

# MAGAZYN GRUPY **SBS**

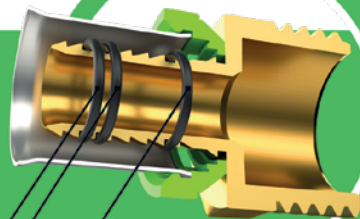
numer 2/2026 (39)



**VESBO POLAND**  
INSTALACJE SANITARNE

PONAD  
**20 LAT**  
ROZWOJU I WEJŚCIE  
NA WYŻSZY POZIOM.

**V Premium**



LBP SYSTEM 3-ORING EPDM

## TEMAT NUMERU

### MUST HAVE

Najlepsze, najnowsze, najbardziej przydatne. Producenci pokazują rozwiązania, które musisz znać.



PROGRAM LOJALNOŚCIOWY 2026

# integris +

[www.integrisplus.pl](http://www.integrisplus.pl)

[www.grupa-sbs.pl](http://www.grupa-sbs.pl)



**Kupujesz** produkty Partnerów Programu w Hurtowni Grupy SBS.



**Uczestniczysz** w spotkaniu organizowanym przez Hurtownię.



**Zyskujesz** czego potrzebujesz z Katalogu Nagród Programu.

## KATALOG NAGRÓD BEZ GRANIC!



ELEKTRONARZĘDZIA | NARZĘDZIA RĘCZNE | AKCESORIA | ODZIEŻ | AGREGATY | WÓZKI | POJAZDY | WSPARCIE BIZNESU | BONY | SZKOLENIA

PARTNERZY PROGRAMU:



## SPIS TREŚCI

## WIEŚCI Z SBS

- 2 Targi Grupy SBS 2026 pełne dobrej energii
- 6 Dzieje się w SBS

## TEMAT NUMERU

- 11 Must Have Instalatora

## WYWIAD

- 16 NIBE-BIAWAR: Solidne fundamenty, ekologiczna przyszłość

## ZAINSTALOWANE!

- 19 Beretta w praktyce
- 20 Ciepła woda z Galmet

## DZIAŁ GRZEWCZY

- 22 GALMET Kompletny system wsparcia
- 24 PURMO Aranżuj z Banga
- 26 HEWALEX Idealna hybryda
- 27 KELLER Cyrkon
- 28 PURMO Grzejniki pionowe
- 29 ENGO Dziękuję za targi SBS!

## DZIAŁ WENTYLACYJNY

- 30 MDV Optymalizacja instalacji

## DZIAŁ INSTALACYJNY

- 32 CALEFFI Sposób na usunięcie powietrza z instalacji
- 34 GRUNDFOS Alpha Go
- 36 WOMIX Rozdzielacze HWM20
- 38 KANTHERM Multisystem
- 40 APATOR Ultrimis PRO
- 42 KELLER Dbaj o serce instalacji
- 44 VESBO 20 lat na rynku

## DZIAŁ SANITARNY

- 46 DELFIN Ogrzewacze c.w.u.

## PORADY

- 48 Ewa Wiszniewska: Lato w biznesie
- 50 Agnieszka Kowalczykowska: Pracownik zostaje
- 52 Paweł Kulesza: Zmiany w prawie pracy
- 54 Rafał Mróz: Hybrydowe systemy ogrzewania

## EKSPRES BRANŻOWY

- 56 Konferencja Wodociągi Przyszłości



## LATO CZEKA!

Oddajemy w Wasze ręce wakacyjne wydanie naszego Magazynu. Wspominamy jeszcze pełen emocji czas, ale też serwujemy Wam solidną dawkę inspiracji na letnie miesiące.

Za nami bez wątpienia największe święto naszej branży, czyli 11. Targi Grupy SBS. W tym numerze wracamy do Strykowa w obszernej relacji, by raz jeszcze poczuć tę niesamowitą atmosferę, przypomnieć sobie najciekawsze stoiska i momenty. To były dni pełne wspaniałych spotkań – dziękujemy Wam za nie!

W tym wydaniu wspólnie świętujemy wyjątkowy jubileusz firmy Nibe-Biawar – naszego wieloletniego i niezawodnego Partnera, który od dekad wyznacza standardy w dziedzinie techniki grzewczej. Z tej okazji: inspirujący wywiad, w którym rozmawiamy o drodze do sukcesu, rynkowych rewolucjach i planach na przyszłość.

Ponadto, jak w każdym numerze, przygotowaliśmy dla Was coś praktycznego – tym razem ekspercki przegląd „Must Have instalatora”. Lato to idealny moment na nadrobienie zaległości, ale też rozwój. Zebraliśmy dla Was bogaty pakiet porad zawodowych, biznesowych i technicznych.

Usiądźcie wygodnie z filiżanką mrożonej kawy, dajcie się zainspirować. Udanego lata z SBS!

**MAGAZYN GRUPY SBS**  
Kwartalnik branżowy  
Nr 2/2026  
Łódź, czerwiec 2026

**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**  
Anna Pękala, a.pekala@grupa-sbs.pl  
tel. +48 539 334 146

**REDAKTOR PROWADZĄCY**  
Arkadiusz Kaczanowski

**REDAKCJA I WSPÓŁPRACA**  
Marta Borowska,  
Anna Raducha-Romanowicz,

Agnieszka Kowalczykowska,  
Paweł Kulesza,  
Rafał Mróz,  
Ewa Wiszniewska

**REALIZACJA**  
Est.media, www.estmedia.pl

**SKŁAD**  
Jacek Frątczak

**DRUK**  
Drukarnia "KOLUMB"  
ul. Kaliny 7, 41-506 Chorzów

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

Fot. okładkowe: FreePik

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

# Targi Grupy SBS 2026 pełne dobrej energii

Dwa dni pełne rozmów, premier produktowych, konkursów i spotkań w świetnej atmosferze. 11. Targi Grupy SBS, od 12 do 13 maja w Strykowie koło Łodzi, po raz kolejny udowodniły, że są kluczowym wydarzeniem dla branży instalacyjnej, sanitarnej, grzewczej i sieci zewnętrznych w Polsce.



Zobacz relację filmową  
z 11. Targów Grupy SBS!



Zobacz reportaż zdjęciowy  
z 11. Targów Grupy SBS!



Inspirujące rozmowy, mnóstwo nowości i ogromna energia uczestników sprawiły, że była to edycja, którą będziemy długo wspominać.

Już od samego rana było widać, że dla wielu gości obecność w Strykowie to obowiązkowy punkt w kalendarzu. Niektórzy wyjeżdżali z domów jeszcze przed świtem, aby punktualnie pojawić się na Targach. Byli też instalatorzy, którzy mimo awarii autokaru tuż przed miejscem wydarzenia, ostatnie kilometry pokonali pieszo. Takie zaangażowanie najlepiej pokazuje, jak ważne są dla branży spotkania organizowane przez Grupę SBS.



Choć początek Targów przywitał uczestników chłodną i deszczową pogodą, atmosfera bardzo szybko zrobiła się gorąca. Stoiska wystawców przez cały czas tętniły życiem, a kolejki do konkursów i atrakcji tylko potwierdzały ogromne zainteresowanie wydarzeniem. Frekwencja ponownie dopisała - w ciągu dwóch dni Targi Grupy SBS odwiedziło blisko 3,5 tysiąca gości.



### Dwa dni rozmów, nowości i integracji

Na uczestników czekało prawie 120 wystawców prezentujących najnowsze rozwiązania technologiczne i produktowe dla instalatorów oraz hurtowni. Targi były doskonałą okazją do poznania rynkowych nowości, wymiany doświadczeń i rozmów o kierunkach rozwoju branży. Wiele producentów przygotowało również specjalne konkursy, pokazy i aktywności dla odwiedzających.



Dużym zainteresowaniem cieszyła się także strefa programu lojalnościowego Integris+ oraz tradycyjnie już strefa gastronomiczna, która przez dwa dni pracowała na pełnych obrotach. Uczestnicy wydarzenia zjedli ponad 1,5 tony grillowanej kiełbasy oraz 5 tysięcy kajzerki. Te liczby najlepiej pokazują skalę wydarzenia oraz intensywność targowej atmosfery.



### Targi, które budują branżę

11. Targi Grupy SBS po raz kolejny udowodniły, że branża instalacyjna potrafi się integrować, inspirować i wspólnie budować przyszłość rynku. Dziękujemy wszystkim odwiedzającym, wystawcom, partnerom Grupy SBS za obecność, energię i fantastyczną atmosferę.

**Do zobaczenia podczas kolejnej edycji!**



# Wystawcy 11. edycji Targów Grupy SBS



## GRUPA SBS

## Grupa SBS ponownie na Liście 500 „Rzeczpospolitej”



SBS Sp. z o. o. po raz kolejny znalazła się w prestiżowym rankingu 500 największych firm w Polsce, publikowanym przez dziennik „Rzeczpospolita”. Obecność w XXVIII edycji tego zestawienia to efekt zaangażowania Partnerów Grupy oraz elastycznego reagowania na zmiany rynkowe. Konsekwentny rozwój oferty, obejmującej dziś ponad 400 tys. produktów oraz silne marki własne (KELLER, NANOPANEL, DELFIN), stale umacniają pozycję firmy na rynku instalacyjnym. Lista 500, tworzona od 1999 roku na podstawie oficjalnych sprawozdań finansowych dla GUS, ocenia m.in. wyniki finansowe, rentowność i skalę inwestycji, stanowiąc obiektywny barometr kondycji krajowej gospodarki.

## AES

## Nowe Centrum



17 czerwca w Jaśle otworzono nowe Centrum Instalacji AES – nowoczesny punkt obsługi klientów indywidualnych. W nowym centrum klienci znajdą strefy ekspozycyjne, fachowe doradztwo oraz szeroki wybór produktów instalacyjnych, w tym najszerzą w regionie ofertę pomp: zatapialnych, głębinowych, hydroforowych, obiegowych i specjalistycznych.

## ANDBUD

## Architektura, inspiracje i hiszpańskie słońce!

Pracownicy Hurtowni Andbud odbyli wizytę w Fabryce Grespania w Hiszpanii. To były intensywne dni, podczas których uczestnicy podglądali zaawansowane technologie i proces produkcji wielkich formatów płytek na żywo w fabryce.



## Perły Designu

19 czerwca w Browarze Perła odbyły się „Perły Designu” - wydarzenie organizowane przez Andbud, które było, aby poznać najnowsze trendy, wymienić doświadczenia oraz spędzić czas w gronie osób, które tworzą i kochają piękne wnętrza. W programie wydarzenia oprócz świetnej zabawy przy muzyce i grillu były rozmowy do białego rana oraz konkurs z nagrodami.

## Kultura i design

Andbud zaprosił w maju swoich klientów do... Filharmonii Podkarpackiej w Rzeszowie, gdzie przez miesiąc melomani mogli podziwiać wyjątkową ekspozycję hurtowni!



## APIS

## Stawia na kilometry



Po raz drugi firma APIS włączyła się w ogólnopolską rywalizację Rowerowa Stolica Polski. W drużynie APIS blisko 30 osób aktywnie pokonuje kolejne kilometry, wspierając Siedlce i promując zdrowy, aktywny styl życia.

## Stawia na młodych

Kolejnym kluczowym aspektem prowadzenia biznesu u naszego Partnera są nowi, młodzi pracownicy. Dlatego też APIS we współpracy z Powiatowym Urzędem Pracy w Siedlcach zaprezentował się 15 kwietnia na XX Siedleckich Targach Pracy w Zespole Szkół Ponadpodstawowych nr 3.



## Stawia na spotkania

19 maja odbyło się spotkanie z przedstawicielami firmy Dambat IBO Pompy, którzy odwiedzili oddział APIS w Sokołowie Podlaskim. Inne spotkania z firmą KAN-therm odbyły się w oddziałach APIS w Łukowie, Ujrzanowie i Sokołowie Podlaskim i cieszyły się dużym zainteresowaniem instalatorów.

**AQUA****Nowe miejsce we Wrocławiu**

Aqua we Wrocławiu działa już w nowej siedzibie przy ul. Rogowskiej 117B. Przeprowadzka była związana z dalszym rozwojem firmy oraz potrzebą zapewnienia większej, nowocześniejszej i wygodniejszej przestrzeni do obsługi klientów oraz partnerów biznesowych. Nowy oddział jest czynny od poniedziałku do piątku w godzinach 7:00–15:30. Oficjalne otwarcie 28–29 maja 2026 roku i zgromadziło klientów, instalatorów oraz partnerów handlowych. Ważnym punktem wydarzenia były Dni Otwarte z udziałem producentów i dostawców z branży instalacyjnej, którzy zaprezentowali najnowsze rozwiązania technologiczne i praktyczne zastosowania nowoczesnych systemów instalacyjnych.

**Nowy magazyn**

19 czerwca w Nowej Soli odbyło się oficjalne otwarcie nowego, większego obiektu magazynowego oddziału AQUA przy ulicy Przemysłowej 34. Wydarzenie połączono z Dniem Otwartym. Nowa inwestycja to kolejny krok w rozwoju firmy, który znacząco usprawni obsługę logistyczną wykonawców w regionie.

**Śniadania i Targi**

W oddziałach AQUA odbył się cykl „Śniadanie Mistrzów”. Spotkania w Legnicy, Jeleniej Górze, Zielonej Górze i Wolsztynie zorganizowano z marką Watts Socla, a w Świdnicy zaprezentowano rozwiązania KAN-therm, IBO, MPI Group i Termet. Z kolei Oddział w Głogowie zorganizował mini targi dla fachowców, które sprzyjały wymianie doświadczeń, nawiązywaniu kontaktów i poznaniu rynkowych nowości. Wydarzenie uzupełniły prezentacje czołowych producentów oraz wiedza ekspertów branżowych.

**AQUA TEAM****Śniadanie z KAN**

W czerwcu AQUA Team zaprosił klientów na Dzień Otwarty z KAN-therm. Wydarzenie było okazją do rozmów branżowych, wymiany doświadczeń oraz prezentacji nowoczesnych rozwiązań instalacyjnych.

**ARMET****Śniadanie z Danfos**

Armet zorganizował w Katowicach szkolenie techniczne z Danfos dotyczące nowoczesnych systemów sterowania, w tym montaż, konfigurację i integrację z systemami Smart Home. W warsztatach uczestniczyli partnerzy-instalatorzy oraz pracownicy Armet, wzmacniając wiedzę techniczną potrzebną do obsługi inwestycji grzewczych.

**ASMAR****Targi branżowe**

Targi branżowe 12 czerwca stały się doskonałą okazją do wspólnego spędzenia czasu, nawiązania relacji oraz cennej wymiany doświadczeń między lokalnymi fachowcami. Uczestnicy mieli możliwość szczegółowego zapoznania się z ofertą uznanych producentów, wśród których znalazło się ponad 20 marek! Organizatorzy zadbałi o przyjazną atmosferę, smaczny poczęstunek oraz konkurs z atrakcyjnymi nagrodami dla odwiedzających.

**DISAN****Poranne spotkanie**

Już od bladego świtu 14 kwietnia w Hurtowni Disan w Milanówku można było spotkać się z przedstawicielami firm: Fondital (nowoczesne systemy grzewcze) oraz Awenta (rozwiązania wentylacyjne). Była to świetna okazja, aby zobaczyć urządzenia na żywo, porozmawiać z ekspertami, poznać nowości i trendy w branży HVAC a także zdobyć praktyczną wiedzę i inspiracje.

## EKOCENTRAL

## Pierwsze urodziny!



10 kwietnia w Bydgoszczy odbyło się wyjątkowe wydarzenie z okazji pierwszych urodzin firmy Ekocentral. Świętowanie, które zorganizowano w siedzibie przy ulicy Grunwaldzkiej 227 przyciągnęło rzeszę branżowych gości. Spotkanie stało się doskonałą okazją do zapoznania się z najnowszymi rozwiązaniami na rynku, a w jednym miejscu zgromadziło się ponad 30 czołowych producentów.

## Pod znakiem szkoleń

W ramach majowego i czerwcowego cyklu śniadań branżowych instalatorzy mieli okazję zaktualizować swoją wiedzę oraz skonsultować bieżące projekty z ekspertami takich marek jak Vesbo, Afriso, Unipak oraz Tech Sterowniki. Wyjątkowym punktem programu były profesjonalne szkolenia autoryzacyjne zorganizowane we współpracy z marką Beretta. Unikalną atrakcją tych wydarzeń była wizyta specjalistycznego showtrucka producenta.

## EKOWODROL

## Targi i Grand Prix

Nasz Partner z Koszalina brał udział w 32. Międzynarodowych Targach WOD-KAN w Bydgoszczy. Promował na nich Mobilną Stację Uzdatniania Wody EkoSUW Mobil, jak również uzyskał GrandPrix! Nagrodę przyznano w kategorii urządzenie/wyrób, a ich produkt znalazł się w elitarnym gronie laureatów nagrodzonych przez organizatora targów – Izbę Gospodarczą „Wodociąg Polskie” (IGWP).



## Bezpieczeństwo i infrastruktura

Ekowodrol uczestniczył w Konwencie Wójtów, Burmistrzów i Prezydentów Województwa Zachodniopomorskiego w Kołobrzegu oraz w III Konferencji „Międzynarodowe Prawo Humanitarne w ochronie ludności” w Koszalinie. Oba wydarzenia poświęcono m.in. bezpieczeństwu, odporności infrastruktury i przygotowaniu na sytuacje kryzysowe. Podczas części pokazowej firma zaprezentowała mobilną stację uzdatniania wody, gotową do szybkiego uruchomienia w dowolnej lokalizacji.



## Na Targach Pracy

16 kwietnia 2026 miały miejsce 23. Środkowopomorskie Targach Pracy! Młodzież odwiedzająca wydarzenie mogła porozmawiać o możliwościach pracy w zespole EkoWodrol, poznać ich projekty i odkryć technologie, a także podejrzeć jak wygląda kariera w branży inżynierii środowiska.



## HAP

## Dni otwarte w Rzeszowie

9 czerwca miał miejsce Dzień Otwarty oddziału HAP w Rzeszowie! Takie spotkania to przede wszystkim okazja do rozmów, wymiany doświadczeń, prezentacji nowych rozwiązań. Partnerami wydarzenia byli: Afriso, Arco, Jeremias, Reiter, Galmet, KAN-Therm, Wilo, Vesbo.



## Kolejne otwarcia!

Trzy dni pod rząd HAP podbijał Mazowsze! 17 czerwca nastąpiło otwarcie hurtowni w Radomiu przy ulicy Fabrycznej 9, 18 czerwca w Siedlcach przy ulicy Strzalińskiej 3, a 19 czerwca w Ciechanowie na Mazowieckiej 10. Z okazji przygotowano specjalne atrakcje dla odwiedzających - skrzynki narzędziowe dla pierwszych 100 gości, pyszny poczęstunek i gadżety od partnerów wydarzenia. Całkiem niedawno swoje otwarcia świętowały dwa oddziały na Śląsku w Gliwicach i Katowicach.



## Sponsorem Speedway

Nasz Partner z dumą poinformował, że ponownie zostaje oficjalnym sponsorem Speedway Motor Lublin w sezonie 2026! To już kolejny rok, w którym HAP wspiera lubelski żużel i drużynę, która dostarcza ogromnych emocji na torze.

## INTERAM

## Szkoli z rekuperacji



23 kwietnia w siedzibie Interam odbyło się szkolenie z zakresu rekuperacji. Uczestnicy poznali systemy dystrybucji powietrza Ground Therm, zgłębili tajniki doboru kanałów i złączek tak, aby instalacja była cicha, szczelna i trwała. Zaprezentowano także centrale rekuperacyjne San Tech i wyjaśniono, jak optymalnie dobierać urządzenia do kubatury budynku i wymagań inwestora, by zapewnić najwyższy komfort i energooszczędność.

**INSTAL-KA****Górska wyprawa**

Wspólnie z 30 partnerami biznesowymi, instalatorami i klientami INSTAL-KA spędziła kilka aktywnych dni w malowniczych Alpach Julijskich Słowenii w Kranjska Gora, pokonując dziesiątki kilometrów, odkrywając górskie szlaki na rowerach. Wyjazd 31 maja-3 czerwca był doskonałą okazją nie tylko do wspólnej pasji i aktywnego wypoczynku, ale również do budowania relacji i wymiany doświadczeń w mniej formalnej atmosferze.

**INSTALNOVA****Wiosenny maraton**

Kwiecień, maj i czerwiec we Wrocławku upłynęły pod znakiem czwartkowych Dni Otwartych połączonych ze śniadaniem. W kwietniu wiedzą dzielili się eksperci marek Perfexim, MCC Professional Tools, Niczuk oraz Grundfos. Maj przyniósł kolejne merytoryczne spotkania z duetami producenckimi: Immergas i KAN-therm, Vesbo oraz TECH Sterowniki, a także Purmo i USTM. W czerwcu z kolei spotkaliście się z ekspertami Ferroli oraz na grillu m.in. z firmą Viessmann.

**ISKO****Oprowadzania**

Warsztat terapii zajęciowej z Jastrzębia-Zdroju odwiedził firmę ISKO w ramach wizyty studyjnej. Uczestnicy mieli wyjątkową okazję zajrzeć „za kulisy” tej jastrzębskiej prężnie działającej firmy i zobaczyć, jak od środka wyglądają procesy w tak dużym zakładzie pracy. Od logistyki i magazynu po działy biurowe. Uczestnicy dowiedzieli się, jak ważna jest współpraca i zaangażowanie każdego pracownika.

**Nowa platforma**

Na targach Warsaw HVAC EXPO firma zaprezentowała autorską platformę zakupową – nowoczesne narzędzie B2B służące do wyszukiwania towarów i automatyzacji zamówień. Ponadto ekspozycja obejmowała szeroką gamę rozwiązań z zakresu ogrzewania podłogowego, w tym systemów suchej zabudowy.

**Na rowerach**

25 i 26 maja ISKO BIKE TEAM ruszył w trasę! Event rozpoczęło szkolenie produktowe z rozwiązań marki Defro, dedykowane dla kluczowych klientów. Prezentacja dotyczyła innowacji technicznych oraz kierunków rozwoju urządzeń grzewczych w Polsce. W drugiej części dnia zadbało o relacje partnerskie: zespół Isko zorganizował wyprawę rowerową po trasach Beskidu Śląskiego w rejonie Szczyrku, a wydarzenie zakończyło wspólne ognisko integracyjne.

**KBK INSTAL****Wiosna szkoleń**

Wiosna w hurtowni upłynęła pod znakiem intensywnych spotkań z czołowymi producentami. Fachowcy podnosili kwalifikacje podczas Dni Otwartych i szkoleń z markami Viega, Heatpex, Niczuk, McAlpine oraz Defro. Dużym zainteresowaniem cieszyły się też czerwcowe prezentacje ofert firm Alphaheat, Engo, Samee oraz LFP. Czerwcowym zwieńczeniem całego cyklu były wspólne grille branżowe z udziałem ekspertów z firm Agaflex, Wilo, Heatpex oraz Aalberts.

**KOLANKO****Doroczny festyn**

14 czerwca, jak co roku Hurtownia Kolanko wspierała Piknik Rodzinny z okazji Dnia Dziecka w Chwaszczynie! Z kuluarów wiemy, że zarówno te mniejsze i te większe dzieci bawiły się wyśmienicie!

**Spotkanie**

Za nami grill zorganizowany w ramach programu Grupy SBS Integr+ a emocje po rozdaniu nagród wciąż są żywe. Na uczestników czekały atrakcyjne upominki – od elektronarzędzi i sprzętu warsztatowego po praktyczne akcesoria przydatne w codziennej pracy.

**KOMFORT LESZNO****Poranny cykl**

Maj i czerwiec w Lesznie upłynęły pod znakiem udanych spotkań branżowych z czołowymi producentami. Cykl zainaugurowało majowe poranne spotkanie z markami De Dietrich, Krzys-Pol oraz Euroster. Czerwiec przyniósł kolejne merytoryczne wydarzenia – 10 czerwca instalatorzy gościli ekspertów z firm KAN oraz Hewalex, z którymi rozmawiali o nowoczesnych technologiach instalacyjnych. Sezon zwieńczyło dynamiczne „Śniadanie z Instalatorem”, które odbyło się 17 czerwca we współpracy z markami Ferro oraz Cersanit.



