych dostępnych programów wsparcia są dostępne zarówno online – w internecie, na stronach odpowiednich programów, narodowego i wojewódzkich funduszy ochrony środowiska, czy urzędów, jak również offline – bezpośrednio w tych instytucjach. Myślę jednak, że najlepszym źródłem wiedzy, zwłaszcza w przypadku budynków indywidualnych, są sąsiedzi, znajomi i rodzina. Czyli osoby, które już skorzystały z jakiejś formy wsparcia i polecają ją innym.

Długofalowe programy rządowe to sygnał dla producentów, którzy mają wtedy w miarę stabilny rynek. Możliwość uzyskania wsparcia finansowego dla szerokiej grupy beneficjentów zawsze więc będzie wpływała na rynek, będzie go pobudzać. Dlatego też istotne jest, aby w miarę możliwości dywersyfikować wspierane technologie, a nie skupiać się jedynie na jednej. Jest to również korzystne dla beneficjentów konkretnych programów. Mogą dzięki temu jak najlepiej dopasować wybierane rozwiązanie do swoich potrzeb i możliwości.

JS: Dofinansowanie ma realny wpływ na świadomość ludzi, na działania proekologiczne. Klienci czerpią wiedzę z Internetu, głównie ze stron rządowych oraz ulotek producentów i usługodawców.

MG: Dofinansowania w sposób znaczący wpływają na kształtowanie się rynku. Część z naszych klientów wręcz czeka z rozpoczęciem inwestycji do otwarcia kolejnego naboru wniosków. Dofinansowania budują świadomość i wrażliwość na środowisko naturalne. Media społecznościowe, kampanie internetowe czy radiowe poszerzają wiedzę klientów detalicznych o dostępnych programach. Również sami producenci pomp czy paneli PV dbają o to aby klienci mieli szeroką i łatwo przyswajaną wiedzę dostępną na wyciągnięcie ręki.

JR: Tak, tego typu programy mają realny wpływ na kształtowanie się rynku i jego stymulację? Produkty wcześniej niszowe po ogłoszeniu dofinansowań stawały się nagle bardzo pożądane – tak było np. w przypadku zbiorników na wodę deszczową. Natomiast po skończeniu się puli środków zainteresowanie ponownie spadało do poprzedniego poziomu.

MB: Same programy są często projektowane w taki sposób, aby działać jako katalizatory pożądanych zmian na rynku. Doskonale widać to na przykładzie programu Mój Prąd, który silnie pobudził rozwój przydomowych instalacji fotowoltaicznych. Liczymy na to, iż nowa edycja programu – Mój Prąd 4.0 – wzmocni świadomość potrzeby autokonsumpcji energii u prosumentów oraz przyspieszy rozwój rynku domowych magazynów energii. Trzy spośród programów NFOŚiGW silnie wspierają również rozwój rynku pomp ciepła. Program Moje Ciepło zachęca wręcz aby w nowo budowanych domach jednorodzinnych pompa ciepła była pierwszym wyborem dla inwestora.

W przekazywaniu wiedzy istotne na pewno są media ogólnopolskie oraz prowadzone kampanie informacyjne. Coraz częściej tematyka efektywności energetycznej, OZE i programów je wspierających pojawia się w mediach lokalnych. Warto na pewno wspomnieć strony internetowe zarówno Narodowego Funduszu i Wojewódzkiego Funduszu we Wrocławiu, tu na bieżąco zamieszczane są informacje o zmianach w programach a także o naborach do nowych.

Sporo osób dowiedziało się o programach i uzyskało wsparcie ze strony instalatorów. Jednak nas najbardziej cieszy, że coraz więcej nowych klientów programów poznała je dzięki zadowolonym sąsiadom i znajomym, którzy już z nich skorzystali.

Jakie są główne założenia tych programów? Do czego ustawodawca dąży globalnie?

AS: Wszystkie cztery wspomniane programy skupiają się przede wszystkim na źródłach ciepła – albo nowo instalowanych w powstających budynkach, jak chociażby Moje Ciepło, albo wymienianych w istniejących budynkach. Głównym celem rządzących jest bez wątpienia poprawa jakości powietrza i stopniowe odchodzenie od paliw kopalnych w ogrzewnictwie. Problemem jednak jest zbyt małe zaakcentowanie efektywności energetycznej, która zapobiega wzrostowi kosztów ogrzewania, nawet przy wymianie na źródło ciepła droższe w eksploatacji. To jest gwarantem opłacalnej ekonomicznie i sprawiedliwej społecznie transformacji energetycznej. Obecna konstrukcja programów nie chroni przed negatywnym wpływem wzrostu cen energii.

JS: Główne założenie programu Moja Woda to oszczędność wody wodociągowej oraz gromadzenie deszczówki w miejscu jej powstawania. Takie działania mają docelowo zwiększyć poziom wód gruntowych przez zadbanie o odpowiednie zagospodarowanie deszczówki.

MG: Głównym założeniem programów jest poprawa jakości naszego życia. Wymiana nieekologicznych źródeł ciepła jak węgiel na zdecydowanie bardziej ekologiczny gaz czy odnawialne źródła ciepła prosto ze środowiska. Dzięki takim programom dążymy do coraz lepszej jakości powietrza, a także do uniezależniania się od gazu czy węgla.

JR: Program Moja Woda zakłada ograniczenie zużycia kurczących się w szybkim tempie zasobów wody w naszym kraju, skoncentrowanie się na retencji i wykorzystaniu m.in. wody deszczowej

i roztopowej w gospodarstwach domowych na cele typu np. podlewanie ogrodu.

MB: Wszelkie wprowadzane przez NFOŚiGW programy mają za zadanie wspieranie celów polityki państwa w rozumieniu całościowym, a nie tylko sektorowym (polityka ekologiczna, klimatyczna, energetyczna, rozwojowa). Programy Czyste Powietrze, Mój Prąd, Moje Ciepło oraz planowany do wdrożenia w czerwcu program Ciepłe Mieszkanie mają za zadanie poprawę jakości powietrza, zmniejszenie emisyjności gazów cieplarnianych i zapotrzebowanie na energię sektora mieszkaniowego oraz ograniczenie zużycia węglowodorów. Bardzo ważnym celem jest rozwój rynków OZE i budownictwa energooszczędnego oraz tworzenie nowych miejsc pracy w tych nowoczesnych sektorach.

Jak mają się te projekty do obecnej sytuacji rynkowej i geopolitycznej?

AS: Sytuacja, w której obecnie się znajdujemy wymaga zdecydowanych działań ograniczających zużycie energii. Nieuniknione widmo pogłębiających się zmian klimatu i ich negatywnych skutków, coraz ambitniejsza unijna polityka klimatyczna, gwałtownie rosnące ceny energii i do tego napaść Rosji na Ukrainę to tło geopolityczne, które nie pozostawia innego wyboru. Odpowiednio skrojone programy wsparcia mogą być podstawą radzenia sobie z kryzysem energetycznym. Należy w nich jednak, poza instalacją nowych źródeł ciepła, postawić na poprawę efektywności energetycznej budynków. Tego brakuje w funkcjonujących w Polsce rządowych programach. Idealnym rozwiązaniem byłoby stworzenie programu, który w sposób kompleksowy zaadresowałby potrzebę modernizacji energetycznej budynków, który premiowałby głębokie modernizacje i mógłby być łączony ze wsparciem z obecnie istniejących programów.

MG: W obecnej sytuacji geopolitycznej jak i rynkowej dofinansowania mogą się okazać jedyną drogą do uzyskania lepszych efektów środowiskowych, finansowych i rozwojowych. Gdy dochodzi do gonić cen i braku dostępności surowców, to pompy ciepła wraz z fotowolatką stanowią najlepsze rozwiązanie przy wznoszeniu nowych inwestycji jak i podczas modernizacji.

JR: Niestety w tym roku nie odbyła się kolejna edycja programu Moja Woda. Możemy tylko domniemywać, że wpływ na ten stan rzeczy ma obecna szeroko pojęta sytuacja gospodarcza, geopolityczna, w tym również wojna tuż za naszą wschodnią granicą. W związku z tym przekierowano środki na inne cele. Niemniej mamy nadzieję, że w niedalekiej przyszłości niestabilna sytuacja gospodarcza i geopolityczna w naszym regionie Europy unormuje się i znajdą się środki na tego typu programy.

MB: Nowo wprowadzone programy (Mój Prąd 4.0, Moje Ciepło) zostały dobrze przygotowane do nowych potrzeb rynkowych. Już w czerwcu powinien zostać ogłoszony „bliźniak” Czystego Powietrza dla budynków wielorodzinnych – czyli program Ciepłe Mieszkanie. Z niecierpliwością czekamy na dostosowanie Czystego Powietrza do obecnych cen rynkowych – powinno to nastąpić na przełomie III i IV kwartału tego roku. Wszyscy chcielibyśmy, aby programy ruszyły wcześniej, jednak wojna w Ukrainie poważnie zmieniła sytuację geopolityczną i wy mogła znaczne zmiany w projektowanych programach. W przyszłości powinny jednak znacząco przyspieszyć procesy rezygnacji z węglowodorów, rozwoju OZE i poprawy efektywności energetycznej budynków. Jako doradcy energetyczni będziemy wspierać tą zmianę.



Święto Ligi Mistrzów AMP Futbolu w Krakowie

W DNIACH 20-22 MAJA LIGA MISTRZÓW AMP FUTBOLU ZAWITAŁA DO KRAKOWA. FINAŁOWY TURNIEJ, W RAMACH KTÓREGO MECZE ZOSTAŁY ROZEGRANE NA STADIONACH GARBARNI I WISŁY PRZYNIÓSŁ WIELE EMOCJI.

W rywalizacji wzięło udział siedem drużyn: Wisła Kraków Amp Futbol, AFC Tbilisi Etimesgut Amputee Sport Club, Manchester City, Sporting Amp Football, OL Jouy Le Moutier, Flamencos Amputados Sur. Ostatecznie, po zaciętej walce grupowej Wisła Kraków dotarła do finału Ligi Mistrzów, awansując do półfinału, w którym pokonała Manchester City 7:0. Ampfutbolowa Drużyna Wisły Kraków, uległa jednak w finale Ligi Mistrzów tureckiemu Etimesgut Amputee SC 2:5 (0:3). Pozostaje dumą z podjętej walki i mimo niedosytu należy cieszyć się z wicemistrzostwa, co jest wielkim sukcesem sportowym Piłkarzy Wisły Kraków.

Firma **Caleffi Poland** miała przyjemność brać czynny udział we wsparciu turnieju, tym samym przyłączyła się do poparcia kampanii „Jedną nogą w finale” – projektu, którego celem jest pozytywna zmiana wizerunku osób z niepełnosprawnością w Polsce, zarówno wśród samych osób z niepełnosprawnością, jak i w całym naszym społeczeństwie. Wierzymy, że zmiana może dokonać się także przez sport.

Wysokie umiejętności, ambicje, zacięta rywalizacja tego mogliśmy się spodziewać po występie zawodników. Nie zawiedliśmy się! Zawodnicy dostarczyli, licznie zgromadzonym kibicom, ogromu wrażeń. Oklaskom i podziękowaniom zawodnikom nie było końca. Wyrazy uznania, szacunku i podziwu dla ampozawodników, którzy mogą być wzorem sportowca dla każdego.

Jesteśmy dumni, że mogliśmy uczestniczyć w AMP futbolowym święcie sportu. Dając wyraz naszego wsparcia dla zawodników zwłaszcza, iż **idea przyświecająca turniejowi jest zbieżna z wartościami które są bliskie Firmie Caleffi: osobiste zaangażowanie, poświęcenie, współpraca, szacunek i zachowania fair-play/transparentność – nie tylko w sporcie.**



#EAFFChampionsLeague #JednąNogąWFinale



Inicjatywy społecznie odpowiedzialne w Auratonie

W GRUPIE LARS, DO KTÓREJ NALEŻY MARKA AURATON, UWAŻAJĄ, ŻE KAŻDA INICJATYWA PROWADZĄCA DO POPRAWY JAKOŚCI ŻYCIA, PRZY JEDNOCZESNYM POSZANOWANIU ŚRODOWISKA INNYCH LUDZI, SŁUŻY NIE TYLKO PRZEDSIĘBIORSTWU, KTÓRE JĄ PODEJMUJE, ALE TEŻ OTOCZENIU.



Podejmując się nowych inicjatyw firma chce, by wpisywały się w Agendę na rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030 przygotowaną przez ONZ. Grupa Lars była jedną z pierwszych firm w Polsce, które oficjalnie zadeklarowały systematyczne wdrażanie działań zgodnych z jej założeniami oraz swoimi wartościami.

Wydajność i ograniczanie negatywnego wpływu człowieka na środowisko stanowi DNA marki Auraton. Zespoły w firmie pracują nad nową polityką gospodarki swoimi odpadami, dążąc do znacznego obniżenia wytwarzanych odpadów, obiekty przemysłowe są zasilane energią słoneczną pochodzącą z ogniw fotowoltaicznych umieszczonych bezpośrednio przy budynkach. Firma nawiązała też współpracę z lokalnym pszczelarzem, ponieważ wierzy, że świat potrzebuje zmian, które każdy może wdrażać.

NIE MA JAK MIÓD!

Jednym z takich działań, w które angażuje się Auraton, jest ochrona pszczół. Ich obecność w ekosystemie jest nieoceniona dla środowiska naturalnego, jak i ludzi. Pszczoły są największą i najważniejszą grupą zapylaczy, pełnią także kluczową rolę w utrzymaniu bioróżnorodności. Drastyczny spadek liczby tych zapylających owadów, na który składa się zarówno działalność człowieka (używanie pestycydów, wandalizm, nieświadomość ekologiczna), jak i sama natura (choroby, drapieżniki) stanowią realny problem. Pojawiła się potrzeba, by stworzyć miejsce, które będzie bezpieczne dla pszczół i pożyteczne dla lokalnej społeczności oraz środowiska. Dlatego w 2021 roku nawiązano współpracę z lokalnym pszczelarzem i na ogrodzonym terenie, w lesie, w cieniu sosen, z dala od miejskiego zgiełku i pod czujnym okiem kamer, stanęło 20 uli.

Sąsiadujący rolnicy zostali poinformowani o tym fakcie, że opryski są robione tylko wieczorami, kiedy pszczoły zakończą swój dzień roboczy. Dzięki współpracy z profesjonalistą w trosce o dobro pszczół, firma ma pewność, że są one pod dobrą opieką, nie grozi im choroba, są zabezpieczone przed warunkami atmosferycznymi czy nadmierną wilgocą i mają zapewnioną dobrą wentylację. Pszczoły zapylają rośliny w lokalnym lesie oraz na dzikich łąkach, które są domem i miejscem żeru

wielu zwierząt. Dodatkowo owady pomagają rolnikom posiadającym pola rzepakowe, a lokalna społeczność może cieszyć się z efektów ich pracy, dzięki zapylonym drzewom owocowym. To sytuacja win-win dla pszczół, środowiska, rolników, lokalnej społeczności, no i oczywiście dla firmy, ponieważ dzięki współpracy powstaje pyszny miód bardzo dobrej jakości, który firma może przeznaczyć na upominki dla partnerów biznesowych. Ta symbioza tak świetnie zaczęła działać, że w tym roku wspólnie z pszczelarzem właściciel marki Auraton zdecydował się powiększyć liczbę uli z 20 do 29. Głównym celem pasieki jest dobrostan pszczół, umożliwienie im jak najlepszego rozwoju i wprowadzenie do środowiska kolejnych rodzin pszczelich.

PRĄD ZE SŁOŃCA

Temat odnawialnych źródeł energii to kolejna odpowiedzialna społecznie inicjatywa, którą podjęła firma. W 2020 roku podpisała kontrakt z dostawcą energii, który gwarantował, że energia, którą pobiera zakład pochodzi w 100% z odnawialnych źródeł energii. Wybierając tego typu źródła energii, mamy wpływ nie tylko na swoje najbliższe otoczenie, ale i rynek dostawczy, który wszyscy kształtujemy. Dostawca nie może sprzedać więcej droższej energii ze źródeł odnawialnych niż zadeklarowany procent. Co oznacza, że im więcej firm zdecyduje się na energię odnawialną i podpisze umowę z dostawcą, tym bardziej będzie on zmuszony do zwiększania procentu energii odnawialnej w stosunku do paliw kopalnych. W 2021 r. firma stawia farmę fotowoltaiczną o łącznej mocy 150kW, która zasila siedziby. Przez większość roku farma zapewni samowystarczalność energetyczną, co oznacza, że ok. 200 tys. urządzeń zostanie wyprodukowanych z energii słonecznej pozyskanej lokalnie.

Jako firma rodzinna Grupa Lars ma świadomość, że jej działalność wpływa na świat dla przyszłych pokoleń. Dlatego dba, aby produkty były innowacyjne i zaawansowane technologicznie, jednocześnie bierze pod uwagę fakt, że rozwój powinien iść w parze z poszanowaniem środowiska naturalnego. Podejmowanie inicjatyw mających na celu ochronę środowiska i bioróżnorodności to działania, na których powinny się skoncentrować także inne firmy.



Przyciski Geberit Delta

Przyciski z serii Geberit Delta wyróżnia trwała konstrukcja – wytrzymałe tworzywo, z którego zostały wykonane, gwarantuje wiele lat bezawaryjnego funkcjonowania. Co więcej, jest też bardzo łatwy w utrzymaniu czystości. Przyciski z serii Delta można podzielić na dwie kategorie – te z funkcją „stop” oraz dwudzielne. Do pierwszej grupy będą należeć klasyczne, okrągłe przyciski Geberit Delta10 i Delta15. Delta15, wykonana z białego lub chromowanego tworzywa, będzie doskonała do jasnych łazienek, natomiast Delta10 – to toalet publicznych ze względu na wykonanie z trwałej stali nierdzewnej. Dwudzielne przyciski, czyli Delta25, Delta35, Delta50, Delta01, Delta20 i Delta30 dostępne są w kolorach białym, błyszczącym chromowanym oraz chromowanym matowym, a Delta50 dodatkowo w czarnym. Sprawia to, że przyciski Delta pasują do każdej przestrzeni.

Więcej na www.geberit.pl

Twoje Must Have

Co każdy instalator mieć powinien



Szafki SLIM i SLIM+

Szafki SLIM wyróżnia unikalna, bezramkowa konstrukcja, która pozwala dosłownie schować szafkę w ścianie. Dostępne są w dwóch opcjach – SLIM, dedykowanej rozdzielaczom C.O. oraz SLIM+ przeznaczonej dla instalacji płaszczyznowych z elementami automatyki. Fronty zostały fabrycznie zabezpieczone folią ochronną. W wersji SLIM są dostępne w pięciu, a w wersji SLIM+ sześciu wariantach wymiarowych. Zaopatrzone zostały w system pionowej regulacji frontu, który pozwala na zmianę jego położenia przez cały okres eksploatacji, a także regulację głębokości, umożliwiającą montaż standardowych rozdzielaczy oraz tych wyposażonych w pompowe grupy mieszające. Funkcja Move&Lock umożliwia dowolne pozycjonowanie na szynie montażowej, bez ryzyka jej przesunięcia.

Więcej na pl.kan-therm.com



HYDRO UNIT M

Pompa ciepła powietrze-woda HYDRO UNIT M typu monoblok to idealne połączenie wysokiej wydajności z cichą pracą urządzenia. Przeznaczona do montażu w domach jednorodzinnych. Klasa A+++ przy 35°C oraz A++ przy 55°C. Łatwy dostęp do komponentów urządzenia. Pracuje przy temperaturach zewnętrznych sięgających nawet -25°C. Dostępnych 10 modeli (7 jednofazowych i 3 trójfazowe) o mocy od 4 do 16 kW. Dla wszystkich instalacji, w których pompa ciepła nie jest zintegrowana z kompleksowymi systemami możliwe jest sterowanie za pomocą sterownika, będącego na wyposażeniu pompy. Regulator ten umożliwia całkowitą kontrolę jednostki w intuicyjny i przyjazny dla użytkownika sposób.

Więcej na www.beretta.pl

KELLER

NOWOŚĆ!



Nowy filtr

Automatyczny filtr dyskowy KELLER to absolutna nowość w ofercie SBS. Wykorzystywany jest do montażu narurowego, przed stacją uzdatniania wody. Kluczowymi zaletami urządzenia są automatyczna regeneracja objętościowa, możliwość montażu pod dowolnym kątem czy automatyczna blokada przycisków. Co ważne: podczas regeneracji urządzenia nadal możemy korzystać z wody!

Korzystając z filtra dyskowego KELLER użytkownik jest chroniony przed zanieczyszczeniem. W przypadku zbyt długiego lub szybkiego przepływu wody, oraz w wyniku odczytu sygnału z czujnika (montowanego np. na podłodze), dochodzi do automatycznego odcięcia wody. Dodatkowymi zaletami filtra jest jego długa żywotność. Dzięki budowie dyskowej filtr nie wymaga wymiany wkładów. Pozwala to na wieloletnią, bezserwisową eksploatację.

