

MAGAZYN GRUPY SBS

numer 2/2017 (2)

15 lat działalności



**SZKOLENIA DLA
HURTOWNI GRUPY SBS**

str. 6

**NA TARGI GRUPY SBS
PRZYJEŹDŹA CAŁA
INSTALACYJNA POLSKA**

str. 2

**NOWOŚĆ!
KOCIOŁ KELLER
WINDSOR S**

str. 11



**WYDAJNA
WENTYLACJA DZIĘKI
REKUPERATOROWI
ZEHNDER COMFOAIR Q**

str. 26



zehnder



**REKORDOWE
WYNIKI
SPRZEDAŻY
GRUPY SBS**

str. 5

SPIS TREŚCI



WIEŚCI Z SBS

Na Targi Grupy SBS przyjeżdża cała instalacyjna Polska
 Rekordowe wyniki sprzedaży Grupy SBS
 Szkolenia dla Hurtowni Grupy SBS
 Integris+ 2017
 Z życia Hurtowni Grupy SBS

WYWIADY

Jarosław Stachurski: W ciągu ostatniej dekady potroiliśmy sprzedaż
 Tomasz Kobierski: Formuła targów musi być dostosowana do potrzeb branży
 Ryszard Kowalski: Odwrócony VAT: ryzyko, które może się opłacić
 Tomasz Boruc: SHI powołaliśmy z potrzeby lepszej komunikacji

DZIAŁ GRZEWCZY

Grzejniki Keller – innowacyjny wymiar ogrzewania
 Poznaj nowe zawory mieszające Herz
 Dominus – do zdalnego zarządzania systemem grzewczym Immergas
 Nowość! Kocioł Keller Windsor S
 Rewolucja w standardzie – zawory termostatyczne ECLIPSE
 Wiosenne promocje STIEBEL ELTRON
 Termet radzi: Na co zwrócić uwagę podczas wyboru ogrzewania?

DZIAŁ INSTALACYJNY

Najwyższa wydajność i rozwiązania systemowe dzięki Zehnder Comfosystems
 Bevo WaterTechnics
 Blue & green pipe – nowość w dużych średnicach
 Agaflex – lepsze, bo polskie

| | | |
|----|--|----|
| 2 | Gebo: Stawiamy na bezpieczeństwo w instalacji! | 30 |
| 5 | Grupy pompowe PrimoTherm i RTA do instalacji c.o. | 32 |
| 6 | Systemy detekcji gazów Famas | 33 |
| 7 | Nowy hydrofor Grundfos SCALA2 | 34 |
| 8 | Napełnianie i uzupełnianie zładu – propozycja firmy Honeywell | 35 |
| | KAN: Niklowane złączki w instalacjach wody pitnej – zagrożenie dla zdrowia | 36 |
| | Zestawy przyłączeniowe Ballorex – profesjonalne podłączenie | 38 |
| 10 | Pompy Keller Pro Eko Systemem instalacyjnym roku 2016! | 39 |
| 12 | Stacje zmiękczające wodę – poznaj rozwiązania Keller Family | 40 |
| | Nowości marki Keller | 41 |
| 14 | System KAN-therm | 42 |
| | Równoważenie i regulacja Ballorex | 43 |
| | Łączniki marki EE – doskonałe w każdym calu | 44 |
| | Rotametr magnetyczny marki Prandelli | 45 |
| | System centralnego odkurzenia Hide-A-Hose | 46 |

DZIAŁ SANITARNY

| | | |
|----|---|----|
| 20 | Armatura czasowa Deante | 47 |
| 21 | Nowości marki Delfin | 48 |
| 23 | Szeroka oferta misek Rimfree | 49 |
| 24 | Deszczownie Ferro | 50 |
| | Cersanit: Wanna o wielu możliwościach | 51 |
| 25 | UST-M: Najlepsze systemy uzdatniania wody przeznaczonej do spożycia | 52 |

PORADY

| | | |
|----|--|----|
| 26 | Własna firma – o czym warto wiedzieć, zanim ją założysz? | 53 |
| 27 | Dane osobowe w działalności przedsiębiorcy. | |
| 28 | Jakie zmiany nadchodzą? | 54 |
| 29 | Elektryczne wózki widłowe – opłacalna inwestycja | 56 |

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

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

MAGAZYN GRUPY SBS
 Kwartalnik branżowy
 NR 2/2017
 Łódź, maj 2017

REDAKTOR NACZELNY
 Olga Gretka
 o.gretka@grupa-sbs.pl
 +48 532 958 998

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

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



*W Grupie
SBS lubimy
rozmawiać.
Dlatego też
w tym wydaniu
„Magazynu”
dyskusji jest co
niemiara.*

Specjalnie dla Was porozmawialiśmy m.in. z Jarosławem Stachurskim (Prezesem Wilo Polska), Tomaszem Kobierskim (Wiceprezesem Międzynarodowych Targów Poznańskich), Tomaszem Borucem (Dyrektorem Zarządzającym Związku SHI) czy Ryszardem Kowalskim (Prezesem Związku Pracodawców-Producentów Materiałów dla Budownictwa). Fachowych porad udzielili z kolei dr Dominik Lubasz (o ważnych zmianach w zarządzaniu danymi osobowymi), księgowa Anna Buda (o tym, co trzeba wiedzieć zakładając własną firmę) oraz Rafał Pańczyk – dyrektor Intralogistyki w Still Polska (o technice magazynowej).

Ale nam jeszcze było mało! Na Targach Grupy SBS postanowiliśmy więc osobiście podpytać wystawców o ich najświeższe, targowe wrażenia. Do tego dołożyliśmy informacje z życia Grupy SBS (w tym te o rekordowych wynikach sprzedaży za ubiegły rok) oraz całą masę wiadomości o najciekawszych produktach, które są dostępne (lub dopiero się pojawiają) na rynku. Z tego wszystkiego powstała – wierzymy w to święcie – bardzo bogata, różnorodna gazeta, którą właśnie oddajemy w Państwa ręce.

Ach, i jeszcze konkurs! Dla tych, którzy prawidłowo (i odpowiednio szybko) odpowiedzą na pytania umieszczone na końcu obecnego wydania „Magazynu”, wraz z dostawcami przygotowaliśmy cenne nagrody. Życzymy więc powodzenia w zabawie i już teraz gratulujemy wygranym.

Olga Grelka

Redaktor Naczelny

Na Targi Grupy SBS

przyjeżdża cała instalacyjna Polska

PRZECIEKAJĄCE DACHY NAMIOTÓW, ZAKOBUJĄCE SIĘ SAMOCHODY, BRODZENIE PO KOSTKI W BŁOCIE, PROTESTY GRUP AA, FIZJOTERAPEUCI BIJĄCY NA ALARM Z POWODU CIĘŻARU TOREB Z GADŻETAMI, KOLEJKI DO DENTYSTÓW PO ZJEDZENIU KILOGRAMÓW KRÓWEK, A DO TEGO PĘKAJĄCE PASKI W SPODNIACH PO WIELOGODZINNYCH WIZYTACH W STREFIE GASTRONOMICZNEJ – TAKI JEST NIEOFICJALNY BILANS SZÓSTYCH TARGÓW GRUPY SBS, KTÓRE ODBYŁY SIĘ W STRYKOWIE W DNIACH 25-26 KWIETNIA 2017 R.



W podłódzkim Strykowie, tam gdzie przecinają się autostrady A1 i A2, pod koniec kwietnia skrzyżowały się ścieżki ekspertów z branży instalacyjnej, sanitarnej, grzewczej i sieci zewnętrznych. Czas ten wypełniony był rozmowami, spotkaniami, chwilami na relaks i zawieraniem nowych biznesowych kontaktów oraz pielęgnowaniem tych już istniejących.

To, co najciekawsze na Targach Grupy SBS 2017

Rozbudowane stoiska, samochody szkoleniowe, ekspozycje zewnętrzne, piękne hostessy, oryginalne zbroje czy mierzenie siły uderzeń pięściami – każdy z producentów miał swój pomysł na ciekawe zaprezentowanie się podczas Targów Grupy SBS 2017. Było to tym bardziej różnorodne, że w tym roku wystawców pojawiło się rekordowo dużo. W jednym miejscu i czasie udało nam się zebrać 106 marek

reprezentujących branżę instalacyjno-sanitarno-grzewczą i sieci zewnętrznych. Licznie odwiedzający Targi handlowcy, instalatorzy, projektanci i uczniowie szkół technicznych mieli więc okazję zapoznać się z pełną ofertą tego, co dostępne jest na branżowym rynku. W tym z ofertą Marek Własnych Grupy SBS: Keller, Nanopanel i Delfin.

Nie zabrakło przy tym premier – wiele firm swoje nowe rozwiązania na Targach Grupy SBS pokazywało klientom po raz pierwszy. A były to zarówno drobne usprawnienia w istniejących produktach, jak i całe nowe urządzenia czy systemy. Kto więc chciał poznać wszystkie najciekawsze rynkowe nowinki, mógł to zrobić w tym jednym miejscu, w Strykowie.

Każdy odwiedzający mógł liczyć na pełną uwagę i dokładną prezentację produktów i technologii. Goście także niejednokrotnie właśnie w Strykowie umawiali się na indywidualnie spotkania i szkolenia już po zakończeniu Targów.

Instalacyjna Polska była u nas

Przez dwa dni teren Targów gościł ok. 3 500 osób. Byli to zarówno przedstawiciele Hurtowni Grupy SBS, jak i instalatorzy czy projektanci. Docierali oni do nas z najdalszych zakamarków Polski w ramach organizowanej w Hurtowniach Grupy SBS akcji autokarowej. Dzięki temu, sprawnie i bezpiecznie, setki wykonawców mogło dotrzeć na Targi, jak i bezpiecznie z nich wrócić. Niezmiernie po raz kolejny cieszy nas także liczny udział uczniów szkół technicznych, którzy pojawili się na Targach. Kolejne pokolenie łącznie wiedzy, a i dostawcy przykładają coraz większą wagę do szkolenia młodych kadr.

Poza solidną dawką merytorycznych informacji, na każdego na stoiskach czekała także spora dawka rozrywki. Wystawcy organizowali swoje zawody i konkursy dla uczestników (można było np. powymieniać się podaniami z zawodnikami rugby!). Na terenie Targów rozstawione były nawet leżaki – słoneczna



pogoda zwłaszcza pierwszego dnia imprezy sprzyjała wypoczynkowi w przerwach między wędrowkami po stoiskach. Nie zabrakło także strefy gastronomicznej, z której każdy mógł bezpłatnie skorzystać. Wszystko po to, by sił do pracy i rozmów było odpowiednio dużo.

Co mówią o Targach Grupy SBS?

O tym, jak istotne dla branży instalacyjnej są Targi Grupy SBS, najlepiej świadczą opinie uczestników, które zebraliśmy dla Was na kolejnej stronie.

Duże znaczenie Targów Grupy SBS podkreśla na pewno rosnąca z roku na rok liczba wystawców. Możliwość spotkania się ze swoimi klientami, rozmowy na luźnej stopie, zacieśniania kontaktów – to aspekty, dla których w Strykowie warto być. Wie o tym także prasa branżowa, która licznie objęła patronatem nasze wydarzenie i na bieżąco je relacjonowała.

Na koniec chcielibyśmy podziękować wszystkim – wystawcom oraz gościom targowym – za nadspodziewanie liczne przybycie na Targi Grupy SBS 2017. Do zobaczenia za rok w Poznaniu na Targach Instalacje, a za dwa lata ponownie w Strykowie!



Lista wystawców

| | | | | |
|-----------------|------------|----------------|---------------------------|------------------------|
| KELLER | DK SYSTEM | HONEYWELL | NIBE-BIWAR | UPONOR |
| NANOPANEL | DOSPEL | HUTMEN | NMC | UST-M |
| DELFIN | EFAR | IBP | NORSON | VAILLANT SAUNIER DUVAL |
| AFRISO | ELEKTROMET | IDMAR | ODLEWNIA ŻELIWA ZAWIERCIE | VALSIR |
| AGAFLEX | ELTERM | IMI | OVENTROP | VALVEX |
| ALCAPLAST | ESBE | IMMERGAS | PERFEXIM | VALVULAS ARCO |
| ALTER | EUROSTER | INSTAL-PROJEKT | PRANDELLI | VENTS GROUP |
| AQUAFORM | FERNOX | INTER-SANO | PROFITOR | VESBO |
| AQUATHERM | FERRO | KAN | PURMO | VIEGA |
| ARISTON | FERROLI | KEN | REFLEX | WOBET HYDRET |
| ARMATURA KRAKÓW | FITTING | KISAN | REGULUS | VTS |
| BERETTA | FLAMCO | KOŁO | ROVESE | WALRAVEN |
| BEVO | FONDITAL | KOSPEL | RUMET | WATTS INDUSTRIES |
| BISAN | GEB | KRZYS-POL | SANTECH | WAVIN |
| BMETERS | GEBERIT | LARS | SHELL | WILO POLSKA |
| BRUGG | GEBO | LFP | SECESPOL | WINKIEL |
| BSH | GORGIEL | MAGNAPLAST | SPIROFLEX | ZEHNDER |
| COMAP | GRAS | MCALPINE | STORA-DRAIN | |
| DANFOSS | GROHE | MEIBES | TERMET | |
| DE DIETRICH | GRUNDFOS | MK ŻARY | TOPVAC | |
| DEANTE | HENKEL | NIBCO | TWEETOP | |

TU TRZEBA BYĆ!

Wystawcy o Targach Grupy SBS

Damian Majer, dyrektor ds. sprzedaży krajowej Ferro

Jest to jedna z większych i ważniejszych imprez w kalendarzu branżowym. Biorąc pod uwagę naszą ofertę, bliski kontakt z instalatorami jest niezwykle dla nas istotny. Targi to jednak nie tylko okazja, by zaprezentować wspomnianą ofertę, ale też by zebrać informację zwrotną na temat zastosowania różnych produktów w instalacjach domowych. Jest to wyjątkowa okazja, by spotkać się z instalatorami, którzy tłumnie odwiedzają te Targi oraz z naszymi partnerami, udziałowcami Grupy SBS.

Arkadiusz Typiak, szef regionu Małopolska w Grupie Armatura

Tutaj trzeba być zarówno ze względów wizerunkowych, jak też po to, by mieć okazję zapoznać klientów z tym, co mamy nowego. Tu przyjeżdża wielu klientów instalacyjnych. Jesteśmy firmą, która działa na wielu polach, a na Targach mamy okazję zaprezentować segment rozwiązań istotnych z punktu widzenia instalatora. W tym m.in. nowe zawory czy nowy, oddolnie zasilany grzejnik, który dostarczamy w ramach marki Keller wyłącznie dla Grupy SBS.



Waldemar Wojtaszek, menadżer regionu łódzkiego w firmie KAN

Tak jak wszyscy, chcemy pozyskiwać nowych klientów, a to jest przede wszystkim impreza dla ludzi pracujących z Hurtowniami Grupy SBS. Udział w tych Targach jest więc okazją do poszerzenia zasięgu rynkowego i pozyskaniem nowych klientów, którzy np. dopiero niedawno zaczęli współpracę z Hurtowniami Grupy. W ofercie naszej firmy na przełomie roku pojawia się wiele nowości, więc to wiosenne spotkanie to doskonała okazja, by je komunikować. Pokazujemy, że z naszej strony instalatorzy zawsze mogą liczyć na wsparcie przy poznawaniu nowych produktów.

Andrzej Szewczuk, key account manager w Grupie Rovese

Staramy się uczestniczyć we wszystkich wydarzeniach organizowanych przez Grupę SBS. Kluczowa jest dla nas współpraca z firmami instalacyjnymi, ponieważ nasz produkt do klienta końcowego bardzo często dociera właśnie poprzez decyzję tego specjalisty. Wydarzenie takie jak Targi Grupy SBS to miejsce, w którym możemy spotkać się z naszym prawie końcowym odbiorcą, tym, który ostatecznie z naszym produktem pracuje.

Tomasz Krawczyk, doradca techniczny Magnaplast

Wystawiamy się tu od lat i od lat z Grupą SBS pracujemy. Wielką wartością Targów jest przede wszystkim grono ludzi, którzy je odwiedzają. Skala odwiedzin i to, że są to naprawdę specjaliści z branży, wyróżnia te Targi na tle innych wydarzeń. Niejednokrotnie są to ludzie nam już znani, profesjonalści, z którymi rozmawiamy bardziej koleżeńsko i merytorycznie niż handlowo.