## MARLIN

## Mundialowe emocje



W oddziałach hurtowni Marlin ostatnie miesiące przyniosły nie tylko solidną dawkę wiedzy, ale i sportowych wrażeń. Z okazji Mistrzostw Świata wystartowała wyjątkowa rywalizacja „Marlin Mundial 2k26”, do której instalatorzy mogą rejestrować swoje zespoły za pośrednictwem opiekunów handlowych. Ta branżowa zabawa pozwala pracownikom firm konkurować we własnym gronie oraz walczyć o miano najlepszej ekipy w rankingu ogólnym, a na uczestników czekają nagrody indywidualne i bonusy od sponsorów – partnerami akcji zostały marki NMC, Elektromet, Defro, Afriso, McAlpine, Arco oraz Kisan.

## Szkolenia

Obok emocji piłkarskich, Marlin mocno postawił na rozwój kompetencji technicznych, organizując w ostatnich miesiącach Dni Otwarte i szkolenia z markami Womix oraz De Dietrich (w tym z udziałem unikalnego Mobilnego Centrum Szkoleń).

## MESAN

## Piknik rodzinny w szczytnym celu

13 czerwca w Parku Miejskim w Wejherowie odbył się wyjątkowy piknik rodzinny pod hasłem „Łączy nas dobro”, którego mecenasem była firma MESAN. Wydarzenie miało przede wszystkim cel charytatywny – jego główną ideą była wspólna pomoc dla hospicjów. Organizatorzy zadbali o liczne atrakcje dla całych rodzin, w tym kreatywną strefę dla najmłodszych oraz strefę konkursów i wyzwań z nagrodami. Spotkanie w plenerze było również doskonałą okazją, by w luźnej atmosferze porozmawiać o nowoczesnych rozwiązaniach ekologicznych dla domu.



## Szkolenia autoryzacyjne

5 maja w hurtowni odbył się intensywny dzień szkoleniowy z udziałem Beretta Show Truck. Mobilne centrum techniczne pozwoliło instalatorom na praktyczną naukę oraz zdobycie oficjalnych autoryzacji producenckich.



## MRÓZ

## Dla czystej rzeki

Firma aktywnie włączyła się w proekologiczne działania, biorąc udział w ogólnopolskiej inicjatywie społecznej „Operacja Czysta Rzeki”. Reprezentanci przedsiębiorstwa oraz wolontariusze wsparli ostrołęcki sztab akcji, angażując się w proekologiczne wydarzenia w regionie. W ramach podjętych działań uczestnicy wzięli udział w akcji „18. Odmulanie Omulwi” oraz w specjalnym eko-spacerze nad rzeką Narew, mającym na celu oczyszczenie koryt i linii brzegowych. Udział w tym przedsięwzięciu stanowił element budowania lokalnej odpowiedzialności za środowisko oraz ochrony kluczowych zasobów wodnych.



## PILGAZ

## Na placu budowy



Trwają intensywne prace na nowo powstającym obiekcie produkcyjno-przemysłowym! Zespół PILGAZ realizuje kompleksowe instalacje z zakresu wentylacji, klimatyzacji, instalacji technologicznych, instalacji parowych oraz instalacji sanitarnych.

## POLAMP

## Odświeżony



A w Hurtowni Polamp odświeżenie na całego! Nie tylko powstał nowy logotyp ale i siedziba firmy została pięknie odmalowana! Nic tylko odwieźć Giżycko i Przemysłową 1.

# Must have instalatora

Najciekawsze nowości, sprawdzone rozwiązania i produkty, które warto mieć pod ręką — poprosiliśmy producentów, by wskazali ze swojej oferty to co wg nich jest #musthave, które musisz znać i mieć.

## KELLER

### Czerwona rura KELLER PE-R

Wysokiej jakości rura jednorodna przeznaczona do konstruowania instalacji ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego (klasa zastosowania 4 wg ISO 10508). Rura wykonana jest jako pięciowarstwowa (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, rura jest wygodna do instalowania nawet w niskich temperaturach. Zastosowana powłoka antydyfuzyjna EVOH gwarantuje szczelność na przenikanie tlenu do wnętrza instalacji zabezpieczając jej elementy przed korozją.



## KELLER

### Rozdzielacz ze stali nierdzewnej KELLER ECO 1"

Rozdzielacze są wytrzymałe na uszkodzenia mechaniczne oraz posiadają wysoką odporność na korozję. Wykorzystywane są bardzo często w instalacjach wody pitnej, ponieważ nie wchodzi z nią w reakcje, dzięki czemu nie powoduje osadów. Dużą zaletą jest ich lekkość, potrafią być nawet do połowy lżejsze od rozdzielaczy mosiężnych. Zawory termostaticzne dostosowane są do montażu głowic termoelektrycznych z podłączeniem M30x1,5. Rotametry są specjalnie zaprojektowane i przebadane pod kątem precyzyjnych wskazań faktycznych przepływów.



## KELLER

### Green PRO

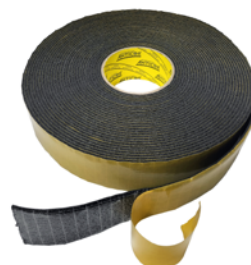
Cicha, energooszczędna elektroniczna pompa obiegowa do domowych systemów c.o., dostępna w wersjach 25-4-180, 25-6-180 i 25-6-130. Sprawdza się w instalacjach ogrzewania podłogowego oraz systemach jedno- i dwururowych. Silnik z magnesami trwałymi, inteligentny przemiennik częstotliwości, panel sterujący z odczytem poboru mocy, tryb nocny i możliwość dopasowania trybu pracy ułatwiają konfigurację, ograniczają hałas i pomagają zmniejszyć zużycie energii.



## ANTICOR

### Taśma kauczukowa 600 Premium

Profesjonalne rozwiązanie do zastosowań HVAC – wentylacji, klimatyzacji i ciepłownictwa. Przeznaczona do uszczelniania oraz izolacji termicznej i akustycznej kanałów i rur instalacyjnych. Wzmocnienie siatką PET zwiększa wytrzymałość mechaniczną, a materiał kauczukowy zapewnia odporność na wilgoć i starzenie. Elastyczna, łatwa w montażu i skutecznie tłumiąca drgania oraz hałas.



## ARISTON

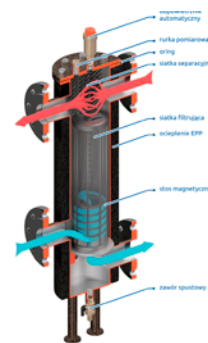
### NUOS FIT S2

Kompaktowa pompa ciepła CWU do modernizacji i montażu w niskich przestrzeniach. Monoblokowa konstrukcja i elastyczne możliwości podłączenia ułatwiają szybką i ekonomiczną wymianę tradycyjnego podgrzewacza. Przy montażu bezkanałowym może pracować w pomieszczeniach o wysokości od 1,69 m (200 l) lub 1,95 m (250 l) oraz o minimalnej kubaturze 15 m<sup>3</sup>.



**ELTERM****Sprzęgło hydrauliczne SHE PRO HSM**

Urządzenie łączy funkcje sprzęgła hydraulicznego, separatora powietrza oraz filtroomulnika magnetycznego, oszczędzając miejsce w instalacji i wspierając jej sprawną pracę. Skuteczna siatka filtrująca oraz stos magnetyczny pomagają usuwać powietrze rozpuszczone w wodzie grzewczej, zanieczyszczenia mechaniczne i ferromagnetyczne, a prosta konstrukcja ułatwia szybkie czyszczenie elementów filtrujących.

**FONDITAL****Tenerife Next**

Wiszący kocioł kondensacyjny z natychmiastowym wytwarzaniem ciepłej wody użytkowej. Inteligentne spalanie z funkcją samokalibracji Gas Adaptive i modulacją 1:8 optymalizuje zużycie i wydajność. Wysokosprawny wymiennik ze stali nierdzewnej, palnik Ceramic Quality i technologia Adaptive Boost zapewniają stabilną pracę nawet w rozbudowanych instalacjach.

**GEBERIT****Mapress Therm**

System z ferrytycznej stali nierdzewnej 1.4520 to rozwiązanie do zamkniętych instalacji grzewczych i chłodniczych. Kluczową zaletą dla instalatora jest niska rozszerzalność cieplna (0,0104 mm/(m·K)), co redukuje liczbę kompensatorów. Bezpieczeństwo montażu zapewnia pomarańczowy wskaźnik zaciśnięcia oraz funkcja nieszczelności przed zaprasowaniem. System jest antydyfuzyjny i w pełni kompatybilny z innymi materiałami Mapress.

**GOHEAT****IDRA Next**

System klimatyzacji niewidocznej typu split i multisplit przeznaczony do obiektów, w których montaż klasycznych jednostek jest niemożliwy. Woda sieciowa jako dolne źródło urządzenia pozwala na montaż wewnątrz obiektu lub pomieszczenia bez ingerencji w elewację, dach czy balkon. Klimatyzacja bez jednostki zewnętrznej zachowuje estetykę budynku, łącząc z tym klasyczne jednostki naścienne, kanałowe lub kasetonowe wewnątrz.

**HEWALEX****Podgrzewacz ZPE 2.2B**

Integracja kolektorów słonecznych z pompą ciepła rozwiązana. Brak zbędnych wymienników, brak niepotrzebnych prac montażowych. Zbiornik CWU z dwoma węzłowicami, w tym jedną powiększoną, stanowi doskonałe rozwiązanie w nowoczesnych kotłowniach. Zajmuje mało miejsca i upraszcza prace montażowe. Na rynku dostępne są zbiorniki z ponadstandardową gwarancją, które szczególnie wpisują się w bezpieczeństwo i komfort użytkowników. Rozwiązanie idealne do układów hybrydowych.



**IBO**
**BY-PASS KOMBI 25/3**

Kompaktowy multiblock stworzony z myślą o instalacjach zmiękczaczy wody. Zastępuje zestaw kilku oddzielnych zaworów jednym solidnym, mosiężnym korpusem. W jednym elemencie otrzymujemy obejście, odcięcie oraz punkt poboru wody, co znacząco upraszcza montaż i eliminuje ryzyko nieszczelności wynikających z nadmiaru połączeń. Pasuje do standardowych przyłączy G1", pracuje zarówno w pionie, jak i w poziomie, wytrzymuje ciśnienie robocze do 8 bar.


**KAN GROUP**
**Silesia ST AIR SMART PROPAN 10-48**

Powietrzna pompa ciepła typu monoblok do ogrzewania, chłodzenia i przygotowania c.w.u. Dwie inwerterowe sprężarki Scroll oferują moc w zakresie 10-48 kW. Czynnik R290, praca w temp. -25°C do +43°C, podgrzew wody do +65°C. Wymienniki ze stali nierdzewnej o dużej powierzchni wymiany, płyta odprowadzająca skropliny podgrzewana gorącym gazem, sterowanie pogodowe, sterowanie szczytowym źródłem ciepła i zaworem przełączającym c.o./c.w.u., praca w kaskadzie. COP 4,24 oraz klasa energetyczna A+++ . Cicha praca dzięki dużemu, wydajnemu wentylatorowi z silnikiem EC. Produkcja w Polsce.


**KOSPEL**
**SBPS i SBPG**

Nowe wymienniki c.w.u. do układów hybrydowych: SBPG do współpracy pompy ciepła z kotłem c.o., a SBPS z kolektorami słonecznymi lub innym źródłem ciepła. Dwie węzownice o dużej powierzchni wymiany, do 3,82 m<sup>2</sup> oraz pojemności 250, 300 i 500 l ułatwiają projektowanie wydajnych układów c.w.u. Obie serie objęte są 8-letnią gwarancją producenta.


**KOTAR**
**Piny montażowe**

Jest to praktyczne uzupełnienie oferty produktów do ogrzewania podłogowego. Piny pomagają utrzymać tkaninę lub folię na miejscu podczas przygotowania podłoża, co ułatwia dalszy montaż instalacji. W naszych pinach producent zastosował specjalnie zaprojektowane haczyki, dzięki którym dobrze trzymają się materiału i nie wyskakują podczas pracy.


**LFP**
**W-BLOCK**

Grupa pompowa wykonana w formie żeliwnego monobloku. Kompaktowa konstrukcja z wbudowanym kolektorem zasilającym eliminuje konieczność stosowania rozdzielaczy. Zajmuje 1/3 powierzchni standardowych rozwiązań. Możliwość szeregowego łączenia kilku grup. Energooszczędna pompa, filtr siatkowy z wkładem magnetycznym oraz dwa zawory odcinające umożliwiają bezproblemowy serwis silnika pompy i czyszczenie filtra bez wpływu na pracę pozostałych połączonych elementów oraz bez konieczności demontażu i spuszczenia wody z instalacji.



**MCALPINE****TUN5-CL-E**

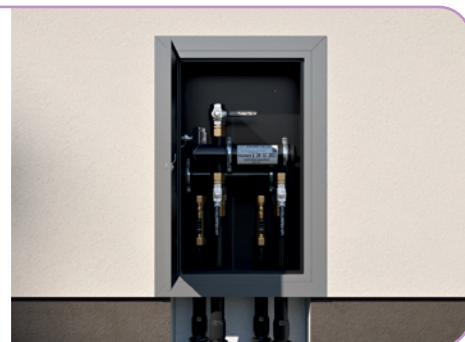
Transparentny zawór zwrotny do odprowadzania skroplin z pieców kondensacyjnych i klimatyzatorów. Wyposażony w mechanicznie domykaną membranę zapewnia wysoką szczelność i niezawodność działania. Transparentna obudowa umożliwia kontrolę przepływu, a kompaktowa konstrukcja ułatwia montaż nawet w ograniczonej przestrzeni. W komplecie trzy warianty gum redukcyjnych do wyboru.

**MDV****GLORY**

Nowoczesny klimatyzator. Funkcja Eco+ automatycznie optymalizuje pracę sprężarki i nawiewu, aby utrzymać komfortową temperaturę przy możliwie najniższym zużyciu energii. Tryb Eco+ dostosowuje działanie urządzenia do aktualnych warunków w pomieszczeniu, pomagając ograniczyć koszty eksploatacji bez utraty skuteczności chłodzenia i komfortu użytkowania.

**PRAWTECH****Terra BOX**

Izolowana szafka jest najnowszą propozycją dla zrównoważenia hydraulicznego odwrotów gruntowej pompy ciepła. Obudowa szafki wykonana jest z malowanego proszko-wo aluminium, wyposażona w zamek. Wyrób oferuje wygodny dostęp serwisowy i regulacyjny do zabudowanych fabrycznie w szafce przepływomierzy i zaworów. Produkt dostępny w zakresie od 2 do 8 sekcji.

**REFLEX****Greenbox**

Kompaktowy moduł przeznaczony do instalacji grzewczych i chłodniczych, łączący kilka kluczowych procesów uzdatniania wody. W zależności od wariantu urządzenie łączy separację zanieczyszczeń, odgazowanie próżniowe, odpowietrzanie, kontrolowane uzupełnianie wody oraz jej zmiękczenie lub demineralizację. Jedyne takie urządzenie na rynku - fabrycznie zmontowane, łatwe w instalacji i współpracuje z każdym źródłem ciepła.

**SANTECH****aeroVent Reversus+**

Rekuperatory o wydajności od 200 do 1300 m<sup>3</sup>/h łączą wysoką efektywność odzysku ciepła z komfortem użytkowania i elastycznym montażem. Wyposażony w dźwiękoszczelną i termoizolacyjną obudowę PML, przeciwprądowy wymiennik ciepła w wersji standardowej lub entalpicznej, energooszczędne wentylatory EC, w pełni automatyczny by-pass oraz filtry antysmogowe z łatwym dostępem serwisowym. Bezgrzałkowy system ochrony przed zamarzaniem, możliwość konfiguracji króćców i podłączenia instalacji od góry lub dołu, a także sterownik Wi-Fi z aplikacją mobilną i integracją ze smart home.



**SENTINEL**
**X700**

Borykasz się z problemem brudnych rotametrów? Mamy na to skuteczny sposób. Biocyd X700 marki Sentinel to skuteczny środek biobójczy i grzybobójczy do instalacji ogrzewania podłogowego i niskotemperaturowych systemów wodnych. Chroni przed rozwojem bakterii i grzybów, które mogą powodować zatory, nieprzyjemne zapachy i korozję.


**SUNEX**
**FISH S15 Carbon**

Innowacyjna konstrukcja z HDPE zbrojonego włóknem szklanym łączy wyjątkową wytrzymałość z lekkością – aż do 65% mniejsza masa w porównaniu z tradycyjnymi zasobnikami. Całkowicie odporny na korozję, nie wymaga stosowania anody. Rekordowa 15-letnia gwarancja potwierdza trwałość, na której możesz polegać. Atest PZH gwarantuje pełne bezpieczeństwo użytkowania i kontaktu z wodą pitną.


**TWEETOP**
**Automatyka Smart Home**

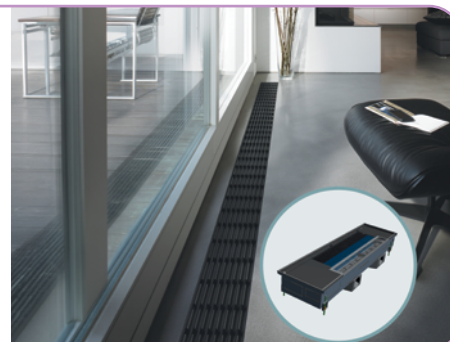
System obejmuje termostaty zasilane 230V, 24V, bateryjne oraz pracujące po Wi-Fi i Zigbee, siłowniki, listwy sterujące oraz głowice termostatyczne. Termostat pozwala na podłączenie czujnika podłogi lub temperatury pomieszczenia. Otwarta aplikacja TUYA umożliwia sterowanie ogrzewaniem, roletami, oświetleniem, AGD, kamerami oraz nawadnianiem.


**WOMIX**
**HWM20**

Rozdzielacz HWM20 umożliwia uporządkowane rozprowadzenie ciepłej wody użytkowej i cyrkulacji, ułatwiając wykonanie instalacji oraz jej późniejszą eksploatację. Kompaktowa budowa i kompatybilność z grupą pompową HW20 pozwalają na efektywną realizację inwestycji.


**ZEHNDER**
**Terraline Fresh**

Nowoczesny system hybrydowy łączący ogrzewanie, chłodzenie oraz dopływ świeżego powietrza w jednym rozwiązaniu. Dzięki technologii by-pass lub wyposażeniu w dodatkową jednostkę grzewczo-chłodzącą ComfoClima system skutecznie poprawia komfort ciepły przy dużych przeszkleniach, eliminując różnice temperatur między oknem a wnętrzem.



# Solidne fundamenty, ekologiczna przyszłość

NIBE-BIAWAR i Grupa SBS to relacja, która od lat wyznacza standardy w branży HVAC. Przejście od tradycyjnych podgrzewaczy wody do ultranowoczesnych pomp ciepła opartych na naturalnych czynnikach chłodniczych doskonale obrazuje transformację energetyczną całego rynku. O ewolucji tej relacji, jubileuszu 25-lecia obecności marki NIBE w Polsce, impulsach płynących z nowej fabryki w Białymstoku oraz strategicznych planach na drugą połowę 2026 roku rozmawiamy z Urszulą Miluć, Dyrektorem ds. Sprzedaży i Członkiem Zarządu NIBE-BIAWAR.



**Pani Dyrektor, relacja pomiędzy NIBE-BIAWAR, a Grupą SBS trwa i rozwija się od wielu lat. Patrząc wstecz, jak z Państwa perspektywy ewoluowało to partnerstwo?**

Nasza relacja z Grupą SBS to podręcznikowy wręcz przykład partnerstwa, które z powodzeniem ewoluowało razem z rynkiem. Zaczynaliśmy od solidnych fundamentów w dystrybucji tradycyjnych rozwiązań, a dziś wspólnie kreujemy przyszłość nowoczesnej energetyki grzewczej. Oczywiście segment podgrzewaczy wody BIAWAR pozostaje stabilny i bardzo ważny, jednak zdecydowanym liderem naszej współpracy jest obecnie dynamicznie rosnący obszar pomp ciepła NIBE. To właśnie on stał się sercem naszej kooperacji – sercem napędzanym innowacją, rosnącą świadomością klientów oraz transformacją całej branży w kierunku efektywności energetycznej i zrównoważonego rozwoju.

Wspólnie z Grupą SBS nie tylko dostarczamy produkty – my po prostu budujemy ten rynek. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucyjnej i bliskim relacjom z instalatorami, możemy skutecznie promować zaawansowane technologicznie rozwiązania NIBE, które odpowiadają na realne potrzeby współczesnych użytkowników i spełniają najwyższe standardy jakości. To partnerstwo zdecydowanie wykracza poza tradycyjną sprzedaż – obejmuje edukację, rozwój kompetencji instalatorów oraz wspólne działania marketingowe, które wzmacniają pozycję obu stron. Segment pomp ciepła jest tu naturalnym liderem i jednocześnie obszarem o największym potencjale dalszego, wspólnego wzrostu.

**Targi SBS to bez wątpienia jedno z najważniejszych wydarzeń konsolidujących środowisko instalatorów i hurtowni w naszym kraju. Z jakim głównym przekazem technologicznym i produktowym przyjechali Państwo na tegoroczną edycję?**

Podczas tegorocznych Targów SBS postawiliśmy na bardzo wyraźny przekaz: przyszłość branży HVAC to innowacyjne, efektywne i ekologiczne rozwiązania oparte na naturalnych czynnikach chłodniczych. Szczególnym zainteresowaniem odwiedzających cieszyła się nowa seria gruntowych pomp ciepła na propan – NIBE S1x57, którą w tym roku intensywnie wdrażamy na rynek. Uzupełnieniem tej prezentacji były innowacyjne pompy wentylacyjne, idealnie wpisujące się w rosnący trend kompleksowego zarządzania energią w budynkach. Targi okazały się również bardzo owocne z biznesowego punktu widzenia. Nawiązaliśmy wiele nowych, wartościowych kontaktów, a bezpośrednie rozmowy z partnerami z Grupy SBS dostarczyły nam cennych informacji prosto z rynku. To właśnie te sygnały i wnioski będą miały istotny wpływ na nasze działania sprzedażowe w drugiej połowie roku, szczególnie w obszarze dalszego rozwoju segmentu pomp ciepła.

**NIBE-BIAWAR jest wieloletnim partnerem programu lojalnościowego Integris+ w strukturach SBS. Co z punktu widzenia producenta klasy premium jest największą wartością tego przedsięwzięcia?**

Z perspektywy producenta klasy premium największą wartością Programu Integris+ jest jego realny, bezpośredni wpływ na długofalowe relacje z instalatorami. Ten program nie opiera się wyłącznie na prostych benefitach, ale przede wszystkim na partnerstwie i pogłębieniu relacji. Dzięki takiemu podejściu Integris+ skutecznie wspiera budowanie trwałego przywiązania do marki NIBE, nawet w warunkach tak silnej konkurencji rynkowej. Wzmacnia lojalność fachowców wobec jakości, technologii i sprawdzonych rozwiązań, które reprezentujemy.

**Spójrzmy na te współpracę oczami klienta końcowego, czyli instalatora...**

Z perspektywy instalatora ważny jest realny dostęp do wiedzy i rozwoju kompetencji. Nasze szkolenia pomagają w bardziej naturalny sposób poruszać się w coraz bardziej zaawansowanym technologicznie świecie HVAC, gdzie instalator staje się dziś bardziej „inżynierem systemów” niż tradycyjnym monterem.

Jednocześnie warto wyraźnie podkreślić, że autoryzacje na montaż pomp ciepła NIBE przyznawane są wyłącznie w oparciu o nasze wewnętrzne, certyfikowane szkolenia.

**Jakiś czas temu głośno było o przeniesieniu Państwa produkcji do nowego, ultranowoczesnego zakładu przy ul. Kalicińskiego w Białymstoku. Jak ta ogromna inwestycja zmieniła Państwa możliwości produkcyjne i logistyczne w kontekście szybkiego reagowania na zapotrzebowanie hurtowni Grupy SBS?**

Nowy zakład Białymstoku to dla nas nie tylko inwestycja w samą infrastrukturę, ale przede wszystkim realne wzmocnienie przewagi kon-

kurencyjnej naszych kluczowych partnerów handlowych, do których zalicza się Grupa SBS. Dzięki zaawansowanej automatyzacji i zoptymalizowanym procesom produkcyjnym jesteśmy dziś jeszcze bliżej rynku – działamy szybciej, bardziej elastycznie i jesteśmy znacznie lepiej przygotowani na dynamiczne zmiany popytu.

Skrócenie czasu realizacji zamówień, zwiększona dostępność produktów oraz wysoka powtarzalność jakości przekładają się bezpośrednio na komfort współpracy i bezpieczeństwo biznesowe naszych dystrybutorów. Dla Grupy SBS oznacza to jedno: jeszcze silniejsze wsparcie w codziennej działalności oraz partnera, który realnie stymuluje rozwój sprzedaży poprzez swoją dostępność, niezawodność i elastyczność działania.