Więcej na www.grupa-sbs.pl


 Alnor
systemy wentylacji


Kompaktowe rekuperatory MinistAIR

MinistAIR to kompaktowy i lekki rekuperator o szerokości 560 mm i wadze 25 kg. Takie parametry upraszczają prace instalacyjne i umożliwiają montaż jednostki w standardowych szafkach 600 mm i wąskiej zabudowie. Za odzysk ciepła do nawet 96% odpowiadają wymienniki przeciwprądowe z PET lub wymienniki entalpiczne. Centralę można montować w trzech pozycjach – wiszącej poziomo i pionowo oraz stojącej, także w wersji lewej i prawej. Urządzenie wyposażono w standardzie w czujnik wilgotności.

Więcej na www.alnor.com.pl

NOWOŚĆ!

STRAŻNICY INSTALACJI

BISAN



Poznaj 3 nowe produkty chroniące instalację przed korozją, kamieniem i wyciekami



Za każdy MIX 24 szt. płynów BS1, BS3, BS4 – 3 szt. szczypiec KNIPEX za 1 zł.

05.2023 / Oferta do wyczerpania zapasów.
Zawarunek: promocja nie podlega zwrotowi.

bisan.pl


 ESBE


Zawory mieszające VTA320 i VTA520

Termostatyczny zawór mieszający ESBE serii VTA320 dostępny również w wersji o znikomej zawartości ołowiu! Serie zaworów VTA320 i VTA520 przeznaczone są do instalacji CWU zastosowań wymagających wbudowanej ochrony przed oparzeniem oraz sytuacji, w których zamontowano dodatkowe urządzenia do sterowania temperaturą na bateriach. Zawory można także stosować w instalacjach CWU wyposażonych w układ cyrkulacji. Serie VTA320, VTA520 to przede wszystkim:

- rozwiązania chroniące przed oparzeniami i bakteriami Legionella,
- precyzja regulacji,
- odpowiednie produkty do układów z cyrkulacją CWU.

Wybierając zawory VTA LF o zawartości mniej niż 0,1% masy miedziowych komponentów dbasz o zdrowie i środowisko!

Więcej informacji na www.esbe.eu/pl

Energia natury

Monoblok z czynnikiem R290



DESIGN I ŚWIETNE PARAMETRY TO KLUCZOWE PLUSY NOWYCH POMP CIEPŁA KELLER 10K I 15K – MONOBLOK R290 KTÓRYCH PREMIERA MIAŁA MIEJSCE NA TARGACH INSTALACJE W POZNANIU. TO JUŻ JEST ABSOLUTNY HIT SPRZEDAŻOWY, DLATEGO TEŻ POZNAJCIE JE BLIŻEJ.

A+++ / A++

Pompy ciepła
dostępne tylko
w pakietach

Pompy ciepła KELLER wykorzystują naturalny ekologiczny czynnik chłodniczy R290 (propan). Dzięki konstrukcji urządzenia opartej o inwerterową sprężarkę cechują się niskim zużyciem energii. W urządzeniu można płynnie regulować wydajność, dzięki funkcji regulowanej prędkości pracy wentylatora i pompy wody.

PROSTOTA UŻYTKOWANIA I MONTAŻU

Pompami można sterować bezprzewodowo, parametry ich pracy monitorowane są w czasie rzeczywistym. Całe jednostki montuje się w sposób bardzo prosty, niewymagający uprawnień F-Gaz. Użytkownik końcowy na pewno doceni krótki czas rozmrażania zredukowany do minimum oraz system ogrzewania tacy skroplin. Ważnym atutem pompy jest również bardzo niski poziom hałasu.

ZASOBNIKI DO DOBRANIA W PAKIETACH

Pompy ciepła występują w pakietach m.in z zasobnikami CWU z węzłownicą – Hydrotower. Zasobniki posiadają:

- sterownik współpracujący z pompą ciepła,
- grupę bezpieczeństwa,

- naczynie przeponowe,
- grzałkę elektryczną,
- zawór przełączający CO /CWU,
- zawory ułatwiające napełnienie instalacji.

Jeśli użytkownik woli mniejsze urządzenia wspierające pracę pompy ciepła świetnym rozwiązaniem będzie Hydrobox. Posiada on:

- sterownik współpracujący z pompą ciepła,
- grupę bezpieczeństwa,
- naczynie przeponowe,
- grzałkę elektryczną,
- zawór przełączający CO/CWU,
- zawory ułatwiające napełnienie instalacji.

KLUCZOWE STEROWANIE

W ofercie posiadamy także sterownik współpracujący z pompą ciepła. Możliwe jest sterowanie urządzeniem przez aplikację w smartphonie. Sterownik do pompy ciepła KELLER posiada dotykowy wyświetlacz z przejrzystym interfejsem, dzięki czemu urządzeniem można sterować w prosty sposób.

Grzejniki do każdego pomieszczenia

OGRZEWAJĄ I WZBOGACAJĄ ARANŻACJĘ, MOGĄ TAKŻE OŚWIECZAĆ WNĘTRZE LUB BYĆ ALTERNATYWĄ DLA LUSTRA – GRZEJNIKI MARKI LUXRAD NIEJEDNO MAJĄ IMIĘ. W ZWIĄZKU Z TYM SPRAWDZĄ SIĘ W KAŻDYM POMIESZCZENIU.



1 Do jednej z najbardziej uniwersalnych i ponadczasowych propozycji, które sprawdzą się w całym domu, zalicza się model Fortuna, który zachwyca swoim designerskim minimalizmem. Jeśli natomiast właściciele salonu chcą podkreślić nietuzinkowy charakter aranżacji, mogą zdecydować się na szklany grzejnik Vitro w różnych wariantach kolorystycznych lub też niezwykle oryginalny model Koliber, który zaskakuje artystyczną, nieregularną formą.



2 W pokoju dziecięcym powinny natomiast pojawić się grzejniki, które nie tylko ogrzeją pomieszczenie, ale przede wszystkim będą bezpieczne dla malucha. Właśnie z tego względu warto wybierać opływowe kształty, na przykład takie, jak pionowe tuleje grzewcze w luxradowym modelu Everest. W królestwie malucha sprawdzi się również smukły grzejnik Sahara, który swoim minimalizmem i okrągłymi rurami grzewczymi dopełni każdą dziecięcą aranżację.

3 Z uwagi na to, że przedpokoje w mieszkaniach i domach to wnętrza o niewielkim metrażu, liczy się w nich każdy kawałek przestrzeni i zarówno architekci, jak i domownicy chcą dobrze wykorzystać nawet najmniejszy jej skrawek. Właśnie dlatego w tym pomieszczeniu warto postawić na grzejniki, które mogą również pełnić funkcję lustra, tak jak model Niagara z osłoną w postaci szklanej tafli. A jeśli wnętrzarskim pasjonatom zależy na doświetleniu pomieszczenia, mogą postawić na Niagarę LED z wbudowanym, fantazyjnym oświetleniem.

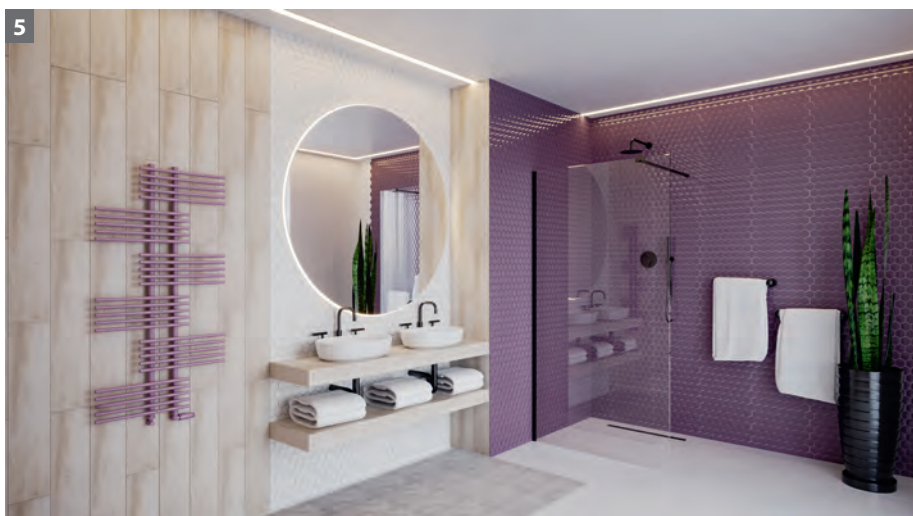
4 Grzejnik w łazience przede wszystkim dostarcza ciepła w pomieszczeniu. Może również być subtelną dekoracją lub pełnić funkcję wieszaka na ręczniki. I właśnie tymi



czynnikami należy kierować się przy wyborze łazienkowego kaloryfera. Sztandarym przykładem jest model Atakama marki Luxrad, cechujący się niebanalną konstrukcją w postaci poziomych paneli grzewczych. Propozycja polskiego producenta grzejników jest dostępna w różnych wariantach kolorystycznych, dlatego można dopasować ją do łazienki w każdym stylu.

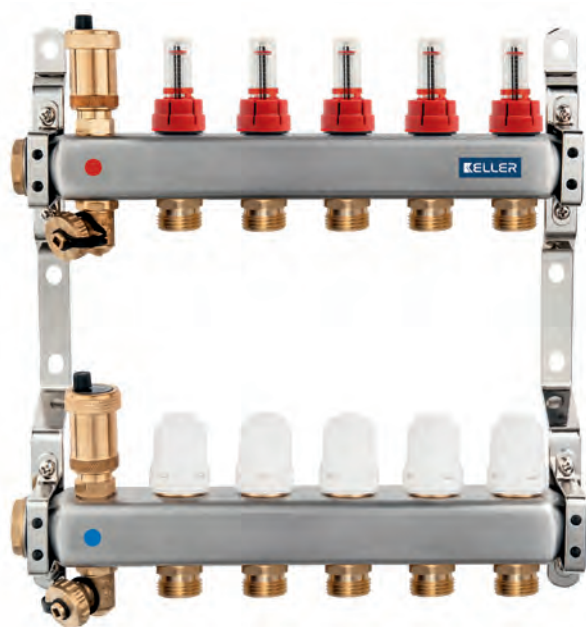
5 W domowym SPA sprawdzi się również asymetrycznie designerski Neptun, który przykuwa uwagę naprzemiennym ułożeniem rurek. Luxradowa koncepcja jest tyleż nietuzinkowa, co funkcjonalna, ponieważ na poziomych rurach można powiesić również wieszaki na ręczniki, jednocześnie rezygnując z mocowania ich do ściany.

6 A co z kulinarnym sercem domu? Tutaj sprawdzą się kaloryfery, które nie zajmą dużo miejsca, a jednocześnie będą efektywnym źródłem ciepła. Szczególnie poleca się minimalistyczny model Pauer, który swoją subtelnością uzupełni każdy kuchenny projekt, „wtapiając się” w ścianę. Na uwagę zasługuje również nowoczesna i efektywna Aurora z trójkątnymi rurami pionowymi, który nie tylko ogrzeje przestrzeń w kuchni, ale będzie także intrygującą ozdobą.



Łatwy sposób na ciepło w domu

OGRZEWANIE PODŁOGOWE STAŁO SIĘ POPULARNĄ INSTALACJĄ W DOMACH JEDNORODZINNYCH. CIEPŁO, KTÓRE JEST DOSTARCZANE DO ODBIORNIKÓW GRZEJNYCH W TAKIM SYSTEMIE, ROZKŁADA SIĘ RÓWNOMIERNIE W POMIESZCZENIU ZAPEWNIĄC KOMFORT UŻYTKOWNIKOM. STOSUJĄC TAKI SYSTEM W DOMU STAJE SIĘ ON NIEWIDOCZNY DLA UŻYTKOWNIKA POPRZECZ BRAK ELEMENTÓW GRZEJNYCH.



Dobra instalacja ogrzewania podłogowego w systemie grzewczym powinna być zaprojektowana dla temperatury zasilania ok. 35°C (maksymalnie ok 42°C). W skład ogrzewania podłogowego wchodzi grupa pompowa mieszająca, która przygotowuje czynnik grzewczy o odpowiedniej temperaturze, rozdzielacz podłogowy oraz pętle grzewcze wykonane z rur tworzywowych np. PERT, PEX.

Rozdzielacze KELLER to idealne rozwiązanie w instalacji ogrzewania podłogowego. Głównym zadaniem to rozdział czynnika grzewczego na poszczególne pętle obiegowe. Zaletą urządzeń to możliwość odcinania poszczególnych obiegów grzewczych, kontrola oraz regulacja.

Rozdzielacze firmy SBS wyposażone są w belki, które wykonane są z wysokogatunkowej stali AISI 304. Stal nierdzewna odporna jest na czynniki korozyjne. Na powierzchni profili nierdzewnych nie pojawia się nalot. Produkty z tego materiału dobrze znoszą działanie kwasów oraz substancji o odczynie alkalicznym. Nie wchodzi z nimi w reakcję, dzięki temu przy niewielkich stężeniach ich powierzchnia nie zostanie uszkodzona. Rozdzielacz stalowy charakteryzują się małym ciężarem, przez co instalator łatwo może manewrować urządzeniem podczas montażu. Rozdzielacze stalowe to gwarancja łatwego i szybkiego montażu.

Rozdzielacz w zależności od typu wyposażony jest:

- dwie belki rozdzielacza – wysokiej klasy stal nierdzewna, gatunek AISI 304 odporna na korozję,
- przepływomierz – łatwa regulacja przepływu w pętlach grzewczych oraz prosta kontrola przepływu,
- nypły/złączki PEX/AL – łatwe podłączenie obiegów grzewczych do belki rozdzielacza,
- odpowietrznik automatyczny – pewne odpowietrzanie obiegów grzewczych,
- zawór spustowy z nakrętką – możliwość obrotu, łatwość podłączenia węża celem opróżnienia obiegów grzewczych,
- zawory termostaticzne występują z przyłączem głowicy w rozmiarze M30x 1,5 – pozwalają na odcięcie obiegu za pomocą dołączonego kapturka. Główną ich funkcją jest współpraca z listwami sterującymi oraz termostatami pokojowymi poprzez głowice termoelektryczne zamontowane na zaworach termostaticznych.

Rozwiązania produktowe firmy SBS, jakimi są rozdzielacze KELLER sprawiają, że ich zastosowanie i obsługa w instalacji jest łatwa. Same produkty i sposób ich montażu ułatwiają pracę instalatorowi. Wysokiej jakości materiały oraz technologia wytworzenia przyczynia się do długiej pracy i żywotności produktów w instalacjach grzewczych. Dzięki zastosowaniu produktów jakimi są rozdzielacze marki Keller w instalacji ogrzewania podłogowego przyczyniamy się do niskiej awaryjności takiego ogrzewania, niskich kosztów eksploatacyjnych, prostej i skutecznej regulacji ogrzewaniem podłogowym.



Grzejemy jak Kawaleria®

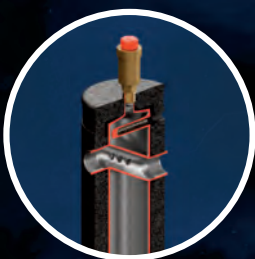
30 LAT **ELTERM**®

GRUPA

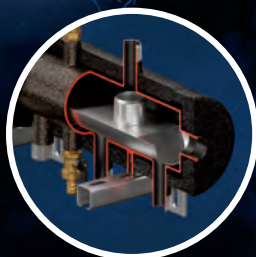
SBS

20 lat działalności

Zaufaj doświadczeniu



Sprzęgła hydrauliczne
standardowe i Condens



Sprzęgło-kolektory
Condens



Elektryczne
dogrzewacze układu c.o.



Kotły elektryczne
do pomp ciepła



Kotły elektryczne
PV ready



pełny katalog
produktów

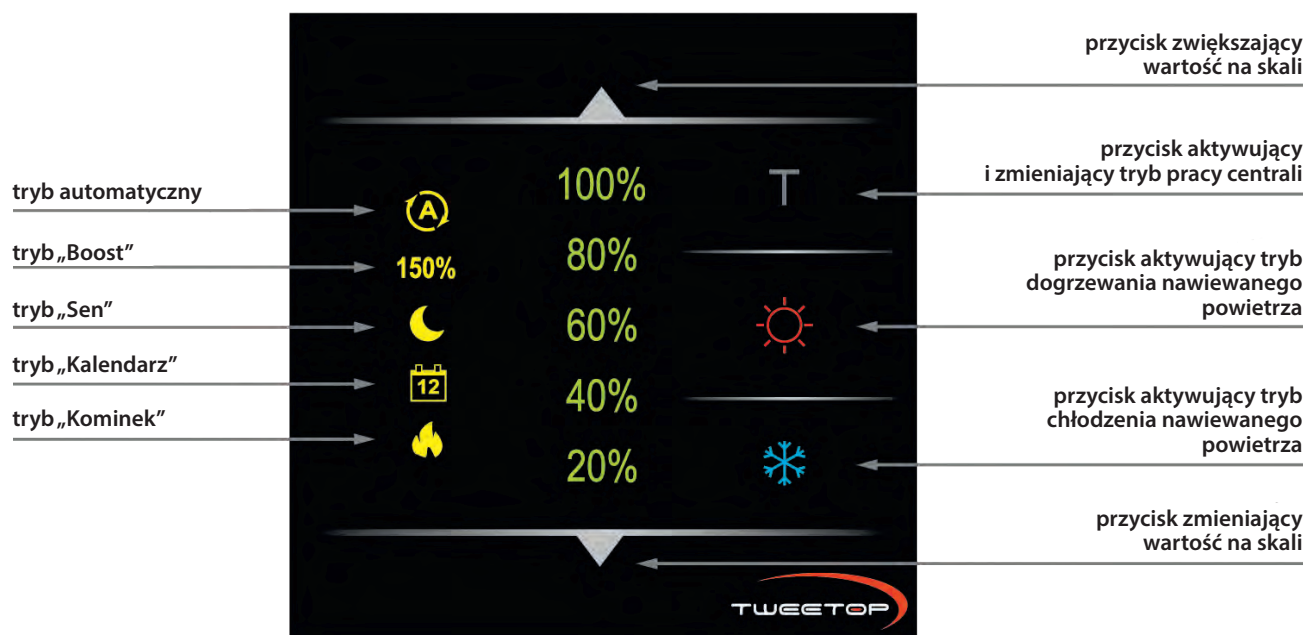
GRUPA **SBS**

PROGRAM LOJALNOŚCIOWY 2022

int@gris +

Zawsze świeże powietrze

POZNAJ INNOWACYJNE ORAZ EKONOMICZNE ROZWIĄZANIE WENTYLACJI TWEETOP ECOVENT RECU, KTÓRE SPRAWDZI SIĘ W KAŻDYM DOMU.



Od początku 2021 roku w ofercie firmy Tweetop znajdują się rekuperatory serii EcoVent Recu. Te nowoczesne centrale wentylacyjne stosowane są do wymiany powietrza w budynkach przy jednoczesnym odzysku ciepła.

ZAWSZE ŚWIEŻE

Rekuperatory EcoVent Recu zapewniają nieprzerwany dopływ świeżego powietrza do wnętrza budynku, przy jednoczesnym usunięciu powietrza zużytego oraz wilgoci z pomieszczeń, a także umożliwiają uzyskanie szeregu korzyści, zarówno ekonomicznych, jak i poprawiających komfort życia:

- znaczne ograniczenie energochłonności budynku – dzięki dużej sprawności odzysku ciepła, oszczędności w kosztach ogrzewania mogą wynieść do 50% w miesiącach zimowych (wentylacja grawitacyjna stanowi ok. 50% strat ciepła),
- wymiana zużytego powietrza na filtrowane i świeże, ze znacznie mniejszą ilością alergenów oraz roztoczy,
- eliminacja zaduchu oraz zapachów powstających w pomieszczeniach sanitarnych oraz kuchni,
- eliminacja wilgoci oraz rosenia okien,
- możliwość obniżenia kosztu zakupu pompy ciepła (mniejsza jednostka),
- brak konieczności budowy kominów wentylacji grawitacyjnej oraz uciążliwości związanych z uszczelnieniem ich przejść przez dach,
- możliwość pełnego dostosowania wymiany powietrza do własnych potrzeb poprzez inteligentny system sterowania.

Urządzenia z serii Tweetop EcoVent Recu to dopracowane technicznie jednostki w pełni spełniające wymogi dyrektywy Ecodesign, wyposażone w nowoczesne wentylatory produkcji Ziehl Abegg oraz wysokosprawne wymienniki przeciwprądowe produkcji Recair Holandia.

Maksymalna sprawność pracy urządzeń to 95%. Kompletna gama wydajności: 350, 450 i 600 m³/h, pozwala na zapewnienie efektywnej wentylacji w każdym budynku jednorodzinnym – od stosunkowo niewielkich domów, po rezydencje, a także w mniejszych budynkach produkcyjnych oraz usługowych.