Przemysław Gątnicki, zastępca dyrektora handlowego Deante

Wymiar handlowy, edukacyjny ale też wizerunkowy to aspekty, które decydują o tym, że trzeba na Targach Grupy SBS się pojawić. Tu się przyjeżdża z ofertą dla konkretnej grupy odbiorców. Dla nas jest to też szansa na prze-



kazanie w ciągu zaledwie dwóch dni nowych informacji dla dużego grona instalatorów. To dobre miejsce, by zaznajomić instalatorów z nowościami – oni chętnie przychodzą by zobaczyć coś, czego jeszcze nie znają. Taka formuła Targów jest jak najbardziej trafiona.

Andrzej Zarębski, kierownik ds. produktu budownictwo mieszkaniowe Grundfos

Kontakt z tak szeroką i sprofilowaną grupą instalatorów, jaka trafia na te Targi, jest dla nas bardzo ważny. Z jednej strony możemy pokazać nowości i ułatwienia, które podnoszą komfort pracy, z drugiej – dostać informację zwrotną na temat tych rozwiązań, które już są w ofercie. Wydaje mi się, że tę imprezę wyróżnia to, że wielu instalatorów przyjeżdża ze swoimi opiekunami z Hurtowni, z tymi ludźmi którzy na co dzień z nimi współpracują. W związku z tym relacje na miejscu są bardzo bliskie i koleżeńskie. Dla nas to jest wielka szansa, by dowiedzieć się jak mamy pracować, by jeszcze lepiej spełniać oczekiwania klientów.

Sebastian Woźniak, dyrektor działu techniki budowlanej w firmie Wilo

Firma Wilo od lat kładzie nacisk na bezpośredni kontakt z klientem. Co roku organizujemy szkolenia w kilkunastu miastach Polski, w których biorą udział tysiące instalatorów. Targi SBS to okazja do ponownego spotkania wielu z tych osób, wymiany doświadczeń, przedstawienia nowości w ofercie produktowej albo po prostu odświeżenia przyjaznych kontaktów. To, co wyróżnia tę imprezę, to tłum instalatorów! I to jest ich największa zaleta, przecież po to jest tutaj większość dostawców. Do tego cenna jest możliwość spotkania się z przedstawicielami Hurtowni z całej Polski w jednym miejscu.

Rekordowe wyniki sprzedaży Grupy SBS

NAJLEPSZE WYNIKI SPRZEDAŻY W HISTORII, BARDZO WYSOKI PRZYRÓST I JESZCZE LEPSZE PROGNOZY NA 2017 R. – MOWA O GRUPIE SBS, NAJWIĘKSZEJ W POLSCE SIECI SPRZEDAŻY ARTYKUŁÓW INSTALACYJNYCH, SANITARNYCH I GRZEWCZYCH. TAKIE WNIOSKI PŁYNĄ Z ANALIZY DZIAŁALNOŚCI FIRMY W 2016 R.



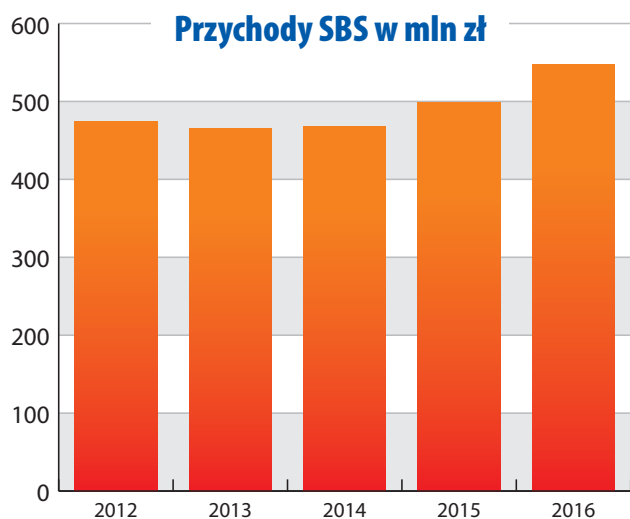
Rok 2016 w Grupie SBS

W naszym kraju rok 2016 w szeroko pojętej branży budowlanej nie należał do najlepszych. Według danych podanych przez Eurostat, w odniesieniu do rekordowego 2013 r., rynek ten skurczył się w najslabszym, IV kwartale 2016 r., o aż 21%. Wpłynęły na to m.in. opóźnienia w wykorzystaniu funduszy unijnych oraz zmiany prawne skutkujące późniejszym ogłoszeniem wielu przetargów.

Na tym tle bardzo dobrze wypadło budownictwo mieszkaniowe. Jak podaje GUS, w okresie styczeń-wrzesień 2016 r. oddano do użytku 112 337 mieszkań, co jest wynikiem o 10,9% lepszym niż w analogicznym okresie 2015 r.

Mimo tych rynkowych wahań, po 4 kwartałach 2016 r. SBS Sp. z o.o. może się pochwalić rekordowym wynikiem jeśli chodzi o przychody ze sprzedaży. Za cały 2016 r. wyniosły one bowiem aż 548 mln zł netto. W porównaniu do 2015 r., kiedy to przychody ze sprzedaży wynosiły 499 mln zł netto, jest to niebagatelny, ok. 10-procentowy wzrost.

Warto przy tym podkreślić, że przychody całej Grupy SBS w 2016 r. wyniosły aż 1,2 mld zł netto (w 2015 r. – 1,1 mld zł netto).



Źródło: SBS

Sprzedaż których produktów najbardziej wzrosła?

Dla tych, którzy mają dość szarej, zasmogowanej aury, mamy dobrą informację: w 2016 r. sprzedaż kotłów gazowych marki Keller, będącej marką domową Grupy SBS, wzrosła o aż 158%. Widać z tego, że odbiorcy coraz chętniej rezygnują z urządzeń opalanych węglem, co znacząco wpływa na ograniczenie emisji do środowiska szkodliwych substancji.

Jak wynika z analiz Grupy SBS, Polacy coraz chętniej inwestują także w zakup i montaż ogrzewania podłogowego, które jest jedną z najzdrowszych metod ogrzewania pomieszczeń. Przyrost sprzedaży w tej grupie produktów dla marki Keller w 2016 r. wyniósł 67%.

Warty podkreślenia jest też znaczny wzrost sprzedaży pomp ciepła Keller. Z jednej strony jest on spowodowany wprowadzeniem do oferty dwóch nowych modeli tych urządzeń (Keller HP 255 i Keller HP 305), z drugiej zaś – coraz większym skierowywaniem uwagi Polaków na ekologiczne, odnawialne źródła energii.

Perspektywy sprzedaży Grupy SBS na 2017 r.

Według ekspertów biorących w udział Ankiecie Makroekonomicznej Narodowego Banku Polskiego, w bieżącym roku tempo wzrostu PKB w naszym kraju będzie wynosiło w granicach 2,7-3,4%. Stopa bezrobocia zmaleje do 8%, a towarzyszyć jej będzie także wzrost wynagrodzeń brutto o 4,6%. Warto przy tym podkreślić, że już od początku stycznia 2017 r. wzrosła nie tylko płaca minimalna (do 2 tys. zł brutto), ale i stawka godzinowa dla osób pracujących na umowach-zleceniach, umowach o świadczenie usług oraz samozatrudnionych, która wynosi obecnie 13 zł brutto. Wszystko to z pewnością wpłynie na poprawę jakości życia Polaków oraz na zwiększoną liczbę remontów.

Dodajmy do tego wzorowe zarządzanie procesem sprzedaży wyróżniające Grupę SBS, a otrzymamy twarde podstawy do tego, by z optymizmem patrzeć na 2017 r.

– *Mimo to mamy świadomość, że poprawienie znakomitych wyników sprzedaży osiągniętych w 2016 r. (aż 548 mln zł netto, wzrost o ok. 10%) stanowi duże wyzwanie. Dlatego też Grupa SBS w 2017 r. zamierza skoncentrować się na rozszerzeniu oferty zarówno o nowe produkty, jak i o współpracę z nowymi producentami* – mówi Prezes SBS, Sławomir Maciejewski. – *W 2017 r. dla Grupy SBS kluczowa będzie również współpraca z Instalatorami, firmami wykonawczymi oraz firmami handlowymi. Ich czynny udział w programie lojalnościowym Integris+ oraz korzyści dostarczane dzięki nagrodom w nim dostępnym, także pomogą w osiągnięciu jeszcze lepszego wyniku sprzedażowego* – dodaje.

Fachowa wiedza na szkoleniach dla Hurtowni Grupy SBS

W MARCU ODBYŁA SIĘ SERIA SPECJALISTYCZNYCH SZKOLEŃ DLA PIONÓW HANDLOWYCH I ZAKUPOWYCH Z HURTOWNI GRUPY SBS, PROWADZONA PRZEZ MENADŻERÓW SBS. SPOTKANIA MIAŁY MIEJSCE W 6 LOKALIZACJACH: BYDGOSZCZY, STRYKOWIE, LESZNIE, ZEGRZU, SANDOMIERZU I JAŚLE. ŁĄCZNIE FACHOWĄ WIEDZĘ PRZEKAZANO OKOŁO 200 OSOBOM.

Z czego szkolono?

Głównymi tematami szkoleń dla pracowników Grupy SBS były:

- komplety system zabudowy kotłowni marki Keller – budowa i zalety
 - kotły Keller Windsor S
 - pompy ciepła Keller HP 255 i 305
 - stacje zmiękczające Keller Family
 - ogrzewanie podłogowe Keller Floor
 - grupy pompowe Keller
 - pompy Keller PRO Eko

- grzejniki aluminiowe Keller z podłączeniem dolnym
- system Nanopanel PP-R
- zawory kulowe Keller Hard i Nanopanel
- węże antywibracyjne Keller
- złączki mosiężne Keller Hard
- taśmy teflonowe Keller
- rekuperacja Keller
- naczynia wzbiorcze Keller
- pozostałe nowości produktowe w Markach Własnych Grupy SBS
- wsparcie marketingowe w Grupie SBS
- program lojalnościowy Integris+ 2017
- portal wymiany danych WorkflowSBS



Jaśło 31.03.2017



Bydgoszcz 14.03.2017

Nie zabrakło też przedstawicieli Dostawców Grupy SBS: firmy KAN i Alcaplast opowiadały przybyłym o swoich najnowszych produktach i technologiach.

Każde szkolenie trwało około 3,5 h i zakończone było wspólnym lunchem. W spotkaniach wzięło udział około 200 osób.

Jakie plany szkoleniowe ma Grupa SBS na dalszą część 2017 r.?

Po serii szkoleń dla pracowników Hurtowni, chcielibyśmy nadal równie solidnie szkolić Instalatorów. Dlatego też wszystkie Hurtownie Grupy SBS które chciałyby, by ich klienci zdobyli fachową wiedzę o markach Keller, Nanopanel i Delfin, zapraszamy do kontaktu celem ustalenia szczegółowej tematyki oraz terminu.

TOMASZ TOMASSY

Menadżer Produktu – Marki Własne
tel.: 881 043 944
mail: t.tomassy@grupa-sbs.pl

PIOTR BŁASZCZYK

Doradca Techniczno-Handlowy
tel.: 600 102 779
mail: p.blaszczyk@grupa-sbs.pl



Leszno 15.03.2017



Sandomierz 30.03.2017



Stryków 22.03.2017

Integriss+ 2017



PIERWSZY KWARTAŁ 2017 ROKU JUŻ ZA NAMI. CZAS WIĘC NA KRÓTKIE PODSUMOWANIE TEGO, CO ZADZIAŁO SIĘ W INTEGRIS+ 2017, CZYLI PROGRAMIE LOJALNOŚCIOWYM GRUPY SBS.

Najpopularniejsze nagrody w Integris+ 2017

Partnerami Integris+ 2017 jest 41 ważnych branżowych producentów. Instalatorzy i firmy handlowe kupując ich produkty w Hurtowniach Grupy SBS otrzymują punkty, za które na spotkaniach organizowanych przez Hurtownię dostają nagrody.

W minionym kwartale wśród nagród największą popularnością cieszyły się elektronarzędzia – to je najczęściej chcieli zdobywać uczestnicy. Wynika to z jednej strony z faktu, że urządzenia te potrzebne są w codziennej pracy tak każdemu branżowemu fachowcowi, jak i osobie hobbystycznie zajmującej się remontami. Są więc one niezmiernie praktyczną nagrodą. Z drugiej strony – elektronarzędzia nie należą do rzeczy tanich, ale za to posłużą przez długi czas. Są więc bardzo wartościowym, ciekawym prezentem.

Spotkania w ramach Integris+ 2017

Wiele Hurtowni, chcąc jeszcze bardziej docenić współpracujących instalatorów i firmy handlowe, organizuje rozdania nagród z programu Integris+ w formie bardzo rozbudowanej. Dla przykładu: Hurtownia Jupro Taim Bis z Słupcy ostatnio zaprosiła swoich klientów na niepowtarzalny, karnawałowy bal, a Hurtownia Komfort z Leszna zabrała odbiorców na ciekawy, zimowy wyjazd w okolice Zakopanego. Integris+ to więc nie tylko same nagrody, ale i integracja branżowego środowiska.



Fot. Komfort



Fot. Jupro Taim Bis



Fot. Hydraulik

Partnerzy Programu Integris+ 2017



Trzy Hurtownie Grupy SBS „Gazelami Biznesu”

CIEŻKA PRACA I DETERMINACJA W DZIAŁANIU TO COŚ, CO ZDECYDOWANIE ZASŁUGUJE NA WYRÓŻNIENIE. ZA TAKIE WŁAŚNIE CECHY 3 FIRMY GRUPY SBS – APIS Z UJRZANOWA, AQUA Z ZIELONEJ GÓRY ORAZ KOLANKO Z CHWASZCZYNA – OTRZYMAŁY TYTUŁ „GAZELE BIZNESU”, TYM SAMYM ZOSTAJĄC ZALICZONE DO GRONA NAJDYNAMICZNIEJ ROZWIJAJĄCYCH SIĘ MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM.



Fot. AQUA

Wręczenie dyplomów potwierdzających uzyskanie tytułu odbyło się na uroczystej gali organizowanej przez dziennik „Puls Biznesu”, która odbyła się 14.03.2017 r. w Warszawie. Sam ranking „Gazele Biznesu” stworzony został natomiast przez wywiadownię gospodarczą Coface Poland, weryfikującą dane finansowe zgłoszonych przedsiębiorstw, oraz przez wspomniane pismo ekonomiczne „Puls Biznesu”.



Fot. APIS



Fot. KOLANKO

APIS

Nowy oddział

Już od czerwca 2016 r. firma APIS posiada nowy oddział, który mieści się w Garwolinie przy ul. Mazowieckiej 22. To bardzo nowoczesny budynek o pow. 2 400 m², na których eksponowany jest szeroki wachlarz produktów z branży wyposażenia łazienek i wnętrz. W swojej ofercie salon posiada również usługę projektowania łazienek i kuchni. Warto zaznaczyć, że jest to 1 z 8 oddziałów, które posiada firma APIS.



VI Targi Instalacyjno-Budowlane

W dniach 24-25.06.2017 r., w siedzibie firmy Apis w Ujrzanowie, odbędą się VI Targi Instalacyjno-Budowlane. W ich trakcie swoją ofertę będą prezentować krajowi i zagraniczni producenci. Nie zabraknie też atrakcji dla całych rodzin, które przygotowane zostaną w ramach towarzyszącego targom Festynu Rodzinnego.



JUPRO TAIM BIS



Bal karnawałowy

10.02.2017 r. Hurtownia Jupro Taim Bis z Słupcy zorganizowała dla swoich klientów bal karnawałowy. Odbył się on w domu wczasowym „Pod Strzechą” w Giewartowie. Impreza rozpoczęła się od minitargów, by wieczorem przejść w formę balu i podsumowania programu lojalnościowego Integris+ 2016.