**Rynek rzeczywiście dynamicznie się zmienia, a NIBE słynie z innowacji. Jakie przełomowe rozwiązania, idealnie wpisujące się w obecne wymogi rynkowe, chcą Państwo mocniej zaprezentować klientom SBS w najbliższych miesiącach?**

Rynek rzeczywiście przyspiesza, a kierunek zmian jest dziś bardzo wyraźny – efektywność energetyczna, zgodność regulacyjna i prostota użytkowania stają się absolutnym standardem. Dlatego nasze działania produktowe koncentrują się na rozwiązaniach, które nie tylko odpowiadają na te wymagania, ale w wielu aspektach je wyprzedzają.

W najbliższych miesiącach chcemy bardzo wyraźnie postawić na promocję pomp ciepła opartych o naturalny czynnik chłodniczy – propan. Mówimy tu zarówno o nowoczesnych pompach grzewczych, jak i powietrznych, które już dziś osiągają jedne z najwyższych współczynników efektywności sezonowej SCOP na rynku. To produkty, które idealnie wpisują się w nowe realia – zarówno pod kątem środowiskowym, jak i rosnących oczekiwań inwestorów w zakresie kosztów eksploatacji.

Równolegle widzimy bardzo dynamiczny rozwój segmentu kompaktowych pomp wentylacyjnych. To rozwiązania szczególnie dobrze dopasowane do nowoczesnego, energooszczędnego budownictwa, gdzie kluczowe znaczenie ma integracja funkcji – ogrzewania, wentylacji i przygotowania ciepłej wody – w jednym, spójnym systemie. Z perspektywy instalatora i dystrybutora oznacza to prostszy dobór, szybszy montaż i większą przewidywalność całej inwestycji. Dla partnerów Grupy SBS oznacza to przede wszystkim dostęp do technologii, które będą napędzać rynek w najbliższych latach. Naszym celem jest, aby nie tylko dostarczać nowoczesne produkty, ale realnie wspierać naszych partnerów w budowaniu przewagi konkurencyjnej – poprzez rozwiązania efektywne, przyszłościowe i gotowe na dalsze zmiany regulacyjne.

**Cała branża żyje obecnie transformacją w kierunku naturalnych czynników chłodniczych, a NIBE-BIAWAR mocno stawia na ekologiczne rozwiązania. Jak oceniają Państwo gotowość polskich instalatorów na te zmiany i jak wspólnie z SBS edukujecie rynek w zakresie bezpiecznego montażu urządzeń nowej generacji?**

Transformacja w kierunku naturalnych czynników chłodniczych to dla nas naturalny kierunek rozwoju, który konsekwentnie realizujemy już od kilku lat. Warto przypomnieć, że w naszej ofercie już od 2022 roku znajduje się pompa ciepła NIBE S2125 na propan, dzięki czemu zarówno my, jak i współpracujący z nami instalatorzy zdobyliśmy ogromne praktyczne doświadczenie w pracy z tego typu rozwiązaniami.

Dziś mogę ocenić, że rynek jest przygotowany na tę zmianę. Instalatorzy posiadają niezbędne kompetencje, a dzięki wspólnym działaniom szkoleniowym realizowanym m.in. z Grupą SBS, możemy dalej skutecznie wspierać ich w bezpiecznym i efektywnym wdrażaniu nowej generacji urządzeń.

**Ostatnie lata na polskim rynku pomp ciepła przypominały rollercoaster – przeszliśmy od ogromnego boomu po chwilowe spowolnienie. Gdzie dzisiaj, w połowie 2026 roku, upatrują Państwo największych szans na stabilny wzrost?**

Rynek pomp ciepła w Polsce wchodzi dziś w znacznie bardziej stabilną fazę, w której coraz większą rolę odgrywają projekty inwestycyjne. Z naszej perspektywy inwestycje komercyjne i obiektowe realizowane przez partnerów Grupy SBS stanowią już niezwykle istotny segment naszej działalności i rozwijają się bardzo dynamicznie.

Widzimy tu ogromny potencjał wzrostu, szczególnie w oparciu o współpracę z profesjonalnym kanałem hurtowym i projektowym. Oczywiście nie zwalniamy tempa i przygotowujemy się na kolejne etapy rozwoju – w najbliższym czasie znacząco poszerzymy nasze portfolio urządzeń, co pozwoli nam jeszcze pełniej i precyzyjniej odpowiadać na specyficzne potrzeby rynku inwestycyjnego.

**Ostatnie zmiany w programie „Czyste Powietrze” i zaostrenie wymogów dotyczących wpisów na listę ZUM (Zielonych Urządzeń i Materiałów) mocno zweryfikowały rynek. Produkty NIBE te surowe kryteria spełniają. Czy zauważyli Państwo, że klienci częściej i bardziej świadomie wybierają teraz urządzenia certyfikowane, rezygnując z tańszych, niesprawdzonych marek azjatyckich?**

Zdecydowanie tak. Obserwujemy, że te zmiany regulacyjne bardzo wyraźnie uporządkowały rynek i mocno wzmocniły pozycję sprawdzonych, rzetelnych producentów. Marki premium, które są obecne na rynku od wielu lat – tak jak NIBE, działające w Polsce już od ćwierć wieku – są dziś częściej i coraz bardziej świadomie wybierane przez klientów. Zarówno inwestorzy, jak i sami instalatorzy stawiają teraz przede wszystkim na jakość, bezpieczeństwo oraz pełną zgodność z wymaganiami prawnymi. To podejście bezpośrednio przekłada się na rosnące znaczenie renomowanych, europejskich rozwiązań.

**Świętują Państwo w tym roku wyjątkowy Jubileusz – 25-lecie obecności marki NIBE w Polsce, co zbiegło się z dwoma dekadami spektakularnego rozwoju dawnego BIAWARU w strukturach szwedzkiego koncernu NIBE. Gdyby miała Pani wskazać jedną, najważniejszą decyzję biznesową z tego ćwierćwiecza, która ukształtowała dzisiejszą pozycję lidera w Polsce, co by to było?**

Takie pytania często prowokują do wskazania jednego, konkretnego, przełomowego momentu, ale w naszym przypadku była to raczej świadoma i konsekwentnie realizowana decyzja strategiczna – decyzja o pełnej integracji lokalnego potencjału BIAWARU ze strukturami i globalnym know-how Grupy NIBE.

Pamiętajmy, że BIAWAR był marką o niezwykle silnych korzeniach, świetnej rozpoznawalności i ogromnym doświadczeniu na rynku polskim. Z kolei NIBE wniosło globalną perspektywę, najbardziej zaawansowane technologie oraz długofalowe podejście do rozwoju biznesu – szczególnie w obszarze odnawialnych źródeł energii. Połączenie tych dwóch światów nie było jedynie formalną zmianą właścicielską, ale świadomą decyzją o budowie zupełnie nowej jakości na rynku.

Z perspektywy czasu obserwujemy, że to właśnie ten krok pozwolił nam nie tylko nadążyć za transformacją rynku, ale wręcz ją wyprzedzić. W odpowiednim momencie postawiliśmy na intensywny rozwój segmentu pomp ciepła, nieustannie inwestowaliśmy w lokalną produkcję, kompetencje techniczne pracowników i sieć partnerską. Dzięki temu mogliśmy stabilnie budować zaufanie klientów oraz trwałe relacje z dystrybutorami i instalatorami.

Co niezwykle istotne, ta decyzja ukształtowała również naszą unikalną kulturę organizacyjną. Połączyła skandynawskie podejście do jakości, zrównoważonego rozwoju i długoterminowego myślenia z bardzo praktycznym, rynkowym doświadczeniem zespołów w Polsce.

Jubileusz 25-lecia obecności marki NIBE w Polsce ma dla nas szczególne znaczenie. Jest nie tylko doskonałą okazją do podsumowania dotychczasowych osiągnięć, ale przede wszystkim ostatecznym potwierdzeniem słuszności obranej strategii. To moment, w którym wyraźnie widać, jak konsekwentne decyzje, długofalowe inwestycje i budowanie relacji z partnerami przełożyły się na silną, stabilną pozycję rynkową. Traktujemy ten jubileusz również jako punkt wyjścia do kolejnego etapu rozwoju – jeszcze większego zaangażowa-



Nowoczesny kompleks produkcyjno-magazynowy, NIBE-BIAWAR w Białymstoku z częścią biurową oraz Centrum Szkoleniowym

nia w transformację energetyczną i dalsze wzmacnianie współpracy z naszymi partnerami.

Dlatego jeśli miałabym wskazać jeden kluczowy moment, to nie byłby to pojedynczy projekt czy fabryka, ale właśnie wybór tego strategicznego kierunku – budowania silnej, lokalnej organizacji opartej na stabilnych, globalnych fundamentach. To ten wybór do dziś definiuje naszą pozycję i sposób, w jaki rozwijamy się razem z rynkiem.

Jubileusz to powód do dumy, ale też doskonała okazja do świętowania wspólnie z rynkiem. Wiemy, że z tej okazji przygotowali Państwo m.in. specjalne akcje promocyjne na pompy gruntowe oraz wyjątkowe oferty dla partnerów handlowych. Jak w te obchody zaangażowana jest Grupa SBS i na jakie konkretnie benefity mogą liczyć jej członkowie?

Grupa SBS jest kluczowym partnerem wszystkich naszych jubileuszowych działań, przenosząc naszą „Szwedzką Promocję” bezpośrednio na rynek. W tym jubileuszowym roku była ona skonstruowana wyjątkowo atrakcyjnie, co przyciągnęło bardzo dużą liczbę klientów i ostatecznie potwierdziło siłę oryginalnej, szwedzkiej marki z koncepcją promocji firmy NIBE-BIAWAR, budowanej z powodzeniem od wielu lat.

Dzięki tej bliskiej współpracy oraz wsparciu programu Integris+, członkowie Grupy SBS zyskują dostęp do specjalnych warunków handlowych na pompy ciepła, dedykowanych akcji promocyjnych oraz kompleksowego wsparcia sprzedażowego i marketingowego. Nasza oferta jubileuszowa łączy się również z wprowadzaniem pomp ciepła nowej generacji, dzięki czemu partnerzy Grupy SBS mają realną szansę na budowanie długofalowej przewagi konkurencyjnej w oparciu o sprawdzoną, szwedzką technologię NIBE.

A warto dodać, że to dopiero początek! Gorąco zachęcam wszystkich partnerów SBS do uważnego śledzenia komunikacji NIBE w najbliż-

szym czasie. Nadchodząca jesień przyniesie nowe, wyjątkowe inicjatywy i oferty, które ponownie zaskoczą rynek. Zdecydowanie warto być na to gotowym.

**Ćwierć wieku doświadczeń za nami, nowoczesna fabryka w Białymstoku działa na pełnych obrotach, a sieć dystrybucji SBS jest silniejsza niż kiedykolwiek. Jakie są kolejne cele strategiczne NIBE-BIAWAR? Gdzie widzą Państwo swoją firmę oraz relację z Grupą SBS za kolejnych 5 czy 10 lat?**

Ćwierć wieku doświadczeń na polskim rynku traktujemy nie jako podsumowanie czy zamknięcie jakiegoś etapu, lecz jako moment mocnego przyspieszenia. NIBE-BIAWAR to dziś nowoczesna fabryka, silna marka i stabilny partner, który patrzy w przyszłość z ogromną odwagą – jesteśmy gotowi wyznaczać kierunki rozwoju rynku, a nie tylko na nie odpowiadać.

Inwestując spojrzenie w perspektywę kolejnych lat, widzimy siebie jako jeszcze silniejszego, bardziej innowacyjnego lidera branży, stale opartego na zaawansowanej technologii, najwyższej efektywności i skandynawskiej filozofii jakości. Naszą ambicją jest nie tylko stały rozwój portfolio produktowego, ale przede wszystkim budowanie trwałego, stabilnego ekosystemu partnerów, którzy razem z nami kreują przyszłość branży HVAC.

Relacja z Grupą SBS odegra w tym procesie absolutnie kluczową rolę. Chcemy tę współpracę nieustannie pogłębiać, wzmacniać i przenosić na zupełnie nowy poziom – wspólnych projektów, pionierskich inicjatyw i realnej przewagi rynkowej, którą budujemy ramię w ramię, dzień po dniu. Głęboko wierzymy, że to, co najlepsze, jest jeszcze przed nami i że przyszłość tej branży zbudujemy wspólnie.

**Dziękujemy bardzo za rozmowę.**

# Nowoczesne systemy grzewcze Beretta w praktyce



Na podstawie trzech różnych typów inwestycji - bloku mieszkalnego w Niepołomicach, budynku biurowego w Osielsku oraz obiektów zarządzanych przez wspólnotę mieszkaniową w Wąsosz – marka Beretta pokazuje jak zaawansowana technologia kondensacyjna przekłada się na realne oszczędności i komfort użytkowników.

## Budownictwo wielorodzinne: Blok w Niepołomicach

Budynki wielorodzinne w podmiejskich lokalizacjach, takich jak Niepołomicze, wymagają systemów grzewczych, które łączą bezobsługową pracę z precyzyjnym rozliczaniem kosztów i maksymalnym ograniczeniem przestrzeni montażowej. W tego typu realizacjach inwestorzy stają przed wyborem: indywidualne kotły w każdym mieszkaniu czy jedna, centralna kotłownia.

Zastosowanie nowoczesnych kotłów kondensacyjnych marki Beretta w systemie centralnym pozwala na optymalizację kosztów inwestycyjnych i eksploatacyjnych. Urządzenia te charakteryzują się szerokim zakresem modulacji mocy, co oznacza, że kocioł dopasowuje swoją wydajność do aktualnego zapotrzebowania na ciepło - niezależnie od tego, czy ogrzewania wymaga jedno mieszkanie w okresie przejściowym, czy cały blok podczas silnych mrozów. Dzięki wykorzy-

staniu zjawiska kondensacji, sprawność systemów przekracza 100%, co bezpośrednio przekłada się na niższe rachunki za gaz dla mieszkańców bloku w Niepołomicach. Dodatkowo, centralne przygotowanie ciepłej wody użytkowej (c.w.u.) przy użyciu wydajnych zasobników współpracujących z kotłami marki Beretta gwarantuje stabilną temperaturę wody w każdym kranie, eliminując problem wahań ciśnienia i temperatury.

## Architektura komercyjna: Biurowiec w Osielsku

Specyfika obiektów biurowych, takich jak inwestycja w Osielsku, diametralnie różni się od budownictwa mieszkalnego. Biurowce charakteryzują się dużymi, zmiennymi zyskami ciepła (od ludzi, komputerów, oświetlenia) oraz nieregularnym profilem użytkowania (intensywna eksploatacja w godzinach 8:00-16:00, minimalna w nocy i w weekendy). System grzewczy musi reagować błyskawicznie.

W obiekcie komercyjnym w Osielsku kluczową rolę odgrywa automatyka pogodowa oraz możliwość integracji urządzeń marki Beretta z systemami zarządzania budynkiem (BMS). Wykorzystanie wiszących kotłów kondensacyjnych dużej mocy (np. z serii Power Max) połączonych w kaskadę pozwala na stworzenie elastycznej centrali grzewczej. Kaskada sterowana zaawansowanym menedżerem pozwala na równomierne zużycie poszczególnych jednostek, a w razie potrzeby generuje potężną moc grzewczą.

Co istotne dla sektora komercyjnego, kotły Beretta charakteryzują się wyjątkowo cichą pracą oraz kompaktowymi wymiarami, dzięki czemu kotłownia w biurowcu w Osielsku nie musiała zajmować cennej przestrzeni komercyjnej. Precyzyjne programowanie tygodniowe i funkcja obniżenia nocnego pozwalają na generowanie potężnych oszczędności w okresach, gdy budynek pozostaje pusty.

## Modernizacja i wyzwania skali: Wspólnota mieszkaniowa w Wąsosz

Największym wyzwaniem dla inżynierów HVAC są często realizacje dla istniejących wspólnot mieszkaniowych, gdzie nowoczesna technologia musi zostać zaadaptowana do starszej infrastruktury. Budynki mieszkalne w Wąsosz to przykład inwestycji, w której modernizacja źródła ciepła miała na celu drastyczne obniżenie kosztów stałych oraz likwidację przestarzałych, nieefektywnych i nieekologicznych kotłowni.

W takich realizacjach doskonale sprawdzają się modułowe systemy kaskadowe Beretta. Zastąpienie starych kotłów żeliwnych lub węglowych nowoczesną kaskadą kotłów kondensacyjnych pozwala wspólnocie na uzyskanie oszczędności paliwa sięgających nawet 30-40%. Urządzenia marki Beretta posiadają wbudowane systemy bezpieczeństwa, autodiagnostykę oraz możliwość tworzenia rozbudowanych harmonogramów pracy, co dla zarządcy wspólnoty oznacza pełną kontrolę nad pracą systemu bez konieczności ciągłego, fizycznego nadzoru nad kotłownią. Czyste spalanie i minimalna emisja tlenków azotu (NOx) wpisują się ponadto w lokalne programy walki ze smogiem, podnosząc wartość rynkową nieruchomości należących do wspólnoty.

Niezależnie od profilu inwestycji - czy jest to kameralny blok w Niepołomicach, dynamiczny biurowiec w Osielsku, czy rozbudowana sieć budynków mieszkaniowych - urządzenia marki Beretta pokazała przy tych projektach uniwersalność swoich zastosowań.

# Ciepła woda z Galmet tańsza nawet o połowę



W Bydgoszczy trwa cicha rewolucja. Tysiące mieszkańców Spółdzielni Mieszkaniowej „Zrzeszeni” płacą dziś znacznie mniej za ciepłą wodę. Wszystko dzięki kolektorom słonecznym Galmet, które zamieniły dachy bloków w źródło czystej energii. To projekt, który nie tylko obniża rachunki – daje również niezależność i realny wpływ na środowisko.

Początek 2023 roku przyniósł dla wielu spółdzielni szok w postaci gwałtownych wzrostów cen energii cieplnej. W niektórych częściach Bydgoszczy koszty podgrzewu wody wzrosły aż o 168%.

– Od tego momentu zaczęliśmy myśleć cóż możemy uczynić dla naszych mieszkańców... I tu pojawił się pomysł pozyskiwania alternatywnych źródeł energii, w tym przypadku kolektory słoneczne – wspomina Krzysztof Szpakowski, prezes Międzyzakładowej Spółdzielni Mieszkaniowej „Zrzeszeni”.

## Od pilotażu do całej spółdzielni

Spółdzielnia „Zrzeszeni” zarządza 83 budynkami, w których mieszka ok. 10 tys. osób. Budynki połączone są z systemem miejskim 52 węzłami cieplnymi. Już na początku było więc jasne, że tak duży projekt trzeba rozłożyć na etapy.

Pierwsze cztery instalacje potraktowano jako pilotaż. Kolektory słoneczne pojawiły się na dachach, a w węzłach cieplnych zamontowano magazyny ciepła – zbiorniki c.w.u. Mieszkańcy praktycznie nie odczuli prac, a zarząd zyskał pewność, że system działa tak, jak zakładano.

- Chcieliśmy najpierw sprawdzić, jak to funkcjonuje w praktyce. Już po

kilku miesiącach wiedzieliśmy, że to strzał w dziesiątkę – mówi prezes.

Po sukcesie pilotażu skala szybko się zwiększyła. Dziś działa już blisko 30 instalacji – zarówno w nowych blokach, jak i w budynkach sprzed 30–40 lat. Efekty w każdym przypadku są równie dobre.

Cały projekt, obejmuje docelowo wszystkie budynki, jest to więc inwestycja liczona w milionach złotych.

## Efekt: niższe rachunki nawet o połowę

W nowych instalacjach wskaźnik zużycia energii na podgrzew ciepłej wody spadł z poziomu 0,45 GJ/m<sup>3</sup> do 0,25 GJ/m<sup>3</sup>, a w niektórych budynkach nawet do 0,18 GJ/m<sup>3</sup>.

Przy cenie energii wynoszącej 98 zł/GJ dało to obniżkę kosztów o około 15 zł na każdy m<sup>3</sup> ciepłej wody. Dla czteroosobowej rodziny to nawet 1200 zł oszczędności rocznie – bez dodatkowych opłat i inwestycji ze strony mieszkańców.

To konkretne, trwałe efekty. Po uruchomieniu instalacji zarząd spółdzielni mógł natychmiast obniżyć cenę podgrzewu wody. W skali spółdzielni różnica jest ogromna.

## Technologia, która pracuje dla mieszkańców

Każda instalacja składa się z kolektorów słonecznych oraz magazynów ciepła – zbiorników wody użytkowej Galmet, których ilość i wielkość dopasowane są do potrzeb mieszkańców w danych blokach. Układ jest w pełni zautomatyzowany – zdalny system sterowania umożliwia podgląd i regulację parametrów w trybie 24/7.

W najcieplejsze dni kolektory słoneczne zapewniają 100% ciepłej, a więc i darmowej wody w budynkach. Ogromną rolę odegrały tu ma-



gazyny ciepła Galmet, które pozwalają magazynować energię w dzień i wykorzystać ją wieczorem oraz rano, w szczycie zapotrzebowania.

#### **Polska technologia, lokalne oszczędności**

Przy wyborze dostawcy kluczowe dla inwestorów było, by całość systemu pochodziła od jednego polskiego producenta. Zależało im, aby kolektory słoneczne, zbiorniki i podzespoły dostarczała jedna firma, z którą mogą współpracować bez pośredników. Galmet spełnił wszystkie te warunki.

Zamontowane w Bydgoszczy kolektory Galmet KSG wyróżniają się wysoką sprawnością i odpornością na warunki atmosferyczne. Współpracujące z nimi zbiorniki Galmet zapewniają dużą powierzchnię wymiany ciepła, co gwarantuje optymalny transfer energii.

#### **Połowa kosztów pokryta z grantów OZE**

Inwestycja w Bydgoszczy jest współfinansowana w ramach Krajowego Planu Odbudowy – programu Termo, który zapewnia 50% dofinansowania kosztów. Pozostałe środki pochodzą z funduszu remontowego spółdzielni.

Dzięki temu mieszkańcy nie ponieśli żadnych dodatkowych opłat ani nie zostali obciążeni kredytami. Tym samym zarząd spółdzielni dotrzymał umowy społecznej z mieszkańcami, że inwestycja nie podniesie czynszów.

Co więcej, wyliczenia spółdzielni pokazały, że inwestycje w kolektory

słoneczne przynoszą nawet trzykrotnie większe oszczędności niż ocieplenia budynków.

#### **Efekt kuli śnieżnej**

Szacowany czas zwrotu inwestycji wynosi 4–8 lat, w zależności od zużycia ciepłej wody i bieżącej ceny energii.

Dzięki etapowaniu i reinwestowaniu oszczędności projekt stał się samofinansujący. Każdy kolejny budynek wyposażony w instalację Galmet nie tylko obniża koszty mieszkańców, ale również generuje dodatkowe środki na następny etap.

Docelowo z energii słonecznej skorzystają wszyscy mieszkańcy spółdzielni „Zrzeszeni”. To nie tylko niższe rachunki, ale też wyższa wartość mieszkań i wizerunek spółdzielni jako wspólnoty, która inwestuje w przyszłość.

#### **Wzór dla innych wspólnot**

W Bydgoszczy działa już blisko 30 instalacji solarnych Galmet, a kolejne są w przygotowaniu. Rozwiązanie sprawdza się zarówno w nowych, jak i czterdziestoletnich budynkach.

To technologia, która przynosi realne korzyści finansowe i ekologiczne. Kolektory słoneczne Galmet dają darmową energię, a mieszkańcy płacą nawet połowę mniej za ciepłą wodę. Ten projekt to nie wizja przyszłości, to rzeczywistość spółdzielni mieszkaniowej „Zrzeszeni” w Bydgoszczy. To projekt, który nie tylko obniża rachunki, daje niezależność.

# Kompletny system wsparcia Galmet



Jeden numer. Wszystkie sprawy.

77 403 45 60

- jeden numer dla instalatorów, użytkowników, projektantów i dystrybutorów
- zero przełączania między działami
- zero zgadywania, gdzie zadzwonić
- szybka diagnostyka i realna pomoc od pierwszego kontaktu

Od doradztwa technicznego i szkoleń, przez bogatą bazę wiedzy i serię „Czwartki z pompami ciepła”, aż po nowy zintegrowany system obsługi - Galmet tworzy dziś jeden z najbardziej kompletnych ekosystemów wsparcia w branży grzewczej. Nowy numer 77 403 45 60 oraz czat online to kolejny krok w stronę jeszcze szybszej, prostszej i bardziej efektywnej pomocy dla wszystkich naszych klientów.