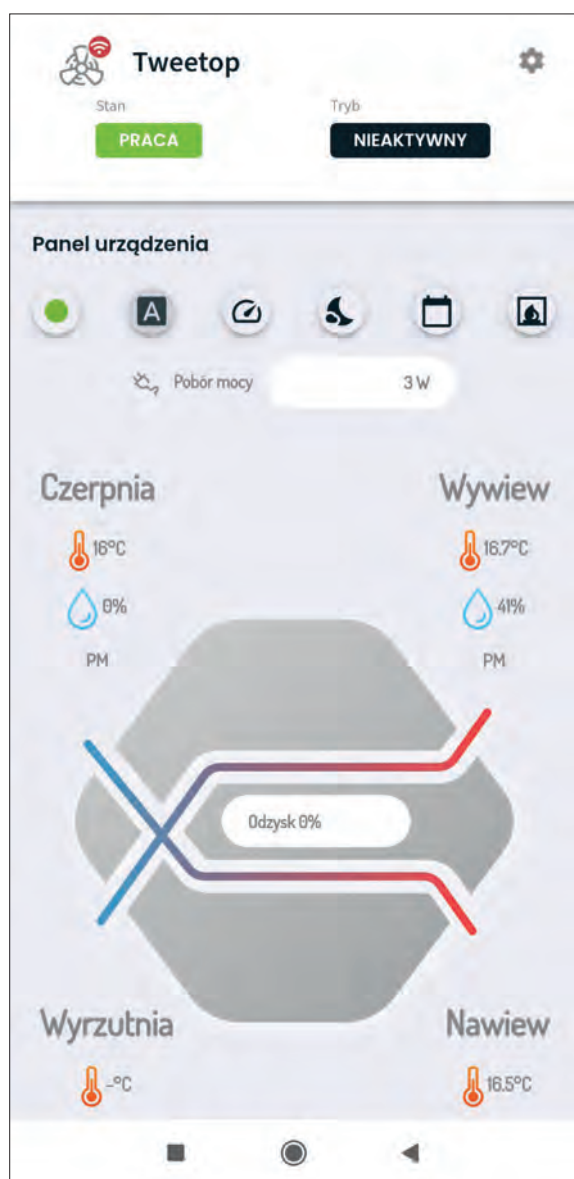
Dzięki kompaktowym wymiarom, niewielkiej wadze oraz innowacyjnemu systemowi uchwyty, montaż urządzenia nie przysparza żadnych problemów, pozwalając na przytwierdzenie centrali do sufitu, ściany lub ustawienie jej na podłożu.

ŁATWE STEROWANIE

Centrale EcoVent Recu wyposażone są w intuicyjny, estetyczny system sterowania oparty o pomiar wilgotności powietrza, umożliwiający pełne dostosowanie wymiany powietrza w domu do własnych potrzeb. Nad pracą urządzenia czuwa nowoczesny mikrokontroler, który monitoruje zamontowane w urządzeniu czujniki, sterując na podstawie ich odczytów wszystkimi funkcjami urządzenia. Użytkownik steruje pracą jednostki poprzez czytelny regulator dotykowy.

Automatyka w centralach Tweetop pozwala na efektywne sterowanie intensywnością wymiany powietrza, zapewniając właściwe reakcje na odczytywane z czujników poziomy wilgotności oraz temperatury powietrza. Dzięki temu system wentylacyjny oparty o rekuperator

URZĄDZENIE POD PEŁNĄ KONTROLĄ



Tweetop jest wyjątkowo energooszczędny, wentylując pomieszczenia tylko wtedy, gdy jest to konieczne. Opcjonalnie możliwe jest dokupienie modułu internetowego, dzięki któremu można wykorzystać bardzo praktyczną i prostą aplikację do śledzenia pracy systemu wentylacji wraz ze zmianą parametrów, a także do udzielenia zdalnego dostępu do urządzenia np. serwisantowi.

GWARANTOWANE WSPARCIE

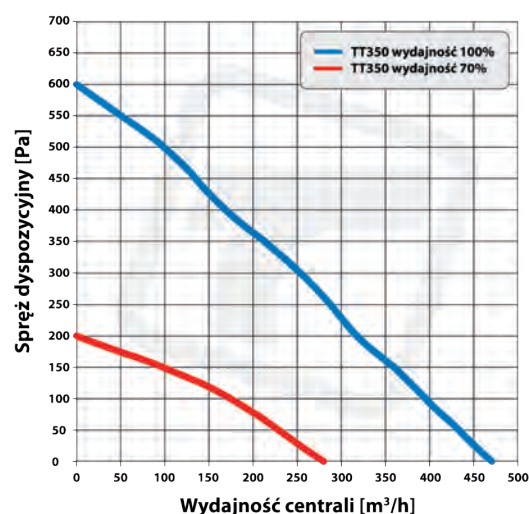
Klienci, którzy zdecydują się na zakup rekuperatora EcoVent Recu mogą liczyć na wsparcie techniczne realizowane przez Dział Projektowo-Inwestycyjny, polegające na wyliczeniu bilansu powietrza, doborze rekuperatora oraz schematycznym rozrysowaniu instalacji na rzutach budynku.

Centrale EcoVent Recu objęte są dwuletnią gwarancją, z możliwością przedłużenia do 5 lat.

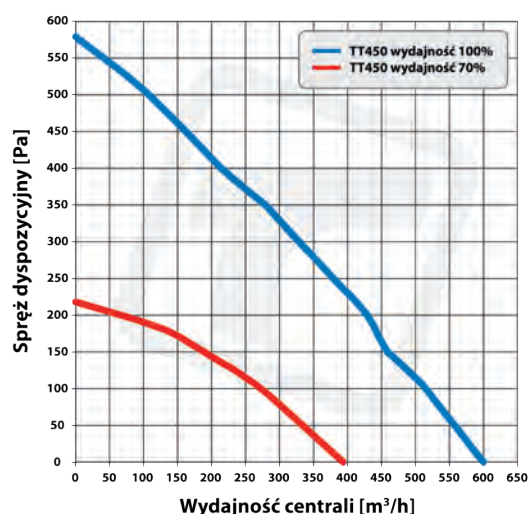
Kupując rekuperatory Tweetop, warto pamiętać także o pozostałych produktach oferowanych przez firmę, czyli renomowanym systemie instalacyjnym Tweetop PERT, dostępnym w zakresie średnic 16–75 mm, przeznaczonym do budowy instalacji wodno-grzewczych, w tym ogrzewań podłogowych oraz pompach ciepła z serii Tweetop EcoHeat.

SPRAWDZAMY WYDAJNOŚĆ

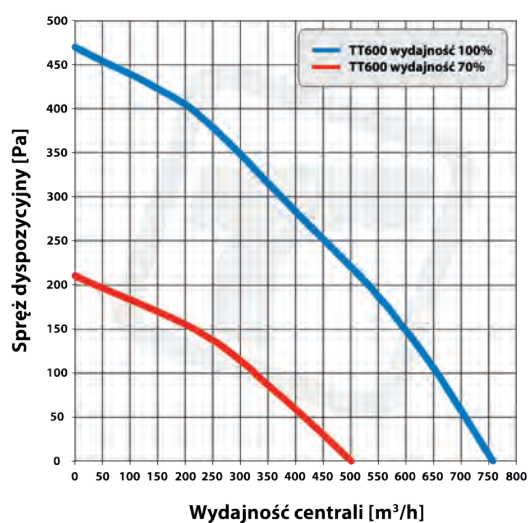
EcuVent Recu 350



EcuVent Recu 450



EcoVent Recu 600



Zmiany w zestawach Ricom Set



ZESTAWY RICOM ENERGY ZOSTAŁY STWORZONE SPECJALNIE Z MYŚLĄ O POTRZEBACH NASZYCH KLIENTÓW. SZEROKI WYBÓR SYSTEMÓW SPRAWIA, ŻE SPEŁNIAJĄ ONE WYMAGANIA STAWIANE PRZEZ WSZYSTKIE TYPY KOMINÓW. ODPOWIEDNIO DOBRANE PODZESPOŁY ZNAJDĄ ZASTOSOWANIE W KAŻDEJ SYTUACJI INSTALACYJNEJ.

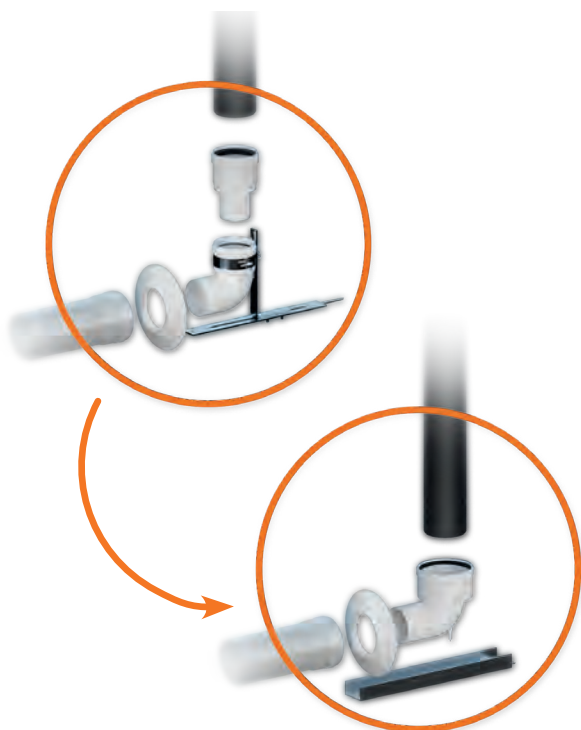
W ofercie znajdują się zestawy kompatybilne z kotłami takich firm, jak m.in. Viessmann, De Dietrich, Junkers, Buderus, Bosch, Immergas, Ariston, Vaillant czy Termet. Wystarczy wybrać swój zestaw oraz dobrać odpowiedni przewód, aby skompletować cały działający system.

NOWE ROZWIĄZANIA

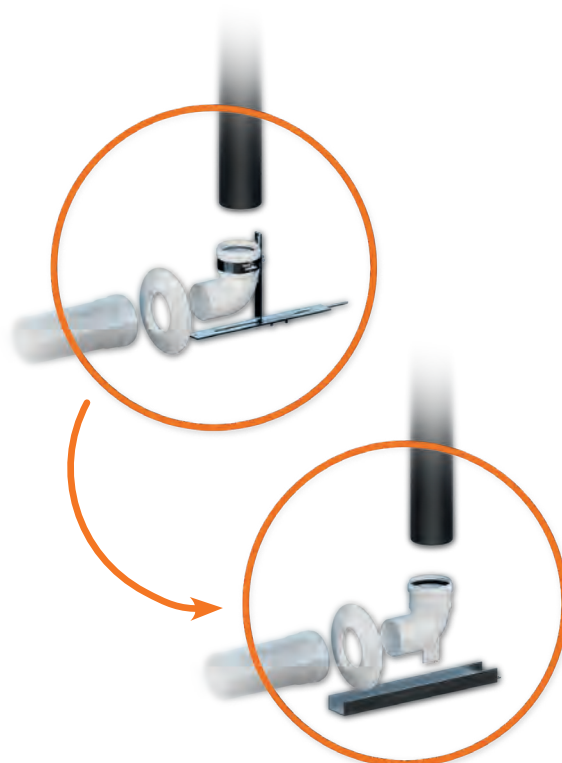
W naszych zestawach przyłączeniowych wprowadziliśmy nowe rozwiązanie techniczne, które ułatwią i przyspieszą ich precyzyjny montaż.

W systemach ZB-06, ZB-08, i ZB-17 zamiast redukcji DN60/80, kolana 87° DN60 i podpory stalowej DN60 postanowiliśmy wykorzystać kolano PP 87° redukcyjne DN60/80 z podporą, zmniejszając tym samym liczbę elementów w zestawie.

Tę samą innowację zastosowaliśmy w systemach ZB-01 i ZB-12, które po zmianach otrzymały nazwy ZB-01 V2 i ZB-12 V2. Zostawiliśmy jednak w ofercie też ich pierwotne wersje – dla wszystkich osób ceniących dotychczasowe rozwiązanie.

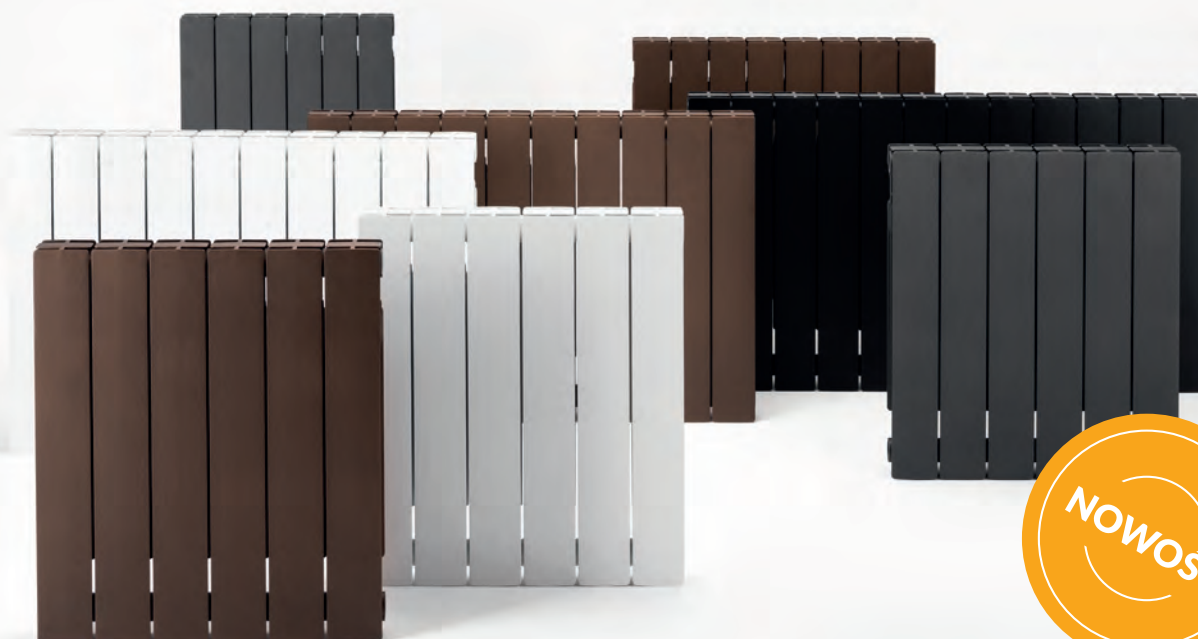


Z kolei w zestawach ZB-03, ZB-14, ZB-33, ZB-35, ZB-33A i ZB-35A kolano 87° DN80 i podporę stalową DN80 zamieniliśmy na kolano PP 87° z podporą DN80.



GRZEJNIK ALUMINIOWY CZY STALOWY?

OTO JEST PYTANIE.



ODPOWIEDŹ BRZMI:

ALUMINIOWY MARKI KFA ARMATURA

Z GRZEJNIKIEM ALUMINIOWYM OSZCZĘDZASZ



WODĘ



ENERGIĘ



ŚRODOWISKO
NATURALNE



PIENIĄDZE

Aluminiowy grzejnik ADR to nowoczesny design, dopracowany w każdym szczególe. Płaskie fronty poszczególnych członów tworzą wyrazistą, mocno zarysowaną bryłę.

Prosta forma jest nowoczesna, nie narzuca jednak swojego stylu. Pozwala projektantowi na swobodę w aranżacji i daje szerokie możliwości komponowania układu funkcjonalnego.

KELLER Cyrkon

kompaktowy, cichy, niezawodny

KOCIOŁ KONDESACYJNY KELLER CYRKON WYRÓŻNIA NISKI KOSZT EKSPLOATACJI, 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.

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 urządze-



Zobacz nasz film na YouTube

nia 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 NACZYNNIE 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 do niego w momencie serwisowania jest ułatwiony. Dodatkowo zawór powietrzny znajduje się w miejscu, które jest dostępne dla serwisanta bezpośrednio po zdjęciu obudowy kotła.



- Nowoczesny panel sterowania
- wyświetlacz LCD
- obsługa 7-przyciskowa:
 - możliwość szybkiej zmiany trybów pracy
 - łatwy dostęp do funkcji kominiarz (dostęp do parametrów serwisowych)
 - podgląd parametrów pracy na wyświetlaczu
 - możliwość podłączenia regulatora z komunikacją Open-Therm
 - możliwość podłączenia regulatora z sygnałem 0-10V
 - możliwość sterowania przez Internet za pomocą odpowiednich regulatorów dostępnych w ofercie Termet S.A. protokół komunikacji LIN
 - możliwość podłączenia modułu serwis, który pozwala na zdalną diagnostykę kotła poprzez darmową aplikację na smartfona, czy tablet.

REGULACJA

POŁĄCZENIA

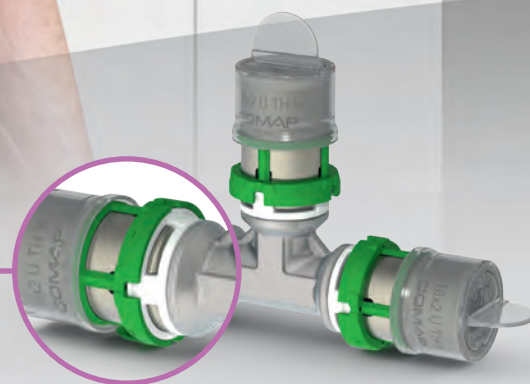
JAKOŚĆ WODY

MultiSkin,
spokojna głowa
na budowie



**ZDEJMOWALNY
PIERŚCIEŃ VISUCONTROL®
= PEWNOŚĆ I ESTETYKA**

Sprawdź poprawność połączenia gołym okiem
a potem usuń pierścień jednym ruchem ręki.



Nowe złączki i rury wielowarstwowe zapewniają niezawodność instalacji
a przemysłowe rozwiązania usprawniają montaż. Produkty z nowej gamy
MultiSkin są doskonałe do wszystkich systemów wody użytkowej i centralnego
ogrzewania, instalowanych w obiektach nowych jak i remontowanych.

www.comap.pl

COMAP

Vaillant ecoTEC intro

na wyłączność w Grupie SBS

PRZYPOMINAMY: DWUFUNKCYJNY KOCIOŁ KONDENSACYJNY **VAILLANT VCW 18/24 AS/1-1 (H-PL) ECO TEC INTRO**. CECHUJE SIĘ ON NIEWIELKIMI ROZMIARAMI ORAZ WYSOKĄ JAKOŚCIĄ I OPTYMALNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ.



Jeśli szukasz wysokowydajnego kotła do przygotowywania ciepłej wody użytkowej i ogrzewania – kocioł ecoTEC intro jest bardzo dobrym rozwiązaniem. Świetnie sprawdzi się zarówno w małych, modernizowanych mieszkaniach, obsłuży także dom o powierzchni 250 mkw. To jeden z najmniejszych i najlżejszych naściennych kotłów kondensacyjnych na rynku. Posiada przejrzystą, elegancką i płaską konstrukcję przeznaczoną do montażu w pomieszczeniach mieszkalnych, niewielkich wnękach czy szafkach. Cyfrowy wyświetlacz kotła z dotykowymi przyciskami, ułatwia regulację ogrzewania i ustawienie komfortowej temperatury.

Dwufunkcyjny kocioł Vaillant ecoTEC intro to synonim wysokiej jakości. Kocioł jest przystępny cenowo, i cechuje się niskimi kosztami eksploatacji – w porównaniu ze starszymi systemami grzewczymi zużywa o 30% mniej energii. Parametry kotła są zgodne z przepisami dotyczącymi efektywności energetycznej. Pozwala to uzyskać dofinansowanie. W kotle ecoTEC intro zastosowano sprawdzoną gazową technikę kondensacyjną Vaillant. Urządzenie posiada trwały wymiennik ciepła ze stali nierdzewnej oraz bardzo efektywną pompę.

EcoTEC intro wymaga niewiele miejsca do zainstalowania, co daje możliwość umieszczenia go zarówno w nowych jak i modernizowanych domach, mieszkaniach. Posiada klasę efektywności energetycznej A dla potrzeb centralnego ogrzewania jak i ciepłej wody użytkowej.

Intuicyjny, podświetlany wyświetlacz zapewnia sprawne uruchomienie i skonfigurowanie ustawień pracy kotła zarówno dla serwisantów jak i użytkowników końcowych. Kocioł jest wyposażony w złącze eBUS i współpracuje ze wszystkimi regulatorami z aktualnej oferty Vaillant.

KOD PRODUKTU: 0010026095

DANE TECHNICZNE

Rodzaj	Dwufunkcyjny
Moc nominalna c.o. przy 50/30°C	8,4 – 20,0 kW
Moc maksymalna c.w.u.	24 kW
Klasa energetyczna c.o. (od A+++ do D)	A
Klasa energetyczna c.w.u. (od A+ do F)	A
Wydatek c.w.u. przy $\Delta T = 30^{\circ}\text{C}$	11,5 l/min
Zasilanie	230V/50Hz
Pobór mocy w stanie czuwania	1,7 W
Maksymalny pobór mocy elektrycznej	90 W
Poziom hałasu w pomieszczeniu	53 dB(A)
Wymiary (wys./szer./gł.)	625 × 400 × 270 mm
Waga	25,6 kg

integris +

10 edycja



Kupujesz produkty
Partnerów Programu
w Hurtowni Grupy SBS.



Uczestniczysz
w spotkaniu organizowanym
przez Hurtownię.



Zyskujesz
czego potrzebujesz
z Katalogu Nagród Programu.