EKOWODROL

 Politechnika Łódzka
Katedra Zarządzania

CERTYFIKAT

 **Firma
Przyjazna
Nauce**

dla
EkoWodrol Sp. z o.o.

ul. Słowiańska 13, 75-846 Koszalin

za współpracę z Politechniką Łódzką przy realizacji międzynarodowego projektu badawczego nt. zarządzania innowacjami w małych i średnich przedsiębiorstwach

Dr hab. inż. Marek Matejusz

Kierownik projektu badawczego
NCN nr 2015/17/B/H54/00988

Łódź, dnia 16.03.2017

 Katedra Zarządzania, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Łódzka
90-924 Łódź, ul. Piłsudskiego 266
Tel. 42 631 57 62, fax 42 636 28 24, e-mail: kz@info.p.lodz.pl | www.kz.wzsl.p.lodz.pl | www.p.lodz.pl
Projekt „Podjęcie oparte na okazjach do zarządzania innowacjami w małych i średnich przedsiębiorstwach” realizowany jest ze środków Narodowego Centrum Nauki na podstawie decyzji ODC/2015/17/B/H54/00988.
Dr hab. inż. Marek Matejusz | m.matejusz@p.lodz.pl | www.matejusz.pl | www.matejusz.com



„Firma Przyjazna Nauce”

Katedra Zarządzania Politechniki Łódzkiej przyznała Hurtowni Ekowodrol z Koszalina tytuł „Firma Przyjaznej Nauce”. Hurtownia otrzymała go za współpracę z Politechniką Łódzką przy realizacji międzynarodowego projektu badawczego nt. zarządzania innowacjami w małych i średnich przedsiębiorstwach. Pod certyfikatem podpisał się kierownik powyższego projektu – dr hab. inż. Marek Matejusz z Katedry Zarządzania Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej.

GRAMBET

„Diament Forbesa” i „Złoty Płatnik”

Grambet został wyróżniony w prestiżowym rankingu „Diamenty Forbesa 2017” wśród firm o przychodach 5-50 mln zł. Diamenty Forbesa to ranking polskich przedsiębiorstw najszybciej zwiększających swoją wartość w ciągu ostatnich trzech lat działalności, przygotowany we współpracy z gwarantującym silną metodologię Bisnode Polska.

Doceniając terminowość w regulowaniu zobowiązań oraz zachowanie najwyższych standardów płatniczych Grupa Euler Hermes przyznała Grambetowi certyfikat „Złoty Płatnik 2015”. Aby otrzymać ten tytuł Hurtownia musiała spełnić wszystkie rygorystyczne kryteria procesu weryfikacyjnego Programu Analiz Należności, uzyskując wysoki Wskaźnik Moralności Płatniczej (PMI), rating na poziomie powyżej CCC oraz dokonywać wszystkich zobowiązań płatniczych rzetelnie i terminowo.



W ciągu ostatniej dekady potroiliśmy sprzedaż

JAROSŁAW STACHURSKI, PREZES ZARZĄDU WILO POLSKA SP. Z O.O., ODPOWIADA NA PYTANIE, CZY POLSKI KONSUMENT ORAZ INSTALATOR SĄ GOTOWI NA INNOWACYJNE PRODUKTY GRZEWcze? OPRÓCZ TEGO W WYWIADZIE M.IN.: OCENA RYNKU BRANŻOWEGO, PROBLEM SMOGU, SIECI DIY, MARKI WŁASNE, SKLEPY INTERNETOWE ORAZ NAJŚWIEŻSZE NOWOŚCI WILO Z TEGOROCZNYCH TARGÓW.



Jarosław Stachurski, Prezes Zarządu Wilo Polska Sp. z o.o.

SBS: Jesteśmy już po pierwszym kwartale 2017 r. Jak Pan ocenia ten czas na rynku w odniesieniu do roku poprzedniego? Jak radziła sobie Państwa firma w tym czasie? Na czym skupiali Państwo swoją największą uwagę?

Jarosław Stachurski: To był w historii naszej Spółki absolutnie rekordowy pierwszy kwartał. Ale że pierwsze 3 miesiące to zazwyczaj ok. 20% całości sprzedaży rocznej, nie formułowałem na tej podstawie żadnych prognoz dla całego roku. Z moich obserwacji wynika, że popyt staje się coraz bardziej „chimeryczny”, a krótkie okresy przestają być ze sobą porównywalne. W związku z powyższym, w naszej firmie skupiamy się na zmianie sposobu zarządzania na taki, który umożliwiałby szybkie reagowanie na coraz dynamiczniej zmieniający się popyt.

Państwa produkty są innowacyjne i ekologiczne - w jakiej mierze polski rynek jest na nie gotowy?

Na polskim rynku jest ogromna grupa Klientów, którzy oczekują innowacyjnych produktów najwyższej jakości. Wśród inwestorów i osta-

tecznych użytkowników wyróżniłbym jednak tych profesjonalnych, instytucjonalnych oraz indywidualnych.

Zaryzykowałbym stwierdzenie, że wśród tych pierwszych absolutna większość oczekuje produktów klasy premium. Wśród użytkowników indywidualnych nie jest już takie oczywiste. Tu bardzo jeszcze często podstawowym kryterium jest najniższa cena.

Oferując wyłącznie produkty premium, w ciągu ostatnich 10 lat potroiliśmy sprzedaż, znacznie przekraczając 120 milionów złotych.

W naszym kraju aktualny jest problem zanieczyszczenia powietrza przez przestarzałe systemy grzewcze. Rząd Niemiec dofinansowuje gospodarstwa domowe i przedsiębiorców decydujących się na instalację nowoczesnych systemów, mówi się o wprowadzeniu podobnej polityki u nas. Czy Pana zdaniem, tego typu zmiany są u nas w najbliższym czasie realne?

Jestem w tej kwestii bardzo sceptyczny. Obawiam się, że skoro wraz z zimą temat ucichł w mediach, to usłyszymy o nim dopiero w kolejnym sezonie grzewczym, zastając problem takim, jakim był.

Smog rodzi się z... biedy. U ludzi, którzy z trudem wiążą koniec z końcem, ekologia zawsze będzie na końcu listy priorytetów. Ludzie palą miałem węglowym, starymi meblami i wszystkim, co daje się spalić, bo tak jest taniej i jest to dla nich często jedyna możliwość ogrzania się.

Potrzebne są więc kompleksowe rozwiązania działające na zasadzie kija i marchewki. Z jednej strony – mądre rozwiązania legislacyjne wprowadzające normy paliw stałych dopuszczonych do obrotu i określające minimalne standardy kotłów oraz sankcje za nie przestrzeganie tych regulacji. Z drugiej zaś – wsparcie ekonomiczne dla tych, których po prostu nie stać na bardziej ekologiczne ogrzewanie, przy czym powinno ono znacznie wykraczać poza jednorazową dopłatę do wymiany kotła. Wsparcie ekonomiczne zadziałałoby wtedy, gdyby dotyczyło kosztów modernizacji całej instalacji i gdyby w długim okresie kompensowało podwyższone koszty eksploatacji (paliwo, serwisowanie).

Niestety, w przestrzeni publicznej dyskusja w takim duchu w ogóle się nie toczy. Pojedyncze inicjatywy samorządów lokalnych nie załatwią sprawy i mam wrażenie, że podejmowane są trochę na pokaz.

Na rynku niemieckim Instalator i dostawca systemów jest ważnym ogniwem w dystrybucji produktu: a jak jest u nas? Czy Instalatorzy potrafią przekonywać swych klientów do nowoczesnych systemów grzewczych?

Uważam, że polscy Instalatorzy mają dużą wiedzę o produktach i są bardzo dobrze przygotowani do merytorycznych rozmów ze swoimi klientami-inwestorami.

Tym w czym producenci chyba mogliby bardziej wspomóc Instalatorów, są wszelkiego rodzaju szkolenia wykraczające poza produkt – zarówno te dotyczące funkcjonowania całych systemów, jak i tzw. szkolenia „miękkie” na temat sposobu przedstawiania swojej oferty, negocjacji z inwestorami itp.

Jak Wilo dociera do Instalatorów? Czy i jak ich szkoli?

Oczywiście szkolenia pozostają główną platformą naszego dialogu z Instalatorami. Przy czym, zgodnie z tym co powiedziałem wcześniej, staramy się podczas tych szkoleń coraz mniej mówić o samym produkcie. Prowadzimy szkolenia na dużych modelach funkcyjnych (ścianki szkoleniowe) pokazujące zasady działania całych instalacji, pokazujemy aplikacje ułatwiające pracę Instalatora (jak „Doradca Wilo”, gdzie można np. obliczyć opory instalacji), czy też – jak to jest w module szkoleniowym „Zlecenia z polecenia” – wymieniamy się doświadczeniami na temat sposobów pozyskiwania nowych zleceń.

Naczelną zasadą jest tu więc tworzenie rzeczywistej korzyści dla Instalatora.

Co Pan myśli na temat Marek Własnych? Jakie miejsce widzi Pan dla nich na rynku branżowym?

Marki własne dedykowane są zazwyczaj do Klientów poszukujących produktów w średnim segmencie cenowym. To stosunkowo nieduży segment rynku, ale na pewno jest i trzeba zaproponować dla niego stosowną ofertę.

U podstaw marek własnych leżał pomysł, aby produkty znanych i uznanych firm sprzedawać taniej ze względu na brak konieczności ponoszenia przez producentów kosztów reklamy i organizowania kanałów dystrybucji. W takim wypadku w marce własnej, z perspektywy Klienta „wszystko gra” (bardzo dobra jakość, a taniej).

Drugie podejście to takie, kiedy produkty najtańsze i nieznanne, podnosimy do nieco wyższego segmentu cenowego. Wtedy jednak, zazwyczaj świadomy tego faktu Klient, oczekuje dodania do takich produktów jakiegoś pakietu korzyści. Gdy mu tego nie zaoferujemy, a jedynie oczekujemy za produkt wyższej kwoty, to Klient poczuje, że coś jest nie tak.

Sieci DIY – jakie widzi Pan dla nich miejsce jeśli chodzi o sprzedaż tak specjalistycznych produktów jak Państwa? Czy w najbliższym czasie najważniejszym ogniwem sprzedaży pozostaną Hurtownie, czy jednak większa siła przeniesie się na DIY?

Z hipermarketami budowlanymi jest trochę podobnie jak z markami własnymi. Zawsze znajdują się Instalatorzy chętni do zakupów choćby części asortymentu w tym kanale dystrybucji. Ale jestem przekonany, że będzie to zdecydowana mniejszość.

Urządzenia są obecnie coraz bardziej skomplikowane, naszpikowane elektroniką, przystosowane do pracy w systemach Smart Home (inteligentny dom) i w związku z tym rośnie znaczenie wsparcia i doradztwa technicznego. A jego poziom zasadniczo odróżnia te dwa kanały sprzedaży.

W DIY-ach Instalator może kupić produkt, w hurtowni instalacyjnej powinien móc kupić rozwiązanie – kompletny, skonsultowany technicznie system.

Jeśli dodatkowo hurtownia zadba o skrócenie czasu poświęconego przez Instalatora na zaopatrzenie, pomoże mu w zminimalizowaniu ryzyka oraz w finansowaniu zakupu, to taki pakiet realnych korzyści będzie wystarczająco przekonujący, aby Instalator zaopatrywał się

w hurtowni właśnie. Jestem więc osobiście spokojny o hurtownię.

Odpowiadając na pozostałą część pytania, Wilo nie sprzedaje i nie planuje sprzedaży swoich produktów do hipermarketów budowlanych.

Siła Internetu – sprzedaż w tym kanale w naszej branży będzie rosła czy też stacjonarne punkty sprzedaży nadal będą wyżej cenione?

Obecnie Internet jest raczej kanałem konkurencyjnym dla hipermarketów budowlanych niż dla hurtowni instalacyjnych.

Hurtownie są niechętnie sprzedaży przez Internet. Uważam, że niewłaściwie stawiają problem, bo zamiast „czy to robić?” należałoby się skupić na tym „jak to robić?”, żeby zaprzęć Internet do pracy dla siebie i dla swoich Klientów-Instalatorów.

E-sklepy prowadzone przez renomowane hurtownie, z odpowiednią strukturą cen, inną dla Instalatorów, inną dla Klientów końcowych, byłyby w mojej opinii wsparciem dla Instalatorów i dobrą przeciwwagą dla sprzedaży on-line prowadzonej przez małe sklepiki, w przedziwnych czasach cenach.

Dla wielu produktów można by wprowadzić restrykcję: „produkt dostępny wyłącznie u fachowego Instalatora” i kojarzyć inwestorów z Instalatorami. Możliwość jest mnóstwo i warto o nich pomyśleć, zanim zrobią to inni.

Jesteśmy świeżo po Targach Grupy SBS i Targach ISH – jaką rolę pełnią dla Państwa imprezy targowe? Czy widzą Państwo przyszłość, czy raczej zmierzch podobnych imprez?

Wilo było jednym z pierwszych producentów, którzy zrezygnowali z udziału w ogólnopolskich targach branżowych. Policzyliśmy, że za pieniądze przeznaczone na targi jesteśmy w stanie pojechać do naszych Klientów zamiast oczekiwać, że oni przyjadą do nas na stoisko. W pierwszym roku, kiedy zrezygnowaliśmy z targów w Poznaniu, pojechaliśmy z ekspozycją i szkoleniami do 16 województw i spotkaliśmy się z ponad 3 tysiącami Instalatorów i prawie 2 tysiącami projektantów. Spędziliśmy z każdym z nich ponad 3 godziny. Ilość, długość i jakość tych spotkań potwierdziła słuszność tamtej decyzji. Poza tym taki sposób działania lepiej odzwierciedla to, jak my w Wilo myślimy: chcemy robić to, co jest wygodniejsze dla naszych Klientów.

Zupełnie innego rodzaju spotkaniem są targi organizowane przez hurtownię, jak Targi Grupy SBS. To gwarantowane odwiedziny ponad 3 tysięcy nieprzypadkowych gości, głównie Instalatorów, i okazja przekonania ich do swojej oferty dostępnej w konkretnej sieci dystrybucji, często zakończona konkretnym zamówieniem.

Jakie innowacje Wilo pokazało na Targach ISH i Targach Grupy SBS. Czy te zaprezentowane na ISH będą dostępne również w Polsce?

Wilo znane jest z przełomowych innowacji w technice pompowej, które tworzą zupełnie nowe kategorie produktów. Przypomnę pierwszą w świecie pompę sterowaną elektronicznie (Wilo-Star E), później pompę Wilo-Stratos, która ustanowiła nowy standard pomp High Efficiency (o najwyższej sprawności). Nowością pokazaną na ISH jest Stratos Maxo – pierwsza w świecie pompa typu SMART. W Polsce pompa ta wejdzie do sprzedaży w sezonie grzewczym 2017/2018.

Na targach SBS pokazaliśmy natomiast nieco mniej znaną twarz Wilo, a mianowicie urządzenia do wody zimnej i ścieków, łącząc tę prezentację z ciekawą ofertą handlową dla odwiedzających nas Klientów.

Dziękujemy za rozmowę.

Formuła targów musi być dostosowana do potrzeb branży

CZY IDEA TARGOWA UMIERA? JAK ROZWIJAJĄ SIĘ TARGI DLA BRANŻY BUDOWLANEJ I INSTALACYJNEJ? JAK DOBRZE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO IMPREZY TARGOWEJ? W KTÓRĄ STRONĘ ZMIERZAJĄ TARGI BUDMA I INSTALACJE? NA TE I WIELE INNYCH PYTAŃ ODPOWIADA TOMASZ KOBIERSKI, WICEPREZES ZARZĄDU MIĘDZYNARODOWYCH TARGÓW POZNAŃSKICH.



Tomasz Kobierski, Wiceprezes Zarządu Międzynarodowych Targów Poznańskich

SBS: Przez wiele lat po rynku krążyły głosy o śmierci idei targowej. Ostatnie lata wydają się jednak pokazywać, iż tego typu spotkania mają rację bytu, ale tylko pod warunkiem znalezienia odpowiedniej ich formuły. A Pana zdaniem, czy w Polsce jest dziś miejsce i odpowiedni klimat na tworzenie dużych, branżowych spotkań targowych?

Tomasz Kobierski: Targi poznańskie są najlepszym przykładem, że idea spotkań biznesowych przeżywa w ostatnim czasie pewnego rodzaju odrodzenie. Bezpośrednie spotkania z drugim człowiekiem stanowią bowiem przeciwagę dla różnych form komunikacji wirtualnej,

a wspomniany trend osobistych spotkań biznesowych jest doskonale widoczny w liczbie targowych gości każdego roku odwiedzających targi poznańskie. Mam tu na myśli chociażby targi Motor Show, których ostatnia edycję przyciągnęła do Poznania ponad 135 tysięcy osób, targi Polagra/Taropak (63 tysiące profesjonalistów), czy targi INSTALACJE (30 tysięcy profesjonalistów). Co roku MTP organizują ponad 80 wydarzeń targowych, z których każde ma swoją formułę dostosowaną do potrzeb wystawców i zwiedzających, jak również specyfiki rynku. Organizując targi INSTALACJE staramy się tworzyć najlepszy klimat do rozmów i spotkań biznesowych. Chcemy, aby te kilka targowych dni było prawdziwym świętem całej branży instalacyjnej. I właśnie tej idei sprzyjają podejmowane wspólnie inicjatywy, takie jak współtworzony z Grupą SBS Klub Instalatora. Ostatnia edycja targów INSTALACJE pokazała, że najlepsze efekty przyniosło jednoczesne zaangażowanie wystawców, partnerów, członków SHI, izb i stowarzyszeń oraz wsparcie ze strony mediów branżowych. Sądzę, że jest to kierunek, w którym powinniśmy iść organizując kolejne edycje.