## Nowy wymiar opieki nad klientem

W branży grzewczej zachodzi dziś ogromna zmiana. Nowoczesne urządzenia - szczególnie pompy ciepła - stają się coraz bardziej zaawansowane, a oczekiwania użytkowników i instalatorów rosną. Klienci chcą nie tylko solidnych produktów, ale także łatwego dostępu do wiedzy, natychmiastowej pomocy i pewności, że mogą liczyć na producenta na każdym etapie: od wyboru, przez montaż, aż po codzienną eksploatację. W Galmet od lat kierujemy się tą filozofią, tworząc kompletny ekosystem wsparcia, który jest dziś jednym z najbardziej rozbudowanych i dojrzałych w polskiej branży grzewczej.

## Od edukacji po diagnostykę. Ekosystem wsparcia Galmet

Rozbudowany system opieki nie powstał w jeden dzień. To efekt wielu lat konsekwentnych działań, w których każdy krok był odpowiedzią na realne potrzeby rynku.

## Doradcy techniczni ds. pomp ciepła, zbiorników, kolektorów słonecznych i rekupe- racji

To zespół specjalistów pracujących w całej Polsce, który wspiera instalatorów i sprzedawców na budowach, w salonach sprzedaży i podczas uruchomień. Pomagają dobrać właściwy model produktu, odpowiadają na pytania inwestorów, szkolą wykonawców i uczestniczą w analizach pracy instalacji. To oni od lat budują fundament wiedzy o urządzeniach Galmet w całym kraju.

## Czwartki z pompami ciepła ... i nie tylko

Seria „Czwartki z pompami ciepła Galmet” w krótkim czasie zyskała duże grono odbiorców i stała się ważnym elementem naszej komunikacji edukacyjnej. Przez półtora roku powstało ponad 250 materiałów wideo:

- blisko 130 pełnych odcinków publikowanych w czwartki,
- ponad 120 krótkich rolek obecnych w social mediach,
- materiały przygotowane zarówno z myślą o instalatorach, jak i użytkownikach.

Zaczynaliśmy od tematyki pomp ciepła a dzięki regularnym publikacjom i praktycznej formie przekazu projekt stał się realnym wsparciem dla osób pracujących ze wszystkimi naszymi urządzeniami, a także dla inwestorów szukających rzetelnych porad.

Do tego dochodzą webinary i szkolenia online prowadzone przez naszych specjalistów - dedykowane zarówno przyszłym użytkownikom, jak i doświadczonym instalatorom.

## Narzędzia dla świadomych klientów i profesjonalistów

Kalkulator kosztów ogrzewania, szkolenia stacjonarne, webinary, materiały projektowe, dokumentacja techniczna - wszystkie te elemen-

ty tworzą spójną bazę wiedzy, która wspiera proces wyboru i montażu urządzeń Galmet.

## Jeden numer. Jedno miejsce kontaktu.

W Galmet konsekwentnie wdrażamy zmiany, które realnie ułatwiają pracę instalatorom i codzienne użytkowanie naszym klientom. Najnowszym krokiem na tej drodze jest wprowadzenie jednego, wspólnego numeru kontaktowego dla wszystkich spraw technicznych i serwisowych:

☎ 77 403 45 60

To rozwiązanie, które porządkuje cały proces obsługi i znacząco skraca czas uzyskania pomocy. Teraz każdy - inwestor, instalator, dystrybutor, użytkownik urządzenia czy serwisant - kontaktuje się z jednym miejscem, w którym od razu czeka odpowiedni specjalista.

- jedno centrum kompetencji zamiast wielu ścieżek,
- prosty, intuicyjny system obsługi,
- pewność, że sprawa trafi od razu do właściwego eksperta,
- szybsze rozwiązywanie zgłoszeń - często już podczas pierwszej rozmowy.

Dzięki temu połączeniu kompetencji w jednym punkcie znacznie przyspieszyliśmy proces diagnozy i pomocy technicznej. To nie tylko wygoda, ale realny wzrost jakości obsługi - zauważalny dla klientów od pierwszego kontaktu.

## Nowa struktura wsparcia. Jeden zespół - jeden cel

Połączenie Działu Wsparcia Technicznego i Działu Serwisu w jedną strukturę uporządkowało cały proces obsługi klienta. Na czele zespołu stanął Roman Balicz - związany z Galmet od ponad 20 lat, doświadczony specjalista i dotychczasowy kierownik wsparcia technicznego specjalizujący się w zakresie zbiorników Galmet. Jako Dyrektor Pionu Doradztwa Technicznego i Rozwoju odpowiada za kierunek zmian i jakość obsługi.

To właśnie jego zespół odpowiada za każdy etap kontaktu z klientem: od pierwszego telefonu po finalne rozwiązanie sprawy.

## Kto odbiera telefony?

Zawsze realni specjaliści Galmet, którzy na co dzień pracują z urządzeniami:

- pompy ciepła,
- zbiorniki c.w.u. i buforu,
- kolektory słoneczne,
- kotły c.o.,
- rekuperacja.

Każdy doradca ma dostęp do pełnej dokumentacji, narzędzi diagnostycznych i wsparcia działu Badań i Rozwoju.

## Zdalna diagnostyka. Szybciej się nie da

Większość problemów użytkowników da się rozwiązać podczas jednej rozmowy telefonicznej.

Nasi doradcy:

- łączą się online z urządzeniem,
- analizują parametry pracy,
- proponują bezpieczne korekty ustawień,
- prowadzą użytkownika krok po kroku.

Wizyta serwisanta jest potrzebna tylko wtedy, gdy problemu nie można rozwiązać zdalnie.

## Dział Serwisu - opieka w całej Polsce

W Galmet rola działu serwisu to coś więcej niż reagowanie na zgłoszenia. To pełna, centralnie koordynowana opieka nad wszystkimi urządzeniami Galmet w terenie.

## Dział Serwisu:

- przyjmuje zgłoszenia i zleca ich obsługę,
- współpracuje z siecią instalatorów na terenie całego kraju,
- nadzoruje realizację zgłoszenia od początku do końca,
- analizuje przypadki wspólnie z działem Wsparcia Technicznego oraz Badań i Rozwoju.

Dzięki temu użytkownicy otrzymują rzetelną, szybką pomoc, a instalatorzy - realne wsparcie merytoryczne.

## Czat online na galmet.com.pl

Nie każdy lubi rozmawiać przez telefon. Dlatego uruchomiliśmy kolejny element naszego systemu wsparcia - czat online.

Działa od poniedziałku do piątku w godzinach 08:00 - 16:00, a odpowiedzi udzielają ci sami specjaliści, którzy obsługują linię telefoniczną.

- idealny do przesłania zdjęcia instalacji,
- świetny dla szybkich pytań,
- żadnych botów - tylko ludzie,
- planowana integracja z Messengerem.

## Nowoczesna technologia potrzebuje nowoczesnej opieki

System wsparcia Galmet to dziś jeden z najbardziej kompleksowych ekosystemów pomocy w branży grzewczej. Łączy:

- edukację (filmy, szkolenia, webinary),
- doradztwo techniczne w terenie,
- materiały i narzędzia projektowe,
- nowy zintegrowany system obsługi technicznej,
- centralnie realizowaną opiekę serwisową,
- czat online i natychmiastową diagnostykę.

Nasz cel pozostaje niezmienny:

- Maksymalnie ułatwić wybór.
- Maksymalnie uprościć zakup.
- Maksymalnie wesprzeć instalatorów.
- Maksymalnie odciążyc użytkowników.

To fundament, na którym budujemy przyszłość - tak, by każdy użytkownik urządzeń Galmet miał pewność, że w każdej sytuacji ma za sobą zespół ludzi, którzy naprawdę znają się na swojej pracy.

Mirosław Lewicki  
Dyrektor marketingu

# Aranżuj łazienkę z grzejnikami Banga



Łazienka już dawno przestała być wyłącznie pomieszczeniem użytkowym. Coraz częściej staje się przestrzenią, w której liczy się każdy detal – także grzejnik. Dlatego firma Purmo rozszerzyła ofertę popularnych na rynku modeli Banga o nowe warianty kolorystyczne.

Oprócz klasycznej bieli użytkownicy będą mogli wybierać również spośród najmodniejszych kolorów na rynku - antracytowego, głębokiej czerni oraz czarnego strukturalnego. To odpowiedź lidera w branży grzewczej na rosnące zainteresowanie bardziej wyrazistymi akcentami w aranżacji łazienek – zarówno nowoczesnych, jak i industrialnych.

Banga to popularny na rynku model grzejnika łazienkowego, który urzeka inwestorów lekkością i prostotą konstrukcji. To propozycja firmy Purmo dla osób poszukujących uniwersalnego rozwiązania, które sprawdzi się zarówno w nowoczesnych aranżacjach, jak i we wnętrzach o bardziej klasycznym charakterze. Konstrukcja grzejnika oparta na poziomych kolektorach zapewnia lekką, minimalistyczną formę, a zoptymalizowane odstępstwa między rurkami zwiększają komfort codziennego użytkowania.

Oferta Purmo obejmuje cztery warianty: Banga i Banga C z tradycyjnym sposobem podłączenia

oraz Banga M i Banga CM wyposażone w praktyczne podłączenie środkowe (litera „M” w nazwie oznacza właśnie ten typ przyłącza). Standardowe wyposażenie obejmuje zawieszenia ścienna w kolorze grzejnika, odpowietrznik oraz korek zaślepiający.

Grzejniki łazienkowe serii BANGA marki Purmo od lat cieszą się popularnością ze względu na prostą formę, funkcjonalność i uniwersalny design. Na początku czerwca firma Purmo rozszerzyła ofertę o nowe warianty kolorystyczne. Oprócz klasycznej bieli użytkownicy będą mogli wybierać również spośród najmodniejszych kolorów na rynku - antracytowego

(RAL 7016), głębokiej czerni (RAL 9005) oraz czarnego strukturalnego (S0141). Rozszerzenie palety kolorów daje inwestorom, projektantom i wykonawcom większe możliwości w aranżacji łazienek dopasowanych do indywidualnych oczekiwań i wymagań użytkowników.

Grzejniki łazienkowe Banga od lat cieszą się uznaniem użytkowników dzięki połączeniu prostej formy, funkcjonalności i uniwersalnego wzornictwa. Wprowadzenie nowych wariantów kolorystycznych zwiększa możliwości aranżacyjne, pozwalając jeszcze lepiej dopasować grzejnik do charakteru wnętrza. Dzięki połączeniu estetyki, praktycznych rozwiązań użytkowych i szerokiego wyboru wykończeń model Banga stanowi atrakcyjną propozycję dla inwestorów, projektantów oraz wykonawców realizujących nowoczesne projekty łazienkowe. Jakość wykonania potwierdza 10-letnia gwarancja producenta.

Regulowane zawieszki ułatwiają wykorzystanie grzejnika również jako suszarki do wilgotnych ręczników, jak i ubrań. Model Banga może zostać wyposażony w grzałkę elektryczną, co pozwala korzystać z niego również poza sezonem grzewczym.

»» **NOWOŚĆ!**



# Systemy hybrydowe **HARMONY HYBRID**

**Kompleksowe rozwiązanie grzewcze, które doskonale sprawdzi się na inwestycjach deweloperskich, w mniejszych domach jednorodzinnych oraz domach sezonowych. Składa się z:**

- zewnętrznej jednostki pompy ciepła HARMONY o mocy 3,5 kW lub 5,0 kW;
- dwufunkcyjnego kotła kondensacyjnego CIAO X C o mocy 25 kW;
- wewnętrznej jednostki hydraulicznej, która łączy oba urządzenia grzewcze w jeden kompatybilny system;
- sterownika systemu Hi, COMFORT T300-HY.



Zeskanuj kod QR  
i dowiedz się więcej.

gwarancja **5** lat (\*)  
na kocioł i pompę

**NEX-HY**  
Next Hybrid Solutions

**Beretta Heating**   

[www.beretta.pl](http://www.beretta.pl)

\* Warunki gwarancji dostępne na stronie [www.beretta.pl](http://www.beretta.pl) oraz w karcie gwarancyjnej.

# Idealna hybryda dla nowoczesnej kotłowni



Na dzisiejszym rynku instalacyjnym wygrywają ci, którzy potrafią skutecznie łączyć dostępne technologie. Oferta systemów hybrydowych Hewalex to odpowiedź na potrzeby nowoczesnego instalatora i inwestora. Gotowe rozwiązania, które łączą w sobie pompę ciepła PCCO MONO, glikolowe kolektory słoneczne oraz dedykowany podgrzewacz ZPE. Nasze systemy to gwarancja maksymalnej sprawności obu technologii i większa konkurencyjność na rynku.

Elementem łączącym pompę ciepła oraz kolektory słoneczne są zasobniki dwuwężownicowe serii ZPE 2.2B z powiększoną górną wężownicą. Optymalna konstrukcja podgrzewacza i brak dodatkowych wymienników pozwala zachować najwyższą efektywność systemu. Występują w pojemnościach od 200 do 1000 litrów. Mają aż 8 lat gwarancji w standardzie. Nowo dodane do oferty zestawy solarne do pomp ciepła oparte są na najpopularniejszych pojemnościach 200 i 300 litrów.

Zasada działania układu jest prosta. Kolektory słoneczne, podpięte do dolnej wężownicy, wykonują główną pracę przy podgrzewie ciepłej wody użytkowej (CWU). Pompa ciepła wkracza do akcji jedynie przy słabszym nasłonecznieniu, zasilając specjalnie powiększoną górną wężownicę. Gwarantuje to wysoką

sprawność odbioru ciepła bez konieczności stosowania dodatkowych wymienników.

Jakie są realne korzyści finansowe dla inwestora? Kolektory słoneczne zapewniają około 50% energii do grzania wody rocznie. Co to oznacza w praktyce? Dzienny koszt ogrzania 300 litrów wody to zaledwie 20 groszy. To 25 razy mniej niż w przypadku np. kotła gazowego. Od kwietnia do października inwestor może niemal całkowicie zapomnieć o zaglądaniu do kotłowni, ponieważ słońce samodzielnie przygotuje wodę do kąpiel. Ceny prądu i gazu będą się zmieniać, ale słońce nigdy nie wystawi rachunku, co daje klientowi bezcenną niezależność na długie lata.

Największą, często pomijaną korzyścią układu solarne jest jednak redukcja pracy samej pompy ciepła. Latem, źródło grzewcze takie jak pompa ciepła czy kocioł, po prostu nie pracuje. Całkowicie eliminujemy zjawisko tzw. letniego taktowania i wymuszania pracy na wysokich temperaturach, co drastycznie wydłuża żywotność sprężarki oraz całego podstawowego źródła ciepła.

Dla instalatorów nasz system to przede wszystkim wygoda i pewność prawidłowego działania na lata. Zestawy hybrydowe perfekcyjnie współpracują z pompami ciepła Hewalex serii PCCO, tworząc zintegrowany układ jednego producenta ze spójną automatyką. Ich uniwersalność pozwala na efektywną współpracę także z każdą inną pompą ciepła dostępną na rynku. Dzięki naszym narzędziom doboru możesz liczyć na precyzyjny i szybki dobór zestawu wraz z akcesoriami.

Hybryda PCCO MONO, kolektorów słonecznych i podgrzewacza ZPE to stabilne działanie przez cały rok, wysokie uzyski i niższe koszty eksploatacji.

 **Hewalex**

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:  
[www.hewalex.pl](http://www.hewalex.pl)



# Kompaktowy, cichy, niezawodny

Kocioł kondensacyjny 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 zaawansowa-

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

## Cichy i kompaktowy

Struktura włókien ceramicznych zastosowanych w palniku Cyrkona powoduje wytłumienie hałasu o wysokich i niskich częstotliwościach, sprawiają, że jest to jeden z najcichszych kotłów kondensacyjnych na rynku. Poziom mocy

akustycznej urządzenia jest na poziomie 47 dB! Kocioł ma bardzo kompaktowe wymiary: 770 x 400 x 280 mm.

Bardzo mała głębokość kotła umożliwia montaż w małych wnękach czy zabudowę w ciągu szafek.

## Powiększone naczynie wzbiorcze

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



## 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.

Zobacz nasz film  
na YouTube



# Grzejniki pionowe idealne do każdego wnętrza



Grzejniki pionowe to doskonałe rozwiązanie do pomieszczeń, w których nie ma wystarczająco dużo przestrzeni, aby zamontować model poziomy. Łącząc w sobie wysoką moc cieplną z niewielkim zapotrzebowaniem na miejsce, umożliwiają dużą swobodę projektowania. Sprawdzą się także w salonach z drzwiami balkonowymi lub w dużych pomieszczeniach z przeszkleniami na całą wysokość ściany.

Dlatego grzejniki pionowe cieszą się coraz większą popularnością wśród inwestorów. W szerokiej ofercie Purmo, lidera rynkowego w zakresie rozwiązań grzewczych obecnego na polskim rynku od ponad 30 lat, znajdziemy rozwiązania dopasowane do najbardziej wymagających wnętrz i potrzeb użytkowników. Są funkcjonalne, energooszczędne, a także zróżnicowane pod względem estetyki.

Grzejniki pionowe to rozwiązanie, które sprawdzi się zarówno w nowych, jak i modernizowanych wnętrzach z różnymi systemami grzewczymi, dając wiele aranżacyjnych i praktycznych możliwości. Na przykład montowane obok dużych przeszkleń nie tylko wymagają znacznie mniej miejsca na ścianie, ale również podkreślają wysokość pomieszczenia.

Firma Purmo zaprojektowała także różne możliwości podłączenia, dzięki czemu można je w prosty sposób zintegrować z projektami renowacyjnymi. Podłączenie środkowe jest dostępne w standardzie, ale istnieje możliwość podłączenia bocznego od dołu

lub nawet od góry grzejnika, co umożliwia integrację z istniejącą siecią. Dodatkowo ocynkowane osłony przednie i boczne montowane w wersjach płaskich grzejników Purmo zapewniają wysoką odporność na niesprzyjające warunki, zwłaszcza w pomieszczeniach wilgotnych. Współpracują one zarówno z tradycyjnymi instalacjami, jak i z niskotemperaturowymi źródłami ciepła, w tym pompami ciepła.

W ofercie znajdziemy różnorodne modele, dopasowane do potrzeb najbardziej wymagających wnętrz i użytkowników - modele panelowe, kolumnowe, dekoracyjne i łazienkowe, z różnymi wariantami podłączeń o szerokości od 300 do 750 mm i wysokości od 1500 do 2300 mm. Co ważne - charakteryzują się one niezwykłą wytrzymałością (maksymalne ciśnienie robocze do 10 barów zamiast standardowych 6 barów), co daje szerokie możliwości aranżacyjne, np. instalacji

w wysokich budynkach podłączonych do sieci ciepłowniczej. A rozbudowana oferta modeli o szerokim zakresie wysokości i szerokości jest odpowiedzią na indywidualne potrzeby klientów.

Firma Purmo oferuje grzejniki łączące wysoką wydajność, energooszczędność i unikalne wzornictwo. Zapewniają one wysoką moc grzewczą, szybko reagują na zmiany temperatury, nagrzewają się przy minimalnej bezwładności cieplnej i pozwalają oszczędzać energię. Wśród pięciu głównych modeli - Vertical, Faro V, Kos V, Tinos V i Paros V każdy znajdzie coś odpowiedniego. W ofercie znajdziemy modele odpowiednie do każdego stylu wnętrza - zarówno do klasycznych, jak i do eleganckich czy nowoczesnych pomieszczeń. Standardowy model produkowany jest w wersji białej (RAL 9016), a inne kolory oraz specjalne wykończenia metaliczne są dostępne na specjalne życzenie klientów. W ofercie znajdziemy grzejniki gładkie, profilowane, o miękkich liniach oraz minimalistycznych formach. Ze względu na wysokogatunkową stal, z której są wytwarzane oraz proces produkcji spełniający najbardziej restrykcyjne wymagania firma Purmo udziela aż 10-letniej gwarancji na wszystkie modele grzejników pionowych.

# ENGO dziękuje za Targi SBS!

12 i 13 maja roku uczestniczyliśmy w Targach SBS, jednym z ważniejszych spotkań branży grzewczej i instalacyjnej w Polsce. Dla zespołu ENGO były to dwa intensywne dni rozmów z instalatorami, partnerami handlowymi i osobami na co dzień pracującymi z automatyką do ogrzewania oraz chłodzenia.



Na naszym stoisku można było porozmawiać zarówno z działem handlowym, jak i technicznym. Dużo uwagi poświęciliśmy praktycznym tematom: doborowi urządzeń, sposobom montażu, integracji elementów systemu, sterowaniu ogrzewaniem podłogowym, regulacji temperatury oraz możliwościom ograniczania zużycia energii. Zależało nam na tym, żeby nie kończyć rozmów na poziomie katalogu, ale odpowiadać na konkretne pytania wykonawcze i projektowe.

Dziękujemy wszystkim instalatorom i partnerom, którzy odwiedzili nasze stoisko. Takie rozmowy są dla nas bardzo ważne, bo pokazują, z jakimi problemami spotykacie się na budowach, czego oczekujecie od systemów sterowania i gdzie możemy jeszcze lepiej dopasować nasze rozwiązania do codziennej pracy w instalacjach.

Podczas targów prowadziliśmy również konkurs zręcznościowy z przyciskiem. Zadanie polegało na zatrzymaniu licznika dokładnie na czasie 4,00 sekundy. Nagrodą główną był rower TREK o wartości 26 000 zł. Najlepszy wynik uzyskał pan Dominik Grzebielucha, który jako jedyny zatrzymał licznik dokładnie na 4,00 s. Zwycięzca otrzymał swój rower w połowie czerwca. Gratulujemy!

Warunkiem udziału w konkursie było posiadanie lub zainstalowanie aplikacji ENGO+. Przy tej okazji wielu instalatorów mogło od razu sprawdzić, jak działa program. Zasada jest prosta: instalator montuje urządzenia ENGO, skanuje kody produktów w aplikacji, zbiera punkty i może wymienić je na cashback. Dla nas była to dobra okazja, żeby pokazać, że ENGO+ nie jest tylko dodatkiem, ale praktycznym narzędziem wspierającym instalatorów w codziennej pracy.

Na targach promowaliśmy także projekt ENGOTOUR, czyli cykl bezpłatnych szkoleń technicznych dla instalatorów. Szkolenia dotyczą automatyki budynkowej, sterowania ogrzewaniem i chłodzeniem oraz praktycznego stosowania urządzeń ENGO w instalacjach. Dla najbardziej zaangażowanych uczestników przewidziana jest również nagroda specjalna wyjazd na wyścig Formuły 1.

Udział w Targach SBS 2026 był dla nas dobrą okazją do bezpośrednich spotkań z rynkiem. Dziękujemy za wszystkie rozmowy, pytania i uwagi. Zachęcamy do kontaktu z naszym zespołem handlowym i technicznym oraz do udziału w kolejnych szkoleniach ENGO. Chcemy być blisko instalatorów i partnerów, nie tylko przy okazji targów, ale również na co dzień przy doborach, szkoleniach, wdrożeniach i konkretnych tematach z budów.

## Kontakty



## Szczegóły i zapisy



## GRATULUJEMY LAUREATOM KONKURSU

**NAGRODA  
GŁÓWNA  
ROWER TREK**

**DOMINIK  
4:00**

**POZOSTALI LAUREACI**

1	2	3	4
<b>RAFAL</b>	<b>LUKASZ</b>	<b>JAKUB</b>	<b>MAREK</b>
<b>4.01</b>	<b>4.01</b>	<b>4.01</b>	<b>3.99</b>

**PLECAK ZAWIERA:**

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:  
[www.engocontrols.com](http://www.engocontrols.com)

# Optymalizacja instalacji HVAC



## Poznaj jak działają zaawansowane technologie MDV w praktyce wykonawczej.

Wybór jednostek klimatyzacyjnych podczas trwającego sezonu na chłodzenie to dla profesjonalnego instalatora kluczowy etap pracy. Inwestorzy oczekują rozwiązań, które łączą wysoką efektywność energetyczną z elastycznością montażową oraz kulturą pracy minimalizującą ryzyko zgłoszeń serwisowych. Bazując na aktualnym portfolio produktowym MDV, warto przyjrzeć się technologiom, które realnie ułatwiają realizację wymagających projektów.