NARZĘDZIA RĘCZNE

ELEKTRONARZĘDZIA

AKCESORIA

ODZIEŻ

AGREGATY

WÓZKI

BONY

POJAZDY

SZKOLENIA

PARTNERZY PROGRAMU:

KELLER

NANOPANEL

DELFIN

Oalixaxis

ARISTON

Kfa

armatura

AURATON

Beretta

B METERS
metering solutions

BOSCH
Technologia bliżej nas

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

Capricorn

Danfoss

detal-met

EFAR
ARMATURA INSTALACYJNA

ELEKTROMET
Inteligentna technologia

ELTERM

FERRO

gazex

gebo
FITS BETTER!

GRAF

GRUNDFOS

Hexonic

instalprojekt
niezawodny

INTER
SANO

KAN SYSTEM
KAN-therm

klarwod
od 1990

3 lat KO TAR

KRZYS - POL

LUX RAD NOWOCZESNE
GRZEJNIKI

McALPINE

NIBE

nmc

PERFEXIM

PREVEX

PROFITCOR

RICOM ENERGY

ROTHENBERGER

STIEBEL ELTRON

THERMAFLEX

TWEETOP

Unipak

Vaillant

VALVEX

wilo

WOLF

Bez zanieczyszczeń odkryj separatory KELLER

W OFERCIE MARKI KELLER OD DŁUŻSZEGO CZASU ZNALEŹĆ MOŻNA SEPARATOR ZANIECZYSZCZEŃ KELLER Z FILTREM I ZAWOREM KULOWYM $\frac{3}{4}$ ". SUKCESE TEGO PRODUKTU SPRAWIŁ, ŻE GRUPA SBS WPROWADZA KOLEJNY: SEPARATOR ZANIECZYSZCZEŃ KELLER Z FILTREM I GŁOWICĄ OBROTOWĄ.


NOWOŚĆ


SEPARATOR ZANIECZYSZCZEŃ KELLER Z FILTREM I GŁOWICĄ OBROTOWĄ GW ¾"-GZ 1"

Separator zanieczyszczeń KELLER zapewnia usuwanie zanieczyszczeń z instalacji grzewczej, zawierających głównie piasek, miedź, aluminium i rdzę. Separator wychwytuje wszystkie zanieczyszczenia krążące w instalacji uniemożliwiając ich dalszy obieg w systemie grzewczym. Dzięki temu zapobiega się uszkodzaniu elementów instalacji, w szczególności pomp obiegowych i wymienników ciepła, a także poprawia się ich wydajność. Ciągły przepływ medium przez wnętrze separatora podczas normalnej pracy instalacji stopniowo doprowadza do całkowitego usunięcia zanieczyszczeń. Zjawisko zachodzi dzięki połączonej pracy magnesu neodymowego i filtra osadnikowego.

Dowiedz się więcej



SEPARATOR ZANIECZYSZCZEŃ KELLER Z FILTREM I ZAWOREM KULOWYM ¾"

Separator zanieczyszczeń KELLER do instalacji c.o. jest nowym, najmniejszym na rynku filtrem magnetycznym, przystosowanym do montażu pionowego i poziomego. Jest łatwy w montażu, dzięki niewielkim rozmiarom można go zamontować nawet w małej przestrzeni.

Separator zanieczyszczeń jest zaprojektowany w taki sposób aby zarówno przy montażu pionowym, jak i poziomym czynnik wpływający do wnętrza siatki był dokładnie oczyszczony. Filtrowanie następuje podczas powrotu, kiedy czynnik wracający z instalacji c.o. wpływa do wnętrza siatki filtrującej o gęstości 500 mikronów. Tam następuje odseparowanie magnetytu, który trafia na silny magnes o mocy 11 000 Gaussów. Pozostałe zanieczyszczenia zatrzymują się na siatce. Separator można oczyścić w prosty sposób poprzez wyjęcie bagnetu magnesu i spuszczeniu nieczystości poprzez zawór spustowy.

Dowiedz się więcej



ZALETY SEPARATORA ZANIECZYSZCZEŃ KELLER Z FILTREM I GŁOWICĄ OBROTOWĄ

- Montaż w każdej pozycji (pion/poziom).
- Podwójny gwint w korpusie obrotowym – GW ¾" i GZ 1", jedyne takie rozwiązanie na rynku europejskim.
- Wbudowany zawór odcinający osadnik separatora od instalacji – nie ma potrzeby montażu dwóch dodatkowych zaworów odcinających.
- Podwójne działanie filtracji powoduje całkowite usuwanie zanieczyszczeń:
 - silny magnes neodymowy (11 000 Gaussów) przyciąga zanieczyszczenia ferromagnetycznych,
 - gęsty filtr osadnikowy zatrzymuje zanieczyszczenia mechaniczne do wielkości 500 µm.
- Transparentny osadnik – łatwa inspekcja stanu czystości instalacji.
- Wbudowany zawór spustowy.

Niezawodność i precyzja

SIŁOWNIK MARKI KELLER TO OBECNIE JEDEN Z NAJLEPSZYCH POD WZGLĘDEM TECHNICZNYM PRODUKT JAKI OFEROWANY JEST NA RYNKU. SERCEM SIŁOWNIKA JEST SILNIK ELEKTRYCZNY KTÓRY ZOSTAŁ OPATENTOWANY PRZEZ FIRMĘ ELODRIVE.

Kod produktu:
KEL 717175

Siłownik
KELLER KEL 06



CECHY PRODUKTU:

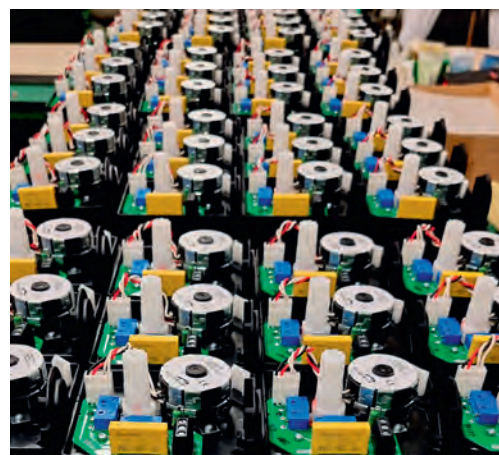
- napięcie znamionowe: AC 230 V, 50/60 Hz,
- pobór mocy: 3,5 VA (3,5 W),
- przyłącze elektryczne: kabel ok. 2 m, 3x0,75 mm²,
- moment obrotowy: 6 Nm,
- czas trwania: patrz tabliczka znamionowa,
- ustawianie ręczne: po wyprężeniu skrzyni biegów z pomocą guzika nastawczego,
- wskaźnik pozycji: skala od 1 do 10 (ustawienie fabryczne pomiędzy 4 a 6),
- klasa ochrony: II izolacja ochronna,
- rodzaj ochrony: IP40,
- temperatura otoczenia: – 10 do + 50°C,
- materiał obudowy: PC (poliwęglan) wzmocniony włóknem szklanym,
- masa: ok. 350 g.

SIŁOWNIK DOSTĘPNY W PAKIETACH Z ZAWORAMI MIESZAJĄCYMI:

- KEL 544005 Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 3-drogowy DN25 KELLER
- KEL 544029 Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 3-drogowy DN32 KELLER
- KEL 544012 Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 4-drogowy DN25 KELLER
- KEL 544036 Zestaw siłownik KEL06 + zawór mieszający 4-drogowy DN32 KELLER

Elektronika siłownika produkowana jest w oparciu o najnowsze roboty marki Siemens, które gwarantują precyzyjność i powtarzalność produktu. Siłownik Keller KEL 06 przeznaczony jest do napędu zaworów mieszających trójdrogowych i czterodrogowych. Sterowanie ma miejsce za pomocą standardowych systemów regulacji z wyjściem 3-punktowym (AC 230 V, 50/60 Hz). Jest on kompatybilny ze wszystkimi zaworami mieszającymi typu Euro Standard, m.in. ESBE starszej generacji, Meibes, Oventrop, Barberi, Lovato, Afriso, Herz, Womix, MUT i PAW.

Sercem siłownika jest silnik elektryczny który został opatentowany przez firmę Elodrive. Każdy silnik oznaczony jest logiem Elodrive (zdjęcie nr 1). Każdy siłownik także przechodzi testy zarówno elektryczne jak i badania pod kątem siły wyrażonej w Nm. Stoisko testowe można zobaczyć na zdjęciu nr 2.

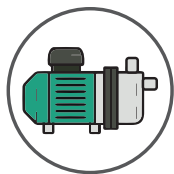




Stabilne ciśnienie w domu i ogrodzie?

NOWOŚĆ

Wilo-Isar BOOST5 – kompaktowy hydrofor premium



- Kompletny system składający się z: pompy wielostopniowej, naczynia przeponowego, przetwornicy częstotliwości, czujnika ciśnienia i przepływu oraz zaworu zwrotnego.
- Stabilne ciśnienie wody w kranie i systemie nawadniania z dokładnością nastawy co 0,5 bar.
- Zintegrowany przełącznik trybu pracy pompy ze ssaniem lub pracy z ciśnieniem z sieci wodociągowej.
- Cicha praca dzięki osłonom dźwiękochłonnym pozwalająca na umieszczenie urządzenia w dowolnym miejscu w domu.
- Szybki montaż i wygodna integracja w istniejącym obiekcie.

Ciepło w rezerwie

DOGRZEWACZ UKŁADU KELLER TO NAJPROSTSZY SPOSÓB NA DODATKOWE OGRZEWANIE PRĄDEM.

W każdej instalacji grzewczej warto mieć rezerwowe źródło ciepła. Przyda się na wypadek awarii podstawowego systemu ogrzewania albo jego niedostatecznej wydolności w czasie większych mrozów. A jeśli będzie ono w stanie działać zupełnie bezobsługowo, to będzie doskonałym uzupełnieniem centralnego ogrzewania z kotłem na węgiel. Wszystkie te warunki doskonale spełnia dogrzewacz wody KELLER.

Szczególnie użytkownicy pomp ciepła typu powietrze/woda wiedzą, że przy utrzymujących się dłużej dużych mrozach mogą one być niewydolne. Mają wówczas wyjątkowo trudne zadanie – wyciągnąć ciepło z lodowatego powietrza zewnętrznego i to w możliwie jak największej ilości, bo przecież właśnie wtedy szczególnie go potrzebujemy. Niestety właśnie wtedy zarówno sprawność, jak i moc tych pomp bardzo spada i zwyczajnie nie są w stanie w pełni pokryć zapotrzebowania domu na ciepło. Bardzo prostym i skutecznym rozwiązaniem problemu jest dodanie urządzenia KELLER do instalacji pomiędzy pompą, a grzejnikami lub podłogówką. Podnosi ono temperaturę wody opuszczającej pompę (w tych warunkach zbyt niską) i umożliwia zasilanie grzejników lub podłogówki cieplejszą. Dzięki czemu ich moc rośnie i do pomieszczeń trafia więcej ciepła. Moce dogrzewacza i pompy się sumują. Oczywiście kiedy zapotrzebowanie na ciepło jest mniejsze i sama pompa jest wystarczająco wydolna, sprzęgło po prostu nie pracuje i w ogóle nie zużywa prądu. Co ważne, takie szeregowe włączenie sprzęgła do instalacji jest banalnie proste, nie trzeba dokonywać praktycznie żadnych zmian w instalacji.

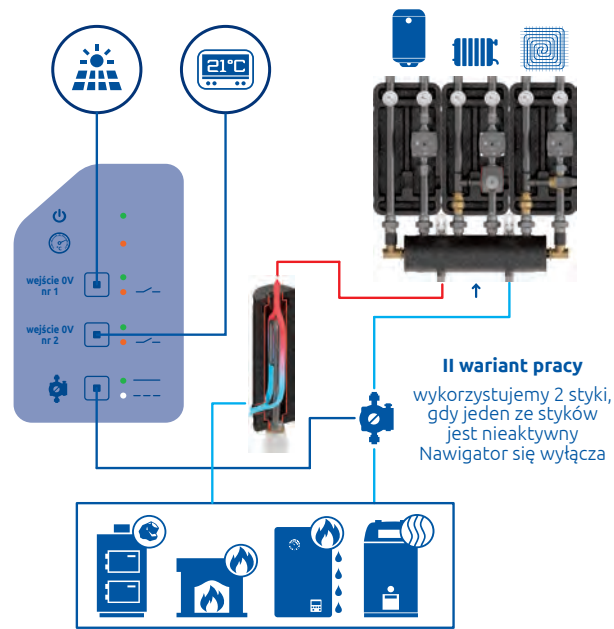
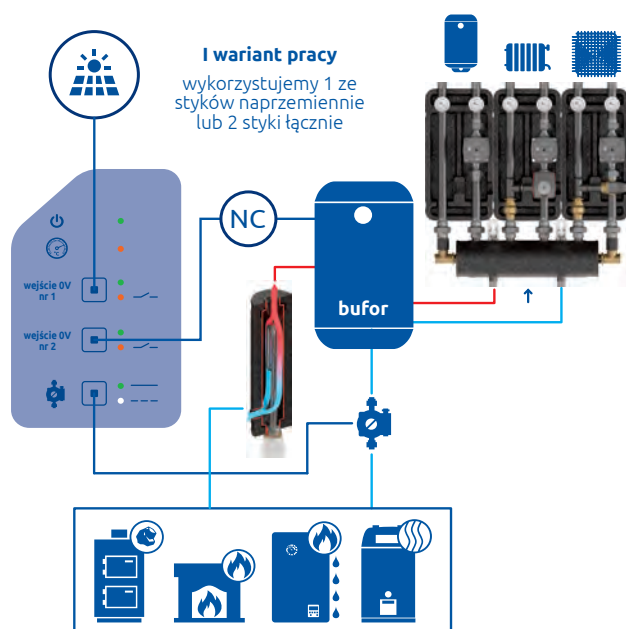
Wszyscy ci, którzy używają kotłów na paliwa stałe – węgiel, drewno lub pellet – wiedzą, że wymagają one obsługi i nadzoru. Na co dzień nie musi to być problem, szczególnie jeżeli jest to kocioł z podajni-



kiem. Ale co jeżeli zechcemy wyjechać na tydzień lub dwa na ferie zimowe? Nie do końca bezpiecznie jest zostawiać taki kocioł na dłużej zupełnie bez nadzoru. Poza tym pojemność zasobnika opału jest ograniczona i może po prostu nie wystarczyć na czas dłuższego wyjazdu. Wreszcie nawet drobna awaria może wyłączyć taki kocioł – wystarczy kamyk, który zablokuje podajnik. Dlatego bez porównania bezpieczniejsze i pewniejsze jest w takiej sytuacji użycie elektrycznego dogrzewacza. Tu nie ma przecież ognia, jest tylko zanurzona cały czas w wodzie elektryczna grzałka z termostatem. Ponadto nie ma żadnych skomplikowanych ruchomych elementów, które mogłyby się zaciąć, czy w inny sposób zepsuć. Warto przy tym dodać, że moc dogrzewacza, która w zależności od wersji wynosi od 2 do 6 kW, w takim układzie może być znacznie niższa od mocy kotła. Przecież w czasie naszej nieobecności nie musimy utrzymywać we wnętrzach aż +20°C.

Użycie dogrzewacza to też najprostszy sposób na wykorzystanie prądu wytworzonego w naszych panelach fotowoltaicznych do ogrzewania budynku. Włączając go do instalacji centralnego ogrzewania nie musimy rozbudowywać jej o nowe elektryczne grzejniki, elektryczną podłogówkę itp.

Po prostu woda podgrzewana przez sprzęgło zasilą grzejniki lub podłogówkę, które już mamy. Dodanie go nie sprawi raczej problemów w żadnej instalacji, bo może on pracować zarówno w układach zamkniętych jak i otwartych (z zamkniętym lub otwartym naczyniem wzbiorczym), nisko- lub wysokotemperaturowych. Oczywiście w środku zimy ilość prądu produkowanego przez panele PV najpewniej nie będzie wystarczająca, żeby wykorzystując go w pełni ogrzać dom. Ale już wiosną i jesienią, w tzw. okresach przejściowych dogrzewacz c.o. KELLER w połączeniu z fotowoltaiką poradzi sobie znakomicie.





Work smarter, not harder!

NIEZWYKLE ISTOTNYM ELEMENTEM KAŻDEJ INSTALACJI JEST JEJ ODPOWIEDNI MONTAŻ. CZY MUSI TO BYĆ CIĘŻKIE ZADANIE? ZDECYDOWANIE NIE. W PORTFOLIO MARKI KAN-THERM DEBIUTUJE NOWE NARZĘDZIE. POZNAJ NOWĄ ZACISKARKĘ KAN-THERM MINI.

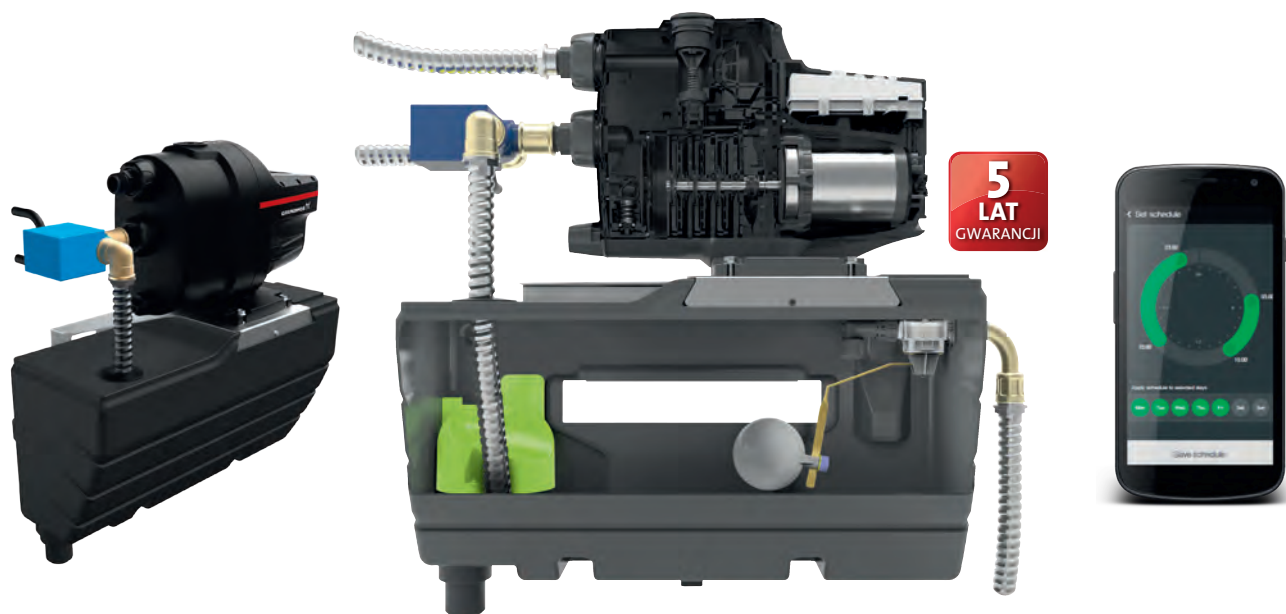
Zaciskarka KAN-therm Mini to elektryczne narzędzie akumulatorowe, dzięki któremu możliwe jest wykonywanie połączeń techniką zaprasowania promieniowego. Jaka jest jego kluczowa cecha? Niewątpliwie funkcjonalność i to przez „duże F”. Urządzenie zostało wyposażone w szczęki prasujące w dwóch wariantach profilu zacisku – „M”(12–22) oraz „U”(16–32). Umożliwia ono montaż instalacji w Systemach KAN-therm Copper, Steel, Inox oraz Press. Ale to nie wszystko! Ten niewielki wielozadaniowiec został wyposażony w obrotową głowicę 350°, a także uruchamianą automatycznie doświetlającą lampę LED.

Na wygodę korzystania z zaciskarki wpływa także fakt, iż jest ona urządzeniem niezwykle kompaktowym oraz lekkim. Jej wymiary to 366x64x96 mm, a masa wraz z baterią wynosi jedynie 1,6 kg – nie-

wiele więcej niż półtoralitrowa butelka wody. Dzięki temu można ją z łatwością obsługiwać jedną ręką. Dużym atutem KAN-therm Mini jest także czas ładowania baterii, który wynosi zaledwie 40 minut. O stopniu naładowania akumulatora, a także stanie urządzenia czy konieczności wykonania okresowego przeglądu poinformują nas dedykowane diody LED umieszczone w jego obudowie.

W walizce wykonanej z tworzywa, komplecie razem z zaciskarką znajdziecie; ładowarkę 230V, baterię 10,8V Li-Ion 1,5 Ah oraz komplet szczęk prasujących.

Błędem byłoby sądzić, że branża stoi w miejscu i rozwiązania, które sprawdzały się kilka lat temu w pełni odpowiadają aktualnym normom i standardom. Narzędzia jutra? Mamy je już dziś!



Oszczędzaj każdą kroplę

OSZCZĘDZANIE WODY, SZCZEGÓLNIJE PITNEJ, STAŁO SIĘ KONIECZNOŚCIĄ. NIE TYLKO ZASOBY WODY W NASZYM KRAJU SĄ BARDZO OGRANICZONE, ALE RÓWNIEŻ SYSTEMY JEJ GROMADZENIA ODBIEGAJĄ OD STANDARDÓW W WIELU KRAJACH EUROPEJSKICH. SZACUJE SIĘ, ŻE PONAD JEDNA TRZECIA WODY PITNEJ JEST MARNOWANA W DOMACH POPRZECZ UŻYWANIE JEJ TAM, GDZIE NIE JEST TO KONIECZNE. DLATEGO WAŻNE JEST, ABYŚMY ZACZĘLI ZARZĄDZAĆ NIĄ MĄDRZE I STOSOWALI ROZWIĄZANIA, KTÓRE POZWOLĄ DBAĆ O JEJ OSZCZĘDZANIE.