Jak w tym kontekście wygląda temat targów dla branży budowlanej i instalacyjnej? Jakie kierunki rozwoju imprez targowych trzeba obrać, by branża uważała je za atrakcyjne?

Formuła targów o charakterze B2B powinna być jak najlepiej dostosowana do potrzeb danej branży, ponieważ są one skierowane są do konkretnych, wyselekcjonowanych grup zwiedzających. Warto spojrzeć na niemiecki rynek targowy, gdzie targi budowlane, również są rozdzielone w zależności od branży. Podobny model stosujemy na targach poznańskich. Ofertę targów BUDMA kierujemy do wykonawców – „budowlanców”, inwestorów, architektów i projektantów działających w branży budowlanej. Natomiast oferta targów INSTALACJE skierowana jest do instalatorów, inwestorów i projektantów instalacji, którzy niejako „wchodzą na budowę” w następnej kolejności. Z naszych doświadczeń wynika, że targi tylko wtedy są atrakcyjne dla branży, kiedy odpowiadają na jej potrzeby, a ich charakter i program wydarzeń towarzyszących jest dostosowany do konkretnych grup zwiedzających. Nie zapominajmy o jeszcze jednym czynniku – de facto najważniejszym – mianowicie efektywności udziału w targach, zarówno z punktu widzenia wystawcy (mają do niego dotrzeć obecni i potencjalni klienci), jak i zwiedzającego, który w ograniczonym czasie chce zapoznać się z interesującą go ofertą, możliwie wielu firm z danej branży. Do tego dochodzą jeszcze inne

czynniki. Targi powinny stwarzać okazje do zaprezentowania nowości i premier produktowych, a także stanowić miejsce dyskusji o bieżących problemach branży. Temu służyć mają tematyczne konferencje branżowe, warsztaty i panele dyskusyjne, a także rozmowy kularowe. Dodatkowo wydarzenia targowe mogą także integrować branżę poprzez zabawę. I tu dobrym przykładem są Mistrzostwa Polski Instalatorów (MPI), których kolejny finał odbędzie się podczas targów INSTALACJE 2018. Natomiast eliminacje do tych mistrzostw - „Instalacje On Tour” zostaną rozegrane, jeszcze w tym roku, w 15-stu miastach Polski.

Jak Międzynarodowe Targi Poznańskie starają się te kierunki wdrażać?

W przypadku targów INSTALACJE nieocenionymi sprzymierzeńcami w realizacji założonych celów są nasi partnerzy. Poczynając od patrona honorowego – Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa – poprzez partnera strategicznego – Polski Związek Pracodawców Hurtowni Branży Grzewczej, Sanitarnej, Instalacyjnej, Klimatyzacji i Wentylacji SHI – oraz partnerów branżowych, wśród których mamy szczęście współpracować m.in. z Krajowym Forum Chłodnictwa, Stowarzyszeniem Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych, Stowarzyszeniem Branży Fotowoltaicznej, Polskim Stowarzyszeniem Instalatorów Pomp Ciepła, Polską Organizacją Rozwoju Technologii Pomp Ciepła, Polską Izbą Biomasy, Stowarzyszeniem Polska Armatura Przemysłowa, Izbą Gospodarczą Gazownictwa, Wielkopolską Okręgową Izbą Inżynierów Budownictwa, czy Europejskim Instytutem Miedzi. Prowadzimy działania zmierzające do pozyskania profesjonalnych zwiedzających: przedstawicieli firm i hurtowni instalacyjnych, sieci handlowych i sklepów detalicznych, generalnych wykonawców oraz przedstawicieli elektrociepłowni i gazowni. Przykładem naszych działań skierowanych do zwiedzających jest także, organizowana wspólnie z hurtowniami instalacyjnymi, akcja autokarowa, której celem jest pozyskanie zorganizowanych grup targowych gości. Cieszy nas, że takie akcje przynoszą efekty. Podczas ostatniej edycji INSTALACJI na targi przyjechało ponad sto autokarów z instalatorami z całej Polski.

Wielkie znaczenie ma to, jak sami wystawcy do targowego wydarzenia się przygotowują. Czy uważa Pan, że polskie firmy odrobiły lekcję z marketingu targowego i potrafią wykorzystać targi do realizacji swoich celów?

Polskie firmy, szczególnie te, które prezentują swoją ofertę nie tylko na targach w Polsce, ale także za granicą, doskonale zdają sobie sprawę, jakie możliwości promocji daje narzędzie marketingowe jakim są targi. Wiedzą, że do targów trzeba się przygotować, zaplanować sposób prezentacji produktu czy usługi, a także zaprosić stałych klientów oraz sformułować ofertę dla nowych, potencjalnych. Wtedy całościowy efekt udziału w targach jest satysfakcjonujący. Polscy wystawcy wykazują się sporą kreatywnością, a do tego bardzo szybko się uczą, co pozwala mi zaryzykować stwierdzenie, że rynek targowy w Polsce staje się coraz bardziej dojrzały.

W naszej ocenie wiele firm wystawiając się na targach bardzo zachowawczo podchodzi do stosowania nowinek technologicznych na swoich stoiskach, a przygotowując się do wydarzenia nie sięga do pogłębionych badań rynku. Wydaje się, że firmy wolą opierać się na intuicyjnej wiedzy o rynku i na własnym doświadczeniu, niż na badaniach konsumenckich czy big data. Spytamy więc prowokacyjnie: czy w branży budowlanej jest to złe podejście?



Targi INSTALACJE 2016

Dobrym przykładem są zmiany, jakie zaszły w branży instalacyjnej. Konieczność dostosowania się do nowych przepisów Unii Europejskiej w zakresie kotłów spowodowała, że część firm musiała zmodyfikować wcześniejszy proces produkcji. Prawo rynku jest twarde i trudno z nim dyskutować. Intuicja w biznesie na pewno pomaga, ale orientacja w sytuacji panującej w branży w Polsce i na świecie jest także bardzo ważna. Dlatego wizyta na targach jest doskonałą okazją, aby zorientować się w sytuacji, porozmawiać z innymi wystawcami i zwiedzającymi lub wziąć udział w konferencjach i panelach dyskusyjnych na przykład na temat planowanych zmian w przepisach i regulacjach prawnych.

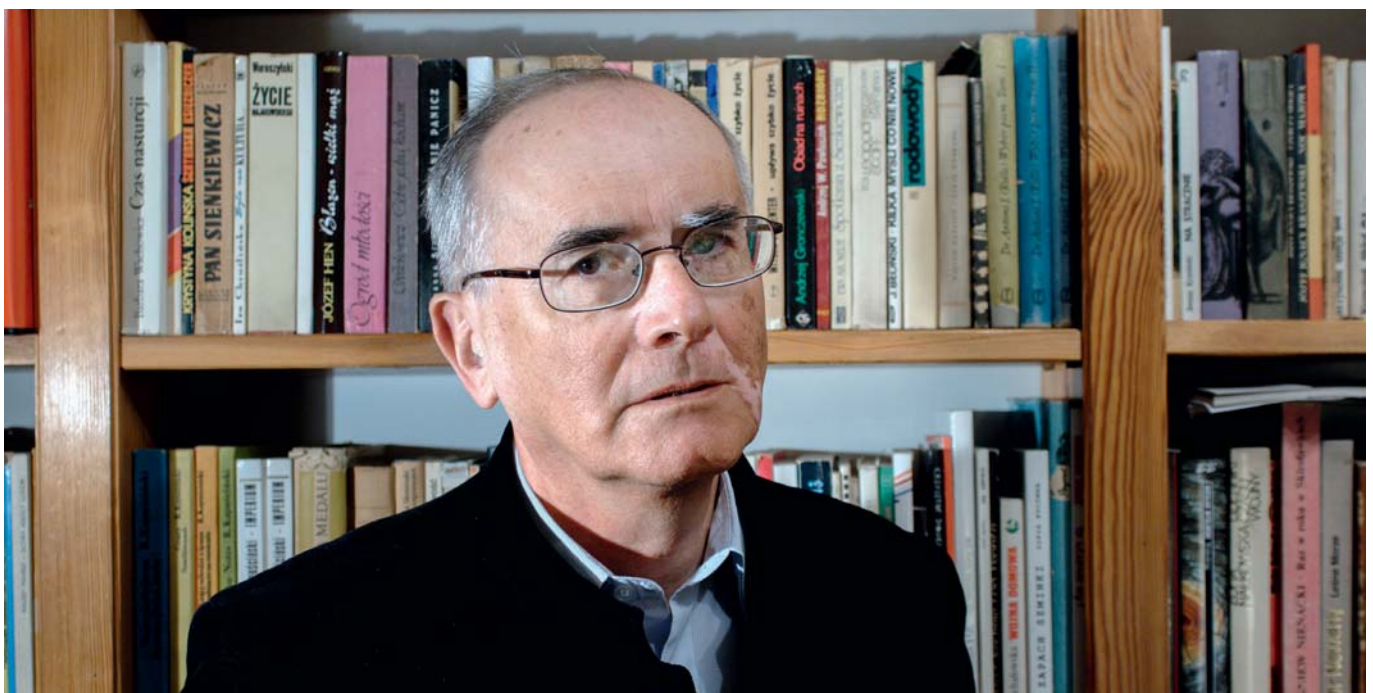
Targi Instalacje już za rok – czego możemy się spodziewać na tym wydarzeniu? Jak te dwie imprezy – Targi Grupy SBS i Targi Instalacje – się uzupełniają i jaką relację tworzą?

Znamy już datę przyszłorocznych targów INSTALACJE. Odbędą się one w terminie 23-26 kwietnia 2018. Będzie to ich 12. edycja, podczas której zapowiada się szeroka prezentacja licznych nowości i premier rynkowych. W założeniu targi INSTALACJE, organizowane co dwa lata, mają skupiać cały rynek instalacyjny: hurtownie instalacyjne, instalatorów, przedstawicieli handlu, generalnych wykonawców, jak również projektantów instalacji. Natomiast Targi Grupy SBS skupiają dostawców tej Grupy, więc oddziaływają w mniejszym zakresie, ale za to doskonale uzupełniają targowy cykl wystawienniczy.

Dziękujemy za rozmowę.

Odwrócony VAT: ryzyko, które może się opłacić

OD POCZĄTKU BR. W USTAWODAWSTWIE POLSKIM ZASZŁY KOLEJNE ZMIANY ZWIĄZANE Z PODATKIEM VAT. MECHANIZM ODWROTNEGO OBCIĄŻENIA OBJĄŁ TERAZ TAKŻE USŁUGI BUDOWLANE. O TYM, JAKI REALNY WPŁYW ZMIANY TE MAJĄ NA BRANŻĘ BUDOWLANĄ, KTO MOŻE NA NICH ZYSKAĆ, A KTO STRACIĆ NAJWIĘCEJ, ROZMAWIAMY Z RYSZARDEM KOWALSKIM, PREZESEM ZWIĄZKU PRACODAWCÓW-PRODUCENTÓW MATERIAŁÓW DLA BUDOWNICTWA.



Ryszard Kowalski, prezes Związku Pracodawców-Producentów Materiałów dla Budownictwa

SBS: Czemu ma służyć mechanizm odwróconego VAT-u, który wraz z początkiem 2017 roku zaczął dotyczyć także branży budowlanej?

Ryszard Kowalski: Zaczniemy od tego, że wśród instrumentów podatkowych VAT jest podatkiem, z którym wiąże się najwięcej oszustw. Z wielu powodów – chociażby z samej istoty tego mechanizmu, w dodatku pogłębianych przez istnienie różnych stawek tego podatku. Nie można dziwić się rządowi, że szuka sposobów aby ograniczyć te oszustwa. I ten cel rządu trzeba wspierać, bo po pierwsze nie należy tolerować nieuczciwości, a po drugie, za ten niezapłacony albo pobrany nienależny VAT płacimy wszyscy. Mam czasem wrażenie, że większość obywateli nie zauważa, że finansują oszustów. Przychody budżetowe, potrzeba zebrania określonej ilości pieniędzy są określone. W danym roku są constans – jeżeli ktoś poprzez oszustwa podatkowe nie zapłaci, to i tak te środki muszą znaleźć się w budżecie. I wtedy rozwiązania są dwa: podniesienie podatków (np. poprzez likwidację ulg, niższych stawek, itp.) albo zwiększenie długu publicznego, za który też zapłacimy. Proszę również nie bagatelizować

wielkości długu publicznego, który już dzisiaj jest niebezpiecznie wielki. Dlatego nie dziwię się i generalnie popieram wprowadzenie odwrotnego VAT-u. Ale prawda jest taka, że ten instrument ma też swoją cenę.

Jaką?

Polega to na tym, że de facto odwrócony VAT oznacza, że przedsiębiorca czasowo kredytuje budżet, w dodatku ten kredyt jest bez odsetek. Czyli swoje środki zamraża. A przypomnę jak było dotąd i jak jest nadal tam, gdzie odwrócony VAT nie obowiązuje. Na przykład: podwykonawca kupował u producenta materiały budowlane. Płacił pewną cenę, na którą składał się także podatek VAT. Potem na zlecenie głównego (generalnego) wykonawcy wykonywał określone prace, wykorzystując zakupione materiały. I za tę usługę wystawiał wykonawcy fakturę. I wykonawca płacił, choć czasem niestety nie – ale to już inny problem. W efekcie podwykonawca kupując (materiały) zapłacił VAT, a sprzedając (swoją usługę) otrzymał (w zapłacie) od wykonawcy VAT, którym zwracał sobie zapłacony VAT, a różnicę rozliczał z Urzędem Skarbowym.

Dzisiaj w przypadkach, w których obowiązuje odwrócony VAT, sytuacja się zmieniła. Tzn. podwykonawca – używając dalej tego przykładu – kupił ten materiał, zapłacił także VAT, ale wykonawcy wystawia fakturę z ceną netto, czyli bez VAT-u. I mimo że otrzymuje zapłatę, nie ma środków na sfinansowanie zapłaconego VAT-u. A przecież VAT z istoty ma być neutralny dla przedsiębiorcy. Więc co dalej? Na podstawie faktur (kupna i sprzedaży) występuje z wnioskiem do Urzędu Skarbowego o zwrot VAT-u zapłaconego. To rzeczywiście działa w sposób ograniczający możliwość oszustwa. Ale co to oznacza dla tego naszego przykładowego podwykonawcy? Mianowicie to, że on te pieniądze odzyska dopiero po 60 dniach. I to przy założeniu, że wniosek i załączniki zostały prawidłowo wypełnione i organy skarbowe nie będą miały do nich zastrzeżeń. Często więc bywa, że okres ten trwa dłużej, bo trzeba coś poprawić, bo administracja skarbowa ma uwagi itd. Czyli przez minimum dwa miesiące podwykonawca nie ma tych środków. On, tak jak powiedziałem, w tym czasie kredytuje budżet państwa. W efekcie pogarsza swoją płynność finansową. A przecież mógłby te pieniądze znowu zainwestować, a nie może, bo ich po prostu nie ma. I na tym polega istota problemu.

Czy mechanizm odwróconego VAT-u obejmuje zarówno sprzedaż materiałów, jak i świadczoną przez firmę usługę?