Nowy klimatyzator SPLIT Glory wprowadza istotne usprawnienia w zakresie optymalizacji zużycia energii. Funkcja Eco+, oparta na zaawansowanych algorytmach analizujących warunki w pomieszczeniu, pozwala na automatyczną modulację pracy sprężarki, co w porównaniu do standardowego trybu Eco, redukuje pobór energii o 30%. Z punktu widzenia użytkownika końcowego istotnym udogodnieniem jest funkcja wachlowania żaluzji w pionie i poziomie, która pozwala na równomierne rozprowadzanie powietrza po całym pomieszczeniu, eliminując strefy zbyt ciepłe lub zbyt chłodne. Dzięki automatycznemu ruchowi nawiewu klimatyzacja skuteczniej utrzymuje komfortową temperaturę w każdym miejscu.

Seria Glory Pro marki MDV oferuje natomiast zaawansowane funkcje w zakresie komfortu użytkownika. Inteligentne oko, wykorzystujące czujnik podczerwieni, automatycznie dostosowuje pracę jednostki do obecności użytkownika (redukcja częstotliwości pracy

sprężarki po 30 minutach nieobecności), jednocześnie zapobiegając bezpośredniemu nawiewowi powietrza na przebywającą w pomieszczeniu osobę. Dodatkowym atutem w ofercie dla klientów dbających o jakość powietrza jest jonizator powietrza, skutecznie redukujący poziom bakterii i wirusów.

Klimatyzatory Frost stanowią rozwiązanie projektowane z myślą o długowieczności systemu. Wyposażenie jednostek w grzałki karteru sprężarki oraz tacy ociekowej zabezpiecza agregat przed negatywnymi skutkami pracy w niskich temperaturach. Jest to istotne zabezpieczenie w kontekście zachowania ciągłości działania urządzeń przy zmiennych warunkach zewnętrznych, co bezpośrednio przekłada się na stabilność wykonanej instalacji.

W inwestycjach wielostrefowych (apartamenty, domy jednorodzinne) kluczową swobodę projektową zapewniają systemy Multi od MDV, umożliwiające elastyczną konfigurację jednostek wewnętrznych.

Dla sektora komercyjnego (biura, obiekty usługowe, sale wystawowe) dedykowana jest nowa seria Quantum - hybrydowy system SPLIT/MULTI. Systemy oferują wydajność w zakresie 7–16 kW i umożliwiają pracę równoległą przy różnych nastawach. Z perspektywy technicznej warto odnotować możliwość stosowania długich tras instalacyjnych (do 100 m) oraz różnic wysokości do 30 m, co eliminuje ograniczenia często spotykane w przypadku standardowych rozwiązań SPLIT. Technologia DC Inverter w połączeniu z czynnikiem R32 gwarantuje wysoką efektywność energetyczną, co stanowi solidny argument w rozmowach z inwestorami.

### Wartość dodana dla profesjonalistów

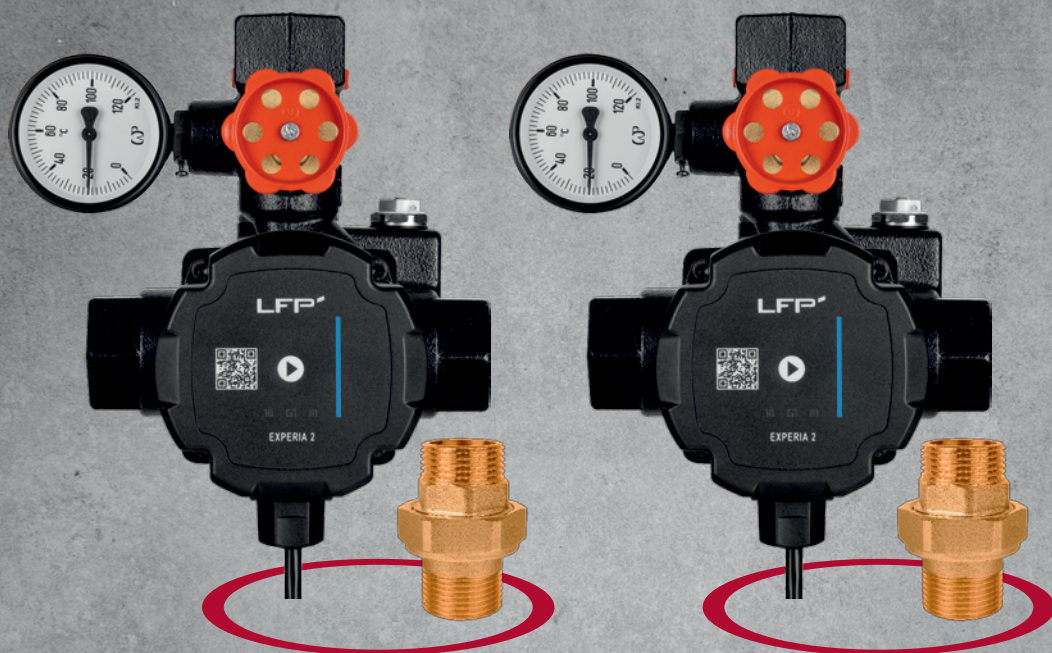
Współpraca z marką MDV to dla instalatora nie tylko dostęp do nowoczesnej technologii, ale także pełne zaplecze techniczne:

- Gwarancja - program 66 miesięcy gwarancji stanowi realne wsparcie w procesie sprzedażowym.
- Wsparcie techniczne - dostęp do certyfikowanych szkoleń praktycznych w nowoczesnych salach warsztatowych oraz wsparcie biur regionalnych w Polsce.
- Dostępność - rozbudowane centrum logistyczne zapewnia ciągłość dostaw niezbędnych w trakcie intensywnego sezonu.

Dobór właściwej technologii to fundament zadowolenia inwestora i trwałości instalacji. Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółową specyfikacją produktów w katalogu 2026 od MDV oraz do kontaktu z Doradcami Techniczno Handlowymi MDV.



# Kupuj podwójnie, zyskuj potrójnie



## Kupując dwopak W-BLOCK w pakiecie otrzymujesz:

- **szczypce KNIPEX za 1zł**
- **śrubunek W-SRU**  
w każdym opakowaniu W-BLOCK
- **podwójne punkty**  
w programie „Wybieramy POLSKIE”



Promocja trwa od 01.05.2026 do wyczerpania pakietów promocyjnych.

Szczegóły na [www.lfp.com.pl](http://www.lfp.com.pl)





# Sposób na skuteczne usunięcie powietrza z instalacji

Dlaczego warto stosować separatory powietrza w instalacji? Poznaj możliwości wysokowydajnego separatora powietrza CALEFFI HED®.

Obecność powietrza w instalacji hydraulicznej to częsty, a jednocześnie poważny problem, który znacząco obniża jej wydajność i trwałość. Powietrze może występować w postaci pęcherzyków, mikro-pęcherzyków lub gazów rozpuszczonych i prowadzi m.in. do hałasu, spadku efektywności grzewczej, korozji, a także nieprawidłowej pracy pomp, zaworów i wymienników ciepła. W efekcie instalacja działa mniej sprawnie i jest bardziej narażona na awarie. Dlatego tak ważne jest skuteczne usuwanie powietrza, a zastosowanie separatorów powietrza pozwala utrzymać wysoką efektywność, niezawodność i długą żywotność całej instalacji.

## 2 zasady działania separatorów powietrza

Separator działający na zasadzie spowolnienia prędkości przepływu. W tego typu separatorach powietrze z wody czy czynnika grzewczego jest usuwane dzięki prostym zjawiskom fizycznym. W komorze separatora następuje spowolnienie prędkości przepływu, dodatkowo element wewnętrzny zatrzymuje mikro-pęcherzyki powietrza, które się do niego "przyklejają", co pozwala pęcherzykom powietrza łączyć się w większe skupiska. Gdy siła wyporu przewyższy przyczepność do elementu, pęcherze unoszą się do górnej części separatora i trafiają do automatycznego odpowietrznika.

Separator działający na zasadzie wiru. W separatorach tego typu czynnik wprowadzany jest w ruch wirowy. Siła odśrodkowa powoduje, że pęcherzyki powietrza przesuwały się w stronę osi wiru i łączą się we większe pęcherze. Następnie unoszą się do górnej części, skąd są usuwane przez automatyczny odpowietrznik.

## CALEFFI HED® - zasada działania krok po kroku

Wysokowydajny separator powietrza CALEFFI HED® umożliwia oddzielenie nawet do 99% powietrza zawartego w instalacji już przy pierwszym przepływie. Specjalne rozmieszczenie przyłączy powoduje ruch obrotowy medium, które przemieszcza się w dół od górnego do dolnego

przyłącza. W środkowej części korpusu tworzy się strefa z uspokojonym przepływem, w której gromadzą się mikro-pęcherzyki powietrza obecne w strumieniu, ponieważ są one lżejsze od wody wypychanej przez strumień na ścianki boczne urządzenia. Oddzielanie i zbieranie powietrza jest zmaksymalizowane dzięki specjalnie opatentowanemu kształtowi wewnętrznej części urządzenia. Powietrze ma tendencję do unoszenia się w środkowej części i gromadzenia w komorze pływakowej, dzięki czemu może być usunięte z instalacji.

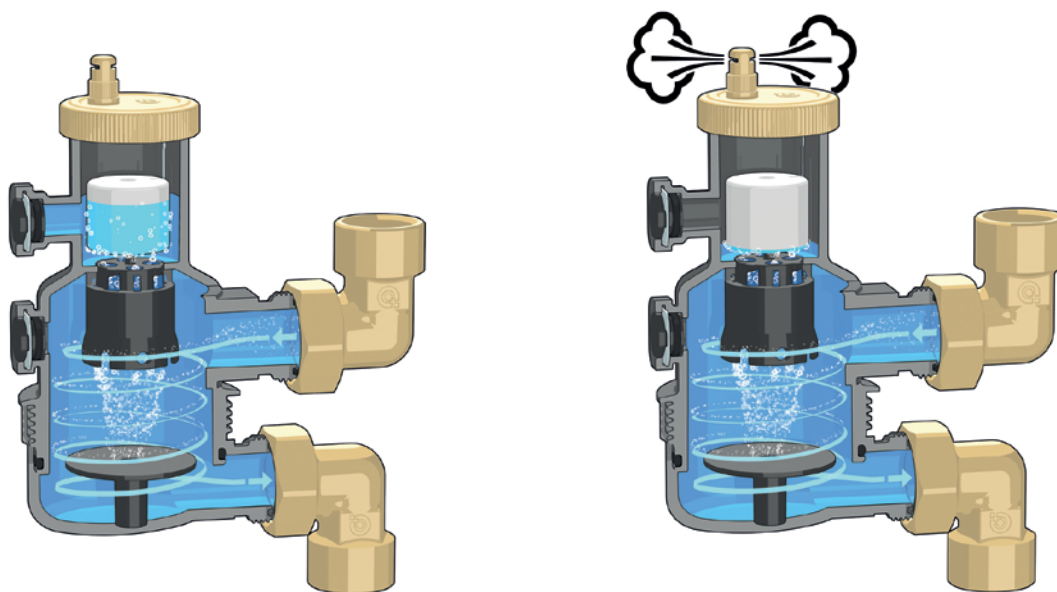
## Najważniejsze elementy konstrukcyjne CALEFFI HED®:

Zamknięcie higroskopijne i regulowane przyłącze. Zasada działania zamknięcia higroskopijnego opiera się na właściwościach dysków z włókna celulozowego, które tworzą wkład uszczelniający. Dyski zwiększają swoją objętość o 50%, gdy wchodzi w kontakt z wodą, zamykając w ten sposób upust. Pozwala to uniknąć uszkodzeń w przypadku wycieku wody. Dwa regulowane mosiężne przyłącza umożliwiają montaż separatora na rurach poziomych, pionowych lub pod kątem.

Technopolimer. Separator powietrza został wykonany z technopolimeru przeznaczonego do użytku w instalacjach grzewczych i chłodniczych. Główne cechy tego materiału:

- duża odporność na obciążenie przy zachowaniu kształtu
- duża odporność na pęknięcie
- niska chłonność wilgoci
- duża odporność na ścieranie spowodowane przepływającym medium
- odporność na odkształcenia spowodowane zmianą temperatury przystosowany do pracy z dodatkami stosowanymi w instalacjach grzewczych

Te podstawowe właściwości w połączeniu ze specjalnym kształtowaniem elementów najbardziej narażonych na obciążenia sprawiają, że urządzenia wykonane z technopolimeru mogą być z powodzeniem stosowane zamiast urządzeń z mosiądzu.



Etapy pracy wysokowydajnego separatora powietrza CALEFFI HED®

Zachęcamy do uważnego śledzenia naszych kanałów na YouTube, gdzie regularnie dzielimy się wiedzą oraz pokazujemy, jak w praktyce działają rozwiązania Caleffi. To miejsce stworzone dla instalatorów, projektantów oraz wszystkich osób zainteresowanych nowoczesnymi rozwiązaniami w instalacjach.

Na kanale #ZyskajDostępDoWiedzy nasz ekspert, Przemysław Dutka, prezentuje wybrane produkty oraz ich zastosowanie w realnych warunkach. W przystępny i praktyczny sposób omawia zasadę działania poszczególnych rozwiązań, ich funkcje oraz kworzyści wynikające z ich stosowania w codziennej pracy instalacyjnej.

Z kolei kanał #PoznajCaleffi zabiera widzów za kulisy naszej firmy. Pokazujemy tam, jak wygląda codzienna praca w Caleffi – od pro-

cesów produkcyjnych, przez logistykę, aż po działania związane z rozwojem i wdrażaniem innowacji. Dajemy wgląd w to, jak powstają nasze produkty i jak trafiają do instalacji na całym świecie.

Stawiamy na pełną kontrolę każdego etapu produkcji, co pozwala nam utrzymywać wysokie, powtarzalne standardy jakości. Połączenie kontroli procesu i jakości surowców sprawia, że możemy dostarczać produkty spełniające rygorystyczne wymagania rynku. Dzięki temu widzowie mogą zobaczyć, jak powstają rozwiązania, którym można zaufać, oraz lepiej poznać naszą firmę „od środka”.



**Przemysław Dutka**

Kierownik działu technicznego Caleffi Poland

# Grundfos ALPHA GO



## Dwie pompy. Jedna aplikacja. Tysiące możliwości.

Dobór i montaż właściwego zamiennika dla pompy obiegowej bywa złożonym i czasochłonnym zadaniem. Proces wyszukiwania odpowiedniego typu pompy, oczekiwanie na dostępność części zamiennych – to wszystko zaburza organizację pracy, wiążąc się często z koniecznością kolejnych wizyt u klienta w celu dokończenia montażu. Jednak istnieje sposób, aby wykonać zadanie już podczas pierwszej wizyty i zapominieć o marnowaniu czasu.

W ofercie producentów, każdy typoszereg obejmuje zazwyczaj co najmniej kilkanaście typów pomp, różniących się wysokością podnoszenia, wydajnością, wielkością przyłączy i długością montażową. Tak też jest w przypadku nowych pomp obiegowych Grundfos ALPHA GO. Czy zatem instalator, chcący podczas jednej wizyty dokonać montażu lub wymiany starej pompy, musi posiadać ten cały arsenał w swoim podręcznym magazynie, wozić tyle pomp w swoim aucie lub za każdym razem jeździć do hurtowni po konkretny typ?

Odpowiedź brzmi – nie!. Po szerokiej analizie i konsultacjach z instalatorami, w firmie Grundfos wytypowano dwie pompy z nowych typoszeregów ALPHA GO, które warto mieć pod ręką w drodze na każde zlecenie montażu lub wymiany pompy. Te dwie kluczowe pompy to ALPHA1 GO 25-80 180 i ALPHA2 GO 25-75 180.

Jak zaledwie 2 pompy ALPHA GO przyspieszają i ułatwiają zadania montażu i wymiany?

Nowe pompy ALPHA GO mogą pracować zarówno w zastosowaniach samodzielnych, jak i zintegrowanych w urządzeniach grzewczych. ALPHA1 GO 25-80 180 pozwala zastąpić większość zintegrowanych pomp UPS, a ALPHA2 GO 25-75 180 - większość pomp UPM3 i UPM4 oraz pomp obiegowych pracujących samodzielnie w instalacjach. Dzięki

swojej budowie, funkcjom i współpracy z aplikacją mobilną te 2 pompy umożliwiają zastąpienie większości pomp pracujących w instalacjach oraz prawie 70% pomp Grundfos zamontowanych w kotłach. Obie pompy, jak sugeruje nazwa, mogą kontaktować się z aplikacją GRUNDFOS GO, co niesie wiele korzyści podczas montażu oraz przy wymianie starych pomp na pompy ALPHA GO.

Inwestycja w posiadanie w podręcznym magazynie lub furgonetcie tych dwóch pomp, adaptera zasilania i sygnałowego FCI to sposób na znaczne uproszczenie i przyspieszenie zadań montażu i wymiany pomp. Po pierwsze, poprzez ograniczenie potrzeby dodatkowych wizyt w hurtowni, by odebrać konkretną pompę zamienną oraz eliminację konieczności oczekiwania na dostawę identycznej, jak wymieniana, pompy kotłowej od producenta. Po drugie, dzięki wsparciu aplikacji Grundfos GO i funkcji konfiguracji z przewodnikiem, która krok po kroku przeprowadza przez proces pierwszego uruchomienia, ułatwiając dobranie trybu sterowania i wartości zadanych.

## Promocja

Kup 2 pompy ALPHA GO\* i odbierz praktyczną wianenkę serwisową w prezencie. Teraz, kupując 2 pompy ALPHA GO: ALPHA1 GO 25-80 (180 lub 130) i ALPHA2 GO 25-75 (180 lub 130) możesz otrzymać praktyczny prezent – składaną wianenkę serwisową Grundfos, która, podobnie jak nowe pompy, ułatwi Ci codzienną pracę. Wystarczy kupić 2 pompy objęte promocją i zarejestrować zakup, wypełniając formularz na stronie: [grundfos.to/kup2pompyalpha](http://grundfos.to/kup2pompyalpha). Przesyłka z wianenką zostanie wysłana na wskazany w formularzu adres.

\* ALPHA1 GO 25-80 (180 lub 130) i ALPHA2 GO 25-75 (180 lub 130)

# Kup 2 pompy ALPHA GO\*

i odbierz wianienkę serwisową

Bądź gotowy na niemal każde zlecenie wymiany dzięki zaledwie dwóm pompom wożonym w samochodzie.

Kup 2 pompy ALPHA GO (ALPHA1 GO 25-80 130 lub 180 i ALPHA2 GO 25-75 130 lub 180), zarejestruj zakup i odbierz prezent – praktyczną, składaną wianienkę serwisową.

Wianienka  
serwisowa  
W PREZENCIE

  
**GRUNDFOS**

**ALPHA1 GO 25-80, ALPHA2 GO 25-75  
i adapter z wtyku FCI na wtyk Mini Superseal**

To uniwersalny zestaw pozwalający na wymianę większości pomp obiegowych pracujących w instalacjach i blisko 70% pomp Grundfos zintegrowanych w urządzeniach grzewczych podczas jednej wizyty u klienta.

Zarejestruj zakup, by odebrać wianienkę serwisową:  
Zeskanuj kod QR lub wejdź na stronę  
[grundfos.to/kup2pompyalpha](https://grundfos.to/kup2pompyalpha)



**GRUNDFOS** 

# Rozdzielacze HWM 20 dla nowoczesnych budynków

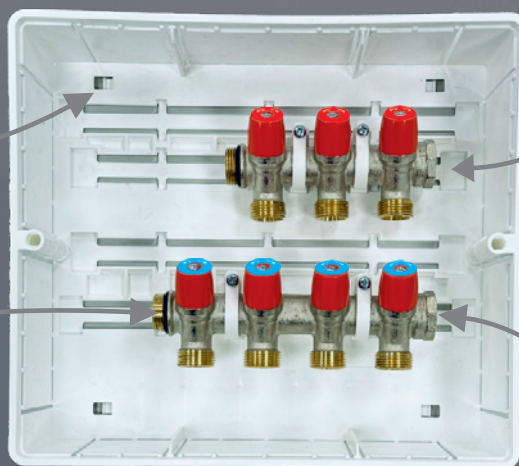


Szafka plastikowa w kolorze białym występująca w 4 rozmiarach pozwala na estetyczny montaż rozdzielaczy w ścianie.



Zaślepka umożliwiającą zamknięcie przyłącza belki rozdzielacza lub nieużywany króciec.

Korek z uszczelnieniem o-ring pozwala na zamknięcie końca belki rozdzielacza



Samonastawne połączenie – umożliwia idealne i szybkie ustawienie połączonych rozdzielaczy, eliminując ryzyko błędów montażowych.



Uniwersalne zastosowanie – kompatybilne z rurami z tworzyw sztucznych, metalowymi i metalowo-plastikowymi.

## Poznaj rozdzielacze do ciepłej wody użytkowej HWM20. To nowoczesne rozwiązanie dla wydajnych instalacji wodnych.

Współczesne instalacje ciepłej wody użytkowej muszą zapewniać nie tylko komfort użytkowania, ale również niezawodność, łatwość obsługi oraz wysoką efektywność pracy. Kluczowym elementem takich systemów są rozdzielacze, które odpowiadają za równomierne rozprowadzenie wody do poszczególnych punktów poboru. Rozdzielacze do ciepłej wody użytkowej HWM20 zostały zaprojektowane z myślą o nowoczesnych budynkach mieszkalnych i użytkowych, gdzie liczy się zarówno funkcjonalność, jak i trwałość całej instalacji.

### Lepszy system

Zastosowanie rozdzielacza pozwala na stworzenie przejrzystego układu hydraulicznego, w którym każdy punkt poboru wody posiada osobne przyłącze. Takie rozwiązanie znacząco zwiększa komfort eksploatacji oraz ułatwia zarządzanie instalacją. W przypadku konieczności wykonania prac konserwacyjnych lub naprawczych możliwe jest odcięcie pojedynczego obwodu bez wpływu na funkcjonowanie pozostałych części systemu. Dzięki temu użytkownicy zyskują większą kontrolę nad

instalacją oraz ograniczają ryzyko konieczności zamknięcia dopływu wody do całej instalacji w razie awarii.

Rozdzielacze HWM20 zostały wykonane z materiałów odpornych na działanie wysokiej temperatury oraz ciśnienia występującego w instalacjach ciepłej wody użytkowej. Solidna konstrukcja zapewnia długotrwałą i bezawaryjną pracę nawet przy intensywnej eksploatacji. Wysoka jakość wykonania przekłada się na szczelność połączeń oraz bezpieczeństwo użytkowania przez wiele lat.

### Podnosimy parametry instalacji

Istotną zaletą systemów opartych na rozdzielaczach HWM20 jest możliwość optymalnego rozprowadzenia wody do wszystkich odbiorników. Umywalki, baterie kuchenne, prysznicze czy wanny mogą być zasilane w sposób uporządkowany i efektywny, co pozytywnie wpływa na parametry pracy całej instalacji. Rozwiązanie to jest szczególnie cenione w budynkach jednorodzinnych, apartamentach oraz obiektach wielorodzinnych, gdzie niezawodność dostarczania ciepłej wody ma kluczowe znaczenie dla codziennego komfortu mieszkańców.

Rozdzielacze HWM20 doskonale współpracują z nowoczesnymi systemami cyrkulacji ciepłej wody użytkowej. Dzięki temu możliwe jest skrócenie czasu oczekiwania na ciepłą wodę po odkręceniu kranu,

co przekłada się na większą wygodę użytkownika oraz ograniczenie strat wody. To rozwiązanie wpisuje się w aktualne trendy związane z oszczędnością zasobów i zwiększaniem efektywności energetycznej budynków.

### Jakość na najwyższym poziomie

Nowoczesna konstrukcja, wysoka jakość wykonania oraz szerokie możliwości zastosowania sprawiają, że rozdzielacze do ciepłej wody użytkowej HWM20 stanowią doskonały wybór dla inwestorów, instalatorów i projektantów poszukujących sprawdzonych komponentów instalacyjnych. To rozwiązanie, które pozwala stworzyć trwałą, bezpieczny i komfortowy system dystrybucji ciepłej wody odpowiadający wymaganiom współczesnego budownictwa.

### Elastyczny system

Modułowa konstrukcja rozdzielaczy HWM20 pozwala w łatwy sposób skręcać ze sobą na poszczególne sekcje, tworząc zestaw idealnie dopasowany do liczby punktów poboru wody w danej instalacji. Rozwiązanie to zapewnia dużą elastyczność podczas projektowania systemu oraz pozwala ograniczyć liczbę stosowanych elementów.