Zbierając i ponownie wykorzystując wodę deszczową możemy zmniejszyć problem niedoboru wody i aktywnie uczestniczyć w ochronie najcenniejszego surowca na świecie. Zbieranie wody deszczowej to bardzo efektywny sposób oszczędzania wody, a także pieniędzy, gdyż opłaty za wodę pitną ciągle rosną.

Woda deszczowa może być wykorzystana np. do spłukiwania toalet, prania, nawadniania ogrodów, jak również do mycia pomieszczeń i wielu urządzeń technicznych.

Doceniając rangę oszczędnego gospodarowania wodą w skali globalnej, Grundfos oferuje nie tylko szeroką gamę pomp, które są wykorzystywane do tłoczenia wody deszczowej (np. SB, SBA, SP, SCALA 1 i SCALA2, UNILIFT CC, UNILIFT KP/AP i wiele innych) ale również kompleksowy system do jej gromadzenia i zasilania w wodę deszczową domów mieszkalnych.

Domowy system wody deszczowej bazuje na znanej od kilku lat i cenionej za niezawodność pompie SCALA1, stąd nazwa kompaktowego urządzenia: System SCALA1. W sytuacji braku wody w zbiorniku z deszczówką woda jest pobierana ze zbiornika zasilanego z sieci wodociągowej. System zapewnia pierwszeństwo wykorzystania wody deszczowej przed wodą wodociągową. Instalacja systemu zagospodarowania wody deszczowej jest zgodna z normą EN1717, która gwarantuje oddzielenie sieci wodociągowej od zbiornika zbierającego wodę deszczową. Zapobiega to cofaniu się zanieczyszczeń do sieci wodociągowej.

System SCALA1 posiada możliwość komunikacji Bluetooth z aplikacją Grundfos GO Remote, co daje dostęp do wielu opcji i zaawansowanych funkcji, dostosowując działanie systemu do potrzeb użytkownika.

System SCALA1 jest kompletnym urządzeniem do zagospodarowania wody deszczowej typu „wszystko w jednym” zawierającym zbiornik do magazynowania wody wodociągowej, pompę montowaną na tym

- System SCALA1 jest oferowany z dwiema wielkościami pomp: 3–35 i 3–45.
- Przy wyborze urządzenia warto uwzględnić różnice w poniższych danych hydraulicznych pomp:
 - Maks. wysokość podnoszenia: 36 m dla 3–35 i 44 m dla 3–45
 - Znamionowa wys. podnoszenia: 20 m dla 3–35 i 25 m dla 3–45
- System jest zasilany z sieci jednofazowej 230 V/50 Hz, a maksymalny pobór mocy z sieci P1 wynosi 910 W. Urządzenie powinno być ciągle pod napięciem. Dla oszczędzających energię elektryczną warto dodać, że pobór mocy w tym stanie urządzenia nie przekracza 2,5 W.
- Na System SCALA1 Grundfos udziela 5 lat gwarancji.

zbiorniku, przetwornik ciśnienia i czujnik przepływu, zawór zwrotny, zawór trójdrogowy, sterownik i wspornik do montażu urządzenia na ścianie.

Montaż i uruchomienie urządzenia nie sprawiają trudności dzięki intuicyjnemu interfejsowi, przejrzystej konstrukcji systemu i kreatorowi ustawień w aplikacji Grundfos GO. Za pomocą tej aplikacji można również monitorować pracę tego specjalistycznego hydroforu.

W bilansie wykorzystania wody deszczowej w skali krajowej liczy się każda instalacja. Wzrost świadomości społeczeństwa w zakresie racjonalnego gospodarowania wodą, w połączeniu z ciągłym wzrostem cen wody, pozwala z umiarkowanym optymizmem przewidywać coraz bardziej powszechne stosowanie tego typu systemów w indywidualnych budynkach mieszkalnych.

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

Susza i nawałnice – uniwersalne i praktyczne rozwiązania KESSEL

W OSTATNICH LATACH ZMIANY KLIMATYCZNE DOPROWADZIŁY DO WZROSTU CZĘSTOTLIWOŚCI I INTENSYWNOŚCI SUSZ W POLSCE. PRZYCZYNIŁY SIĘ TAKŻE DO NOWEJ STRUKTURY OPADÓW, POWODUJĄC CORAZ CZĘSTSZE WYSTĘPOWANIE DESZCZY NAWALNYCH ORAZ GWAŁTOWNYCH BURZ, SKUTKUJĄCYCH BŁYSKAWICZNYMI POWODZIAMI I PRZEPŁYWEM ZWROTNYM W KANALIZACJI. ABY ODPOWIEDNIO WCZEŚNIEJ PRZYGOTOWAĆ SIĘ NA TEGO TYPU SYTUACJE, TRZEBA SKORZYSTAĆ ZE SPRAWDZONYCH ROZWIĄZAŃ TECHNIKI POMPOWEJ I OCHRONY PRZECIWZALEWOWEJ.

EFEKTY SUSZY

Skutki rosnącej temperatury oraz zmiany struktury opadów są coraz bardziej widoczne. Sytuacja nie jest jeszcze dramatyczna, ale z roku na rok coraz wcześniej i w coraz większej liczbie miejsc wydaje się ostrzeżenia przed suszą, która dotyka Polskę nierównomiernie – największe niedobory wody notowane są na Pomorzu oraz w nizinnej, rolniczej części kraju, co powoduje trudności z produkcją żywności. Susza jest także dużym problemem dla sieci wodociągowo-kanalizacyjnych – wraz z obniżaniem się lustra wody, zmniejszają się jej zasoby, co prowadzi do przerw w dostawach.

Pokrywa 100% wodoszczelna



Przepompownia Aqualift S Basic

Susza może też doprowadzić do wstrzymania odbioru ścieków, co może być problematyczne dla posiadaczy nieruchomości znajdujących się daleko od ogólnospławnej sieci kanalizacyjnej. Dla gospodarstw domowych skutecznym rozwiązaniem dla takiej sytuacji będzie montaż efektywnej przepompowni, która jednocześnie pełni rolę zbiornika. Jeden z dostępnych na rynku produktów, który łączy w sobie obie funkcje – jest przepompownia typu Plug&Play (podłącz i używaj) Aqualift S Basic firmy Kessel. Zapewnia bezpieczny transport wody deszczowej do miejsca jej magazynowania (zbiorniki, area wodne, studnie) i jej zagospodarowanie. Również odbiera i pompuje ścieki szare. Wykonany z trwałego tworzywa sztucznego zbiornik oraz szczelna pokrywa zapewniają bezproblemowe korzystanie, nawet w najsuchsze i najcieplejsze dni. Przepompownia dostępna jest również w wersji do ścieków czarnych (Aqualift F Basic).

CZASEM SŁOŃCE, CZĘŚCIEJ DESZCZ

Sucha ziemia jest krucha i mało nasiąkliwa, więc w trakcie nawałnic woda nie wsączy się, a spływa strumieniami do najniższych położonych miejsc – najczęściej kanalizacji. Niestety, współczesne systemy kanalizacyjne nie mają wystarczającej przepustowości. Gwałtowne opady deszczu to zagrożenie powodzią błyskawiczną i przepływem zwrotnym. Gdy w kanalizacji pojawi się za duża ilość wody, dąży ona do jak najszybszego zmniejszenia panującego w systemie ciśnienia. Szuka ujęcia, co prowadzi do powstawania przepływu zwrotnego i zalania pomieszczeń położonych poniżej poziomu zalewania. Aby tego uniknąć, warto zabezpieczyć się przed cofką odpowiednimi urządzeniami przeciwwzalewowymi.



Zawór przeciwwzalewowy Staufix FKA do zabudowy w płycie podłogowej, pokrywa czarna, urządzenie sterownicze Comfort

Najprostszym sposobem ochrony przed przepływem zwrotnym jest montaż zaworu przeciwwzalewowego, takiego jak na przykład Staufix FKA firmy Kessel. W normalnym trybie urządzenie odprowadza ścieki grawitacyjnie. Gdy wystąpi przepływ zwrotny, ciśnienie napływających ścieków dociska kłapy zaworu (dla większego bezpieczeństwa zamontowano dwie) uniemożliwiając w ten sposób zalanie. Zawór wyposażono w urządzenie sterownicze Comfort – przeznaczone do analizy pracy zaworu, oraz informowania o jego stanie i możliwości jego obsługi. Zastosowanie zaworu może uniemożliwiać korzystanie z urządzeń sanitarnych w trakcie cofki. Aby tego uniknąć, warto zastosować zawór przeciwwzalewowy z pompą Pumpfix F. Blokuje on dopływ wdzierających się do budynku ścieków i tłoczy je w tym samym czasie do ogólnej kanalizacji za pomocą zamontowanej pompy.

Zgodnie z zasadą, że lepiej zapobiegać niż leczyć, montaż właściwych urządzeń może nas ochronić przed skutkami zalania oraz kosztami całocięgowego remontu domu.

Szybki montaż

Z GRUPĄ MIESZAJĄCO POMPOWĄ KELLER Z TERMOSTATYCZNYM ZAWOREM MIESZAJĄCYM O PRZEPŁYWIE KVS 3,4 Z POMPĄ KELLER GREEN PRO 25-6-130 I MIMOŚRODEM 30 MM OSZCZĘDZASZ CZAS!

Wybierz moduł mieszający do ogrzewania podłogowego z pompą KELLER Green PRO 130 mm z ręcznym termostatycznym zaworem mieszającym. Jest to idealny produkt dla nowoczesnego i profesjonalnego Instalatora. Naszą nowość produktową wyróżnia szybki czas montażu i brak szelek montażowych.

DANE TECHNICZNE

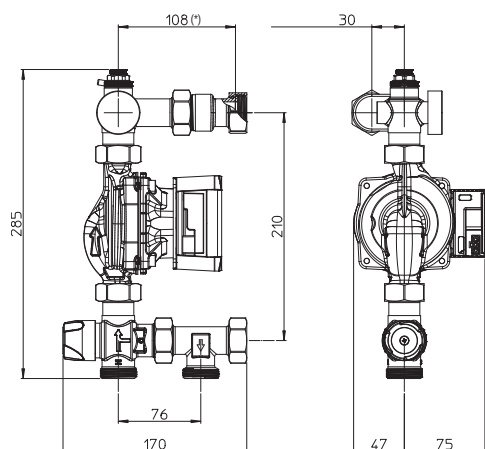
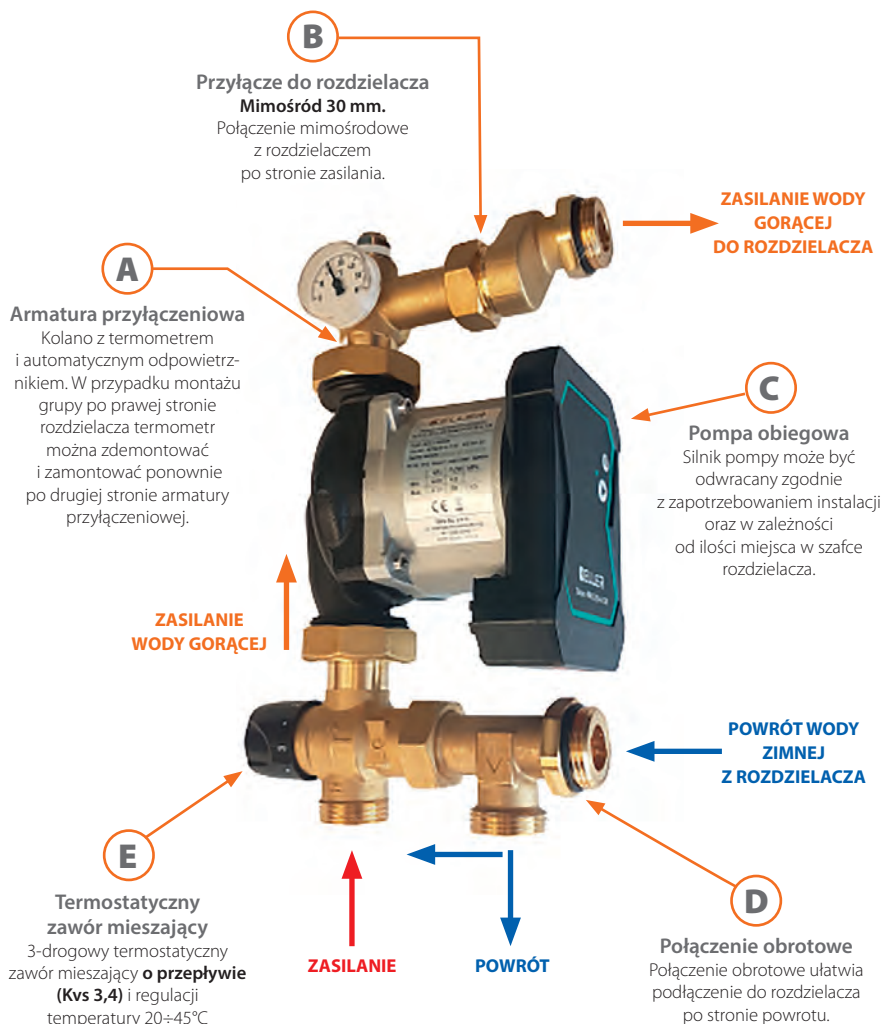
- Maks. ciśnienie pracy: 10 bar,
- Maks. temperatura na wlocie zaworu mieszającego: 95°C,
- Przyłącze z źródła ciepła: 1" GZ,
- Przyłącze do rozdzielacza: 1" GZ.

PODSTAWOWE CECHY URZĄDZENIA:

- szybki czas montażu
- brak szelek montażowych,
- moduł jest uniwersalny – montaż po prawej lub lewej stronie rozdzielacza,
- Kvs zaworu: 3,4,
- przyłącze do rozdzielacza: 210 mm (mimośród).

OBSZAR ZASTOSOWANIA:

Instalacja o mocy 8 kW (z Δt 8 K) o maksymalnym przepływie 900 l/h.



ORIENTACYJNE DANE DLA INSTALACJI OGRZEWANIA PŁASZCZYZNOWEGO

Zakres regulacji	Δt	Moc i przepływ instalacji	Pompa obiegowa	Siła podnoszenia	Orientacyjna wielkość instalacji
20–45°C	8K	8kW 900 L/h	KELLER Green PRO	5 m H ₂ O	Do 90 m ²

KOD PRODUKTU: KEL 719926



NOWOŚĆ

Kultowa rura

CZERWONA, CENIONA PRZEZ INSTALATORÓW RURA KELLER PE-RT 17X2 DOSTĘPNA JEST RÓWNIEŻ W KRĘGACH 400 MB!

Dostępny w ofercie marki KELLER kompletny system ogrzewania podłogowego KELLER Floor poszerzył się o kolejny produkt – kultowa, czerwona rura KELLER PE-RT 17x2 od dziś również w kręgach 400 mb!

KELLER PE-RT Floor to wysokiej, jakości rury jednorodnie przeznaczone do konstruowania instalacji ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego.

Rury wykonane są, jako pięciowarstwowe (polietylen PE-RT typ II – klej – osłona antydyfuzyjna EVOH – klej – polietylen PE-RT typ II), gdzie wszystkie warstwy są trwale połączone w procesie produkcyjnym. Dzięki zastosowaniu polietylenu o podwyższonej odporności termicznej PE-RT i wysokiej elastyczności produktu, rury KELLER PE-RT Floor są wygodne do instalowania nawet w niskich temperaturach.

Zastosowana powłoka antydyfuzyjna EVOH gwarantuje szczelność na przenikanie tlenu do wnętrza instalacji zabezpieczając jej elementy przed korozją.



JUŻ DOSTĘPNA W MAGAZYNIE CENTRALNYM GRUPY SBS!

Rura KELLER PE-RT w kręgach 400 mb pakowana jest w wielowarstwową folię ochronną, 5 kręgów po 400 mb na paletę (2000 mb).

KOD TOWARU	NAZWA TOWARU	IŁOŚĆ W KRĄŻKU
KEL 580000	Rura KELLER PE-RT z osłoną antydyfuzyjną EVOH 5-warstwowa 17×2 – kolor czerwony, 600 mb (zwoje)	600 mb
KEL 580400	Rura KELLER PE-RT z osłoną antydyfuzyjną EVOH 5-warstwowa 17×2 – kolor czerwony, 400 mb (zwoje)	400 mb
KEL 580001	Rura KELLER PE-RT z osłoną antydyfuzyjną EVOH 5-warstwowa 17×2 – kolor czerwony, 200 mb (zwoje)	200 mb

Elementy do pomp ciepła

JEDNYM Z NAJGORĘTSZYCH TEMATÓW NA RYNKU INSTALACJI GRZEWczych są dziś pompy ciepła. Dostęp do oferty produktów zagranicznych, jak i rodzimych - co bardzo cieszy - firm jest olbrzymi. Jak wybrać najlepsze rozwiązania?

Niestety czasem w natłoku informacji związanych z urządzeniami brakuje rzetelnej informacji o całym systemie, w którym pompa ciepła stanowi jedynie wycinek. Oczywiście niezwykle istotny – pompa ciepła jest niczym silnik w samochodzie. Ale nawet najlepsze V8 nie pokaże swojej mocy, jeśli zestawimy go z elementami wyjętymi z Trabanty. Wysokiej klasy urządzenie potrzebuje współpracować z odpowiednio dobranymi komponentami, które pozwolą mu uzyskać maksimum wydajności i nie będą go ograniczać.

ZAUFANY PARTNER

Firma Caleffi Hydronic Solutions od kilkudziesięciu lat jest postrzegana na rynkach systemów grzewczych Europy niczym Brembo na arenie motoryzacyjnej, czyli jako dostawca wysokiej jakości podzespołów. Stąd nasza współpraca m.in. z takimi markami jak: Viessmann, Bosch-Buderus, Grundfos, Nibe, Stiebel Eltron, Daikin i wieloma innymi. Dzięki wymianie doświadczeń pomiędzy działami technicznymi firmy Caleffi oraz naszymi partnerami handlowymi, jesteśmy w stanie spojrzeć na pewne aspekty z różnych perspektyw i zaproponować rozwiązanie dostosowane do potrzeb danego systemu.

W przypadku zastosowania w instalacji powietrznych pomp ciepła typu monoblok, niezwykle istotne jest odpowiednie zabezpieczenie przed zamarzaniem czynnika na zewnątrz budynku w okresie braku prądu. Jednym z rozwiązań stosowanym na rynku instalacyjnym jest napełnianie układu roztworem glikolu. To wiąże się jednak z zastosowaniem wymiennika pośredniego, co podnosi koszty inwestycyjne oraz obniża sprawność. Brak wymiennika pośredniego nie jest zalecany ze względu na elementy wyposażenia w instalacji, które mogą nie być przystosowane do pracy z takim medium. Dodatkowym problemem jest okresowa konieczność kontroli stężenia glikolu, jak również napełnianie/oprózniczenie takiego układu. Na koniec, co chyba najważniejsze to, że roztwory glikolu są gorszym nośnikiem energii niż woda, więc stosując takie rozwiązanie należy się liczyć z utratą mocy systemu.

Kolejnym ze sposobów jest stosowanie awaryjnego zasilania układu. Tu jednak musimy liczyć się z wyższymi kosztami instalacji.

ROZWIĄZANIA CALEFFI

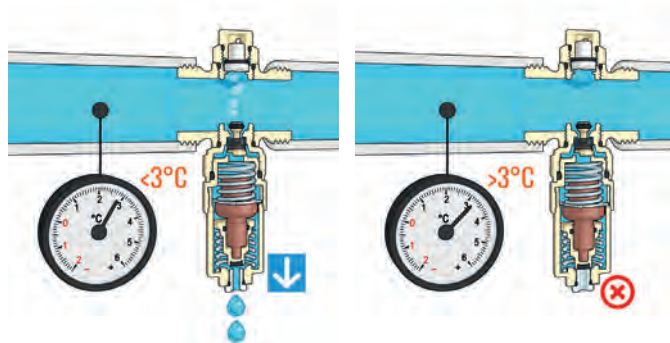
Jako specjaliści w dziedzinie zabezpieczenia wodnych układów grzewczych poszukiwaliśmy rozwiązania zapewniającego skuteczność działania, jak również prostego w montażu jak i konserwacji. W ten sposób inżynierowie firmy Caleffi opracowali zawór z serii 108 (Fot. 1).

Zasada działania zaworu z serii 108 opiera się na specjalnie skalirowanym elemencie termostatycznym zanurzonym w przepływającym czynnikiem grzewczym (Rys. 1). W przypadku kiedy temperatura medium spadnie poniżej 3°C element ten powoduje stopniowe otwarcie upustu. Nastawa temperatury otwarcia została dobrana w taki sposób, aby zapewnić działanie w każdych warunkach (niższa temperatura mogłaby spowodować zbyt późną reakcję zaworu). Woda znajdująca się w przewodzie zaczyna powoli kapać (nie na-

stępuje całkowite opróżnienie instalacji). Wymuszony ruch czynnika zabezpiecza układ przed zamarznięciem. Zawór zamyka upust przy temperaturze medium powyżej 4°C.