Dopiero teraz zacznie się powoli wyjaśniać, czy to dotyczy samych usług, czy także usługi, w którą wchodzi kupno materiałów. To się dopiero okaże w praktyce, ustawodawca tego jednoznacznie nie zapisał. W dodatku nie jestem pewien, czy odwrócony VAT zlikwiduje jedną z coraz powszechniejszych nieuczciwych praktyk. Mianowicie, jeżeli sprzedaje się klientowi okno to, zgodnie z przepisami, to okno jest obciążone 23% stawką VAT. Ale jeżeli sprzedamy mu to okno w ramach usługi (wraz z montażem), to zgodnie z przepisami, jest ona obciążona stawką 8% VAT. Tylko doszło do takiej patologii, że formalnie sprzedaje się to z usługą (montaż za 1 zł), ale sprzedawca nie zamierza wykonywać montażu tego okna. Mimo to klient jest zachwycony, bo zapłacił 8% VAT-u, a nie 23%. A potem albo za montaż zapłaci bez faktury (i bez podatku) albo zdziwi się, że fakturę za usługę montażu (już tego realnego) zakwestionuje organ skarbowy. Bo to okno, zgodnie z wcześniejszą fakturą, zostało przecież już zamontowane. I to jest przykład, który pokazuje, że ten system genetycznie prowadzi do oszustw. Oczywiście można mówić, że jakbyśmy byli społeczeństwem uczciwym, to by tego nie było. No ale niestety nie jesteśmy...

Kogo najbardziej mogą zaboląć zmiany w rozliczeniu VAT-u?

De facto może się okazać, że ten problem będzie najbardziej dotkliwy dla małych firm budowlanych, może i dla średnich. Ponieważ one mają mały kapitał, mały wolumen obrotów i dla nich każde kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy nieodzyskanego bezzwłocznie VAT-u może być kluczowe dla dalszego funkcjonowania. Ale powiem tak, jako ekonomista: odwrócony VAT jest próbą zmniejszenia ryzyka oszustw. W gospodarce, tak jak w życiu, zmniejszenie ryzyka po prostu kosztuje. Więc za nieuczciwość jednych, płacą uczeni.

Jakie sankcje grożą firmom za nieprawidłowe rozliczenie odwróconego VAT-u?

Takie jak zawsze, za wszystkie nieprawidłowości w rozliczeniach podatku. Te sankcje zostały podniesione, choć wedle mnie przesadnie. Ale jest jeden problem, którego nie należy bagatelizować. Musi być zdolność organów skarbowych do odróżnienia błędu wynikającego

z niewiedzy, niedostatecznej kompetencji itd. To oczywiście nikogo nie usprawiedliwia. Ale jednak jest różnica pomiędzy kimś, kto to zrobił bez intencji związanych z dodatkowymi, nieuprawnionymi korzyściami, a tym kto robi to z pełną świadomością, żeby nas wszystkich, czyli podatników oszukać. Tylko sprawa polega na tym, że tu nie ma ostrej granicy. To wymagałoby więc od fiskusa bardzo wnikliwego działania. Równocześnie jednak proszę pamiętać, że z uwagi na sytuację budżetu, na narastający w ekspresowym tempie dług publiczny, administracja skarbową będzie robić wszystko, aby ściągnąć jak najwięcej pieniędzy, jak najmniej z tytułu zwrotu wypłacić. Więc podejrzewam, że polityka fiskusa będzie raczej szła w kierunku zaostrzenia oceny i nakładania sankcji.

Podobno coraz częściej zdarza się, że w związku z wprowadzeniem odwróconego VAT-u polskie firmy budowlane robią zakupy w krajach ościennych...

Nie dziwię się, to jest legalne. To jest dostawa wewnątrzunijna. Wtedy oczywiście jest zupełnie inna sytuacja z VAT-em. Ale popatrzmy na fakt robienia zakupów za granicą z punktu widzenia naszego wspólnego interesu. To tam komuś rośnie sprzedaż, komuś rośnie produkcja, rosną obroty, rosną podatki i popyt na pracę – tam, a u nas nie. Mimo że te produkty można wytworzyć w kraju i mówiąc potocznie dać zarobić przedsiębiorcom, pracownikom. Wydaje mi się, że po roku funkcjonowania mechanizmu odwróconego VAT-u w branży budowlanej, potrzebna będzie taka prawdziwa analiza, która powie nam, jaka jest skala tego typu zjawisk. Nie możemy wprowadzić zakazu importu, zwłaszcza wewnątrzunijnego. Musimy na to popatrzeć w sensie naszego dobra wspólnego. Bo można powiedzieć, że jeśli tutaj spada produkcja, to zmniejsza się też liczba miejsc pracy. Potem będziemy musieli komuś ze środków publicznych wypłacać zasiłki, udzielać wsparcia itd. Czyli wydawać pieniądze. Ale to jest w tej chwili tylko teoria. To należy po prostu sprawdzić, zobaczyć, jaka jest skala zjawiska. Czy my mówimy o rzeczach marginalnych, bo liczba oszustw w sposób znaczący zmalała, a te koszty dodatkowe nie są groźne. Dlatego, w moim przekonaniu taka analiza jest konieczna.

Mówił Pan o tym, że odwrócony VAT może mieć wpływ na płynność finansową niektórych firm budowlanych. Czyli tak naprawdę pogłębić jeszcze ich problemy związane z zatorami płatniczymi.

Całe polskie budownictwo ma od lat problemy z tzw. zatorami płatniczymi. Przy czym kiedyś myślano, że wynikają one z tego, że system bankowy jest niewydolny, że przetrzymuje pieniądze, długo przelewa itd. Dzisiaj wiemy, że to jest bzdura. Problem polega na tym, że tych pieniędzy nie ma. W budownictwie bardzo częstym zjawiskiem jest wchodzenie w kontrakty z partnerami, których wypłacalność jest ograniczona. Wiadomo, część z tych firm robi to z pełną świadomością. Ale część jest w łańcuszku – żeby mogły zapłacić, ktoś im też musi zapłacić. Skala obrotów albo skala popytu jest nadmierna w stosunku do możliwości finansowych sektora budowlanego i inwestorów. Czasami tę płynność ratuje się kredytami, ale nie zawsze, bo kredyt nie jest rzeczą automatyczną i musi wiązać się z wiarygodnością kredytową firmy. Zatory płatnicze to podstawowy problem finansowy w budownictwie, który teraz dostaje dodatkowy negatywny bodziec w postaci odwróconego VAT-u. Firmy budowlane muszą zacząć poważnie analizować komu sprzedają, jaka jest pozycja danej firmy. Teraz będą wprowadzane zmiany w ustawie dotyczącej Krajowego Rejestru Dłużników – to pomoże. Jednak nie można liczyć wyłącznie na regulacje prawne. Z zatorami płatniczymi sektor budowlany musi sobie sam poradzić.

Dziękujemy za rozmowę.

SHI powołaliśmy z potrzeby lepszej komunikacji

O TYM, JAK INTEGROWAĆ BRANŻĘ INSTALACYJNĄ, O 2. KONWENCJI RYNKU GRZEWCZEGO, INSTALACYJNEGO I SANITARNEGO, O RZECZACH, KTÓRE NIE DAJĄ SPAĆ HURTOWNIKOM, O BRAKU ZAUFANIA W BRANŻY ORAZ O TYM, W CZYM NASZ BRANŻOWY RYNEK RÓŻNI SIĘ OD RYNKU FIŃSKIEGO, MÓWI TOMASZ BORUC – DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY POLSKIEGO ZWIĄZKU PRACODAWCÓW HURTOWNI BRANŻY GRZEWCZEJ, SANITARNEJ, INSTALACYJNEJ, KLIMATYZACJI I WENTYLACJI (SHI).



Tomasz Boruc, Dyrektor Zarządzający Polskiego Związku Pracodawców Hurtowni Branży Grzewczej, Sanitarnej, Instalacyjnej, Klimatyzacji i Wentylacji (SHI)

SBS: Jak z perspektywy SHI wyglądał rok 2016 w polskiej branży instalacyjnej? Był to dobry czas?

Tomasz Boruc: Żyjemy w ciekawych czasach. Wiele tradycyjnych modeli biznesowych jest kwestionowanych, bardzo szybko się zmienia. Branża reprezentowana przez członków Związku SHI poradziła sobie całkiem dobrze w obiektywnie trudnym okresie. Wydaje mi się również, że ubiegły rok uświadomił wielu uczestnikom rynku, że warto podejmować działania na rzecz poprawiania standardów funkcjonowania w branży, bo jest to korzystne dla wszystkich, nie tylko w dłuższej perspektywie czasowej.

SHI powstało m.in. po to, by integrować branżę instalacyjną. Czy po dwóch latach Waszej działalności można już mówić o sukcesach na tym polu?

Powołaliśmy Związek SHI z potrzeby lepszej komunikacji w obliczu wyzwań, przed jakimi staje branża profesjonalnego hurtu materiałów technicznych. Zaczęliśmy o tym rozmawiać i widzimy że, niezależnie od codziennego funkcjonowania na bardzo konkurencyjnym rynku, mamy tematy wspólne, których rozwiązanie pomogłoby wszystkim. 2. Konwencja Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarne, liczne rozmowy i gorące dyskusje o wyzwaniach w branży podczas niej prowadzone pokazują, że osiągnęliśmy postęp w integracji środowiska.

Jakie jeszcze wnioski płyną ze wspomnianej Konwencji?

Branża potrzebuje takich spotkań. Osobiście mam dobre doświadczenie z branży elektrycznej w której podobne Konwencje odbywają się od wielu lat i stały się już stałym i oczekiwanym wydarzeniem. Firmy dystrybucyjne z natury rzeczy są powołane do łączenia i integrowania: dostaw produktów, informacji, standardów. Jak widać, mamy kilka obszarów, w których możemy tworzyć warunki dla lepszego funkcjonowania całej branży.

Na Konwencji prezentowali Państwo stworzony na potrzeby Związku raport “Szanse i zagrożenia: co nie daje spać hurtownikowi?”. Dużo jest tych kwestii spędzających nam sen z powiek?

Badanie miało za zadanie zobiektywizowanie niektórych obiegowych opinii. Wykazało ono zbieżność opinii producentów i dystrybutorów co do roli dystrybucji.

Pokazało także kilka różnic: na przykład producenci wyżej niż dystrybutorzy postrzegają rolę dystrybucji w przekazywaniu informacji o rynku lub prezentowaniu produktów. Takie różnice w postrzeganiu są znaczące i mogą być podstawą do dyskusji pomiędzy producentami i dystrybutorami.

W rozmowach z mediami przedstawiciele SHI podkreślali często brak danych opisujących i raportujących stan faktyczny polskiego rynku instalacyjnego. Czy przedstawione badanie to kolejny krok do jego porządkowania?



2. Konwencja Rynku Grzewczego, Instalacyjnego i Sanitarnego

Badanie samo z siebie nie porządkuje niczego. Może być jednak podstawą do dyskusji i podejmowania działań porządkujących. Natomiast kolejnym zadaniem dla Związku SHI jest zbieranie informacji statystycznych o rynku. Na razie jesteśmy na etapie gromadzenia bardzo ogólnych informacji ale mam nadzieję, że osiągniemy w tym spory postęp już w tym roku.

W wywiadzie udzielonym w 2011 roku mówił Pan: *Nasz rynek potrzebuje tego samego co cała gospodarka i społeczeństwo – sprawnego zarządzania, rozsądnego prawa, dobrego systemu finansowania, sprawnego arbitrażu. Co nam jeszcze przeszkadza? Co najmniej jeszcze jeden aspekt jest wart wspomnienia i nadal daleki od ideału – brak zaufania. Coś się zmieniło w naszej branży od czasu wspomnianych słów? Jeśli tak – w którą stronę poszły zmiany?*

Bezpośrednie, osobiste spotkania między firmami są dobrą okazją do budowania zaufania. I tu osiągamy postęp. Nie możemy także zapominać, że w relacjach biznesowych oprócz zaufania osobistego bardzo ważne jest też zaufanie do instytucji albo szerzej: do systemu egzekucji prawa. Nadużycie zaufania w relacjach osobistych może je zakończyć. Z kolei nadużycie zaufania lub łamanie zasad (prawa) w relacjach biznesowych powinno być piętnowane nie tylko w środowisku, ale również egzekwowane przez system prawny. A z tym wszyscy mamy od wielu lat problem.

Przez szereg lat, jako prezes dużej branżowej sieci handlowej, stykał się Pan zarówno z rynkiem polskim, jak i fińskim. Czego możemy nauczyć się od Finów, a w czym jesteśmy od nich lepsi?

Polski rynek jest bardziej rozdrobniony i bardziej konkurencyjny niż fiński. Przez to z jednej strony jest on mniej wydajny – koszty transakcyjne przeliczane na jedną operację są wyższe, choć raczej procentowo niż w wartościach bezwzględnych – ale z drugiej strony poziom serwisu, doradztwa, spełniania niestandardowych oczekiwań klientów jest moim zdaniem u nas wyższy niż w wielu innych krajach.

Natomiast tak duże rozdrobnienie powoduje, że dystrybucja zarabia za mało, żeby inwestować w rozwój rozumiany na różne sposoby. Technologia pomaga, ale też nie jest darmowa – często nie zdajemy sobie sprawy jak dużo kosztuje to, co z pozoru jest tylko drobnym usprawnieniem komunikacji.

Czy możemy się uczyć czegoś od Finów? Jedną z kilku cech, które u Finów cenię, jest determinacja w dążeniu do celu. Mają oni na to swoje słowo „sisu”. Z drugiej strony, jeśli coś się nie udaje, to Finowie nie wpadają w panikę ale mówią: usiądźmy, zastanówmy się co robić dalej. A, poza tym, po bliższym poznaniu, okazuje się, że dość podobnie podchodzimy do życia. To bardzo sympatyczni i rozsądni ludzie.

Czy widzi Pan potrzebę rozwijania idei targów dla branży instalacyjnej, takich jak Targi Instalacje czy Targi Grupy SBS?

Każde osobiste spotkanie uczestników rynku przynosi korzyść. Wydaje mi się również, że rynek w Polsce potrzebuje dużej imprezy targowej w naszej branży. Targi Instalacje w Poznaniu po okresie stagnacji odżywają i jako Związek SHI chcemy to ożywienie przyspieszyć.

Jak przy okazji takich wydarzeń planują Państwo rozwijać strategię marki SHI?

Zamierzamy budować markę SHI poprzez konkretne działania. Związek ma kilka głównych zadań: budowanie relacji w środowisku, reagowanie na zmiany na rynku, działania na rzecz obniżania kosztów transakcyjnych w branży, wdrożenie standardu klasyfikacji wyrobów ETIM, powiększenie zakresu elektronicznej wymiany danych EDI czy wspieranie Targów Instalacje.

Jeśli te zadania będą realizowane przez SHI to nasza marka, marka dystrybucji, będzie mocna – przypomnę początek długiej nazwy SHI: Związek Pracodawców Hurtowni Branży....

Dziękujemy za rozmowę.

Grzejniki Keller

innowacyjny wymiar ogrzewania

SZYBKA I WYGODNA WYMIANA GRZEJNIKÓW BEZ KONIECZNOŚCI KOSZTOWNEGO INGEROWANIA W KONSTRUKCJĘ INSTALACJI? NIGDY WCZEŚNIEJ NIE BYŁO TO TAK PROSTE! INNOWACYJNY MODEL KELLER Z OFERTY PRODUCENTA ARMATURA KRAKÓW – DOSTĘPNY WYŁĄCZNIE W SIECI SPRZEDAŻY SBS – WYRÓŻNIA SIĘ UNIWERSALNYM, DOLNYM PODŁĄCZENIEM.



Renowacja systemu c.o., polegająca na zastąpieniu nieefektywnych energetycznie grzejników starej generacji, wykonanych z żeliwa lub stali, nowoczesnymi modelami aluminiowymi, nie musi pociągać za sobą kosztownych prac remontowych i konieczności zmiany podłączenia instalacji.

Projektanci Armatury Kraków stworzyli nowoczesne rozwiązanie z wyposażeniem kompatybilnym ze standardowymi instalacjami występującymi w naszym kraju, znacząco ułatwiając modernizację domowego ogrzewania.

– O wprowadzeniu takiej technologii do oferty w głównej mierze zdecydowało zapotrzebowanie rynku instalacyjnego na nowoczesne, estetyczne i uniwersalne podłączenia grzejników aluminiowych do instalacji grzewczej, wyprowadzonej z podłogi lub od strony ściany – tłumaczy Marek Toliński, technolog Armatury Kraków. – Dolne podłączenie nawiązuje również do ogólnej tendencji rozwiązań projektowych i technicznych sieci grzewczych,

stosowanych w nowym budownictwie. Grzejnik zasilany od dołu przez przyłącza krzyżowe proste (z podłogi) i krzyżowe kątowe (od ściany) wygląda nowocześnie, wpisując się tym samym we współczesne trendy wnętrzarskie, bazujące na minimalistycznym wzornictwie. Podczas montażu należy zwrócić uwagę na to, który króciec podłączenia dolnego jest zasilający, a który powrotny. Jest to istotne ze względu na układ rur instalacji c.o. – dodaje Marek Toliński.