Dodatkową zaletą jest możliwość montażu rozdzielaczy w jednej linii bez konieczności stosowania specjalistycznych narzędzi czy dodatkowych akcesoriów montażowych. Dzięki precyzyjnie wykonanym połączeniom i dopasowanemu uszczelnieniu o-ring instalator może szybko rozbudować układ o kolejne sekcje, zachowując estetyczny wygląd oraz pełną szczelność instalacji.

Takie rozwiązanie znacząco skraca czas montażu, ułatwia późniejszą modernizację systemu i pozwala na wygodne dopasowanie konfiguracji rozdzielacza do indywidualnych potrzeb inwestycji.

Dodatkowe dostępne wyposażenie takie jak uchwyty do ich montażu pozwalają na zastosowanie ich w dowolnym miejscu w przypadku naściennego montażu rozdzielaczy.

### Szafki a trwała ochrona instalacji

Nowoczesne instalacje ogrzewania podłogowego oraz systemy rozprzeczania wody wymagają nie tylko wysokiej jakości komponentów, ale również odpowiedniego zabezpieczenia. Jednym z elementów wpływających na estetykę i bezpieczeństwo całej instalacji są szafki do rozdzielaczy. Szafki plastikowe do rozdzielaczy HWM stanowią praktyczne rozwiązanie, które łączy trwałość, funkcjonalność oraz atrakcyjny wygląd.

Głównym zadaniem szafki jest ochrona znajdujących się wewnątrz elementów instalacji przed uszkodzeniami mechanicznymi, kurzem oraz przypadkowym dostępem osób niepowołanych. Dzięki zastosowaniu wysokiej jakości tworzywa sztucznego szafki są odporne na korozję, wilgoć oraz niekorzystne warunki eksploatacyjne. W przeciwieństwie do tradycyjnych konstrukcji stalowych nie wymagają dodatkowego zabezpieczenia antykorozyjnego, co przekłada się na ich długą żywotność.

Szafki plastikowe rozdzielaczy HWM zostały zaprojektowane z myślą o łatwym montażu i wygodnym użytkowaniu. Ich konstrukcja umożliwia szybki dostęp do rozdzielacza podczas wykonywania prac serwisowych, regulacyjnych lub konserwacyjnych. Odpowiednio dobrane wymiary pozwalają na estetyczne ukrycie elementów instalacji, dzięki czemu pomieszczenie zachowuje schludny i nowoczesny charakter.

Dużą zaletą szafek wykonanych z tworzywa sztucznego jest ich niewielka masa. Lżejsza konstrukcja ułatwia transport, montaż oraz codzienną eksploatację. Jednocześnie materiał zachowuje wysoką wytrzymałość mechaniczną, gwarantując skuteczną ochronę rozdzielacza przez wiele lat użytkowania.

Wybierając plastikowe szafki do rozdzielaczy HWM, inwestujemy w bezpieczeństwo, trwałość i estetykę instalacji. To nowoczesne rozwiązanie, które skutecznie chroni kluczowe elementy systemu grzewczego lub sanitarnego, zapewniając komfort użytkownika i profesjonalny wygląd każdej instalacji.

Ilustracja	Produkt	Nr artykułu	Cena jednostkowa	Ilość	Cena łącznie
	Rozdzielacz wody użytkowej HWM20/3 - 34M	210913	23,85 EUR	1 szt.	23,85 EUR
	Rozdzielacz wody użytkowej HWM20/4 - 34M	210914	30,95 EUR	2 szt.	61,90 EUR

#### Konfigurator doboru rozdzielaczy HWM

W celu ułatwienia doboru rozdzielaczy na naszej stronie dostępny jest intuicyjny konfigurator doboru rozdzielaczy HWM, który umożliwi szybki i precyzyjny dobór odpowiedniej ilości rozdzielaczy i wyposażenia do potrzeb klienta końcowego. Narzędzie prowadzi krok po kroku przez proces wyboru, który ostatecznie pokazuje gotową konfigurację wraz z kodami wchodzącymi w skład całego systemu.

Konfigurator dostępny jest za darmo na [www.womix.pl](http://www.womix.pl)



**KAN-therm**  
**MULTISYSTEM**

**> 35** | lat doświadczenia  
na rynku  
instalacyjnym



# Instalacje wodne, grzewcze i chłodzące

Install the **future**

**KAN GROUP**

[kan-therm.com](http://kan-therm.com)

# Multisystem wszystko w jednym wszystko od KAN

Projektowanie i wykonawstwo instalacji wodnej i grzewczej wiąże się z różnymi problemami. Jednym z nich jest dobór kompatybilnych komponentów. Rozwiązania marki KAN-therm wychodzą temu naprzeciw, łącząc się w spójny multisystem instalacyjny.

Czym jest multisystem? W skrócie oznacza to, że produkty KAN-therm mogą być ze sobą swobodnie łączone w ramach inwestycji budowlanej. Nasze rozwiązania zostały zaprojektowane z myślą o łatwym przejściu między różnymi instalacjami. Daje to szerokie pole do manewru projektantowi oraz wykonawcy. W efekcie możliwe jest np. bezproblemowe wyprowadzenie ciepłej wody i ogrzewania ze źródła ciepła albo pionu. W dodatku do wyboru jest wiele typów rur, co pozwala je dobrać idealnie do potrzeb i możliwości inwestora.

## Jeden producent – jedna gwarancja

W praktyce myślenie o instalacji w kategoriach wielu współgrających ze sobą systemów daje szereg korzyści. Największą z nich jest gwarancja – jedna na całą inwestycję.

Kolejnym jest łatwość doboru elementów potrzebnych do montażu. W KAN oferujemy komponenty potrzebne do stworzenia przejść między różnymi rodzajami rur. Daje to swobodę podłączenia baterii i sprzętu AGD do instalacji w mieszkaniu, a tej do pionów. Działając w obrębie rozwiązań jednego producenta masz pewność, że wszystko będzie do siebie pasować. Oszczędzi Ci to czas na kompletowaniu zamówienia w hurtowni.

Dzięki multisystemowi możesz pracować takimi narzędziami, jakie najbardziej Ci odpowiadają. KAN-therm to zarówno systemy:

- zaprasowywane promieniowo (ultraPRESS),
- zaprasowywane osiowo (ultraLine),
- zgrzewane (PP).

W każdym powyższym przypadku do wyboru otrzymujesz zestaw niezbędnych kształtek. To pozwala na dostosowanie instalacji do konkretnych potrzeb inwestora.

## Na ścianę, sufit i podłogę

Szeroka gama rozwiązań instalacyjnych KAN-therm to też kompletne systemy montażu ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego:

- podłogowe;
- ściennie (do zabudowy suchej i mokrej);
- sufitowe;
- zewnętrzne;

W każdym przypadku do Twojej dyspozycji zostaje oddane kompletne rozwiązanie, w którym znajdziesz nie tylko rury i kształtki, ale też elementy

montażowe, izolację termiczną, a nawet dodatek do jastrychu. Jednym słowem dostajesz od nas wszystko, co potrzebne do łatwej budowy instalacji adekwatnej do potrzeb inwestora.

## Instalacje skrojone na miarę potrzeb

Dzięki multisystemowi KAN-therm będziesz w stanie tworzyć instalacje dla odbiorcy indywidualnego, a także dla wielkich inwestycjach mieszkaniowych. W obu tych przypadkach sprawdzą się systemy tworzywowe:

- ultraLINE (rury PERTAL<sup>2</sup>, PERT<sup>2</sup>, PEXC);
- ultraPRESS (rury PERTAL);
- PP (rury jednorodne PPRCT, PPR, stabiGLASS PPR z warstwą włókna szklanego) – w tym przypadku dostępne są rury o wymiarach pozwalających na prowadzenie pionów.

Warto wiedzieć, że z ich pomocą możliwe jest także tworzenie instalacji przemysłowych, np. do przesyła gazów technicznych.

Do montażu ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego udostępniamy systemy:

- Rail, do metody mokrej, w którym rury przytwierdzone są do szyn montażowych;
- Tacker, do metody mokrej, w którym rury mocowane są do podłoża spinkami;
- Profil, do metody mokrej, w tym przypadku rury prowadzone są w podkładzie z wypustkami;
- NET, do metody mokrej, tutaj rury przytwierdzone są do siatki stalowej – idealny do inwestycji wielkopowierzchniowych;
- TBS, do metody suchej, to łatwe w łączeniu panele grzewcze z rowkami na rury – system ten można montować na podłodze, ścianie i na suficie;
- WALL, do metody suchej, to łatwe w wykończeniu płyty gipsowo-włókninowe, nadają się do montażu na ścianach i na sufitach.

Dzięki multisystemowości powyższe rozwiązania są ze sobą kompatybilne. Nic nie stoi na przeszkodzie, by połączyć ogrzewanie podłogowe w metodzie mokrej z ogrzewaniem ściennym i sufitowym w zabudowie suchej. Zależnie od preferencji możesz do tego wykorzystać rury z pamięcią kształtu lub bez. Wszystko to z myślą o Twojej wygodzie i zadowoleniu inwestora.

# Precyzja z Ultrimis PRO



Ultrimis PRO to ultradźwiękowy wodomierz przemysłowy nowej generacji opracowany przez zespół Apator Powogaz. Rozwiązanie zostało po raz pierwszy zaprezentowane w kwietniu 2026 roku podczas konferencji Wodociągi Przyszłości, a także wyróżnione nagrodą Red Dot Award w kategorii rozwiązań przemysłowych.

Urządzenie odpowiada na najważniejsze wyzwania współczesnych sieci wodociągowych: starzejącą się infrastrukturę, rosnącą urbanizację, zmienne zapotrzebowanie na wodę oraz konieczność ograniczania strat. W warunkach zmian klimatycznych i coraz częstszych susz precyzyjny pomiar oraz skuteczna ochrona zasobów wodnych stają się elementem bezpieczeństwa infrastrukturalnego.

Równolegle branża wodociągowa przechodzi transformację cyfrową. Tradycyjne systemy pomiarowe oparte na mechanicznych wodomierzach i okresowych odczytach nie zapewniają danych niezbędnych do szybkiego wykrywania anomalii, mikrowycieków czy nieautoryzowanych poborów. Utrudnia to bilansowanie stref, prognozowanie awarii i optymalizację pracy sieci. Dlatego nowoczesne wodomierze pełnią dziś rolę inteligentnych czujników, dostarczających danych do analiz i zarządzania infrastrukturą.

Ultrimis PRO został zaprojektowany właśnie jako element takiego

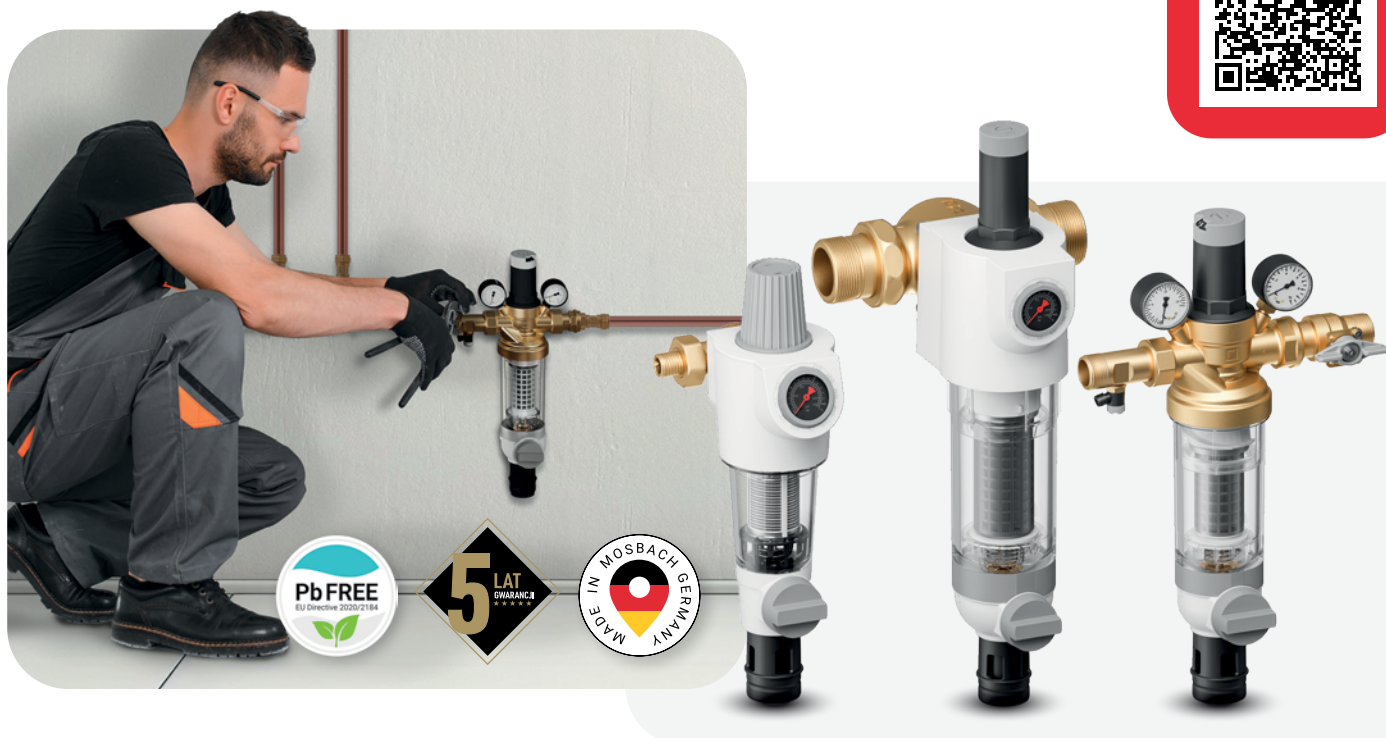
cyfrowego ekosystemu. Dzięki technologii ultradźwiękowej i klasie metrologicznej do R1000 zapewnia dokładny pomiar w szerokim zakresie przepływów, już od 20 l/h. Pozwala to wykrywać nawet niewielkie, długotrwałe wycieki, które często pozostają niezauważone przez mniej zaawansowane urządzenia.

Brak części ruchomych eliminuje ryzyko zużycia mechanicznego i ogranicza potrzebę konserwacji, co przekłada się na wysoką niezawodność oraz niższe koszty eksploatacyjne. Hermetyczna obudowa IP68 umożliwia pracę w studniach wodomierzowych i lokalizacjach narażonych na zalanie. Urządzenie jest również odporne na wstrząsy hydrauliczne i pole magnetyczne oraz może być montowane w dowolnej pozycji.

Wbudowane interfejsy LoRaWAN, Wireless M-Bus i NFC umożliwiają zdalny odczyt danych, konfigurację oraz szybkie uruchomienie urządzenia. Zewnętrzna antena zapewnia skuteczną transmisję nawet w trudnych warunkach radiowych. Dzięki temu Ultrimis PRO wspiera bilansowanie stref, ograniczanie wody nieprzynoszącej dochodu oraz podejmowanie trafniejszych decyzji operacyjnych i inwestycyjnych.

Nagroda Red Dot Design Award potwierdza połączenie funkcjonalności, innowacyjności technologicznej, ergonomii i dopracowanego wzornictwa. Ultrimis PRO pokazuje, że rozwój infrastruktury wodociągowej może skutecznie łączyć cyfryzację, trwałość i długoterminowe podejście do zarządzania zasobami wodnymi.

# resideo



## Gotowi na przyszłość bez ołowiu

### Nasza nowa generacja filtrów do wody pitnej

Dopuszczalne limity ołowiu w wodzie pitnej są systematycznie obniżane. Przygotuj instalacje wodne swoich klientów na przyszłość! Nasze sprawdzone filtry oraz kombinacje filtrów z regulatorem ciśnienia do wody pitnej są już dostępne w wersjach bezołowiowych, zgodnych z wymaganiami **Dyrektywy UE 2020/2184**.

Dzięki temu możesz już dziś spełnić wymagania nadchodzących regulacji – zapewniając sobie i swoim klientom gotowość na przyszłość bez ołowiu!



#### Gotowi na przyszłość

Zaprojektowane z myślą o zrównoważonym rozwoju, nasze bezołowiowe filtry (<0,1%) spełniają wymagania nadchodzących regulacji UE dotyczących wody pitnej.



#### Niezawodność na lata

Oferujemy 5-letnią gwarancję\* na wszystkie nasze bezołowiowe filtry do wody pitnej.

\* Obowiązują warunki [www.resideo.com/emea/en/5-year-warranty-policy/](http://www.resideo.com/emea/en/5-year-warranty-policy/)



#### Oparte na dekadach doświadczenia

Wyprodukowane w Mosbach w Niemczech – z pełną kontrolą każdego etapu, abyś miał pewność jakości, na której możesz polegać.\*\*

\*\* W odniesieniu do zwrotów wadliwych produktów w ramach naszej procedury RMA w okresie od stycznia 2022 r. do lipca 2025 r., których wartość jest niższa niż 0,1%.

# Dbaj o serce instalacji



Choć dla fachowca różnice między pompą obiegową a cyrkulacyjną są oczywiste, dla inwestora oba urządzenia często wyglądają identycznie. Tymczasem ich niewłaściwy dobór może znacząco obniżyć sprawność instalacji lub skrócić jej żywotność. Podpowiadamy, na co zwrócić uwagę, by dobrać rozwiązanie dopasowane do realnych potrzeb użytkownika i parametrów systemu. I jak ten wybór uzasadnić klientowi.

W nomenklaturze branżowej często operujemy uproszczeniami, ale to właśnie precyzyjne rozróżnienie między pompą obiegową a cyrkulacyjną stanowi o stabilności i wydajności całego układu. Urządzenia te, mimo wizualnego podobieństwa, są dedykowane do pracy w skrajnie różnych środowiskach, a ich nieprawidłowe zastosowanie to najkrótsza droga do drastycznego spadku sprawności lub trwałego uszkodzenia instalacji.

## Materiałowa bariera

Wybór materiału korpusu nie jest kwestią estetyki, lecz chemii medium. W instalacjach centralnego ogrzewania (CO) pracujemy zazwyczaj w układzie zamkniętym, gdzie woda po pewnym czasie traci tlen, co hamuje procesy korozyjne. W takich warunkach optymalnym wyborem są korpusy żeliwne, często zabezpieczone powłoką kateforetyczną. Sytuacja zmienia się drastycznie w obiegu ciepłej wody użytkowej (CWU), gdzie medium stanowi woda pitna, nasycona tlenem.

Warto uświadomić inwestorowi, że zastosowanie żeliwa w układzie CWU to przepis na zanieczyszczenie wody tlenkami żelaza i szybką awarię. Standardem muszą być materiały odporne na korozję: mosiądz, brąz lub stal nierdzewna. Co więcej, pompy cyrkulacyjne muszą legitymować

się atestem higienicznym, co w przypadku pomp CO nie jest wymagane. Ta dbałość o jakość medium płynnie łączy się z kolejnym aspektem – sposobem, w jaki nowoczesna pompa „zarządza” tym przepływem.

## Inteligentne serce systemu

O ile materiał gwarantuje trwałość, o tyle elektronika decyduje o efektywności ekonomicznej. Nowoczesne pompy obiegowe CO to zaawansowane jednostki wyposażone w silniki ECM (technologia magnesów trwałych), osiągające wskaźnik EEI  $\leq 0,20$ . Rozwiązania z funkcją AutoAdapt samodzielnie analizują opory instalacji i dobierają optymalny punkt pracy, co eliminuje uciążliwe szумы w rurach wynikające ze zbyt wysokiego ciśnienia.

Wchodząc na wyższy poziom integracji, szczególnie przy współpracy z nowoczesnymi kotłami czy pompami ciepła, istotnym elementem staje się obsługa sygnału PWM (Pulse-Width Modulation). Pozwala on automatyce źródła ciepła na bezpośrednie i precyzyjne narzucanie prędkości obrotowej pompy, co drastycznie podnosi sprawność całego układu. Parametry techniczne to jednak tylko połowa sukcesu – ich skuteczne wykorzystanie zależy od trafnej diagnozy potrzeb mieszkańców.

## Strategiczny wywiad

Kluczowym elementem profesjonalnego podejścia jest szczegółowy wywiad z inwestorem, który pozwoli uniknąć problemów eksploatacyjnych:

1. Warto sprawdzić, czy kocioł lub pompa ciepła obsługuje sygnał PWM (lub dwukierunkowy iPWM). Pozwala to na pełną synchronizację urządzeń.
2. Należy ustalić, czy w domu dominuje ogrzewanie grzejnikowe, czy podłogowe. Podłogówka generuje większe opory i wymaga wyższej wysokości podnoszenia (zwykle min. 6 m) oraz pracy w trybie stałego ciśnienia.
3. Warto zapytać o liczbę osób korzystających jednocześnie z łazienek w godzinach szczytu. Pozwala to oszacować wymagany

przepływ (zazwyczaj 1–3 l/min) i dopasować system sterowania (np. prosta czasówka vs system uczący się nawyków).

4. Dobrym pytaniem jest to o plany rozbudowy domu lub integracji z fotowoltaiką (PV). Nowoczesne systemy potrafią uruchamiać cykle grzania w momentach nadprodukcji darmowego prądu.

### Gdzie szukać punktów zapalnych?

Nawet najlepiej dobrana pompa może stać się źródłem problemów, jeśli zintegrowana automatyka nie zostanie poprawnie skonfigurowana. Najczęstsze błędy generujące konflikty między obiegiem CO, a przygotowaniem CWU, to np. wadliwa praca zaworu trójdrogowego. Jeśli zawór przełączający nie domyka się całkowicie lub jest źle okablowany, ciepło przeznaczone do zasobnika „ucieka” w instalację CO, co w lecie może prowadzić do niepożądanego grzania np. pętli podłogowych. Niewłaściwe ustawienie priorytetu CWU może powodować zbyt częste i gwałtowne wyłączanie ogrzewania domu. A umieszczenie czujnika zbyt wysoko lub zbyt nisko w zasobniku CWU przekłamuje odczyty, zmuszając pompę do niepotrzebnie długiej pracy w trybie wysokotemperaturowym, co obniża współczynnik COP całego systemu.

### Co szumi w internetach?

Analiza trendów internetowych oraz ożywionych dyskusji na forach instalatorskich wyraźnie pokazuje, że współcześni inwestorzy odeszli od

poszukiwania „jakiegokolwiek” pompy na rzecz rozwiązań wysoce wyspecjalizowanych, mających realnie obniżyć rachunki za energię. Klienci najczęściej angażują się w dylematy markowe, zestawiając np. marki w poszukiwaniu kompromisu między ceną a legendarną niezawodnością.

Jednym z najgorętszych tematów pozostaje specyfika ogrzewania podłogowego, gdzie użytkownicy dociekają, czy wysokość podnoszenia rzędu 6 metrów będzie wystarczająca oraz dlaczego tryb stałego ciśnienia (CP) jest w tym przypadku niezbędny. Często pojawiają się również zapytania o kulturę pracy – od metod eliminacji uciążliwych szumów po zapobieganie tzw. „letniemu zawałowi” pompy, czyli blokadzie wału przez osady wapienne po długim postoju, co skłania ich do wyboru modeli z funkcją automatycznej deblokady.

Rosnąca świadomość techniczna inwestorów przekłada się na konkretne pytania o wskaźnik EEL, skuteczność algorytmów autoadaptacji oraz możliwość precyzyjnej integracji pompy z kotłem poprzez sygnał PWM. W obszarze CWU priorytetem staje się natomiast luksus natychmiastowego dostępu do ciepłej wody bez marnowania jej do kanalizacji, co kieruje uwagę klientów w stronę inteligentnych systemów uczących się nawyków domowników i dbających o bezpieczeństwo higieniczne, np. poprzez funkcję ochrony przed bakteriami Legionella. W końcu pompa to serce domu, a o serce warto dbać z najwyższą precyzją.



### Innowacja i efektywność

Uzupełnieniem nowoczesnej instalacji grzewczej jest dobór sprawdzonych komponentów, które łączą w sobie niezawodność z najwyższymi standardami energooszczędności. Marka KELLER, należąca do portfolio marek własnych Grupy SBS, oferuje instalatorom i inwestorom technologie, które w pełni wpisują się w trendy inteligentnego zarządzania energią. Seria elektronicznych pomp obiegowych serii Green (tj. modele PRO 25-4-180 i 25-6-180 oraz FLOW 25-8-180) to urządzenia zaprojektowane z myślą o maksymalnej redukcji kosztów eksploatacji. Wyposażone w zaawansowane silniki z magnesami trwałymi (technologia ECM), pozwalają na płynną regulację wydajności, dostosowując się do aktualnych oporów instalacji.