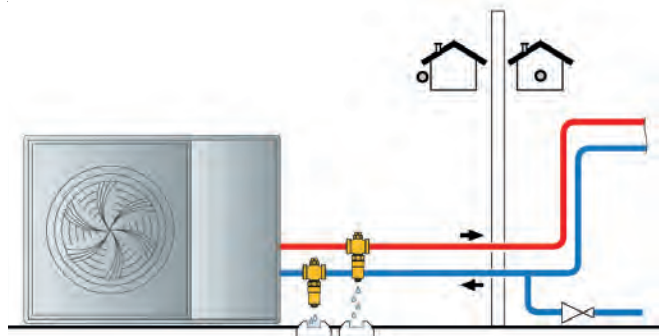


Fot. 1. Zawór antyzamarzaniowy z serii 108.



Rys. 1. Schemat działania zaworu z serii 108.

W przypadku braku prądu w układzie zawór naprzemiennie otwiera i zamyka upust w zależności od temperatury wody. Ubytek czynnika w instalacji jest stosunkowo niewielki, zalecamy jednak montaż w układzie automatycznej grupy napełniającej (kod 580011) lub zaworów automatycznego napełniania (kod 553640). Zawór z serii 108 **nie może być izolowany**, ponieważ ma stanowić najchłodniejszy punkt w instalacji. Dla zabezpieczenia instalacji **należy zastosować dwa zawory z serii 108** (Rys. 2). Jeden z zaworów na przewodzie zasilającym oraz jeden na przewodzie powrotnym.



(Rys. 2). Schemat montażu zaworu z serii 108.

W tym roku wprowadzamy na rynek nową wersję tego zaworu 108 przeznaczonego do układów, w których pompa ciepła przeznaczona jest do ogrzewania budynku, jak również do chłodzenia z wykorzystaniem wody o niskiej temperaturze – poniżej 3°C (Fot. 2).



Fot. 2

Nowa konstrukcja posiada **dodatkowy element reagujący na temperaturę powietrza zewnętrznego**, który zamyka dopływ do wkładu termostaticznego zlokalizowanego w dolnej części w przypadku, kiedy temperatura powietrza ma wartość powyżej 5°C.

DO WYBORU

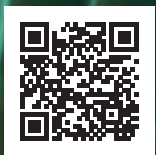
Od teraz będzie możliwość wyboru wersji zaworu z serii 108: **podstawowej** w przypadku kiedy pompa ciepła będzie wykorzystywana jako źródło dla ogrzewania lub rozszerzonej jeśli pompa będzie przygotowywać czynnik grzewczy jak i chłodniczy o niskim parametrze.

Pozostałe elementy, które rekomendujemy do stosowania w instalacjach wyposażonych w pompy ciepła to:

- **zawór upustowo-różnicowy z serii 519** zabezpieczający minimalny przepływ w układzie,
- **kompaktowa grupa bezpieczeństwa z serii 305** zabezpieczający przed zbyt wysokim ciśnieniem,
- **separator zanieczyszczeń DirtmagPro®** zabezpieczający pompę ciepła oraz wszystkie pozostałe elementy instalacji przed zanieczyszczeniami. W szczególności rekomendowany do instalacji modernizowanych,
- **separator powietrza z serii Discal®** zabezpieczający instalację przed powietrzem w postaci mikropęcherzyków.

Przemysław Dutka
Doradca Techniczny w firmie Caleffi
przemyslaw.dutka@caleffi.com

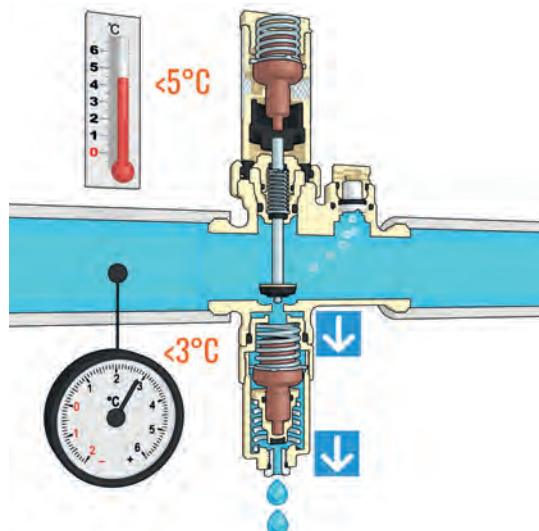
Zapraszam do zapoznania się z blogiem firmy ASK Caleffi, gdzie zamieszczone zostały porady dotyczące pozostałych elementów, w które należy wyposażać instalację z pompą ciepła tak, aby zapewnić najwyższą sprawność systemu.



Ask
CALEFFI

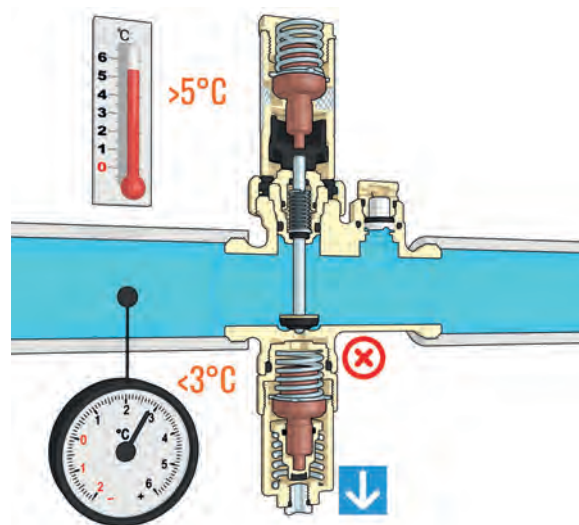
SCHEMATY PRACY ZAWORU

Okres zimowy /brak zasilania elektrycznego pompy
(zadziałanie zaworu)



W prezentowanym powyżej przykładzie górny element jest otwarty, ponieważ temperatura powietrza zewnętrznego jest poniżej 5°C. System pozbawiony jest zasilania elektrycznego stąd dochodzi do wychłodzenia czynnika w układzie. Termostaticzny element zlokalizowany w dolnej części otwiera się ponieważ temperatura medium spadła poniżej wartości 3°C. Jednocześnie otwiera się przerywacz próżni pozwalając na wypływ czynnika z zaworu. Kiedy do zaworu dotrze czynnik o temperaturze 4°C element termostaticzny zamknie wypływ.

Okres letni /przygotowanie czynnika
o niskiej temperaturze



W prezentowanym powyżej przykładzie górny element jest zamknięty ponieważ temperatura powietrza zewnętrznego jest powyżej 5°C. Takie ustawienie pozwala na przygotowanie czynnika o temperaturze poniżej 3°C, co nie będzie skutkowało otwarciem wypływu z zaworu do którego doszłoby w wersji podstawowej.



Geberit CleanLine

Wyjątkowe odpływy liniowe

STREFA PRYSZNICA W ŁAZIENCIE KOJARZY SIĘ ZAWSZE Z WYJĄTKOWYM KOMFORTEM, DLATEGO KAŻDY Z NAS CHCE, ABY TA PRZESTRZEŃ BYŁA PERFEKCYJNIE DOPRACOWANA. DOTYCHCZAS KRÓLOWAŁY BRODZIKI, JEDNAK WSPÓŁCZEŚNIE CORAZ WIĘCEJ OSÓB REZYGNUJE Z NICH NA RZECZ PROSTSZYCH I BARDZIEJ ELEGANCKICH ROZWIĄZAŃ. POZA PANELAMI PRYSZNICOWYMI SZCZEGÓLNIIE MODNYM, PRZEMYŚLANYM I ESTETYCZNIE MINIMALISTYCZNYM SPOSOBEM STWORZENIA STREFY PRYSZNICA JEST ODPIYW LINIOWY – TAKI JAK GEBERIT CLEANLINE.



Jedną z najważniejszych zalet odpływów liniowych jest ich zespolenie z posadzką łazienki. Oznacza to, że wszystkie elementy związane z połączeniem odpływu z kanalizacją są ukryte pod podłogą. Dzięki temu całe wnętrze nabiera minimalistycznego charakteru. Wystarczy wykorzystać szklaną ściankę prysznicową by dopełnić cały projekt.

Co więcej, odpływy liniowe wyróżniają się także dużo większą łatwością czyszczenia. Ich charakterystyczny wygląd pozwolił na umieszczenie wewnątrz specjalnego grzebienia, na którym zbierają się włosy – łatwo go wyjąć i wyczyścić. Jest on gwarancją, że Twoja łazienka pozostanie nieustannie czysta i świeża.

DESIGN SPOTYKA FUNKcjONALNOŚĆ

Seria Geberit CleanLine dzieli się na trzy rodzaje odpływów:

- Geberit CleanLine 20,
- Geberit CleanLine 60,
- Geberit CleanLine 80.

Pierwsze są gładkie i nieco wgłębione, drugie – jednolicie płaskie z wcięciami po bokach. Geberit CleanLine 80 natomiast wyróżnia się wyprofilowanym spadkiem. Jednocześnie jako jedyny model ma zróżnicowaną kolorystykę – występuje w barwach chromowanej czerni, stali oraz złocistym kolorze szampańskim.

Szerokość rynien zbiorczych Geberit CleanLine wynosi od 4,3 cm, dla Geberit CleanLine 60 i 20 do 4,7 cm dla Geberit CleanLine 80. Natomiast ich długość – od 30 do 130 cm, a w przypadku Geberit CleanLine 20 nawet 160 centymetrów. Dzięki temu możesz dowolnie wybierać aby jak najlepiej zaprojektować swoją łazienkę. Powyższe wymiary nie są zadowalające? Żaden problem! Każdy z modeli CleanLine możesz bezproblemowo przyciąć, aby dopasować go do budowy swojej łazienki! Dla bezpieczeństwa miejsca cięcia dodatkowo zabezpiecza się zaślepkami.

Dla absolutnych minimalistów CleanLine ma jeszcze jeden model – to ukryta rynna zbiorcza, którą pokrywa się płytkami ceramicznymi. 171 milimetrów wystarczy, by zapewnić funkcjonalne i efektywne odprowadzanie wody. Dzięki temu odpływ jest praktycznie niewidoczny. Warto wiedzieć, że aby zapewnić poprawność działania, należy wzdłuż linii odpływu wstawić wąski pasek płytek o szerokości rynny. Zapewniając spadek, woda będzie bezproblemowo odpływała.

O CZYM WARTO PAMIĘTAĆ

Nie wszystkie odpływy pasują do każdej łazienki. Aby zabezpieczyć się przed pomyłką, należy sprawdzić, jakie płytki będą wykorzystane do wykończenia podłogi oraz posadzki pod prysznicem, a w przypadku okładziny, jaką będzie miała grubość wraz z warstwą kleju. W przypadku płytek o grubości poniżej 8 mm wyborem jest jedynie Geberit CleanLine 60 do cienkich okładzin – dopiero powyżej 13 mm można stosować każde rozwiązanie, także odpływ ukryty do pokrycia płytkami.

O odpływie liniowym należy też pamiętać przed samą budową łazienki, gdyż należy wydzielić na niego miejsce jeszcze przed wylaniem i umieszczeniem jastrychu. Dopiero po instalacji odpływu powinno się zalewać wewnętrzne elementy jastrychem. Warto pamiętać, że wówczas niemożliwe będzie jakiegokolwiek manipulowanie elementami kanalizacyjnymi. Dlatego cały proces należy wcześniej przemyśleć i zaplanować.

Ważne jest również, że poziom samego jastrychu nie może być identyczny w strefie prysznica i na reszcie powierzchni łazienki. Pod prysznicem musi być odpowiednio obniżony, aby zrównać się z odpływem, który jest zawsze nieco obniżony w stosunku do posadzki.

HYDROIZOLACJA W ODPLYWACH

Najważniejsze w całej budowie łazienki z odpływami liniowymi są spadki. Zapewnienie wzdłuż linii rynny ok. 1% spadku z lewej i prawej strony oraz 1–2% spadku prostopadle do rynny zagwarantuje najlepsze efekty. Dobrą praktyką jest lekkie docięnięcie rynny zbiorczej w świeżej zaprawie. Zabezpieczy to przed nieprzyjemnym efektem stojącej wody.

Aby zabezpieczyć podłogę przed niszczeniem, Geberit CleanLine został wyposażony we wtryskiwaną już na etapie produkcji folię uszczelniającą. Jest ona niezawodna i montuje się ją razem z odpływem. Wkleja się ją najpierw w warstwę zaprawy uszczelniającej, a następnie rozprowadza zaprawę także z wierzchu, jednocześnie zatapiając narożniki w zaprawie. Dla całkowitego zabezpieczenia maluje się całą ścianę i podłogę w obrębie natrysku masą uszczelniającą.

Każda łazienka jest inna, a jej właściciele mają inne potrzeby i upodobania, dlatego każda budowa odpływu będzie przebiegała inaczej. Najlepszym rozwiązaniem będzie kontakt z doradcą technicznym lub fachowym wykonawcą, który uwzględni wszystkie potrzeby na etapie projektowania lub montażu oraz pomoże dobrać odpowiedni rodzaj odpływu.



Nowa elegancja

Czarne stacje KELLER

MARKA KELLER ROZWIJA SIĘ BARDZO DYNAMICZNIE W SEGMENTCIE UZDATNIANIA I FILTROWANIA WODY. OPRÓCZ ROZLICZNYCH FILTRÓW W NASZEJ OFERCIE POSIADAMY DWIE CZARNE STACJE ZMIĘKCZAJĄCE: KELLER SMART CONTROL ORAZ KELLER SMART CARBON 30. OBIE CENIONE SĄ ZA NOWOCZESNY DESIGN ORAZ SKUTECZNOŚĆ DZIAŁANIA. KTÓRĄ WYBRAĆ? DOWIEDZ SIĘ O NICH WIĘCEJ I SAM ZDECYDUJ!

KELLER SMART CARBON 30

Ta stacja posiada trzy stopnie oczyszczania wody. W pierwszym etapie wykorzystana jest żywica, która zmiękcza wodę, całkowicie zapobiegając wytwarzaniu się kamienia kotłowego. W kolejnym etapie wykorzystany jest węgiel aktywny – usuwa on substancje odpowiedzialne za zły smak, zapach i barwę wody. Dodatkowo usuwa lub zmniejsza stężenie chloru oraz wielu lotnych związków organicznych, pestycydów i herbicydów. W ostatniej fazie wykorzystane jest złożo KDF (Kinetic Degradation Fluxion). Ma ono właściwości bakteriostatyczne oraz usuwa bądź redukuje metale ciężkie.

Nowoczesna głowica zastosowana w stacji zmiękczej pozwala na wydajną i sprawną konfigurację. Wystarczy wprowadzić do głowicy parametry dotyczące twardości wody surowej i cieszyć się bezobsługową pracą urządzenia. Nie ma potrzeby wyliczania ilości wody między regeneracjami ani żadnych innych parametrów. Budowa głowicy oparta na technologii dysków ceramicznych, które uszczelniają się bez konieczności stosowania jakichkolwiek dodatkowych uszczelek.

KELLER Smart Carbon 30 na bieżąco kalkuluje średnie zużycie wody i posiada możliwość ustawienia trybu wakacyjnego, dzięki czemu urządzenie jest bardzo ekonomiczne. W każdym momencie użytkownik może zweryfikować wszystkie parametry pracy urządzenia. Przydatnym może być w tym duży, przejrzysty wyświetlacz. Co obecnie również bardzo istotne: do każdego urządzenia można dokupić moduł WIFI, który pozwala na śledzenie wszystkich etapów pracy urządzenia w specjalnej aplikacji.



KELLER SMART CONTROL

KELLER Smart Control to urządzenia, w którym proces zmiękczenia odbywa się automatycznie. Twarda woda wchodząca do budynku przepływa przez zmiękczac, a po uzdatnieniu jest rozprowadzana instalacją wewnętrzną do urządzeń i kranów.

Sam proces zmiękczenia wody zachodzi w zbiorniku z żywicą jonowymienną, gdzie twarda woda opłukuje złożo zmiękczej. Podczas płukania kationy magnezu i wapnia znajdujące się w twardej wodzie są wymieniane na miękkie jony sodu.

Po wyczerpaniu zdolności absorpcji jonów urządzenie automatycznie regeneruje żywicę opłukując ją roztworem soli (rozpuszczona sól do regeneracji jest dostępna w pojemniku na sól). Podczas regeneracji przywracana jest zdolność absorpcyjna systemu. Po regeneracji system będzie ponownie dostępny z pełną wydajnością.

Głowica sterująca Smart Blue umożliwia całkowicie automatyczną pracę zmięczacza, kontroluje ilość zmiękczonej wody i na tej podstawie dobiera częstotliwość i długość regeneracji żywicy.

Dowiedz
się
więcej



GRA (PO)TARGOWA

Partnerzy GRY TARGOWEJ z Targów Instalacje czują niedosyt.
Dlatego dla 10 osób, które przyślą nam maila z wykonanym
zadaniem konkursowym czekają wyjątkowe nagrody!

Są wakacje, czas kiedy lubimy marzyć, mocniej cieszymy się życiem...
mamy dla Was bardzo proste i przyjemne zadanie:

- Napisz o swoim marzeniu, które zrealizowałeś lub o nad którym obecnie pracujesz.
- Wypowiedź zawrzyj w tekście (maksymalnie 2 tys. znaków ze spacjami).
- Dodaj koniecznie zdjęcia.



Regulamin konkursu – zeskanuj kod QR



Czekamy na Wasze zgłoszenia konkursowe do **31 lipca 2022 roku do północy**.
Najciekawsze wypowiedzi zostaną nagrodzone.

KELLER

NANOPANEL

DELFIN

GRUNDFOS



LG

Vaillant



AURATON
FOR SMARTER LIVING

detal-met

fondital
BE INNOVATIVE

Herz

instalprojekt
niezawodny

IBO

KESSEL

BIAWAR
NIBE
PELLUX

PURMO
30 LAT W POLSCE

resideo

SALUS
CONTROLS
ENGO
CONTROLS

TOP VAC

TOP-THERM

WATTS

WOLF

Hello

ZAPRASZAMY DO NASZEGO ŚWIATA DRUKU

POLIGRAFIKS

DRUKARNIA

Druk offsetowy i cyfrowy

- ✓ ulotki reklamowe, broszury
- ✓ wizytówki, papier firmowy, koperty, teczki
- ✓ kalendarze, bloczki/notesy
- ✓ karty rabatowe i podarunkowe
- ✓ foldery reklamowe, katalogi
- ✓ plakaty

Instagram @drukarnia_poligrafiks Facebook @drukarniapoligrafiks



Zaprojektuj coś z nami!



PIN LINE

Identyfikacja wizualna i reklama online

- ✓ tworzenie logo i księgi znaku
- ✓ branding, oprawa wizerunku marki
- ✓ projektowanie materiałów marketingowych marki
- ✓ projektowanie banerów
- ✓ oprawa graficzna newsletterów
- ✓ materiały na social media

Instagram @pinline.studio Bē @poligrafiks_pinline



Jak wdrożyć pracownika bez doświadczenia?

BRAKUJE CI DOBRZE WYSZKOLONYCH PRACOWNIKÓW? CHCESZ ZATRUDNIĆ NOWE OSOBY DO PRACY? NA RYNKU BRAKUJE LUDZI Z KILKULETNIM DOŚWIADCZENIEM? PODPOWIADAMY JAK ZATRUDNIAĆ OSOBY SPOZA BRANŻY HYDRAULICZNEJ I SZYBKO JE WDRAŻAĆ.

Praca zarówno w hurtowniach branży hydraulicznej i firmach instalatorskich wymaga bardzo szerokiej wiedzy teoretycznej oraz praktycznej. Szukanie nowego pracownika do firmy to trudne zadanie. Masz stos CV do przeczytania, które tak naprawdę niewiele mówią o kandydacie? Idealny kandydat to taki, który kilka lat pracuje w branży i może pochwalić się osiągnięciami z poprzedniej pracy.

Jeśli żadne CV nie prezentuje oczekiwanych wymagań, masz dwa wyjścia. Możesz czekać, aż osoba z doświadczeniem zgłosi się na to stanowisko lub zatrudnić osobę bez doświadczenia i stworzyć z niego idealnego pracownika. Tylko jak to zrobić?

ZATRUDNIENIE NOWEJ OSOBY

Zwracaj uwagę na takich kandydatów, którzy wykazują dużą ambicję do rozwijania się i uczenia nowych rzeczy. Taka osoba szybko wdroży się w pracę w twojej firmie i nabierze doświadczenia. Dzięki czemu może to przynieść spore oszczędności dla firmy.

Jak wdrażać nową osobę bez doświadczenia? Po pierwsze zapoznaj ją z członkami twojego zespołu. Przedstaw dotychczasowym pracownikom i powiedz czym będzie się zajmowała. Oprowadź ją po firmie, wskazując nie tylko jej miejsce pracy, ale również każde miejsce, do którego ma dostęp. Gdzie może spędzić przerwę na posiłek lub zrobić sobie kawę w czasie pracy.