Jakość i estetyka

Grzejniki Keller wykonane są z wysokiej jakości aluminium, cechującego się lekkością i trwałością. Nowością producenta Armatury Kraków jest ciśnienie na poziomie 1,6 MPa oraz moc grzewcza dla jednego członu na poziomie 110 W ($\Delta T=50$ (75 °/65°/20°C)) i 141 W ($\Delta T=60$ (90 °/70°/20°C)). Model jest wyposażony w zawór regulacyjny przystosowany do współpracy z głowicami termostatycznymi, ułatwiającymi

sterowanie temperaturą w domowej przestrzeni, a także w wyprofilowane wloty i wyloty powietrza, intensyfikujące proces oddawania ciepła przez konwekcję. Grzejnik aluminiowy Keller może być montowany zarówno w samodzielnych systemach zamkniętych, zabezpieczonych przeponowym naczyniem wzbiorczym, jak i w centralnych instalacjach grzewczych. Co istotne, jest on dostosowany do pracy w sieciach wykonanych z różnych materiałów: zarówno ze stali i tworzyw sztucznych, jak i z miedzi oraz jej stopów.

Istotną zaletą grzejnika Keller są także względy estetyczne. Dzięki możliwości dolnego podłączenia, widoczność wszelkich elementów instalacyjnych, które negatywnie wpływają na wizualną atrakcyjność wnętrza, zostaje ograniczona do minimum. Doskonale realizuje on więc założenia oszczędnego wzornictwa, wedle którego o elegancji wystroju decyduje prostota formy wyposażenia.

Precyzja w regulacji instalacji grzewczych

poznaj nowe zawory mieszające HERZ

W ODPOWIEDZI NA ROSNĄCE WYMAGANIA RYNKU, FIRMA HERZ POSZERZYŁA SWOJĄ OFERTĘ O NOWĄ GENERACJĘ ZAWORÓW MIESZAJĄCYCH: 3-DROGOWYCH (2137) ORAZ 4-DROGOWYCH (2138).

Firma Herz należy do absolutnych prekursorów polskiego rynku zaawansowanych technologii instalacyjnych. Od 27 lat systematycznie wprowadza na rynek polski szeroki asortyment nowoczesnej armatury regulacyjnej zapewniającej racjonalne, a więc oszczędne gospodarowanie energią. Warto zaznaczyć, że wszystkie produkty marki Herz wytwarzane są wyłącznie na terenie Europy.

Dla bezpieczeństwa

Przystosowane do współpracy z napędami ręcznymi i siłownikami elektrycznymi, zawory 3- i 4-drogowe (DN 15 do DN 50) zostały zaprojektowane do stosowania w instalacjach grzewczych oraz chłodzących (tzw. wody lodowej), do stałej kontroli lub re-

gulacji temperatury czynnika grzewczego lub chłodzącego.

Zawory mogą pracować jako zawory mieszające lub rozdzielające i najczęściej znajdują zastosowanie w obiegach hydraulicznych, kotłowych jako zabezpieczenie przed tzw. zimnym powrotem czynnika grzewczego.

Korpusy zaworów wykonane są z kutego mosiądzu CW602N. Odlewany metodą kokilową z mosiądzu CC754S82 element zamykający obrabiany jest mechanicznie dla nadania mu odpowiedniego kształtu - idealną gładkość uzyskuje się poprzez szlifowanie i polerowanie. Do uszczelnienia zaworów służą o-ringi wykonane z tworzywa sztucznego EPDM. Trzpienie oraz tuleje wykonano z mosiądzu CW614N, a króćce posiadają przyłącza gwintowane z gwintem wewnętrznym zgodnie z normą ISO 7-1.

Prosta niezawodność

Zawory mieszające HERZ serii 2137 i 2138 posiadają specjalnie drążone zawieradło (w postaci walca) dla uzyskania właściwej charakterystyki hydraulicznej, istotnej w trakcie regulacji.

Zawory mogą współpracować z napędami ręcznymi lub napędami elektrycznymi, obrotowymi w standardzie regulacji 3-punktowej. Oferowane zawory stanowią jedno z najnowocześniejszych rozwiązań firmy Herz w zakresie armatury regulacyjnej.

Zawory regulacyjne serii 2137 i 2138 charakteryzują się dużą niezawodnością pracy, prostotą budowy i zabudowy oraz minimalnymi wymiarami geometrycznymi. Technologia ich wykonywania pozwala na automatyzację produkcji, co oprócz wysokiej jakości wykonania pozwala uzyskać wysoką powtarzalność. Efektem końcowym są zawory o bardzo dobrych walorach użytkowych, dostępne w bardzo atrakcyjnych cenach.



Zawór trzydrogowy HERZ 2137



Zawór czterdrogowy HERZ 2138



Napęd elektryczny do zaworów trzy- i czterdrogowych HERZ

Podstawowe zalety zaworów HERZ 2137 i 2138:

- ciśnienie nominalne: 10 bar,
- temperatura pracy: $-10 \div 110^{\circ}\text{C}$,
- maksymalna, chwilowa temperatura pracy: 120°C ,
- moment obrotowy: $< 5 \text{ Nm}$,
- kąt obrotu elementu zamykającego: $0 \div 90^{\circ}$,
- medium: woda, wodny roztwór glikolu o stężeniu do 50%.

Zastosowanie: regulacja strumienia czynnika grzewczego, chłodzącego, instalacje kotłowe.

Parametry pracy napędu elektrycznego:

- moment obrotowy: 5 Nm,
- kąt obrotu elementu zamykającego: $0 \div 90^{\circ}$,
- czas pełnego otwarcia: 140 s,
- napięcie sterujące: 230 V, 50 Hz,
- rodzaj regulacji: 3-punktowa

DOMINUS

do zdalnego zarządzania systemem grzewczym Immergas

URZĄDZENIA MOBILNE TOWARZYSZĄ NAM NIEMAL PRZEZ CAŁY CZAS. KORZYSTANIE ZE SMARTFONA CZY TABLETU STAŁO SIĘ NAWYKIEM. UŻYWAMY ICH NIE TYLKO W CELACH ROZRYWKOWYCH, ALE RÓWNIEŻ DO ZAŁATWIANIA BIEŻĄCYCH SPRAW, POCZĄWSZY OD ZAKUPÓW, PRZEZ PŁATNOŚCI RACHUNKÓW, PO ORGANIZACJĘ ŻYCIA DOMOWEGO.

Zabiegani i obciążeni wieloma obowiązkami, szukamy prostych rozwiązań, które ułatwią nam codzienne funkcjonowanie oraz pomogą szybko i sprawnie koordynować wiele rzeczy w tym samym czasie.

W związku z tym zmieniają się również wymagania i oczekiwania konsumentów. Wychodząc naprzeciw potrzebom swoich użytkowników, Immergas wprowadził na rynek mobilną aplikację do zdalnego zarządzania systemem grzewczym - Dominus.

Komfort, oszczędność i bezpieczeństwo

Teraz za pośrednictwem smartfona czy tabletu, można regulować ogrzewanie według aktualnych potrzeb. Prosta i intuicyjna aplikacja pozwala na elastyczne dopasowanie ogrzewania do indywidualnego rytmu dnia czy nagłej zmiany planów. Dominus to idealne rozwiązanie dla osób, które dużo czasu spędzają poza domem, a ich tryb życia jest nieregularny. Z nową aplikacją mobilną firmy Immergas można dowolnie modyfikować temperaturę w mieszkaniu czy domu, w każdej chwili i z dowolnego miejsca na świecie.

Użytkownicy urządzeń domowych są również coraz bardziej świadomi korzyści płynących z proekologicznych i energooszczędnych rozwiązań, które są nie tylko przyjazne dla środowiska, ale również

dla rodzinnego budżetu. Z badań wynika, że każdy stopień więcej na termometrach to wzrost wydatków za energię ciepłą o ok. 5%. Tradycyjne sposoby ogrzewania domu często przyczyniają się do strat energii, wynikających ze zbędnego przegrzewania pomieszczeń lub też do dyskomfortu z powodu ich niedogrzenia. W obecnych czasach większość z nas żyje w pośpiechu, bez ściśle określonego rytmu dnia. Ustawianie z wyprzedzeniem dedykowanej temperatury dla poszczególnych pomieszczeń może być czasochłonne i problematyczne, na przykład w sytuacji nagłego wyjazdu w delegację. Aplikacja Dominus zapewnia stały dostęp do ustawień parametrów systemu i możliwość płynnej regulacji temperatury według potrzeb. Taki rodzaj sterowania instalacją grzewczą poprawia jej wydajność i ekonomiczność, dzięki czemu jest energooszczędnym rozwiązaniem przyjaznym środowisku.

Aby z dowolnego miejsca zarządzać domową instalacją grzewczą, wystarczy smartfon lub tablet, połączenie z Internetem i Modem Wi-Fi DOMINUS (łączy się z każdą domową siecią bezprzewodową i współpracuje z większością kotłów kondensacyjnych z oferty Immergas oraz z dowolnym termostatem typu ON/OFF lub sterownikiem CARV2).

Dominus to nowe możliwości:

- odczyt i zmiana aktualnego trybu pracy kotła
- sterowanie temperaturą w pomieszczeniach
- sterowanie temperaturą ciepłej wody użytkowej
- sterowanie temperaturą zasilania instalacji c.o.
- automatyczne powiadomienia o usterkach

Korzyści:

- komfort użytkowania i bezpieczeństwo
- prosta, intuicyjna obsługa, w całości w języku polskim
- pełna kontrola pracy systemu grzewczego
- większa oszczędność kosztów użytkowania



DO SPRZEDAŻY WŁAŚNIE TRAFIŁA NOWA GENERACJA KONDENSACYJNYCH KOTŁÓW GAZOWYCH KELLER WINDSOR – TO MODELE KELLER WINDSOR S.

Czym wyróżniają się kotły Keller Windsor S?

Keller Windsor S od swoich poprzedników różni się one przede wszystkim:

1. zwiększoną o 5 kW mocą na podgrzanie c.w.u. (w kotłach dwufunkcyjnych);
2. możliwością sterowania przez Internet (dzięki zastosowaniu pakietów z regulatorem Round);
3. większą wydajnością pompy obiegowej – do 0,7 bar;
4. zwiększonym przepływem c.w.u. dla $\Delta t = 30^{\circ}\text{C}$, co w połączeniu ze zwiększoną mocą daje dużo większy komfort c.w.u.;
5. zmniejszonymi gabarytami – urządzenia są płytsze, mają tylko 288 mm (poprzednia wersja – 334 mm).

Jakie są zalety użytkowo-techniczne kotłów Keller Windsor S?

Ale to nie koniec zalet, jakie posiadają nowe kondensacyjne kotły gazowe Keller Windsor S. Wśród nich znajdziemy także te poniższe.

- Najnowszej generacji wymiennik ciepła w postaci pojedynczej, spiralnie skręconej wężownicy wykonanej ze stali nierdzewnej zmniejszający ryzyko odkładania się kamienia i innych zanieczyszczeń, co pozwala na długoletnią, bezawaryjną eksploatację urządzenia.

- Palnik cylindryczny wykonany ze stali nierdzewnej, pozwalający na osiągnięcie bardzo szerokiego zakresu modulacji (od 12% mocy maksymalnej), dzięki czemu kocioł idealnie nadaje się zarówno do domów jednorodzinnych, jak i do małych mieszkań czy obiektów niskoenergetycznych.
- Nowoczesna konstrukcja palnika zapewniająca niskie zużycie gazu oraz niską emisję zanieczyszczeń – klasa NOx-5.
- W kotłach jednofunkcyjnych możliwość współpracy z zasobnikami c.w.u. dzięki wbudowanemu zaworowi trójdrogowemu.
- Możliwość dostosowania do różnego rodzaju gazu wyłącznie za pomocą parametrów serwisowych, bez fizycznej ingerencji w urządzenie.
- Bardzo cicha praca urządzenia dzięki dodatkowej izolacji dźwiękochłonnej.
- Sterowany elektronicznie wentylator z płynną regulacją obrotów oraz wysokoefektywna pompa obiegowa z automatycznym odpowietrznikiem gwarantujące oszczędność energii.
- Kompletny system zabezpieczeń pozwalający na komfortowe korzystanie z urządzenia.
- Wbudowany adapter z króćcami pomiarowymi o średnicy 60 / 100 mm.
- Wysoki komfort c.w.u. (produkcja do 25% więcej c.w.u. w stosunku do kotłów ana-

logicznej mocy) – nawet do 19 l / min dla wersji 35 kW.

- Nowoczesny, łatwy w obsłudze panel sterowania z wyświetlaczem LCD i pełną autodiagnostyką pozwalający na sprawną kontrolę pracy urządzenia.
- Protokół komunikacji Open-Therm umożliwiający dwustronną komunikację między urządzeniem a regulatorem pokojowym. W przypadku umieszczenia urządzenia w kotłowni bądź w piwnicy – użytkownik będzie mógł odczytać informację o stanie awarii czy kodzie błędów na regulatorze, bez konieczności podchodzenia do kotła.
- Możliwość współpracy ze sterownikiem stref grzewczych EvoHome, który pozwala na optymalizację pracy całego systemu grzewczego przy pomocy smartfona czy tabletu.
- Zabezpieczenie przed przekroczeniem górnej temperatury spalin (115°C) umożliwiające zastosowanie przewodów powietrzno-spalinowych wykonanych z tworzywa sztucznego.

SZCZEGÓLNE DANE TECHNICZNE KOTŁÓW KELLER WINDSOR S

| PARAMETR | JEDNOSTKA | KELLER WINDSOR S JEDNOFUNKCYJNY | | | KELLER WINDSOR S DWUFUNKCYJNY | | |
|---|-----------|--|------------|------------|----------------------------------|------------|------------|
| | | OBIEG C.O. | | | | | |
| | | 20 | 25 | 35 | 20 | 25 | 35 |
| Moc cieplna kotła przy temp. 80/60°C | kW | 2.7 ÷ 20.0 | 3.9 ÷ 24.0 | 4.1 ÷ 34.7 | 2.7 ÷ 20.0 | 3.9 ÷ 24.0 | 4.1 ÷ 34.7 |
| Obciążenie cieplne | kW | 2.8 ÷ 20.4 | 4,0 - 24,6 | 4.2 ÷ 35.6 | 2.8 ÷ 20.4 | 4,0 - 24,6 | 4.2 ÷ 35.6 |
| Sprawność użyteczna kotła przy nominalnym obciążeniu i średniej temp. wody kotłowej 70°C | % | 97.6 | 98.0 | 98.0 | 97.6 | 98.0 | 98.0 |
| Sprawność użyteczna kotła dla częściowego obciążenia i temp. Wody powrotnej 30°C | % | 107.9 | 108.7 | 109.0 | 107.9 | 108.7 | 109.0 |
| Zakres modulacji | % | 13 - 100 | 16 - 100 | 12 - 100 | 13 - 100 | 16 - 100 | 12 - 100 |
| Sezonowa efektywność energetyczna ogrzewania pomieszczeń | % | 91 | 92 | 92 | 91 | 92 | 92 |
| Klasa sezonowej efektywności energetycznej ogrzewania pomieszczeń | - | A | | | | | |
| Wytworzone ciepło użytkowe: | | | | | | | |
| - przy znamionowej mocy cieplnej P4 | kW | 20.0 | 24.0 | 34.7 | 20.0 | 24.0 | 34.7 |
| - przy 30% mocy znamionowej P1 | kW | 6.0 | 7.2 | 10.4 | 6.0 | 7.2 | 10.4 |
| Nominalne kinetyczne ciśnienie przed kotłem dla gazu: 2E-G20, 2H-G20; 2LW-G27; 2LS-G2.350; 3B/P-G30, 3P-G31 | MPa (bar) | 2000 (20); 2500 (25); 2000 (20); 1300 (13); 2800 - 3000 (28 - 30); 3000 (30); 3700 (37); 5000 (50) | | | | | |
| Maksymalne ciśnienie wody | MPa (bar) | 0,3 (3) | | | | | |
| Max temperatura pracy c.o. | °C | 95 | | | | | |
| Temperatura nastawiana standardowa | °C | 40 - 80 | | | | | |
| Temperatura nastawiana zredukowana | °C | 25 - 55 | | | | | |
| Wysokość podnoszenia przy przepływie 0 | kPa (bar) | 70 (0,7) | | | | | |
| | | OBIEG C.W.U. | | | | | |
| Moc cieplna kotła przy temp. 80/60°C | kW | - | | | 2,7 - 25,0 | 3,9 - 30,0 | 4,1 - 40,0 |
| Obciążenie cieplne | kW | - | | | 2,8 - 25,6 | 4,0 - 30,7 | 4,2 - 41,0 |
| Klasa efektywności energetycznej podgrzewania wody | - | | | | A | A | A |
| Profil obciążenia | - | | | | L | XL | XL |
| Ciśnienie wody | bar | - | | | 0,1 - 6,0 | | |
| Minimalne ciśnienie wody | l/min | - | | | 2.0 | | |
| Max przepływ wody (ogranicznik przepływu) | l/min | - | | | - | - | - |
| Zakres regulacji temp. wody | °C | 30 - 60 | | | | | |
| Przepływ wody użytkowej dla Δt = 30K | l/min | - | | | 12.0 | 14.0 | 19.0 |
| | | Parametry hydrauliczne | | | | | |
| Pojemność naczynia wzbiorczego | dm3 | 6 | | | | | |
| Ciśnienie w naczyniu wzbiorczym | MPa (bar) | 0.08±0.02 (0.8±0.2) | | | | | |
| | | Wymiary montażowe | | | | | |
| Podłączenie do przew. kominowego | mm | Koncentryczne f60/100, Koncentryczne f80/125 lub 2 x pojedyncze f80 x f80 | | | | | |
| Przyłącze wody grzewczej c.o. i gazu | cale | G3/4 | | | | | |
| Przyłącze wody użytkowej | cale | G3/4 | | | G1/2 | | |
| Wymiary gabarytowe | mm | 777 x 400 x 288 | | | | | |

Rewolucja w standardzie

zawory termostaticzne ECLIPSE

REWOLUCYJNA TECHNOLOGIA AUTOMATYCZNEJ REGULACJI PRZEPŁYWÓW JEST JUŻ DOSTĘPNA W STANDARDOWYCH KONSTRUKCJACH ZAWORÓW TERMOSTATYCZNYCH ECLIPSE.