Pompy te spełniają rygorystyczne wymogi dyrektywy ErP, charakteryzując się niskim współczynnikiem EEL, co przekłada się na minimalny pobór prądu. Urządzenia oferują tryby stałego ciśnienia (CP), idealne do ogrzewania podłogowego, oraz ciśnienia proporcjonalnego (PP) i funkcje autoadaptacji, które eliminują szумы w instalacjach grzejnikowych.

Elektroniczny panel sterujący pozwala na szybką zmianę parametrów i bieżący monitoring statusu pracy pompy.



### Komfort i higiena wody pitnej

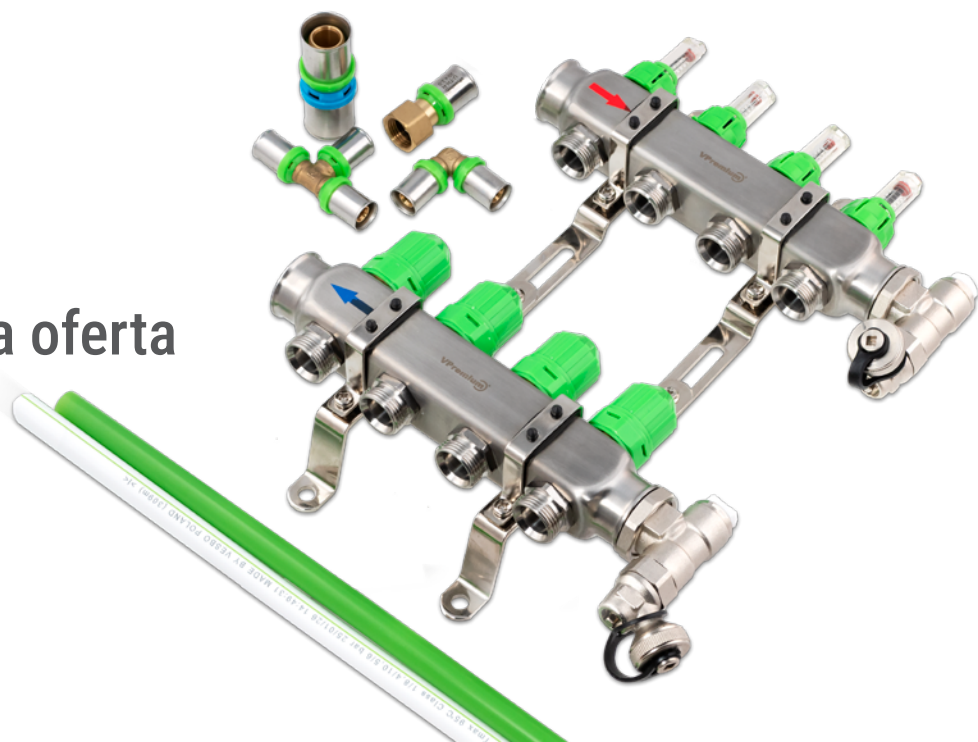
Przykładem nowoczesnej pompy cyrkulacyjnej do ciepłej wody użytkowej jest KELLER Green Hot Water 15-1.4 – model zaprojektowany z myślą o domach jednorodzinnych i małych budynkach użytkowych. Urządzenie zapewnia efektywną cyrkulację wody, ogranicza straty ciepła i pozwala uzyskać szybki dostęp do ciepłej wody w punktach poboru, bez niepotrzebnego spuszczenia wychłodzonej wody do kanalizacji. W praktyce oznacza to połączenie komfortu użytkowników z realną oszczędnością wody i energii.

Model oferuje maksymalną wysokość podnoszenia 1,4 m oraz wydajność do 650 l/h, co odpowiada potrzebom typowych instalacji cyrkulacyjnych c.w.u. w budownictwie mieszkaniowym. Pobór mocy wynosi od 2,5 do 7 W, a trzy charakterystyki pracy pozwalają dopasować działanie pompy do konkretnej instalacji.

Ważnym argumentem w rozmowie z klientem jest także konstrukcja: korpus wykonany z mosiądzu zwiększa odporność na korozję w kontakcie z wodą użytkową, a ceramiczne łożyska, funkcja antyblokująca, zintegrowany zawór zwrotny i zawór odcinający ułatwiają eksploatację oraz serwis. Diody panel sterowania pozwala szybko kontrolować aktualny tryb pracy, dzięki czemu instalator może łatwo wyjaśnić użytkownikowi, jak dopasować ustawienia pompy do rytmu korzystania z ciepłej wody.

# Ponad 20 lat na rynku

- ✓ komplementarna oferta
- ✓ ciągły rozwój
- ✓ wyższy poziom



Druga połowa 2026 roku to czas wprowadzania nowych produktów Vesbo Poland do oferty partnerów. Ci, którzy już je mają, poszukują kolejnych rozwiązań, a pozostali uzupełniają magazyny o nowości. Trwa intensywny cykl szkoleń produktowych, ponieważ każde rozwiązanie wymaga wsparcia przed i po sprzedaży – to klucz do sukcesu. Zadowoleni klienci wracają i polecają markę, a skuteczna obsługa obniża zwroty i maksymalizuje potencjał produktów.

Vesbo Poland to nie tylko produkty – to kompleksowe systemy dla instalacji z PP-R, stali, systemy wielowarstwowe oparte na rurach EVOH i Pert/Al./Pert. Stosowane łącznie lub zamiennie, dają 10-letnią gwarancję systemową, czego nie zapewnia mix produktów różnych marek. Instalatorzy i inwestorzy mogą bezpłatnie korzystać z usług naszego biura projektowego. To gwarantuje, że instalacja jest sprzedana przez profesjonalną hurtownię i wykonana przez autoryzowanego instalatora Vesbo Poland, zgodnie z precyzyjnym projektem. Aktualne katalogi, atesty i dokumenty to podstawa pracy każdego instalatora. Dlatego zespół Vesbo Poland stale udoskonala materiały, aby zapewnić pełne zadowolenie instalatorów.

W 2026 roku linia VPremium GreenLine wiodzie prym wśród klientów VESBO POLAND. Należą do niej wysokiej jakości kształtki Press, rury wielowarstwowe oraz rozdzielacze do ogrzewania płaszczyznowego i płaszczyznowo-grzejnikowego. Nowością są rozdzielacze sanitarne VPremium, które obsługują różne liczby obiegów, zapewniając samouszczelniające połączenia. Komplementarność oferty Vesbo Poland sprawia, że dostarczamy nie pojedyncze produkty, lecz spójne systemy, idealnie dopasowane do inwestycji mieszkaniowych, komercyjnych i przemysłowych.



## Oferta Vesbo Poland to marki:

### VPremium®

Złącze press o profilu U oraz U-TH-H w zakresie 16-63 mm, rury wielowarstwowe Pert/Al/Pert oraz Evoh, rozdzielacze ze stali nierdzewnej i mosiężne do ogrzewania płaszczyznowego oraz rozdzielacze sanitarne. System sprawdzi się w instalacjach: wody pitnej, ciepłej i zimnej wody użytkowej, ogrzewania centralnego i podłogowego oraz w specjalistycznych zastosowaniach.



**VPremium®**

### VESBO®

Rury i kształtki VESBO PP-R wytwarzane z wysokiej jakości żywic kopolimeru statycznego polipropylenu PP-R (typ 3). Jego własności fizyko-chemiczne nadają rurom VESBO uniwersalność, która pozwala im znaleźć zastosowanie w szerokim zakresie rozwiązań, w różnych gałęziach przemysłu.



**VESBO®**

### Eurotubi®

System instalacji ze stali nierdzewnej i węglowej oferujący niezawodne połączenia o wysokiej odporności mechanicznej w instalacjach cywilnych, przemysłowych, morskich i przeciwpożarowych. Zakres obecnie dostępnych w ofercie średnic rur oraz kształtek to 15 do 108 mm, w zależności od zastosowanego materiału.



**EUROTUBI  
PRESSFITTING®  
SYSTEM**

### AtlasFiltri®

Oferta filtrów i wkładów filtracyjnych do wody, które sprawdzą się idealnie do punktów poboru i wlotu, do uzdatniania wody w zastosowaniach technicznych i przemysłowych. Wystarczy dopasować obudowę z odpowiednim wkładem spośród oferowanych w ofercie VESBO POLAND, aby zapewnić wysoką jakość wody w instalacjach. Produkty wykonane są z nietoksycznych materiałów, odpowiednich do wody pitnej, a ich szybki i bezpieczny montaż przyspiesza i ułatwia pracę.



**ATLAS FILTRI®**  
improving water

# Niezawodne ogrzewanie c.w.u.

Ogrzewacze DELFIN WJ i DELFIN Plus WJ/W to sprawdzone rozwiązania dla komfortu codziennego użytkowania.



Ciepła woda użytkowa to jeden z podstawowych elementów komfortu w domu, mieszkaniu oraz obiektach użytkowych. Użytkownicy oczekują od urządzeń odpowiedzialnych za jej przygotowanie przede wszystkim niezawodności, bezpieczeństwa, trwałości i ekonomicznej pracy.

Odpowiedzią na te potrzeby są pojemnościowe ogrzewacze elektryczne DELFIN typu WJ oraz DELFIN Plus typu WJ/W. Urządzenia łączą sprawdzoną konstrukcją z rozwiązaniami zapewniającymi wygodną obsługę, prosty montaż i wieloletnią eksploatację.

## Bezpieczna eksploatacja przez wiele lat

W urządzeniach DELFIN zastosowano rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo użytkowania:

- zawór bezpieczeństwa - chroni zbiornik przed nadmiernym wzrostem ciśnienia,
- ogranicznik temperatury - zabezpiecza przed przegrzaniem,
- termostat - pozwala utrzymać odpowiednią temperaturę wody,
- anoda magnezowa - wydłuża żywotność zbiornika.



### DELFIN WJ - sprawdzona technologia w codziennym użytkowaniu

Ogrzewacze elektryczne DELFIN WJ przeznaczone są do przygotowania i magazynowania ciepłej wody użytkowej w instalacjach domowych, gospodarczych oraz użytkowych. Są to urządzenia ciśnieniowe, współpracujące ze standardowymi instalacjami wodociągowymi.

Za podgrzewanie wody odpowiada grzałka elektryczna o mocy 1,5 kW, zasilana napięciem 230 V. Dzięki temu ogrzewacze mogą być stosowane w typowych instalacjach elektrycznych bez konieczności wykonywania dodatkowych układów zasilających.

#### Najważniejsze zalety DELFIN WJ:

- prosta i niezawodna konstrukcja,
- regulacja temperatury za pomocą termostatu,
- zabezpieczenie przed przegrzaniem,
- zawór bezpieczeństwa chroniący urządzenie podczas pracy,
- sygnalizacja działania grzałki,
- izolacja cieplna ograniczająca straty energii.

Jednym z najważniejszych elementów każdego ogrzewacza pojemnościowego jest zbiornik. W modelach DELFIN WJ zastosowano stalowy zbiornik pokryty wewnątrz emalią ceramiczną, która zwiększa odporność na korozję i pomaga zachować odpowiednią jakość magazynowanej wody.

Dodatkową ochronę zapewnia anoda magnezowa, której regularna kontrola i wymiana zgodnie z zaleceniami producenta pozwala utrzymać wysoką trwałość urządzenia.

Seria DELFIN WJ dostępna jest w kilku pojemnościach (30, 40, 50, 60, 80, 100 i 120 litrów), co umożliwia dobór modelu odpowiedniego do liczby użytkowników oraz zapotrzebowania na ciepłą wodę.

Prawidłowy montaż, regularna kontrola elementów eksploatacyjnych oraz użytkowanie zgodne z instrukcją producenta pozwalają zachować sprawność urządzenia przez długi czas.

Ogrzewacze DELFIN WJ oraz DELFIN Plus WJ/W to rozwiązania łączące trwałość, funkcjonalność i prostotę obsługi.

Model DELFIN WJ sprawdzi się wszędzie tam, gdzie potrzebne jest niezależne elektryczne przygotowanie ciepłej wody użytkowej.



### DELFIN Plus WJ/W - większa elastyczność systemu ogrzewania wody

Seria DELFIN Plus WJ/W została opracowana z myślą o użytkownikach poszukujących większych możliwości konfiguracji instalacji c.w.u.

Najważniejszym wyróżnikiem tych urządzeń jest zastosowanie wężownicy spiralnej, która umożliwia współpracę ogrzewacza z zewnętrznym źródłem ciepła, np. instalacją wyposażoną w kocioł wodny.

Dzięki temu użytkownik może korzystać z różnych sposobów przygotowania ciepłej wody - zarówno przy wykorzystaniu energii elektrycznej, jak i ciepła dostarczanego przez instalację grzewczą.

#### Korzyści zastosowania DELFIN Plus WJ/W:

- możliwość połączenia ogrzewacza z istniejącym systemem grzewczym,
- większa swoboda projektowania instalacji,
- możliwość wyboru najbardziej efektywnego źródła energii,
- rozwiązanie odpowiednie zarówno dla nowych, jak i modernizowanych obiektów.

Ogrzewacze DELFIN Plus WJ/W wyposażone są w stalowy zbiornik pokryty emalią oraz zabezpieczony anodą magnezową. Za przygotowanie ciepłej wody odpowiada:

- grzałka elektryczna o mocy 1,5 kW,
- termostat regulujący temperaturę,
- ogranicznik temperatury zabezpieczający urządzenie.

W standardowym wyposażeniu znajdują się również elementy niezbędne do bezpiecznej eksploatacji, w tym zawór bezpieczeństwa oraz przewód zasilający.

Urządzenia dostępne są w pojemnościach 80, 100, 120 i 140 litrów, a możliwość wyboru wersji z podłączeniem prawym lub lewym ułatwia dopasowanie ich do istniejącego układu instalacji.

Z kolei DELFIN Plus WJ/W zapewnia większą elastyczność dzięki możliwości współpracy z instalacją grzewczą i wykorzystania różnych źródeł energii.

Szeroki wybór pojemności, solidna konstrukcja oraz rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo sprawiają, że urządzenia DELFIN są praktycznym wyborem dla współczesnych instalacji c.w.u.

# Lato w biznesie bez niespodzianek

Prowadzenie firmy w branży instalacyjnej wymaga dziś nie tylko znajomości rynku i potrzeb klientów, ale także sprawnego poruszania się po przepisach prawa pracy, podatkach, obowiązkach administracyjnych oraz zmianach wpływających na codzienne funkcjonowanie firmy. Ewa Wiszniewska w nowym cyklu podzieli się z Wami poradami i doświadczeniami w wyzwaniach, które napotyka na co dzień w prowadzeniu hurtowni instalacyjnej.



## Wakacje, wakacje... a urlopy pracownicze

Jesteśmy w trakcie okresu wakacyjnego, który jest jednocześnie czasem natężonej pracy w branży instalacyjno-sanitarnej. Rozpoczyna się wiele budów domów i budynków, łatwiej wykonywać prace ziemne, takie jak przyłącza wodociągowe oraz kanalizacyjne, a inwestorzy chętniej realizują remonty i modernizacje instalacji ze względu na sprzyjającą pogodę. Dobra aura podczas wakacji to także czas, w którym nasi pracownicy chcą odpocząć i skorzystać z urlopów wypoczynkowych. Czym jest urlop wypoczynkowy? Zgodnie z polskim Kodeksem pracy (art. 152) urlop wypoczynkowy to coroczny, płatny i nieprzerwany czas wolny od pracy, z którego pracownik nie może zrezygnować. Służy on regeneracji sił, a jego wymiar w danym roku wynosi 20 lub 26 dni.

Urlopy powinny być udzielane zgodnie z planem urlopowym. Plan urlopowy to dokument określający harmonogram urlopów wypoczynkowych wszystkich pracowników w danym roku kalendarzowym. Zapewnia ciągłość pracy firmy. Jest sporządzany i zatwierdzany przez pracodawcę, który przy jego tworzeniu musi brać pod uwagę wnioski zespołu. Mogłoby to sugerować, że termin urlopu jest ustalany w drodze porozumienia między stronami.

W praktyce inicjatywa jest po stronie pracownika, który we wniosku urlopowym wskazuje, kiedy chce wolne. Zatwierdzenie terminu zależy jednak od woli pracodawcy. Plany urlopowe służą przede wszystkim pracodawcy, który dzięki nim może zaplanować ciągłość swojej działalności, np. produkcji. Dlatego z jego perspektywy ideałem jest, gdy pracownicy dostosowują plany urlopowe do specyfiki działalności firmy.

Zdarza się, że pracodawcy próbują wymusić na pracownikach korzystanie lub niekorzystanie z urlopów w danym okresie. Takie działanie może zostać uznane za niezgodne z prawem. Na pewno niezgodny z prawem będzie kategoryczny zakaz urlopów – w szczególności w odniesieniu do urlopów wypoczynkowych po urlopach związanych z rodzicielstwem oraz urlopów na żądanie. Niezgodne z prawem będzie także wymuszanie urlopu w czasie przerwy technologicznej. Przerwa taka oznacza przestój z przyczyn leżących po stronie pracodawcy, a tym samym pracodawca musi wypłacić wynagrodzenie mimo niewykonania pracy, bez pomniejszania puli dni urlopowych.

Czy zatem istnieją legalne sposoby wpłynięcia na terminy urlopowe pracowników? Niewątpliwie tak. Po pierwsze pracodawca może po prostu nie wyrażać zgody na urlopy w „niewygodnych” terminach (nie dotyczy to urlopów wypoczynkowych bezpośrednio po urlopach związanych z rodzicielstwem i urlopów na żądanie – w ich przypadku pracownik może wymusić konkretny termin urlopu).

Można wręcz pokusić się o zapisanie stosownego ograniczenia w regulacjach wewnętrznych. Przykładowa treść może być następująca:

„W okresie 16 sierpnia – 31 sierpnia urlopy wypoczynkowe nie są udzielane. Nie dotyczy to urlopów udzielanych bezpośrednio po urlopach związanych z rodzicielstwem oraz urlopów na żądanie.”

Okres ograniczenia nie może być zbyt długi i musi być uzasadniony, np. zwiększoną liczbą zleceń wynikającą z sezonowości usług. W przeciwnym razie może zostać uznany za ograniczanie prawa do wypoczynku i naruszenie zasad współżycia społecznego.

Inną możliwością jest zachęcanie pracowników do korzystania z urlopu w określonym okresie roku. Jeżeli zatem np. luty to martwy sezon – pracodawca może zachęcać pracowników do brania urlopów w tym miesiącu. Zachętą może być dodatkowy dzień wolnego (np. do wykorzystania w piątek po Bożym Ciele) lub dodatkowe świadczenie (np. dodatek wakacyjny). Dobrze jest przy tym zrobić to w wyważony sposób, żeby zminimalizować ryzyko postawienia zarzutu dyskryminacji.

## Błąd w rozliczeniach

Co zrobić, jeśli popełnimy błąd w rozliczeniach podatkowych? Jak uniknąć odpowiedzialności karnej skarbowej?

System podatkowy w Polsce jest powszechnie uważany za dość skomplikowany, szczególnie dla przedsiębiorców. W zestawieniu przygotowanym przez niezależny amerykański ośrodek analityczny Tax Foundation, działający od 1937 roku, Polska w 2025 roku spadła na 35. miejsce na 38 ocenianych gospodarek w międzynarodowym rankingu konkurencyjności podatkowej. To najgorszy wynik od dekady i aż cztery pozycje niżej niż rok wcześniej. Na tle sąsiadów z regionu widać rosnącą przepaść. Łotwa awansowała na 2. pozycję, Litwa utrzymuje się w pierwszej piątce, a Węgry i Czechy pozostają w pierwszej dziesiątce zestawienia. Słowacja, z 14. miejscem, również znacząco wyprzedza Polskę. Biorąc pod uwagę ciągłe zmiany w systemie podatkowym, nic nie zapowiada, że sytuacja szybko się poprawi. Co możemy zrobić, jeśli zauważymy błąd?

Błędy w rozliczeniach podatkowych nie zawsze muszą prowadzić do odpowiedzialności karnej skarbowej. Przepisy przewidują instytucję tzw. czynnego żalu, która w określonych przypadkach pozwala uniknąć sankcji za popełnione wykroczenie lub przestępstwo skarbowe.

Czynny żal został uregulowany w art. 16 § 1 ustawy z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy. To dobrowolne zawiadomienie organu podatkowego lub celno-skarbowego o popełnieniu wykroczenia albo przestępstwa skarbowego. Jego celem jest umożliwienie sprawy uniknięcia kary, jeśli sam ujawni naruszenie, zanim zostanie ono wykryte przez organ. Zgodnie z tym przepisem sprawca nie podlega karze, jeżeli po popełnieniu czynu zabronionego zawiadomi właściwy organ o jego popełnieniu oraz ujawni istotne okoliczności sprawy.

Instytucja ta znajduje zastosowanie m.in. w przypadku:

- niezłożenia deklaracji podatkowej w terminie,
- opóźnienia w zapłacie podatku,
- błędów w rozliczeniach VAT, PIT lub CIT,
- niewykonania obowiązków płatnika.

Kluczowe znaczenie ma moment złożenia zawiadomienia. Czynny żal będzie skuteczny wyłącznie wtedy, gdy podatnik złoży go przed uzyskaniem przez organ informacji o naruszeniu lub przed rozpoczęciem czynności zmierzających do jego wykrycia.

Ponadto podatnik powinien usunąć skutki popełnionego czynu, w szczególności złożyć brakujące deklaracje lub korekty oraz uregulować zaległości podatkowe wraz z odsetkami.

Jak wskazuje Ministerstwo Finansów, zawiadomienie złożone po rozpoczęciu kontroli podatkowej lub czynności sprawdzających dotyczących danego naruszenia może okazać się bezskuteczne.

Przepisy nie przewidują urzędowego formularza. W zawiadomieniu należy wskazać:

- dane podatnika,
- opis popełnionego naruszenia,
- okoliczności jego powstania,
- informacje o podjętych działaniach naprawczych.

Czynny żal można złożyć zarówno w formie papierowej, jak i elektronicznie za pośrednictwem e-Urzędu Skarbowego.



### Ewa Wiszniewska

Członek Zarządu KBK Instal, białostockiej hurtowni Partnerskiej Grupy SBS, z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu firmą oraz ekspertka od ekonomii.

# Pracownik zostaje!

Nie problemem jest dziś zatrudnić pracownika. Problemem jest go zatrzymać. Dlaczego pierwsze dni pracy decydują o przyszłości pracownika i firmy?



fot. FreePik

Poniedziałek, godzina 7:00 rano. Do hurtowni przychodzi nowy pracownik magazynu. To jego pierwszy dzień pracy. Nie wie jeszcze, gdzie się przebrać, do kogo się zgłosić ani jak wygląda organizacja pracy. Kierownik jest zajęty, zespół pracuje pod presją czasu, a stanowisko nie zostało przygotowane.

Po kilku godzinach pojawia się pierwsze ciche pytanie, które w takich sytuacjach decyduje o wszystkim: „Czy to na pewno było dobre miejsce dla mnie?”

I właśnie tutaj zaczyna się temat, o którym w wielu firmach nadal mówi się zbyt mało – onboarding.

### Skończyły się czasy „poradzisz sobie w trakcie”

Przez lata w wielu hurtowniach i firmach handlowych panowało przekonanie, że nowy pracownik ma przede wszystkim „wejść w rytm pracy”. Dostaje najprostsze zadania, obserwuje innych i uczy się w biegu.

Jeszcze niedawno nikogo nie dziwiło, że pierwszego dnia nowy pracownik słyszał: „Na początek ogarnij temat, a potem zobaczymy”. Zdarało się też, że po zakończonej zmianie był proszony o sprzątnięcie pomieszczeń socjalnych – jako „element wdrożenia”.

Dzisiaj takie podejście nie buduje zaangażowania. Buduje dystans.

Rynek pracy się zmienił. Dobry magazynier, handlowiec czy kierowca ma wybór. Jeśli nie poczuje się dobrze w pierwszych dniach pracy – po prostu odejdzie.

### Najdroższy błąd firmy? Utrata nowo zatrudnionej osoby

Właściciele firm często liczą koszty rekrutacji, ale rzadziej liczą koszt błędnego wdrożenia.

A ten jest realny:

- ponowna rekrutacja,
- czas kierownika,
- spadek efektywności zespołu,
- błędy operacyjne,
- utrata klientów lub opóźnienia w realizacji zamówień.

W branży hurtowej i instalacyjnej dochodzi jeszcze jeden czynnik – czas potrzebny na naukę asortymentu i procesów. To nie jest wiedza, którą zdobywa się w kilka dni. Każda utracona osoba to utrata kilku miesięcy inwestycji.

### Pierwsze dni decydują o wszystkim

Wdrożenie nie zaczyna się pierwszego dnia pracy. Zaczyna się w momencie, kiedy kandydat przyjmuje ofertę.