Gdy przekazesz te wszystkie informacje pora na pokazanie głównego miejsca pracy. Oczywiście, jeśli to praca przy komputerze to wszystkie potrzebne dane do logowania w systemie powinien otrzymać na e-mail prywatny, a już na swoim stanowisku po uruchomieniu służbowego maila pozostałe materiały przesłać na ten adres.

Nowy pracownik na stanowisku sprzedawcy, zanim zacznie obsługiwać klientów, powinien dobrze poznać najbardziej popularny oferowany asortyment. Szkolenia z artykułów hydraulicznych mogą przeprowadzić przedstawiciele handlowi poszczególnych producentów. Takie rozwiązanie z punktu widzenia przekazywanej wiedzy byłoby idealne. Problem jednak w tym, że jeśli mamy w ofercie kilkudziesięciu producentów, to szkolenie potrwa bardzo długo. Co więc zrobić, aby szybko wdrożyć nowego pracownika?

SZYBKIE POZNANIE BRANŻY HYDRAULICZNEJ

Zakładam, że zatrudnisz osoby, które powinny poznać większość systemów związanych z branżą hydrauliczną. Aby szkolenie przebiegało szybko i sprawnie, należy zakres materiału podzielić na odpowiednie działy i skupiać się okresowo tylko na nich. Jedną z kolejności, jaką uważam za najbardziej skuteczną, prezentuję w ramce na stronie obok. Oczywiście zależy ona od profilu firmy i ukierunkowaniu na zakres oferowanych usług lub produktów.

Wdrożenie nowego pracownika w tym zakresie usprawni pracę z typowym instalatorem, który wykonuje domki jednorodzinne. Każdy z tych podpunktów można jeszcze bardziej, precyzyjnie podzielić. Jednak bardziej szczegółowe wdrażanie może się odbywać stopniowo.

KOLEJNE KROKI NAUKI PRACOWNIKA

Instalacje zewnętrzne:

- Kanalizacja zewnętrzna:
 - rodzaje rur,
 - studnie inspekcyjne,
 - włazy i wpusty,
 - szamba i oczyszczalnie ścieków,
 - separatory i przepompownie ścieków,
 - systemy rozsączające i drenażowe,
 - odwodnienia.
- Instalacje wodociągowe:
 - rury PE,
 - rury ciśnieniowe,
 - rury studzienne,
 - armatura wodociągowa,
 - studnie wodomierzowe.

Na początek tyle wystarczy. To i tak ogrom wiedzy do przyswojenia przez kogoś nowego w branży hydraulicznej.

SKRÓCONY KURS SYSTEMU ZGRZEWANEGO PP

Możesz go wykorzystać, szkoląc swojego pracownika. System PP zgrzewany składa się z rur i kształtek służących do budowy instalacji wodnej i grzewczej. Ma więcej zastosowań, ale dla przykładu takie ograniczenie wystarczy.

Rury zgrzewane z polipropylenu występują w 3 rodzajach z dedykowanym zastosowaniem. Rury jednorodne, które stosuje się do zimnej wody użytkowej. Rury stabilizowane stosuje się w instalacjach ciepłej wody i centralnego ogrzewania. Dlaczego tak jest? Ponieważ, pod



KOLEJNOŚĆ ZAPOZNAWANIA PRACOWNIKA Z NOWYM ASORTYMENTEM

INSTALACJE WEWNĘTRZNE

1. WODNE I GRZEWOCZE

- Systemy zgrzewane (zakres tego systemu prezentuję poniżej)
- Instalacje z rur wielowarstwowych
- Instalacje miedziane
- Instalacje stalowe i nierdzewne
- Kształtki gwintowane
 - mosiężne i chromowane
 - ocynkowane i czarne

2. KANALIZACYJNE

- Szara kanalizacja
- Kanalizacja niskosumowa
- Kanalizacja ciśnieniowa

3. URZĄDZENIA WODNE

- Pompy i hydrofory
- Uzdatnianie wody
- Podgrzewacze wody
- Armatura
- Systemy zabudowy podtynkowej

4. SYSTEMY GRZEWOCZE

- Ogrzewanie grzejnikowe
- Ogrzewanie podłogowe

5. URZĄDZENIA GRZEWOCZE

- Pompy ciepła
- Kotły gazowe
- Kotły na paliwa stałe
- Kotły elektryczne
- Wyposażenie kotłowni
 - grupy pompowe
 - naczynia przeponowe
 - automatyka

wpływem ciepła rura bez stabilizacji rozszerza swoją objętość i się wydłuża. Zastosowanie stabilizacji w formie wkładki aluminiowej lub włókna szklanego, lub bazaltowego ogranicza tę rozszerzalność. Warto, aby nowy pracownik fizycznie zobaczył omawiane rury i kształtki.

Handlowiec/sprzedawca do sprzedaży systemu zgrzewanego potrzebuje znać kształtki z powyższej tabelki. Jednocześnie sama znajomość tego materiału nie wystarczy w zawodzie instalatora. Poza nim musi on znać zasady budowy instalacji.

Między innymi:

- czas zgrzewania poszczególnych średnic,
- temperaturę zgrzewania,
- prawidłowe rozkładanie rur,
 - odległości kompensacji,
 - punkty stałe.

Poznanie takich materiałów wymaga zagłębienia się w dokumentację producenta lub szczegółowe szkolenia. Warto również wspomnieć o zróżnicowanym nazewnictwie tej samej kształtki. Np. hydraulik, który potrzebuje kolano wieszakowe, może określić je jako oczko do baterii, kolano z uszami, kolano ściennie, kolanko montażowe. Na to warto uczulić nowego pracownika. Jeśli nowa osoba pozna dokładnie jeden system, to już łatwiej będzie jej poznać kolejne. Rodzaj asortymentu się powtarza. Każdy system czy to wodny, czy grzewczy ma kolanka, mufy, złączki gw/gz itd. Ważne jest również zapoznanie nowego pracownika z niezbędnymi narzędziami, które służą do pracy z danym systemem. Do systemu zgrzewanego niezbędna jest zgrzewarka, nożyce, temperówki.

Na stanowisku sprzedawcy nie wystarczy pracownika nauczyć tylko wypisywania tego, co klient chce. Przypomnij sobie jak jesteś obsługiwany/a na stacji benzynowej. Chcesz tylko zapłacić za paliwo, ale słyszysz „Może hot-doga, albo napój?”. Tak samo handlowiec, który sprzedaje artykuły hydrauliczne, musi być świadomy czego dodatkowego klient może potrzebować.

Pozostając w przykładzie systemu zgrzewanego, pytajmy „Co możesz klientowi zaproponować?”. Rury trzeba jakoś zamocować, więc przypomnienie o obejmach jest dobrym pomysłem. Rury również powinny być zabezpieczone, więc można zaproponować otuliny. Sprzedawca na każdym kroku powinien mieć na uwadze produkt, który może zaproponować do tego systemu, który klient właśnie kupuje. To nie jest namawianie do zakupu zbędnych rzeczy – często sprzedawca usłyszy podziękowanie: „O, dobrze, że mi przypominałeś”.

JAK NIE ODESŁAĆ KLIENTA Z KWITKIEM?

Sprzedawca lub instalator często jest pytany o dobór grzejników, pompy, czy urządzenia grzewczego. Oczywiście nie do końca wie czego potrzebuje. Można by go odesłać do projektanta, lecz mogłoby to skutkować utratą potencjalnego klienta. W takiej sytuacji należy pomóc klientowi, ale w taki sposób, aby sam był odpowiedzialny za dobór. Oto przykładowa rozmowa:

Klient: *Potrzebuję grzejnik na 12 m².*

Sprzedawca: *Jakiej mocy? / Jak jest zapotrzebowanie na ciepło? / Jaki jest parametr grzewczy?*

Klient: *Nie wiem.*

Co wtedy? Po krótkiej rozmowie okazuje się, że sporo szczegółów można ustalić. Będzie to wymiana starego żeliwnego. Dom jest dobrze ocieplony i może to być grzejnik o podobnych wymiarach. Przyjmując, że 10-żeberkowy grzejnik żeliwny będzie miał podobną wydajność, jak typ 22 600 x 1000 to możesz się wzorować na takim doborze. W zależności od tego, ile klient ma żeber, możesz dodać lub odjąć 10 cm długości na każde żeberko. W tym przypadku było 11 żeber i klient zakupił grzejnik c22 555 x 1100. Nie wracał z reklamacją, że jest mu w domu za zimno.

PODSUMOWANIE

Jeśli chcesz zatrudnić nowego pracownika, to masz dwa wyjścia. Możesz czekać, aż osoba z doświadczeniem zgłosi się na to stanowisko lub zatrudnić osobę bez doświadczenia i stworzyć z niego idealnego pracownika. Ze względu na brak kandydatów z długim doświadczeniem w branży hydraulicznej warto szukać młodych ambitnych, którzy chcą się rozwijać. Odpowiedni proces wdrażania, przyczyni się do skrócenia nauki. Wyszkolony w ten sposób pracownik zazwyczaj jest bardziej oddany firmie, co pokazuje, że naprawdę warto rozważyć proces wdrażania pracowników bez doświadczenia.



Rafał Mróz

Z branżą hydrauliczną związany od ponad dziesięciu lat, zarówno jako instalator, jak i profesjonalny doradca ds. sprzedaży. Prowadzi bloga „Domowe Instalacje Hydrauliczne”.

Rynek rośnie, ceń swój czas dzięki EDI



ROŚNIE ŚWIADOMOŚĆ ZALET STOSOWANIA ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII I, CO ZA TYM IDZIE, ZAPOTRZEBOWANIE NA NOWOCZESNE TECHNOLOGIE GRZEWcze. PRZEKŁADA SIĘ TO NA DYNAMICZNY ROZWÓJ BRANŻY INSTALACYJNO-GRZEWczEJ. BYŁA O TYM MOWA PODCZAS TEGOROCZNEJ 6. KONWENCJI RYNKU GRZEWczEGO, INSTALACYJNEGO I SANITARNEGO W POZNANIU. KONIECZNE BĘDZIE ZATEM MAKSYMALNE USPRAWNIE NIE WSZELKICH PROCESÓW BIZNESOWYCH W TEJ BRANŻY. MÓWIĄC WPROST, CZAS FACHOWCÓW BĘDZIE TERAZ SZCZEGÓL NIE NA WAGĘ ZŁOTA. KAŻDA ORGANIZACJA POWINNA ZARZĄDZIĆ SWOIMI ZASOBAMI W JAK NAJBARDZIEJ ZOPTYMALIZOWANY SPOSÓB. PODPOWIADAMY, JAK TO ZROBIĆ.

KONWENCJA ZHI

Podsumowania wyników branży i przeglądu trendów na następne lata dokonano podczas tegorocznej, kwietniowej 6. Konwencji Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarnego. Zorganizowały ją wspólnie Związek ZHI, MTP i stowarzyszenie SPIUG. ZHI jest związkiem firm, które obsługują ok. 80 proc. rynku materiałów branży sanitarnej, grzewczej i instalacyjnej. Należy do niego m.in. Grupa SBS. Edison S.A. jest wieloletnim partnerem ZHI i Grupy SBS. Branża, którą obie organizacje reprezentują, jest jedną z najprężniej działających w zakresie komunikacji EDI, czyli elektronicznej wymiany danych. W skrócie, Edisona nie mogło zabraknąć na tej konwencji. Stanowiła ona podsumowanie sytuacji branży po pandemii oraz wyznaczała kierunki rozwoju i wyzwania na najbliższe lata. Czy wśród tych licznych zadań jest miejsce także dla świadczonej przez nas komunikacji EDI? Jak najbardziej.

ZŁOTY CZAS

Jednym z głównych wniosków mocno wybrzmiewających podczas konwencji był ten, że branżę sanitarno-grzewczo-instalacyjną czeka dużo pracy. Widać to choćby na przykładzie wzrostu liczby oddanych w ostatnich latach mieszkań, która będzie się przekładać na ilość zainstalowanych urządzeń grzewczych. Co więcej coraz powszechniejsze programy ograniczania niskiej emisji wpływają na dynamiczny rozwój rynku wymian. Rośnie udział w rynku nowoczesnych, zaawansowanych technicznie urządzeń grzewczych, szczególnie instalacji wykorzystujących odnawialne źródła energii. Czynnikiem sprzyjającym rozbudowie tej branży jest zatem sporo. Można powiedzieć, że ma ona teraz swój złoty czas. Z kolei pandemia, która spowolniła lub znacząco zmodyfikowała rozwój wielu gałęzi biznesu nie miała, jak się okazuje, szczególnie negatywnego wpływu na wyniki tej branży. Firmy instalacyjno-grzewcze mogą być więc spokojne jeśli chodzi o zapotrzebowanie na świadczone przez nie usługi. Paradoksalnie tym, co może bardziej martwić jest za duży popyt.

WYZWANIA DLA BRANŻY

Jednym z wyzwań są na pewno braki personalne wśród wykonawców. Problem niedoboru fachowców ogranicza możliwości zwiększenia produkcji urządzeń i instalacji. Obserwowany w ostatnich latach duży przyrost sprzedaży urządzeń grzewczych (nie zahamowała go nawet pandemia) musi być bowiem wspierany przez dostęp do odpowiednich fachowców. W efekcie wysoki popyt powoduje opóźnienia w dostawach urządzeń i elementów instalacji grzewczych.

Kolejnym wyzwaniem są wciąż postępujące podwyżki materiałów budowlanych i cen urządzeń, a tym samym wzrost kosztów remontów czy budowy.

Branża musi mierzyć się także z utrudnieniami w dostępności surowców do ich wytwarzania – zmagamy się z tym wszyscy i to na poziomie ogólnoeuropejskim. Ma na to wpływ także trwająca od 24 lutego inwazja Rosji na Ukrainę.

Kolejnym wyzwaniem jest oczywiście galopująca inflacja.

Są jednak sposoby, aby pomimo tych utrudnień rozwój branży instalacyjno-grzewczej mógł nadal postępować.

ELEKTRONICZNA WYMIANA DANYCH

W zakresie braków personalnych jednym z rozwiązań może być odpowiednie wykorzystywanie potencjału już pracujących w branży fachowców. Oznacza to m.in. maksymalną automatyzację procesów, które mogą być realizowane bez pośrednictwa pracownika (lub tylko z jego niewielkim udziałem), jak np. wymiana dokumentów pomiędzy partnerami biznesowymi. Ręcznie wykonywane procesy (np. wystawianie faktur czy przysyłanie zamówień) można bardzo często z powo-

dzeniem zautomatyzować, tym samym lepiej zarządzając tak cennym obecnie czasem fachowców. Właśnie taka jest istota EDI, czyli elektronicznej wymiany danych.

Komunikacja EDI polega na integracji ze sobą dwóch różnych systemów informatycznych tak, aby możliwe było wymienianie między nimi ustrukturyzowanych komunikatów elektronicznych. Co więcej, są to komunikaty uniwersalne, zawarte w typowych dokumentach handlowych, mające zastosowanie w przedsiębiorstwach na całym świecie.

Po wdrożeniu takiej usługi w swoim przedsiębiorstwie rola człowieka zostaje ograniczona do minimum, a procesy elektronicznej wymiany danych odbywają się automatycznie. Rezygnacja z ręcznego wypełniania dokumentów operacyjnych przynosi w rezultacie szereg korzyści dla prowadzonego biznesu, m.in. znaczące przyspieszenie obiegu dokumentów, skuteczniejsze zarządzanie łańcuchem dostaw czy lepsze wykorzystanie czasu pracowników.

POMPY CIEPŁA

Dynamiczny rozwój branży instalacyjno-grzewczej dobrze można zobrazować na przykładzie pomp ciepła, które od 2019 roku odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży. W społeczeństwie coraz bardziej powszechne jest zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym odnawialnymi źródłami energii (tzw. OZE), a zwłaszcza pompami ciepła. Mają na to wpływ także zmiany ustawodawcze wprowadzane przez Unię Europejską – m.in. Europejski Zielony Ład zakładający neutralność klimatyczną UE do 2050 roku. Z prognoz Europejskiego Stowarzyszenia Pomp Ciepła (w skrócie EHPA) wynika, że do 2030 roku nastąpi wzrost o 65% pomp ciepła w zakresie budynków komercyjnych, zaś do 2050 roku wzrost ten wyniesie już 85%. Mowa tylko o budynkach komercyjnych – budynki jedno i wielorodzinne także odnotują właściwe dla siebie wzrosty.

Warto podkreślić, że Polska działa w tym temacie niezwykle prężnie. W 2021 roku sprzedano 93 tys. pomp ciepła. Dla porównania w tym samym roku w Niemczech liczba ta wyniosła 154 tys. sztuk (a pamiętajmy, że Niemcy liczą 83 mln mieszkańców), natomiast we Francji 70 tys. sztuk (przy 67 milionach Francuzów). Zapotrzebowanie na nowoczesne technologie grzewcze, w tym pompy ciepła będzie nadal wzrastać, dlatego wszelkie procesy związane z odpowiednim ich zarządzaniem powinny zostać maksymalnie usprawnione i zautomatyzowane. Elektroniczna wymiana danych to jeden z istotnych elementów takiej automatyzacji.

Marlena Hess

Firma EDISON S.A. nieprzerwanie od 25 lat świadczy usługi elektronicznej wymiany danych (EDI), zapewniając pełną cyfryzację procesów biznesowych między firmami. Posiada doświadczenie w optymalizacji procesów logistycznych, sprzedażowych i księgowych. Obsługuje niemal każdy sektor rynku: m.in. sieci handlowe, motoryzację, producentów, dystrybutorów, grupy zakupowe. Od 2019 r. jest częścią międzynarodowej Grupy EDITEL, największego operatora EDI w Europie Środkowo-Wschodniej.



Więcej informacji

✉ info@edison.pl
🌐 www.edison.pl

Zachęcamy do obserwowania nas na LinkedIn.



Lepsze podatki w spółce

W ZWIĄZKU Z WPROWADZENIEM TZW. POLSKIEGO ŁADU ORAZ SZEREГУ INNYCH ZMIAN PODATKOWYCH PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI W FORMIE SP. Z O.O. WIĄŻE SIĘ Z ISTOTNYMI OBCIĄŻENIAMI PUBLICZNOPRAWNYMI. WYPŁATA DYWIDENDY WSPÓLNİKOM CZY WYNAGRODZENIA NA RZECZ CZŁONKÓW ZARZĄDU NIE SĄ OBECNIE ROZWIĄZANIAMI EFEKTYWNYMI EKONOMICZNIE. PRZEDSTAWIMY SPOSOBY NA OPTYMALIZACJĘ TRANSFERU PIENIĘŻNEGO POMIĘDZY SPÓŁKĄ A OSOBAMI ZAANGAŻOWANYMI W JEJ DZIAŁALNOŚĆ.

Należy pamiętać, iż niniejszy artykuł nie stanowi doradztwa prawnego ani podatkowego, a wszelkie działania winny być podejmowane po uprzedniej analizie konkretnego stanu faktycznego oraz potwierdzone w indywidualnej interpretacji podatkowej.

ŚWIADCZENIE USŁUG NA RZECZ SPÓŁKI

Jednym ze sposobów na uniknięcie wysokiego opodatkowania wynagrodzenia dla członków zarządu jest nawiązanie z nimi współpracy na dwóch płaszczyznach: zarządczej i usługowej (doradczej). Każdy z nich regulowany może być inną umową, dzięki czemu możliwe będzie odpowiednie rozgraniczenie tych stosunków. Należy wskazać, że w związku z poddaniem czynności zarządczych dodatkowym obciążeniom, w zasadzie zrównujących tą formę wynagradzania z umową o pracę, wszelkie inne czynności niż te ze sfery zarządzania mogą podlegać korzystniejszym obciążeniom fiskalnym. Czynnościami takimi będą przede wszystkim usługi bazujące na kompetencjach członka zarządu, jego umiejętnościach, know-how czy posiadanych przez niego uprawnieniach. Jako przykład można wskazać czynności z zakresu kontrolingu, doradztwa biznesowego, marketingowe czy projektowe.

Warto wskazać, że podział obowiązków członka zarządu na sferę zarządczą oraz usługową (doradczą) spotyka się z aprobatą organów skarbowych oraz ZUS, także po wprowadzeniu „Polskiego Ładu”.

POWTARZAJĄCE SIĘ ŚWIADCZENIA NA RZECZ SPÓŁKI

Rozwiązanie to dotyczy relacji pomiędzy spółką a wspólnikami, nie ingeruje natomiast w czynności zarządu. Zgodnie z art. 176 ksh, możliwe jest nałożenie na wspólnika obowiązku wykonywania powtarzających się świadczeń niepieniężnych na rzecz spółki. Obowiązki takie powinny być przewidziane w umowie spółki i dotyczyć konkretnego

wspólnika. Możliwość taka występuje jedynie w przypadku spółki z o.o.

Zasadniczo z wykonywaniem takich obowiązków powinno wiązać się dla wspólnika wynagrodzenie. Co istotne, powinno ono być wypłacane także w przypadku, gdy sprawozdanie finansowe spółki wykazuje stratę, a zatem także w przypadku, gdy wypłata dywidendy nie jest możliwa. Wynagrodzenie to nie powinno również być wyższe, niż stawki przyjęte w obrocie za czynności danego typu.