Pierwszy raz nową generację zaworów termostaticznych z automatyczną regulacją przepływu firma IMI Hydronic Engineering zaprezentowała na targach ISH 2015 we Frankfurcie.

Ze względu na znaczne zmniejszenie wielkości wkłady zaworowe, produkowane wg opatentowanej technologii automatycznej regulacji przepływu (AFC) pod marką IMI Heimeier, są już dostępne dla wszystkich standardowych wymiarów zaworów.

Na każdą inwestycję

W wyniku tego IMI oferuje obecnie najmniejsze na rynku termostaticzne zawory grzejnikowe z automatyczną regulacją przepływu. Można je stosować zarówno w przypadku modernizacji budynków, jak i w nowym budownictwie – bez konieczności stosowania skomplikowanych obliczeń czy korzystania z regulatorów różnicy ciśnień.

Nowe termostaticzne zawory przeznaczone są do stosowania w instalacjach z podwójnym orurowaniem i pompą oraz służących do ogrzewania ciepłej wody do temperatury 120°C. Jeśli korpus zaworu jest zainstalowany na każdym urządzeniu grzewczym, to równoważenie hydrauliczne odbywa się w całym systemie.

Podstawowe zalety zaworów Eclipse:

- najmniejszy automatyczny zawór termostaticzny na rynku,
- dostępny dla wszystkich standardowych konstrukcji i wymiarów zaworów,
- możliwość bezpośredniej instalacji w grzejnikach jako wkładka zaworowa,
- doskonały do grzejników łazienkowych i dekoracyjnych,
- może być zainstalowany jako podwójna armatura przyłączeniowa na grzejnikach z wbudowanymi zaworami,
- zastosowanie takich zaworów zapewnia niezawodne, automatyczne równoważenie hydrauliczne instalacji.

Nowy produkt został przetestowany oraz certyfikowany zgodnie z normą EN 215 i zapewnia zachowanie maksymalnego przepływu, nawet przy częściowym obciążeniu – niezależnie od różnicy ciśnień.

Działa od ręki

Znajomość schematu rurociągów ani obliczenia przepływowe w celu nastawy zaworu nie są potrzebne. Nastawę można łatwo i szybko

zmieniać, obracając nasadkę z podziałką na wkładzie zaworowym.

Ten innowacyjny produkt zaprojektowany jest do ustawiania przepływu od 10 (ustawienie 1) do 150 (ustawienie 15) l/h. Zawór zapewnia cichą pracę przy różnicy ciśnień do 60 kPa, zatem można uniknąć stosowania regulatorów różnicy ciśnień, nawet w systemach znacznie rozgałęzionych.

Więcej na www.imi-hydronic.pl



Oferta majowa

O szczegóły pytaj sprzedawcę



10% TANIEJ!

Automatyczny zawór termostaticzny prosty lub kątowy Eclipse



* sugerowana cena netto sprzedaży dla instalatora

18,49 Pln

Głowica termostaticzna S



* sugerowana cena netto sprzedaży dla instalatora

23,99 Pln

Zawór termostaticzny prosty lub kątowy Calypso Exact

IMI Hydronic Engineering

Szczegóły promocji oraz regulamin akcji dostępne u sprzedawcy oraz na stronie www.imi-hydronic.pl. Dla oferty promocyjnej mają zastosowanie ogólne warunki dostaw dla partnerów handlowych IMI International.

Wiosenne promocje STIEBEL ELTRON

WRAZ Z NASTANIEM WIOSNY STIEBEL ELTRON PROONUJE SWOIM KLIENTOM WYJĄTKOWE PROMOCJE. OBJĘTE NIĄ ZOSTAŁY OGRZEWACZE POJEMNOŚCIOWE SERII PSH ORAZ OGRZEWACZE PRZEPEŁYWOWE SERII JUBILEUSZOWEJ.

Ogrzewacze pojemnościowe serii PSH

To dwa modele: PSH Universal EL oraz PSH Classic, przeznaczone do jednego lub kilku punktów poboru wody. Dostępne w szerokim wachlarzu pojemności od 30 do 200 litrów, do montażu w pionie lub w poziomie. Ze względu na estetykę, idealnie sprawdzą się na działkach, w domach, w obiektach publicznych. Kolejne dwa modele: PSH WE L/R i PSH WE-H są dodatkowo wyposażone w wymiennik ciepła do współpracy z kominkami, kotłami c.o., kotłami na pelet, ekogroszek, z solarami. Wszystkie ogrzewacze serii PSH posiadają zbiorniki dwu-

stronnie emaliowane syntetycznym szkliwem o specjalnym składzie CoPro.

Ogrzewacze przepływowe serii jubileuszowej

W promocji są 4 modele elektroniczne: PER, PEO, PEY i PEG oraz hydrauliczny PHB. Elektroniczne ogrzewacze nowej generacji oferują wybór przelączalnej mocy grzewczej 18, 21 lub 24 kW w jednym urządzeniu. Są przystosowane do bezpośredniego podłączenia do instalacji z PCV, posiadają niezbędne zabezpieczenia oraz 3-letnią gwarancję. Ale to nie koniec. 3 kwietnia wystartowała



URZĄDZENIA PEŁNE ENERGII!

W TERMINIE 01.04.-31.10.2017 r. PARTNERZY GRUPY SBS MOGĄ SKORZYSTAĆ ZE SPECJALNEJ PROMOCJI CENOWEJ NA OGRZEWACZE POJEMNOŚCIOWE I PRZEPEŁYWOWE.

wyjatkowa akcja: EkoPremia do pomp ciepła i rekuperacji. Zyskaj do 11.000 złotych. Szczegóły na www.stiebel-eltron.pl.

4 LAT
POMP CIEPŁA
STIEBEL ELTRON

EkoPremia
do pomp ciepła i rekuperacji.
Zyskaj do 11.000,- zł.



Na co zwrócić uwagę podczas wyboru ogrzewania?

KLUCZOWĄ DECYZJĄ PRZY BUDOWIE DOMU LUB JEGO MODERNIZACJI – JEST WYBÓR ODPOWIEDNIEGO OGRZEWANIA. WIĄŻE SIĘ TO Z ZAKUPEM URZĄDZENIA MAJĄCEGO SŁUżyć W DOMOWEJ INSTALACJI PRZEZ DŁUGIE LATA. ROZWAŻAJĄC ZATEM ZAKUP NOWEGO ŹRÓDŁA CIEPŁA WARTO UWZGLĘDNIĆ KILKA ISTOTNYCH CZYNNIKÓW.

Przed wszystkim należy sprawdzić dostęp do lokalnych źródeł ciepła np. do sieci gazowniczej, celem uniknięcia dodatkowych kosztów związanych z transportem czy też magazynowaniem opału, kierując się przy tym ceną nośnika energii. W ostatnim czasie istotna stała się możliwość uzyskania dofinansowania (np. z Urzędu Miasta lub z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej) na zakup urządzenia, czy też modernizację instalacji grzewczej.

Właściwa moc

Kiedy zdecydujemy się już na konkretny nośnik energii, wówczas konieczne jest ustalenie odpowiedniej mocy urządzenia – wynika ona z zapotrzebowania na ciepło. Kocioł powinien zapewniać komfort nie tylko w warunkach ekstremalnej zimy, ale również w okresach przejściowych (jesień, wiosna). Dlatego istotny jest zakres modulacji kotła. Im większy jest zakres mocy, tym łatwiej urządzenie dopasuje się do aktualnego zapotrzebowania na ciepło.

Do mieszkań i domów

Należy jednak pamiętać, że urządzenie ma nie tylko zapewnić ciepło, ale również w szybkim czasie dostarczyć ciepłą wodę. Ważny jest więc sposób przygotowywania ciepłej wody użytkowej. W domach

jednorodzinnych najlepiej sprawdza się układ z zasobnikiem c.w.u. np. jednofunkcyjny gazowy kocioł kondensacyjny ECOCONDENS GOLD PLUS, czy też ECOCONDENS CRYSTAL, natomiast w mieszkaniach wystarczający może być kocioł dwufunkcyjny, ogrzewający wodę w sposób przepływowy np. dwufunkcyjny kocioł kondensacyjny ECOCONDENS SILVER. Dobrym rozwiązaniem w miejscach o dużym zapotrzebowaniu na ciepłą wodę mogą być też urządzenia z wbudowanym zasobnikiem np. gazowy kocioł kondensacyjny ECOCONDENS INTEGRA lub ECOCONDENS SOLID.

Warto też przyjrzeć się etykietom energetycznym, na których umieszczony jest ważny parametr - efektywność energetyczna urządzeń. Dla przykładu wszystkie gazowe kotły kondensacyjne firmy TERMET S.A. należą się do klasy energetycznej A.

Dobrze wziąć pod uwagę również poniższe kryteria:

- podłączenie do przewodu kominowego,
- warunki gwarancji,
- dostępność serwisu oraz części zamiennych.

Jakie korzyści daje nam szeroki zakres modulacji?

1. Dostosowanie mocy grzewczej urządzenia do aktualnie panujących warunków, co pozwala na obniżenie w znacznym stopniu kosztów ogrzewania.
2. Wyeliminowanie efektu „taktowania” – czyli ciągłego wyłączania i włączania się kotła, co ma wpływ na wyższy komfort ciepła.
3. Płynną pracę, która zapewnia dłuższą żywotność urządzenia.
4. Możliwość pracy w małych mieszkaniach lub w obiektach o niskim zapotrzebowaniu na ciepło, bez generowania strat ciepła.

Najwyższa wydajność i rozwiązania systemowe dzięki Zehnder Comfosystems

CENTRALE WENTYLACYJNE ZEHNDER COMFOAIR Q UZYSKUJĄ LICZNE WYRÓŻNIENIA DZIĘKI BARDZO DOBREJ WYDAJNOŚCI ORAZ ŁATWEMU MONTAŻOWI I OBSŁUDZE. DO ZŁOTEGO MEDALU MIĘDZYKRAJOWYCH TARGÓW POZNAŃSKICH 2016, LIDERA INSTALACJI 2016, OSTATNIO DOŁĄCZYŁA NAGRODA IF DESIGN AWARD 2017.



▲ Montaż systemowego wymiennika glikolowego dla podniesienia sprawności układu latem i zimą.



▲ Układanie rur Zehnder Onfloor na wylewce.



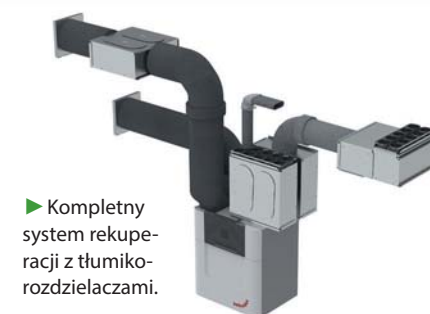
▲ Integrowanie rur Zehnder Onfloor w suficie podwieszanym.



▲ Najwyższa efektywność energetyczna central Zehnder ComfoAir Q.



▲ Rury Zehnder ComfoFresh posadowione w wylewce betonowej.



▶ Kompletny system rekuperacji z tłumikorozdzielaczami.

Centrale połączone z glikolowym gruntowym wymiennikiem ciepła ComfoFond-L Q zyskują zabezpieczenie zrównoważonej wentylacji mechanicznej również przy niższych wartościach temperatury zewnętrznej. Do budynku doprowadzane jest świeże powietrze o wstępnie uregulowanej temperaturze. Ogranicza to w znaczny sposób pobór energii na jego ogrzewanie lub schładzanie. Moduł GWC wyposażony jest w wydajną i energooszczędną pompę obiegową oraz czujnik temperatury zewnętrznej NTC.

Higiena i energooszczędność

Kompaktowa budowa i nowoczesny design to walory przyciągające wzrok. 5 lat gwarancji i wysoki poziom higieny, dzięki zamkniętemu, szczelnemu układowi wymiennika, są bardzo istotne dla bezpośredniego użytkownika. Natomiast instalatora ucieszy, że montaż możliwy

jest na ścianie lub podstawie tuż przy centrali wentylacyjnej. Kluczowym walorem systemu wentylacji jest to, że zapewnia maksymalną energooszczędność i wydajność.

Układ ten sprawdza się w domach jedno- i dwurodzinnych, jako rozsądne i korzystne uzupełnienie systemu wentylacyjnego, które umożliwia maksimum komfortu i energooszczędności.

Opisany system warto uzupełnić kanałami Zehnder ComfoPipe Plus, które posiadają wysokie właściwości termoizolacyjne (klasa szczelności do D). Prostota instalacji i lekki, paroszczelny materiał zachęcają do wykorzystania. Tym bardziej, że trójstopniowe, szczelne połączenia eliminują konieczność oklejania i sklejanie łączonych elementów. System składa się z kanału, mufy połączeniowej oraz kolana 45°. W razie potrzeby można wykorzystać adaptery do szybkiego i szczelnego podłączenia.

Zehnder Comfosystems dostarczy świeże powietrze w sposób sprawny i energooszczędny. Zapraszamy do wysyłania zapytań na adres technika@zehnder.pl oraz do kontaktu z naszymi hurtowniami partnerskimi sieci SBS!

DOSTAWCA ASORTYMENTU DLA TECHNOLOGII WODNYCH!

**OGRÓD
NAWADNIANIE**



INSTALACJE



PRZEMYSŁ



BASEN



**SPRAWDZAJ DOSTĘPNOŚĆ I
INDYWIDUALNE CENY NA NASZEJ STRONIE
INTERNETOWEJ. W SWOJEJ OFERCIE MAMY
AŻ 17.000 ARTYKUŁÓW!**



www.bevo.pl
WEBSHOP
zamawiaj on-line

 www.bevo.pl

info@bevo.pl

 Bevo Sp. z o.o.
Ul. Bukowska 16, Wysogotowo
62-081 Przeźmierowo

 +48 61 641 41 02
 +48 61 641 41 28

 hydro-s

 jason

 mega

 HYDRO-FIT



blue & green pipe

nowość w dużych średnicach

SYSTEMY INSTALACYJNE OFEROWANE PRZEZ AQUATHERM-POLSKA ULEGAJĄ CIĄGŁEMU ROZWOJOWI. WRAZ Z NIM ZMIENIAJĄ SIĘ RÓWNIEŻ OBSZARY, W KTÓRYCH PRODUKTY ZNAJDUJĄ NOWE ZASTOSOWANIE.