To, co zobaczy w pierwszych dniach, ma ogromne znaczenie:

- czy stanowisko jest przygotowane,
- czy ktoś wie, że przychodzi,
- czy ma jasno określone zadania,
- czy ma osobę, do której może się zwrócić,
- czy ktoś poświęca mu czas.

Nowy pracownik bardzo szybko rozpoznaje, czy firma jest uporządkowana, czy działa „z dnia na dzień”.

### Skończyły się czasy chaosu – liczy się proces

Skuteczny proces adaptacji pracownika nie wymaga drogich systemów.

Wymaga konsekwencji i prostych zasad:

- jasno opisany plan pierwszych dni i tygodni,
- wyznaczony opiekun,
- stopniowe wprowadzanie obowiązków,
- regularna informacja zwrotna,
- podstawowe szkolenie produktowe i procesowe.

W hurtowniach szczególnie ważna jest wiedza produktowa i rozumienie potrzeb klientów. Pracownik, który zna asortyment i wie, jak rozmawiać z instalatorem czy wykonawcą, szybciej staje się realnym wsparciem zespołu sprzedaży.

### Rola kierownika jest kluczowa

Największym błędem jest przekonanie, że onboarding „zrobi się sam”.

Nie robi się.

To kierownik decyduje o tym, czy nowy pracownik zostanie w firmie, czy odejdzie. Krótkie, regularne rozmowy w pierwszych tygodniach pracy są ważniejsze niż najbardziej rozbudowane procedury.

Pracownik musi wiedzieć:

- czy dobrze wykonuje swoją pracę,
- czego się uczy,
- czego się od niego oczekuje,
- czy robi postępy.

Brak informacji zwrotnej to jeden z najczęstszych powodów szybkiej rotacji.

### Onboarding to przewaga

W czasach, gdy pozyskanie pracownika jest trudniejsze niż kiedyś, utrzymanie go staje się kluczowe.

Firmy, które dobrze wdrażają ludzi:

- szybciej osiągają stabilność,
- mają mniej błędów operacyjnych,
- budują silniejsze zespoły,
- rzadziej wracają do punktu wyjścia w rekrutacji.

Onboarding jest fundamentem zarządzania.

### Podsumowanie

Nie wystarczy zatrudnić pracownika. Trzeba jeszcze stworzyć warunki, w których będzie chciał zostać.

Bo pierwsze dni pracy nie są testem dla pracownika. Są testem dla firmy.

Jeśli chcesz uporządkować proces onboardingu w swojej firmie, poprawić wdrożenie nowych pracowników i ograniczyć rotację w zespole, warto zacząć od prostych, sprawdzonych rozwiązań.

Jeśli potrzebujesz wsparcia lub chcesz wdrożyć taki proces krok po kroku: napisz, zadzwoń.

✉ [agnieszka.kowalczykowska@gmail.com](mailto:agnieszka.kowalczykowska@gmail.com)

☎ 797400686

🌐 [Coachingowo.pl](http://Coachingowo.pl)

Więcej praktycznych wskazówek i narzędzi znajdziesz również w mojej książce „Onboarding pracownika”, w której pokazuję, jak budować skuteczne wdrożenie w realiach polskich firm.



### Agnieszka Kowalczykowska

Trenerka i konsultantka HR, akredytowana praktyczka Insights Discovery. Prowadzi szkolenia dla menedżerów i zespołów sprzedażowych, wspierając firmy w budowaniu nowoczesnej komunikacji, odporności zespołów i efektywności biznesowej.

# Zmiany w prawie pracy

Podsumowujemy najważniejsze zmiany w prawie pracy w 2026 roku. Na co muszą przygotować się pracodawcy i działy HR?



Rok 2026 przynosi jedno z największych zmian w prawie pracy od wielu lat. Nowe obowiązki dotyczą nie tylko działów HR, ale praktycznie wszystkich pracodawców – od sposobu prowadzenia rekrutacji, przez politykę wynagrodzeń, po kwestie mobbingu, dokumentacji pracowniczey i stażu pracy. Wspólnym mianownikiem zmian jest większa transparentność, cyfryzacja oraz wzmocnienie pozycji pracownika.

### Jawność wynagrodzeń – pierwsze zmiany już obowiązują

Jedną z najważniejszych zmian jest wdrażanie unijnej dyrektywy dotyczącej przejrzystości wynagrodzeń. Pierwszy etap zmian obowiązuje od 24 grudnia 2025 r.

Od tego dnia pracodawcy są zobowiązani m.in. do:

- przekazywania kandydatom informacji o proponowanym wynagrodzeniu lub jego przedziale już na etapie rekrutacji,
- stosowania neutralnych płciowo nazw stanowisk i ogłoszeń,
- zaniechania pytań o wysokość wcześniejszego wynagrodzenia kandydata.

Celem zmian jest zwiększenie przejrzystości procesów rekrutacyjnych oraz ograniczenie ryzyka dyskryminacji płacowej już na etapie pozyskiwania pracowników.

### Transparentność wynagrodzeń – pełne wdrożenie zostało przesunięte

Jeszcze na początku 2026 roku zakładano, że pełna implementacja dyrektywy UE 2023/970 dotyczącej przejrzystości wynagrodzeń nastąpi do 7 czerwca 2026 r. Ostatecznie jednak proces legislacyjny uległ wydłużeniu.

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej przewidziało 6-miesięczne vacatio legis dla ustawy wdrażającej dyrektywę. Oznacza to, że nowe obowiązki związane z transparentnością wynagrodzeń najprawdopodobniej zaczną obowiązywać dopiero na początku 2027 roku.

Nie oznacza to jednak, że pracodawcy mogą odłożyć przygotowania. Wręcz przeciwnie – dodatkowo czas warto wykorzystać na uporządkowanie polityki wynagrodzeń oraz procedur HR.

Docelowo pracodawcy będą musieli przygotować się m.in. na:

- większą przejrzystość zasad wynagradzania,
- stosowanie obiektywnych i neutralnych kryteriów płacowych oraz awansowych,
- rozszerzone obowiązki informacyjne wobec pracowników,
- możliwość uzyskiwania przez pracowników informacji o średnich poziomach wynagrodzeń dla porównywalnych stanowisk,
- obowiązki związane z analizą różnic wynagrodzeń kobiet i mężczyzn,
- obowiązki raportowe dotyczące luki płacowej w przypadku większych pracodawców.

W praktyce oznacza to konieczność uporządkowania polityk wynagrodzeń, wartościowania stanowisk oraz przygotowania organizacji na większą transparentność płacową.

### Nowe zasady ustalania stażu pracy

Kolejną istotną zmianą są nowe zasady ustalania stażu pracy. Do stażu pracy uwzględniane mają być nie tylko okresy zatrudnienia na podstawie umowy o pracę, ale również określone okresy wykonywania pracy na podstawie umów cywilnoprawnych oraz prowadzenia działalności gospodarczej.

Zmiana ta może mieć istotny wpływ na:

- wymiar urlopu wypoczynkowego,
- długość okresów wypowiedzenia,
- dodatki stażowe,
- inne uprawnienia pracownicze uzależnione od stażu pracy.

Dla działów HR oznacza to konieczność ponownego przeanalizowania uprawnień części pracowników oraz aktualizacji dokumentacji kadrowej.

### Ucyfrowienie prawa pracy

Znaczące zmiany dotyczą również elektronizacji procesów kadrowych. Kierunek zmian pozostaje jednoznaczny – ustawodawca konsekwentnie zwiększa zakres spraw, które mogą być realizowane elektronicznie.

Nowe rozwiązania obejmują m.in.:

- rozszerzenie możliwości składania dokumentów i wniosków w formie elektronicznej,
- uproszczenie komunikacji pomiędzy pracodawcą, pracownikami i organizacjami związkowymi,
- dalszą cyfryzację procesów HR,
- szersze wykorzystanie elektronicznego obiegu dokumentów.

W praktyce pracodawcy powinni zweryfikować swoje systemy kadrowe oraz procedury obiegu dokumentów pod kątem zgodności z aktualnymi regulacjami.

### Zmiany dotyczące mobbingu i większa odpowiedzialność pracodawców

W 2026 roku nadal prowadzone są prace nad zmianami dotyczącymi przeciwdziałania mobbingowi oraz odpowiedzialności pracodawców za środowisko pracy.

Kierunek zmian jest wyraźny – od pracodawców oczekuje się nie tylko formalnego posiadania procedur, ale realnego przeciwdziałania nieprawidłowościom oraz odpowiedniego dokumentowania podejmowanych działań.

W praktyce oznacza to konieczność:

- aktualizacji procedur antymobbingowych,
- wdrożenia skutecznych kanałów zgłaszania nieprawidłowości,
- przeprowadzania szkoleń dla kadry kierowniczej,
- dokumentowania działań podejmowanych po zgłoszeniach pracowników.

### Co powinni zrobić pracodawcy?

Choć część zmian została odroczone, większość organizacji powinna wykorzystać najbliższe miesiące na przygotowanie się do nowych obowiązków.

W szczególności warto:

- przeprowadzić audyt polityki wynagrodzeń,
- uporządkować siatki płac i zasady awansowania,
- zweryfikować procedury rekrutacyjne,
- przygotować organizację do nowych obowiązków informacyjnych,
- przeanalizować wpływ nowych zasad ustalania stażu pracy na uprawnienia pracowników,
- uporządkować dokumentację HR i elektroniczny obieg dokumentów,
- przeszkolić menedżerów oraz pracowników działów HR.

Rok 2026 jest dla wielu organizacji okresem intensywnych przygotowań do zmian w prawie pracy. Szczególnie istotne będzie odpowiednie przygotowanie do nadchodzącej rewolucji płacowej, która – choć została przesunięta – w najbliższych miesiącach stanie się jednym z kluczowych obszarów compliance i zarządzania zasobami ludzkimi.

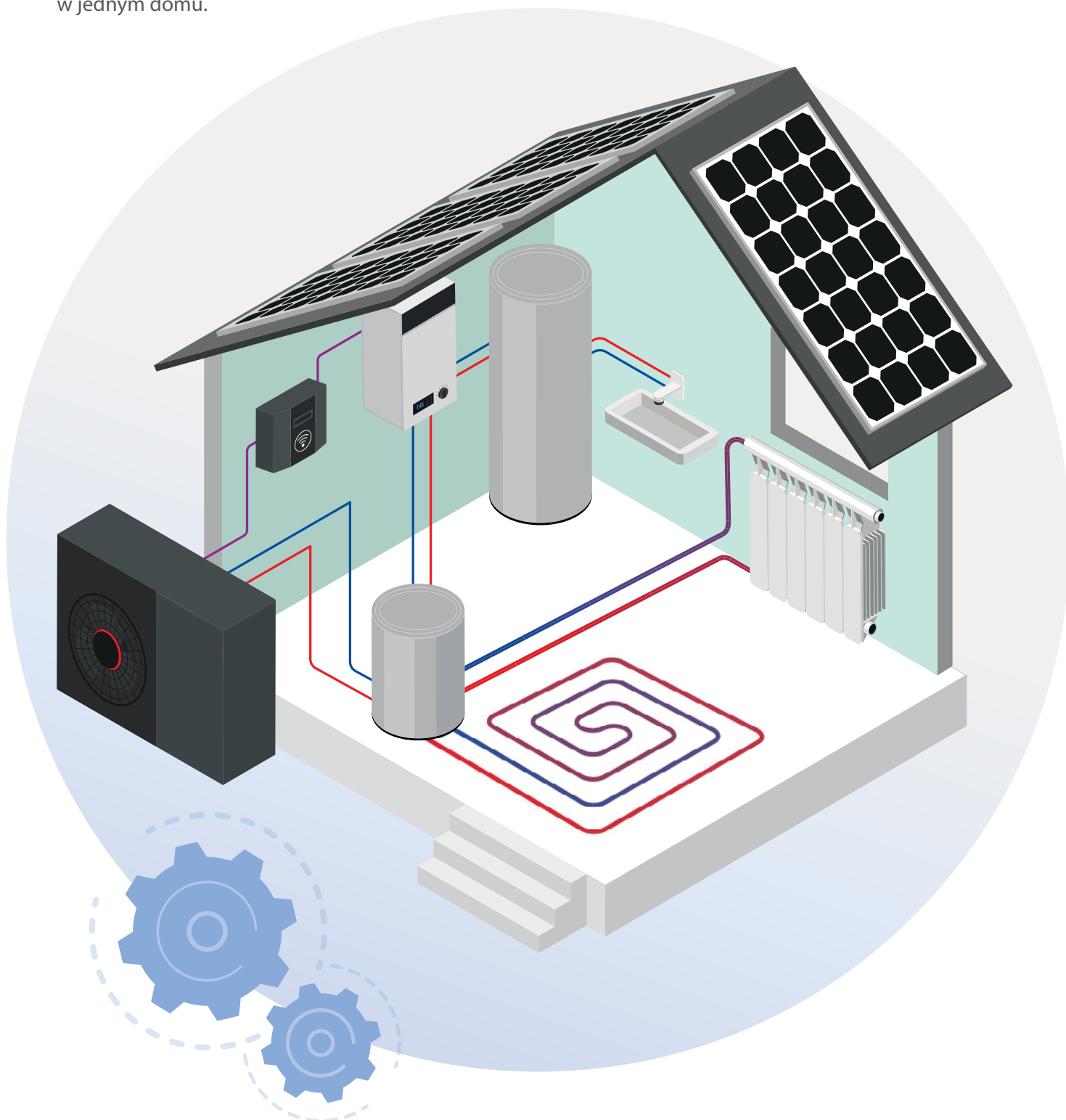


**Paweł Kulesza**

Radca prawny. Wspólnik Kancelarii Radców Prawnych Primo Lege Ossowski Kulesza Kuniewski sp.k.

# Hybrydowe systemy ogrzewania

Wybierz bezpieczeństwo i dwa źródła ciepła w jednym domu.





Rosnące ceny energii, zmieniające się przepisy oraz potrzeba zwiększenia niezależności energetycznej sprawiają, że coraz więcej inwestorów interesuje się hybrydowymi systemami ogrzewania. Jest to rozwiązanie polegające na współpracy zazwyczaj dwóch lub nawet trzech źródeł ciepła, które wzajemnie się uzupełniają, zapewniając optymalny komfort i najniższe możliwe koszty eksploatacji.

Jeszcze kilka lat temu większość domów opierała się na jednym źródle ciepła. Dziś coraz częściej projektuje się instalacje, które potrafią automatycznie wybierać najtańsze lub najbardziej efektywne źródło energii w zależności od warunków zewnętrznych.

### Czym jest system hybrydowy?

System hybrydowy to układ, w którym współpracują minimum dwa źródła ciepła lub mamy do wyboru 2 rodzaje paliwa. Samodzielnie lub poprzez sterownik analizujemy aktualne warunki pracy i uruchamiamy urządzenie, które w danym momencie zapewnia najkorzystniejsze parametry ekonomiczne lub energetyczne.

Najczęściej źródłem podstawowym jest pompa ciepła, a dodatkowo:

- kocioł gazowy,
- kocioł na drewno lub kocioł na drewno i pellet,
- kominek lub kominek z płaszczem wodnym,
- instalacja fotowoltaiczna wspomagająca ogrzewanie elektryczne,
- grzałka elektryczna w buforze,
- kolektory słoneczne.

### Dlaczego warto zaproponować inwestorowi system hybrydowy?

Najważniejszym argumentem są niższe koszty ogrzewania! Każde źródło ciepła ma zakres pracy, w którym działa najefektywniej. Pompa ciepła osiąga wysoką sprawność przy dodatnich temperaturach zewnętrznych, natomiast podczas silnych mrozów bardziej opłacalne może być wsparcie innym źródłem ciepła.

Kolejnym argumentem jest bezpieczeństwo energetyczne. Awaria jednego źródła nie oznacza utraty ogrzewania. W przypadku problemów z pompą ciepła, gazem czy dostawą energii elektrycznej drugie źródło może przejąć funkcję ogrzewania budynku.

Po trzecie, większa elastyczność wobec zmian cen energii. Nikt nie jest w stanie przewidzieć cen gazu, energii elektrycznej czy pelletu za kilka lat. Posiadanie kilku źródeł ciepła pozwala reagować na zmieniającą się sytuację rynkową.

Po czwarte, większa wartość nieruchomości. Dom wyposażony w nowoczesny system hybrydowy jest atrakcyjniejszy na rynku i spełnia przyszłe wymagania dotyczące efektywności energetycznej.

### Jak działa system hybrydowy w ogrzewaniu?

Pompa ciepła + kocioł gazowy - to obecnie jedno z najpopularniejszych rozwiązań. Przy temperaturach dodatnich pracuje pompa ciepła, a podczas silnych mrozów wspomaga ją lub zastępuje kocioł gazowy. Zaletą

takiego rozwiązania jest przede wszystkim komfort dla użytkownika. Wszystko działa automatycznie po wcześniejszym zaprogramowaniu.

Pompa ciepła / kocioł gazowy + kominek. Coraz częściej wybierane rozwiązanie przez inwestorów ceniących bezpieczeństwo energetyczne. Kominek jako alternatywne źródło ciepła skutecznie wspomaga ogrzewanie domu w okresach przejściowych oraz podczas silnych mrozów. Wybór wariantu powietrznego zapewnia niezależność i działanie nawet przy braku prądu, natomiast model z płaszczem wodnym umożliwia ogrzanie całego budynku. Rozwiązanie to wymaga jednak zaangażowania: regularnego dokładania drewna, wyznaczenia miejsca na jego składowanie oraz systematycznego usuwania popiołu.

Hybrydowy kocioł na drewno i pellet. To gwarancja bezpieczeństwa energetycznego w razie braku jednego z paliw. Pozwala na elastyczny wybór między tańszym, sezonowanym drewnem a bezobsługowym pelletelem, dając pełną kontrolę nad kosztami i czasem poświęconym na obsługę.

Pompa ciepła + fotowoltaika + magazyn energii + kominek. To obecnie jeden z najbardziej racjonalnych układów dla domu jednorodzinnego. Z takim zestawem możemy przetrwać nawet długotrwałe przerwy w dostawie energii elektrycznej. Pompa ciepła ogrzewa dom, fotowoltaika dostarcza na bieżąco prąd a jej nadmiar trafia do magazynu energii. Dodatkowo mamy alternatywę w postaci kominka, który będzie działał bez energii elektrycznej.

Źródło ciepła z kolektorami słonecznymi to hybrydowy zestaw przeznaczony do przygotowywania ciepłej wody użytkowej (CWU). Wykorzystując darmową energię słoneczną, system pozwala niemal całkowicie wyeliminować koszty podgrzewania wody w słoneczne dni. Zimą i w pochmurne dni kolektory wstępnie podgrzewają wodę, co znacznie odciąża główne źródło ciepła. Dzięki temu system generuje oszczędności przez cały rok, jednocześnie wydłużając żywotność głównego urządzenia grzewczego.

### Jak połączyć te wszystkie źródła ciepła by działały najefektywniej?

Kocioł gazowy i pompę ciepła wpinamy po prostu w układ ogrzewania i dodajemy sterownik, który będzie inteligentnie zarządzał obydwoma urządzeniami. W układach gdzie mamy paliwo stałe warto zastosować bufor ciepła, który stabilizuje pracę źródeł ciepła a jednocześnie magazynuje nadwyżki energii. Umożliwia łatwiejszą integrację kilku urządzeń przez co bufor staje się swoistym „sercem” całego systemu grzewczego.

Hybrydowe systemy ogrzewania nie są już rozwiązaniem niszowym. Pozwalają połączyć zalety różnych technologii, zwiększają bezpieczeństwo energetyczne budynku i umożliwiają optymalizację kosztów ogrzewania w zmieniających się warunkach rynkowych i pogodowych. Szczególnie atrakcyjne są obecnie układy oparte na pompie ciepła współpracującej z fotowoltaiką oraz dodatkowym źródłem szczytowym, takim jak kocioł gazowy, pelletowy lub kominek. To właśnie takie instalacje zapewniają inwestorowi największą elastyczność i bezpieczeństwo na wiele lat.

Przeczytaj więcej porad Rafała na jego blogu!



#### Rafał Mróz

Z branżą hydrauliczną związany od ponad 17-stu lat, zarówno jako instalator, jak i profesjonalny doradca ds. sprzedaży. Prowadzi bloga „Domowe Instalacje Hydrauliczne”.

# Podsumowanie konferencji Wodociągi Przyszłości

13-14 kwietnia 2026 r. w Poznaniu odbyła się konferencja Wodociągi Przyszłości 2026 - Infrastruktura odporna, cyfrowa i zrównoważona. Bezpieczeństwo, energia i finansowanie transformacji sektora wod-kan, zorganizowana przez Apator Powogaz SA. Wydarzenie zgromadziło liderów branży, ekspertów technologicznych oraz przedstawicieli przedsiębiorstw wodociągowych z całej Polski, stając się jedną z najważniejszych platform wymiany wiedzy i doświadczeń w sektorze.

Konferencja odbyła się pod honorowym patronatem Izby Gospodarczej „Wodociągi Polskie”, Stowarzyszenia IWA Poland, z Marszałka Województwa Wielkopolskiego oraz firmy PLUS. Patronatów medialnych udzielił: Przegląd Komunalny, Magazyn Grupy SBS oraz TVP3.

Uroczyste otwarcie poprowadzili: Grzegorz Starybrat - Prezes Apator Powogaz SA oraz Maciej Wyczesany - Prezes Apator SA, w towarzystwie prelegentów z kluczowych instytucji branżowych: Pawła Sikorskiego z IGWP oraz prof. Jacka Makini z IWA Poland.

W trakcie inauguracji firma Apator Powogaz została uhonorowana Odznaką Honorową „Za zasługi dla województwa wielkopolskiego”, wręczoną przez Wicemarszałka Województwa Wielkopolskiego, pana Wojciecha Jankowiaka.

Program pierwszego dnia obejmował m.in.:

- kierunki rozwoju wodociągów w Polsce 2026-2030: odporność infrastruktury, zasoby wodne, alternatywne źródła wody, redukcja strat i adaptacja do zmian klimatu,
- finansowanie inwestycji wod-kan, w tym projektów cyfryzacyjnych i energetycznych,
- współpracę w ramach Bioenergetycznego Klastra Słupskiego oraz rozwiązania Grupy Apator wspierające automatyzację,
- cyfryzację wodociągów: inteligentne sieci, modele hydrauliczne, GIS, analitykę danych,
- case study PUK Zabierzów i Apator Powogaz dotyczące skutecznej transformacji przedsiębiorstwa.

Dzień zakończyły warsztaty IWA Young Water Professionals oraz wieczorna kolacja networkingowa.

Drugi dzień konferencji koncentrował się na wyzwaniach, które w najbliższych latach będą kluczowe dla branży:

- cyberbezpieczeństwo infrastruktury krytycznej, zarządzanie ryzykiem, detekcja wycieków i integracja danych,
- automatyzacja i bezpieczeństwo sieci elektroenergetycznych, w tym FDIR i rozwiązania off-grid,
- retencja i błękitno-zielona infrastruktura (BZI) jako odpowiedź na zmiany klimatu,
- launch rozwiązań PRO – zaawansowane pomiary i diagnostyka sieci z wykorzystaniem ULTRIMIS PRO i SPIDAP PRO,
- energia w wodociągach: OZE, biogaz, energetyka rozproszona i modele klastrów,
- oczyszczalnie przyszłości: odzysk zasobów, cyfryzacja procesów i efektywność energetyczna,
- materiały i technologie zapewniające długowieczność infrastruktury.

Organizator, firma Apator Powogaz, składa serdeczne podziękowania wszystkim uczestnikom, panelistom i partnerom wyrażenia za wkład merytoryczny, inspirujące wystąpienia i dyskusje oraz za zaufanie, jakim obdarzyli Państwo zarówno konferencję, jak i firmę Apator Powogaz.



Więcej informacji na temat konferencji znajdziecie na [wodociagiprzyszlosci.apator.com](http://wodociagiprzyszlosci.apator.com)





*Lamborghini*  
CALORECLIMA

MARKA  
NA WYŁĄCZNOŚĆ

dostępna tylko w

GRUPA **SBS**

**A++**  
W55

**A+++**  
W35

JESTEM  
na liście  
ZUM!

Inwerterowe powietrzne pompy ciepła  
Lamborghini typu monoblok i split

**IDOLA**



[www.facebook.com/GrupaSBS](https://www.facebook.com/GrupaSBS)



[www.grupa-sbs.pl](https://www.grupa-sbs.pl)



[www.youtube.com/GrupaSBS](https://www.youtube.com/GrupaSBS)