Przykładami takich świadczeń mogą być: dostawa określonych towarów czy produktów na rzecz spółki, udostępnianie pomieszczeń, czy świadczenie usług potrzebnych dla działalności. Przedmiotem świadczeń nie powinny być natomiast zadania z zakresu zarządzania spółką (np. podpisywanie umów), gdyż należą one do kompetencji zarządu.

Wynagrodzenie wspólnika nie jest uznawane za przychód z działalności gospodarczej, ze stosunku służbowego, działalności wykonywanej osobiście czy działalności gospodarczej. Przychód tego rodzaju polega opodatkowaniu według skali podatkowej, zatem sumuje się z innymi przychodami opodatkowanymi w ten sposób (np. ze stosunku pracy). Wypłata wynagrodzenia na rzecz wspólnika nie jest dla niego również tytułem do objęcia obowiązkiem ubezpieczenia społecznego (czyli emerytalnego, rentowego, chorobowego i wypadkowego) czy zdrowotnego.

WYNAJMOWANIE SKŁADNIKÓW MAJĄTKU NA RZECZ SPÓŁKI

Wynajem składników majątku wspólnika na rzecz spółki może być pewnym sposobem na optymalizację kosztów, choć nie jest on oczywiście dostępny w każdym przypadku. Warto wskazać, że przychody z wynajmu takich składników mogą być opodatkowane na dwa sposoby:

- stawką liniową 19%, gdzie podstawą do wyliczenia podatku jest dochód – nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania. In-

nymi słowy, w tym przypadku możliwe jest rozpoznanie kosztów, co może być korzystne, jeżeli właściciel nieruchomości planuje remont czy przebudowę. Sposób ten dostępny jest jedynie dla przedmiotów najmu stanowiących majątek przedsiębiorstwa – a zatem wspólnik powinien posiadać status przedsiębiorcy,

- stawką ryczałtową w wysokości 8,5% przychodów do kwoty 100.000 zł, a od nadwyżki ponad tę kwotę – stawką 12,5%. Podstawą do wyliczeń w tym przypadku jest jednak przychód – niemożliwe jest obniżenie podatku o koszty uzyskania przychodów. Jeżeli wspólnik nie prowadzi działalności gospodarczej, to jest to jedyna dostępna forma opodatkowania.

Wynajem może dotyczyć składników majątku, które są potrzebne do prowadzenia działalności przez spółkę. Przykładowo mogą to być nieruchomości magazynowe, samochodowy osobowy czy wyposażenie biurowe. Oczywiście warto mieć na uwadze, by stawki czynszu miały charakter rynkowy.

Dla uzupełnienia warto wskazać, że dany przedsiębiorca nie może skorzystać z różnych zasad opodatkowania przychodu. Przykładowo, niemożliwe jest opodatkowanie usług według stawki liniowej (19%), a najmu składnika majątku przedsiębiorstwa na zasadzie ryczałtu. Wobec tego wybór formy opodatkowania dotyczy wszystkich płaszczyzn działalności.

UKRYTA DYWIDENDA

Na podstawie przepisów wprowadzających tzw. Polski Ład z dniem 1 stycznia 2023 r. wejdzie w życie rozwiązanie nazywane „ukrytą dywidendą”. Zgodnie z założeniami ustawodawcy, spółka w pewnych sytuacjach nie będzie mogła rozpoznać kosztów uzyskania przychodu od transakcji zawieranych z podmiotami powiązanymi. Innymi słowy, takie transakcje będą wywoływały skutki na gruncie przepisów prawa cywilnego, natomiast skutki podatkowe ulegną zmianie na niekorzyść spółek. Z uwagi na obszerność tej tematyki, należy wskazać, iż każda z wybranych metod optymalizacji powinna być w szczególności rozpatrywana przez pryzmat „ukrytej dywidendy” – w każdej sytuacji indywidualnie.

RELACJE POMIĘDZY PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Tematyka relacji pomiędzy podmiotami powiązanymi jest regulowana przez obie ustawy o podatku dochodowym. W dużym skrócie: przez podmioty powiązane rozumie się podmioty, z których jeden wywiera znaczący wpływ na drugi, np. ze względu na powiązania kapitałowe, strukturę zarządczą czy relacje osobowe.

Przy kształtowaniu jakiegokolwiek obszaru współpracy należy uwzględnić regulacje z zakresu cen transferowych. Zgodnie z art. 230 ustawy o PIT, podmioty powiązane są zobowiązane do kształtowania współpracy na warunkach rynkowych. Ewentualne różnice powinny wynikać z obiektywnie weryfikowalnych przesłanek, np. wyższe niż rynkowe wynagrodzenie za usługi może wynikać z przyjęcia szerszego zakresu obowiązków.

Jeżeli w toku kontroli organy skarbowe stwierdzą, że zasada ceny rynkowej została naruszona, to mogą ustalić skutki podatkowe bez uwzględnienia ustaleń poczynionych pomiędzy stronami. Innymi słowy, organy mogą odmiennie kształtować skutki podatkowe, pozostawiając bez ingerencji cywilne skutki takiej współpracy. Przykładowo, jeżeli wynagrodzenie za usługi doradcze zostało zawyżone, to organy skarbowe mogą obniżyć koszty uzyskania przychodu po stronie spółki. Nie oznacza to jednak, że umowa o współpracę staje się nieważna ani że prezes powinien zwrócić część wynagrodzenia.

POZORNOŚĆ PODZIAŁU OBOWIĄZKÓW

Organ podatkowy może w toku kontroli dokonywać tzw. ustaleń treści czynności prawnej (art. 199a Ordynacji podatkowej), przez pryzmat zamiaru stron i celu danej czynności. Oznacza to, że organy są uprawnione do weryfikacji, czy treść umowy odpowiada rzeczywistości kształtowi współpracy. Na podstawie tego przepisu możliwe jest stwierdzenie pozorności danej umowy – czyli braku jej realnego charakteru. Jeżeli zaś pod pozorem dokonania danej czynności prawnej dokonano innej, to organ przypisuje skutki podatkowe właściwe dla tej ukrytej czynności.

Przenosząc powyższe na przedstawione rozwiązania, należy zadbć o odpowiednie rozróżnienie czynności z zakresu zarządzania spółką od pozostałej sfery aktywności członka zarządu, tj. świadczenia usług doradczych lub wykonywania powtarzających się świadczeń na podstawie art. 176 ksh. Taki podział obowiązków powinien znaleźć odzwierciedlenie w treści umów. Niezbędne będzie także skrupulatne udokumentowanie różnych sfer aktywności członka zarządu, poprzez odpowiednie notatki, maile czy skonkretyzowane wyniki prac (np. ekspertyzy, analizy, raporty). Jeżeli podział obowiązków zostanie dokonany w sposób nieczytelny, to istnieje ryzyko jego zakwestionowania przez organy. W konsekwencji, dla całego obszaru współpracy zastosowanie znajdą skutki podatkowe właściwe dla umowy o pracę, co przekreśli cel wdrożenia działań optymalizacyjnych.

Ryzyko to występuje także w przypadku świadczenia usług przez wspólnika, który nie jest jednocześnie członkiem zarządu. W tej sytuacji organy skarbowe mogą weryfikować, czy dany wspólnik rzeczywiście świadczył deklarowane usługi, a nie stosował procedurę wystawiania tzw. pustych faktur.

POSUMOWANIE

Wybór właściwych form optymalizacji transferu środków z majątku spółki na rzecz jej wspólników wymaga przeprowadzenia wielopłaszczyznowej analizy, obejmującej m.in.:

- zakres działalności danej osoby zarówno jako członka zarządu, jak i wspólnika, w szczególności sprawowane przez niego obowiązki,
- obszary tej działalności, które nie należą do czynności zarządczych, dzięki czemu mogłyby one potencjalnie stanowić przedmiot usług lub czynności powtarzających się z art. 176 ksh,
- możliwość udokumentowania danych czynności,
- preferencje danej osoby co do obowiązków sprawozdawczych związanych z daną formą wynagrodzenia – przykładowo, prowadzenie działalności gospodarczej opodatkowanej według stawki liniowej wymaga prowadzenia szerszej dokumentacji i wywiązywania się z większej ilości obowiązków niż w przypadku dokonywania powtarzających się świadczeń na rzecz spółki.

Powyższe rozwiązania należy traktować jedynie jako propozycję i wstęp do tematyki zmniejszenia obciążeń publicznoprawnych. Z uwagi na nieustannie zmieniające się przepisy, interpretacje oraz podejście organów, należy wskazać, iż wybór jakiegokolwiek rozwiązania winien być poprzedzony gruntowną, szczegółową oraz indywidualną analizą, włączając uzyskanie indywidualnej interpretacji podatkowej.



Paweł Kulesza

Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych Primo Lege Ossowski Kulesza Kuniewski Sp.J.

NIC NIE JEST STAŁE

PODOBNO JEDYNĄ STAŁĄ JEST ZMIANA. PANTHA REI – WSZYSTKO PŁYNIE.
CHCESZ SIĘ ROZWIJAĆ? MUSISZ COŚ ZMIENIĆ. CHCESZ LEPIEJ ŻYĆ?
WIĘCEJ ZARABIAĆ? ZMIANA JEST NIEODZOWNA.

Musisz wiedzieć jedno – jest dobrze, gdy zmieniasz siebie. Trudność stanowi zmiana innych. Jeżeli prowadzisz biznes pewnie doskonale wiesz o czym mówię. Ludzi trudno się zmienia.

Jak na Ciebie wpływa zmiana? Co myślimy o zmianie?

Uważam, że:

- gdy zmiana okazuje się sukcesem, to z perspektywy nazywamy ją rozwojową,
- gdy zmiana nie okazuje się sukcesem, to z perspektywy nazywamy ją rozpaczliwą,
- zmiana nie jest ani dobra ani zła, jest neutralna,
- ważne jest to, jak reagujemy na zmiany.

A dlaczego ludzie się opierają zmianom? Jest kilka powodów.

Zmiana może okazać się osobistą stratą. Wykonujemy rachunek zysków i strat. Niejednokrotnie musimy iść na kompromis. Wolimy pozostać w swoim status quo, niżli zmieniać coś w swoim życiu. A najbardziej mierzi nas, gdy ktoś próbuje wprowadzić zmianę za nas.

Zmiana może powodować, że ludzie czują się niezręcznie. Wtedy w grę wchodzi emocje, możemy czuć presję. Zmiana wymusza wyjście poza strefę komfortu i powoduje nieraz utratę poczucia bezpieczeństwa.

Zmiana może iść wbrew tradycji. Jesteśmy przywiązani do pewnych metod, przekonań. Mówimy: „nigdy wcześniej nie robiliśmy tego w ten sposób” i budujemy sobie negatywną opowieść na temat zmiany. Robienie czegoś wbrew tradycji może przysparzać stresu i niedogodności. Musimy jednak pamiętać, że „osoba, która używa metod wcześniejszych w dzisiejszym świecie, nie będzie tutaj jutro”.

Kiedy już uda nam się pokonać opór (przyda się trochę umiejętności komunikacji i wywierania pozytywnego wpływu), dowiemy się jak ludzie reagują na zmiany.

Większość ludzi zmienia się tylko na tyle, aby uciec od problemów, a nie na tyle by je naprawiać. Bardzo często zdarza się, że człowiek chce zmienić okoliczności albo stara się dostosować je do siebie. Zamiast zmieniać siebie, aby poprawiły się okoliczności. Jeżeli chcesz się rozwijać – musisz postawić na zmianę. Nie oczekuj, że zmieni się otoczenie. Rzeczywistość jest nienegocjowalna, a czas na nikogo nie czeka.

Większość ludzi robi to samo w ten sam sposób, ale oczekuje innych rezultatów. Już Albert Einstein powiedział „Definicją szaleństwa jest robienie czegoś w kółko za każdym razem spodziewając się innych rezultatów”. Coś musisz zmienić w swoim postępowaniu, jeżeli oczekujesz innego wyniku. Ten sam Einstein mówi: „Nie możemy rozwiązywać problemów używając tego samego schematu myślowego jakim posługiwaliśmy się w trakcie ich pojawiania się”.

Większość ludzi postrzega zmianę jako bolesną konieczność, a nie okazję do pomocy. Możemy przyjąć zmianę jako dobrą i z niej skorzystać, albo się bać. Możemy też bać się i działać. Jeżeli pomyślisz o zmianie jako możliwości, możesz skorzystać z jej dobrodziejstw.

Większość ludzi nie zapłaci natychmiastowej ceny za zmianę i ostatecznie zapłaci cenę za jej brak. Jeden z moich mentorów, John C. Maxwell mówi: „Możesz się bawić i zapłacić później, a możesz zapłacić teraz i bawić się później”. Nie wiem jak dla Ciebie; dla mnie druga część tego cytatu jest znacznie bardziej rozwojowa. Najpierw zapłać cenę za zmianę (ona zawsze kosztuje). Jeżeli nie zapłacisz jej teraz, zrobisz to później, ale stawka będzie dużo wyższa.

Większość ludzi zmienia się tylko wtedy, gdy pojawi się jedna z tych trzech rzeczy:

- Zaboli na tyle, że muszą się zmienić,
- Mają wiedzy na tyle, że chcą,
- Otrzymują na tyle, że mogą.

Zmiana rzadko jest natychmiastowa. Trwa jakiś czas. Jedno jest pewne – nastąpi czy tego chcemy, czy nie. Ważne jest to, jak na nią zareagujemy. I czy będziemy gotowi, a także jak skorzystamy z jej dobrodziejstw, wyciągając odpowiednie wnioski. A jak wprowadzać zmiany? Opowiem następnym razem. Trzymam za Ciebie kciuki!



Andrzej Maciejewski

Pasjonat Przywództwa i Ludzi.
15 lat doświadczenia jako trener, coach
i mentor.

EKSPRES BRANŻOWY

Fondital



Marka Fondital z dumą świętowała otwarcie najwyższego budynku w Boliwii: Green Tower z 40 piętami i 150 metrami wysokości, znajduje się w La Paz na wysokości 4000 m n.p.m. Dlaczego o tym mówimy? Ponieważ ich luksusowe mieszkania mają kotły i grzejniki Fondital. Nie byłoby to możliwe bez współpracy stałego partnera marki – Domotica Boliwii. To dopiero praca na wysokości!

Valsir



Podczas spotkania Valsir z partnerami i współpracownikami marka świętowała rolę gospodarza 7. etapu jednego z najbardziej prestiżowych wyścigów kolarskich w Europie – Tour de Pologne. Zawita on w Skawinie i ruszy spod siedziby firmy już 5 sierpnia. Gospodarzem wieczoru był znany i ceniony dziennikarz sportowy Tomasz Jaroński, który ze swadą i humorem nie tylko witał oraz informował gości o kolejnych punktach programu, ale również poprowa-



dził rozmowę z gościem specjalnym. O swoich początkach, karierze kolarskiej oraz budowaniu marki i prestiżu Tour de Pologne opowiadał dyrektor wyścigu Czesław Lang. Do startu, gotowi...
Fot. Promo Design Academy

Salus



Zapraszamy do udziału w kolejnej edycji konkursu zawleczkowego dla instalatorów. Tym razem w promocji biorą udział także produkty Engo Controls Polska! Zasady są proste i niezmiennie:

- zbierzcie jak najwięcej zawleczek z silowników do ogrzewania podłogowego SALUS Controls i ENGO Controls,
- wypełnijcie formularz zgłoszeniowy,
- wyślijcie do nas swoje zawleczki,
- zdobądźcie cenne nagrody.

A co możecie wygrać?

- Hulajnogę elektryczną XIAOMI Mi 3 2022 w kolorze czarnym
- Akumulatorową wiertarko-wkrętkę MAKITA DDF453SHE101 42Nm LXT 18V + 2 akumulatory 1,5Ah + akcesoria
- Alkomat DaTech Pro X-5 + ustniki

– Wyróżnienia dla 3 osób: zestaw narzędzi BOSCH V-Line Titanium
Za każdą przysланą zawleczkę firma prześle cegiełkę pieniężną na szczytny cel – pomoc choremu dziecku. Szczegóły akcji charytatywnej zostaną podane przy ogłaszaniu wyników. Konkurs potrwa do końca roku.

Więcej informacji oraz formularz zgłoszeniowy znajdziecie na silownik.salus-controls.pl/konkurs/

Uponor



Uponor rozpoczął współpracę z Fundacją Raah, która działa na rzecz holistycznego rozwoju społeczności Indii. Cel? Budowa oraz naprawa zapór i studni w czterech wsiach. W ten sposób firma przyczynia się do poprawy jakości życia i podnoszenia poziomu zdrowia lokalnych społeczności. Uponor przekuwa cel firmy, jakim jest tworzenie prze-myślanej gospodarki wodnej dla przyszłych pokoleń, na praktyczne działanie. To partnerstwo jest początkiem wielkiej przygody. Dowiedz się więcej <https://bit.ly/UponorRaah>

Geberit



Poznaliśmy laureatów 24. edycji konkursu „Projekt Łazienki”. Grand Prix w wysokości 25 000 złotych zdobył projekt „SUBTILITAS”, którego autorami są Dominik Pierzchlewicz, Kuba Zajusz i Tomasz Bachórz. Zdaniem jury pracę wyróżnia dobre wpisanie w kontekst zabytkowego otoczenia z poszanowaniem walorów zabytkowej Oranżerii. Nowoprojektowany pawilon odsuwa się od budynku historycznego i jednocześnie stanowi element łączący wizualnie z istniejącymi szklarniami. Od blisko ćwierćwiecza firma Geberit (do której należy marka Koło) zaprasza studentów architektury i początkujących architektów do udziału w prestiżowym współzawodnictwie. Zadaniem uczestników tegorocznej edycji konkursu było, jak co roku, zaprojektowanie toalety publicznej. Tym razem usytuowanej w pałacowym otoczeniu, ponieważ partnerem wydarzenia „Projekt Łazienki 2022” jest Muzeum Pałacu Króla Jana III w Wilanowie. Przyzwyczajeni do wysokiego poziomu zgłoszonych prac organizatorzy, liczą na uwzględnienie kontekstu historycznego miejsca, lecz prezentację adaptacji tej strefy w zupełnie nowej odsłonie. Konkurs „Projekt Łazienki 2022” od początku istnienia ma na celu zwrócenie uwagi na problematyczną kwestię toalet publicznych w Polsce.

GEBO



Kierownicy Regionalni w GEBO: Artur Chomczyk i Sławomir Kijek obchodzą swoje rocznice pracy w firmie. Dla Sławka jest to już okrągła 20 rocznica pracy u naszego zielonego Przyjaciela. Natomiast Artur pracuje w GEBO niewiele krócej, bo już 14 lat. W oficjalnym poście GEBO na Facebooku obaj Panowie byli bardzo chwaleni przez Admina. To zupełnie nas nie dziwi. Doskonale wiemy że jedną z prężniej działających ekip w branży są właśnie ludzie z GEBO. Serdecznie Was wszystkich pozdrawiamy z Redakcji w Łodzi!

Beretta



Rusza Benefit Beretta – nowy program lojalnościowy dla firm instalacyjnych i serwisowych. Rejestruj urządzenia przez SMS lub stronę internetową, zbieraj punkty i wymieniaj je na vouchery. Zapraszaj nowych instalatorów do udziału w programie i otrzymuj extra punkty. Bierz udział w specjalnych akcjach promocyjnych. Dzięki Benefit Beretta możesz spełnić marzenia i wygrać weekend z Ferrari! Sprawdź szczegóły i zarejestruj się: www.benefit-beretta.pl

KFA



Przepastna kronika historyczna KFA sięga 100 lat, ale w 1955 roku uruchomiony został wydział szlifierniopolerni, w którym przygotowanie powierzchni pod pokrycia galwaniczne chromem wykonywane było na klasycznych szlifierko-polerkach, później zastąpionych półautomatami Nydels. Ustanowione zostały nowe znaki towarowe na produkty produkowane w KZO i KFA. Krakowskie Zakłady Odlewnicze, świadectwem ochronnym nr 37003 uzyskały znak towarowy o treści: FAK, natomiast Krakowska Fabryka Armatur w Łagiewnikach uzyskała świadectwo ochronne o numerze 37495 na znak o treści: KFA. Zakupiony został również pierwszy samochód Armatury, który możemy podziwiać na zdjęciu. Kiedyś to były czasy...

Polski producent | polski kapitał | rodzinna firma



Produkty
polecane przez
instalatorów

Chcesz zostać autoryzowanym
serwisantem pomp obiegowych IBO?
Napisz na: serwis48@dambat.pl



BETA-2

Energooszczędna,
elektroniczna pompa
obiegowa



AMG

Energooszczędna, pompa
obiegowa z elektronicznym
procesorem sterującym



E-IBO

Energooszczędna,
elektroniczna pompa
cyrkulacyjna do C.W.U.



MAGI-2

Energooszczędna,
elektroniczna pompa
obiegowa

Dostępność od ręki
Szybka realizacja zamówień
Stabilna cena przez cały rok
Możliwość produkcji OEM



www.dambat.pl



www.facebook.com/GrupaSBS



www.grupa-sbs.pl



www.youtube.com/user/GrupaSBS