Dzięki innowacjom aquatherm-Polska technologie zespolonych systemów polipropylenowych mogą być stosowane w instalacjach wymagających zapewnienia dużych przepływów. Projektanci i wykonawcy

mogą teraz korzystać z rur i kształtek o średnicach 160 - 630 mm.

Wśród oferowanych rur dużych średnic na uwagę zasługują jedyne w swoim rodzaju, szczelne dyfuzyjnie, stabilizowane włóknem

szklanym rury aquatherm blue pipe MF OT (oxygen tight), obejmujące swoim zakresem również średnice 160 - 250 mm.

Rury te z uwagi na barierę antydyfuzyjną (wg DIN 4726) dedykowane są do instalacji ciepła technologicznego i centralnego ogrzewania.

„Na wymiar”

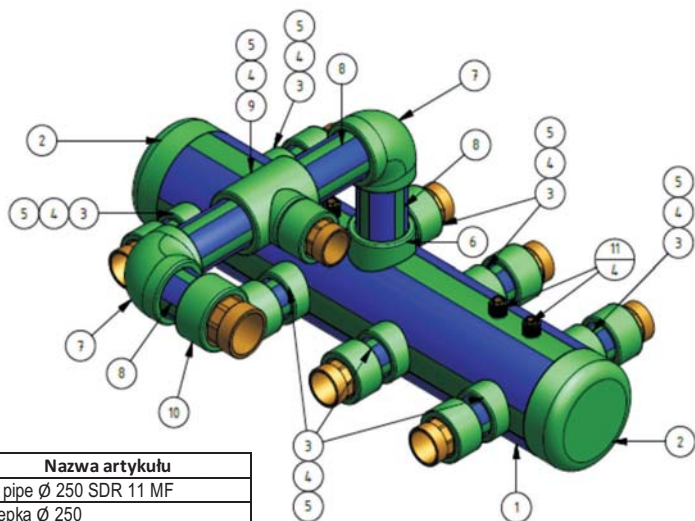
Omówione powyżej rury dużych średnic – aquatherm blue & green pipe to również podstawa budowy rozdzielaczy instalacyjnych.

Wiele przyczyn nie pozwala na etapie projektu określić szczegółów wymiarowych i konstrukcyjnych skomplikowanych elementów instalacji.

Przykładem niech będzie rozdzielacz średnicy np. 250 mm. Dla wykonawcy budowa takiego elementu stanowi wyzwanie ujęte w ramy czasowe oraz logistyczne. Niezbędne jest tu zastosowanie specjalistycznych narzędzi. Z pomocą przychodzi nowoczesna technologia.

Firma aquatherm oferuje teraz swoim klientom efektywne rozwiązania mające na celu ułatwienie i przyspieszenie wykonania systemu w zakresie dużych średnic. Po dostarczeniu specyfikacji przez wykonawcę, fabryka aquatherm zbuduje kompletny element instalacji lub rozdzielacz.

Przygotowanie elementów w trudnych warunkach budowy to już przeszłość. Przy kolejnej inwestycji, polecamy Państwu sprawdzenie systemów aquatherm-Polska. Doświadczeni pracownicy, wykorzystując profesjonalne narzędzia, wykonają dla Państwa zgodny z rygiem technologicznym niezbędny element instalacji, który zostanie dostarczony we właściwe miejsce.



| Nr. | Nazwa artykułu |
|-----|--|
| 1 | Blue pipe \varnothing 250 SDR 11 MF |
| 2 | Zasłlepka \varnothing 250 |
| 3 | Siodełko \varnothing 250-90 |
| 4 | Złącza \varnothing 90x 3" GZ |
| 5 | Blue pipe \varnothing 90 SDR 11 MF |
| 6 | Siodełko \varnothing 250-110 |
| 7 | Kolano 90° \varnothing 110 |
| 8 | Blue pipe \varnothing 110 SDR 11 MF |
| 9 | Trójnik \varnothing 110/90/110 |
| 10 | Złącza \varnothing 110x 4" GZ |
| 11 | Siodełko \varnothing 200-250 1/2" GW |

Rury tak dużych średnic znajdują zastosowanie w instalacjach wymagających zapewnienia dużych przepływów, do których należą instalacje np.: chłodnicze (woda lodowa) w klimatyzacji, coraz powszechniej występującej w budynkach biurowych, hotelowych, stanowiących też serce instalacyjne chłodni czy serwerowni.



Więcej na
www.agaflex.pl
<<http://www.agaflex.pl>>



...lepsz, bo polskie

AGAFLEX SP. Z O.O.

ul. 1 Maja 57, 26-200 Końskie

tel. +48 41 345 29 05, faks +48 41 375 35 29

e-mail: biuro@agaflex.pl





Stawiamy na bezpieczeństwo w instalacji!

NAJWIĘKSZA WARTOŚĆ DOBRZYCH INSTALACJI TKWI W NIEZAWODNOŚCI DANEGO ROZWIĄZANIA ORAZ ZAPEWNIENIU MAKSYMALNEGO POZIOMU BEZPIECZEŃSTWA. FIRMA GEBO ZDOBYŁA JUŻ UZNANIE BRANŻY DZIĘKI SWOIM ROZWIĄZANIOM.



Zaufanie wśród instalatorów Gebo zbudowało dzięki łącznikom, wyposażonym w opatentowany ponad 80 lat temu mechanizm stalowych pierścieni zaciskowych, który w połączeniu z pierścieniem uszczelniającym umożliwia wykonanie połączenia rur stalowych w prosty i ekonomiczny sposób.

Atestowane rozwiązania

Podstawowym celem każdej wykonywanej instalacji jest bezpieczeństwo i trwałość połączeń. Co warto podkreślić, firma Gebo posiada dopuszczenie do stosowania złączek zaciskowych Gebo Special w systemach przeciwpożarowych, co potwierdza certyfikat VdS. Cechą wszystkich produktów marki Gebo jest wysoka jakość ich wykonania – szczególnie istotną zaletą jest dopuszczenie do stosowania

specjalistycznych złączek i flansz na ciśnieniu wody PN16.

Poza certyfikatem VdS, złączki Gebo Special posiadają atest higieniczny PZH oraz certyfikat DVGW. Złączki produkowane są w naszym zakładzie, posiadającym certyfikat ISO 9001, zgodnie z Aprobata Techniczną wydaną przez ITB. Są sygnowane znakiem Gebo, każda wyposażona jest w instrukcję montażu oraz etykietę z numerem katalogowym i kodem EAN.

Złączki spełniają wszystkie normy i wytyczne europejskie, podlegają stałej, jednostkowej kontroli jakości, a ich zgodność z wymogami bezpieczeństwa budowlanego jest stale weryfikowana.

Szerokie zastosowanie

Grupę specjalistycznych złączek zaciskowych Gebo Special wykonanych z żeliwa ciągliwego, cynkowanego ogniowo i galwanicznie, stosuje się w celu naprawy istniejących rurociągów oraz w nowo budowanych instalacjach wodnych, ze sprężonym powietrzem lub olejem, instalacjach wody pitnej, rurociągach przeciwpożarowych, instalacjach grzewczych. Zastosowane elementy uszczelniające mogą pracować w temperaturze do 80°C i są przeznaczone do eksploatacji ciągłej, tworzą połączenia sztywne, są również odporne na rozciąganie i ściskanie. Nie wymagają gwintowania i spawania, a złączki dużych rozmiarów dla ułatwienia montażu i zaciskania wyposażone zostały w kołnierz flanszowy. Występują w rozmiarach od 3/8" do 4".

Po więcej informacji zapraszamy na stronę internetową www.gebo.com.pl oraz do kontaktu z naszymi pracownikami. Numery telefonów znajdują Państwo na stronie internetowej w zakładce Kontakt.

O GEBO SPECIAL

Dostępne typy łączników zaciskowych:

- Typy podstawowe: A, I, O, T, na zamówienie dostępne również kolana, korki, przedłużki, redukcje, rozmiary: 3/8" – 2"
- W swojej ofercie firma Gebo posiada również złączki do połączeń rurowych o niestandardowych średnicach takich jak 44,5 mm, 45 mm oraz 46 mm.



- Typy AF, IF, OF, TF. Dostępne rozmiary: 2 1/2" - 4"



Media: woda, sprężone powietrze.
Temperatura: woda pitna 25°C; woda grzewcza: do 80°C.
Ciśnienie robocze: woda PN16, sprężone powietrze PN10

ZAUFAJ DOŚWIADCZENIU!!!



Najwyższa Jakość
Pełen Profesjonalizm
80 Lat Doświadczenia
Wachlarz Rozwiązań



System zarządzania
ISO 9001:2008

www.tuv.com
ID 9105018210

Wydano dla Gebo Technika Sp. z o.o.



www.gebo.com.pl

Grupy pompowe PrimoTherm i RTA do instalacji c.o.

NOWOCZESNA INSTALACJA C.O. SKŁADA SIĘ Z WIELU PODZESPOŁÓW. WYKONUJĄC TAKĄ INSTALACJĘ, BAZUJĄC NA GRUPACH POMPOWYCH PRIMOTHERM, OGRANICZAMY LICZBĘ ODDZIELNYCH ELEMENTÓW, A TAKŻE SKRACAMY CZAS ORAZ POZIOM SKOMPLIKOWANIA MONTAŻU. UZYSKUJEMY PRZY TYM GWARANCJĘ SZCZELNOŚCI I NIEZAWODNOŚCI.

Grupy pompowe przeznaczone są do pompowania medium w instalacjach grzewczych. Grupy PrimoTherm 180-1 wyposażono w zintegrowane termometry oraz zabezpieczenia przed przepływem zwrótnym. W wersji PrimoTherm 180-2 dodatkowo zastosowano zawór mieszający do regulacji tempe-

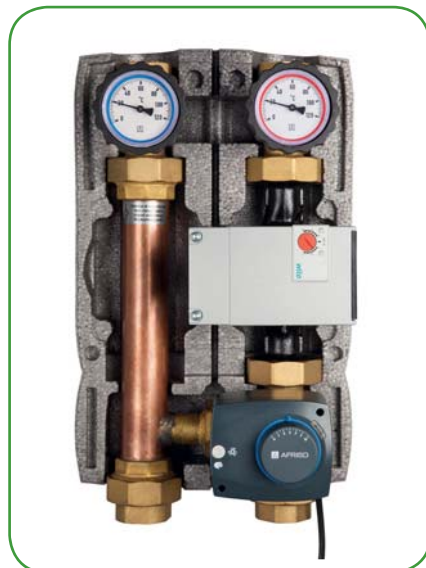
ratury zasilania instalacji. Jest to 3-drogowy obrotowy zawór mieszający, który może zostać doposażony w siłownik elektryczny ARM lub regulator stałotemperaturowy ACT. Pozwalają one na automatyczną regulację temperatury medium płynącego do instalacji.

Grupy pompowe PrimoTherm 180-3 przeznaczone są do zabezpieczenia kotła na paliwo stałe lub kotła dwupaliwowego. Zostały wyposażone w zawór temperaturowy do zabezpieczenia minimalnej temperatury medium do powrotu kotła lub ładowania zbiornika akumulacyjnego.

Wystarczą 2 lub 3 grupy pompowe PrimoTherm, połączone rozdzielaczem KSV, aby zrealizować wszystkie funkcje instalacji c.o. + c.w.u. Dzięki temu rozwiązaniu w szybki sposób uzyskamy np. zasilanie instalacji c.w.u., grzejnikowej i podłogowej wraz z regulacją, przy jednoczesnym uproszczeniu instalacji i poprawieniu walorów estetycznych samej kotłowni.

Zalety grup pompowych PrimoTherm

- wyposażone w pompę o wysokiej sprawności wraz z wtyczką elektryczną (w wersji z pompą);
- możliwość zamiany stron zasilania i powrotu;
- zintegrowane kieszenie na czujniki temperatury;
- zabezpieczają instalację przed powrotem zimnej wody do kotła (PrimoTherm 180-3 lub RTA).



Rozdzielacze KSV

W razie konieczności zastosowania kilku grup pompowych PrimoTherm w jednej instalacji, można je podłączyć za pomocą rozdzielacza KSV w wersji ze sprzęgłem hydraulicznym lub bez.

Rozdzielacze KSV umożliwiają szybkie i łatwe podłączenie dwóch, trzech lub czterech grup pompowych PrimoTherm do jednego źródła ciepła. Rozdzielają strumień wody grzewczej, w instalacji zgodnej z normą PN – EN 12828.

Rozdzielacze KSV składają się z 2, 3 lub 4 par przyłączy zasilających i powrotnych obiegów pompowych. Całość znajduje się w zdejmowanej izolacji termicznej. Wersje rozdzielaczy KSV HW wyposażone są dodatkowo w sprzęgło hydrauliczne, do rozdzielania obiegów oraz 2 przyłącza do zamontowania zaworów spustowych lub czujników temperatury. W zestawie z każdym rozdzielaczem dołączony jest również zestaw uchwytów ściennych do montażu rozdzielacza. Co istotne, przy użyciu rozdzielaczy KSV nie ma potrzeby mocowania do ściany kotłowni samych grup pompowych PrimoTherm. Zdecydowanie ułatwia i przyspiesza to montaż instalacji.

Zastosowanie grup pompowych PrimoTherm

- 180-1 – montowana gdy nie ma potrzeby żadnej regulacji na instalacji (montaż grzejników lub zbiornika na ciepłą wodę użytkową);
- 180-2 – montowana kiedy konieczna jest regulacja temperatury (np. ogrzewanie podłogowe);
- 180-3 oraz RTA – montowane gdy musimy zabezpieczyć powrót do kotła przed zbyt niską temperaturą powracającą, bądź w instalacji wyposażonej w bufor ciepła.

SYSTEMY DETEKCJI GAZÓW

ZADBAJ O SWOJE BEZPIECZEŃSTWO

PRZYKŁADOWY ZESTAW:

DETEKTOR FSD-2KM DO WYKRYWANIA METANU



CENTRALA FSC-2S1 DO WSPÓŁPRACY Z DETEKTOREM



ZAWÓR FSZ-Z6G230DN50 ODCINAJĄCY DOPŁYW GAZU



SYGNALIZATOR FSA+MODUŁ ZASILAJĄCY FZS DO PREZENTACJI STANÓW ALARMOWYCH



Nowy hydrofor Grundfos SCALA2

Idealne ciśnienie dla Twoich potrzeb

WPROWADZAJĄC NA RYNEK SCALA2 FIRMA GRUNDFOS OTWIERA NOWY ROZDZIAŁ W DOMOWYCH W PEŁNI ZINTEGROWANYCH URZĄDZENIACH DO PODNOSZENIA CIŚNIENIA.

Niedostatecznie wysokie ciśnienie wody zmieniające się w trakcie poboru, a także zmienna temperatura ciepłej wody na wylocie z kranu wywołują stres i uczucie dyskomfortu u użytkownika. Okazuje się, że powyższy problem dotyczy 80% właścicieli domów! Spowodowane jest to pogarszającymi się parametrami hydraulicznymi instalacji w trakcie eksploatacji, jak również zmiennym ciśnieniem wody zasilającej.

Staly komfort

SCALA2 zapewnia zgodnie z oczekiwaniami odbiorcy ciśnienie we wszystkich kranach o każdej porze dnia i nocy. Wystarczy tylko ustawić na panelu sterowniczym żądane ciśnienie tłoczenia zgodnie z aktualnymi potrzebami użytkownika. Punktem odniesienia jest najbardziej wrażliwy odbiornik wody (zazwyczaj prysznic), a zakres regulacji ciśnienia tłoczenia jest regulowany od 1,5 do 5,5 bar.

Poziom hałasu emitowanego w czasie pracy na poziomie 47dB, kompaktowa i zwarta budowa, i niewielkie rozmiary sprawiają, że SCALA2 może być zamontowana w dowolnym miejscu w domu.

Atuty

SCALA2 posiada szereg dodatkowych ważnych dla użytkownika funkcji a najbardziej istotne to:

- Zabezpieczenie przed suchobiegiem – szczególnie ważne podczas awarii instalacji lub podczas pracy SCALA2 jako pompa samozasysająca ze studni. Pompa wyłącza się gdy jest brak wody w korpusie pompy.
- Blokada cyklu – podczas niekontrolowanego, stałego małego wyciek, np. ciekący kran, nieszczelności urządzeń, w ustalonych odstępach czasu WC SCALA2 wyłącza się zmniejszając ryzyko szybszego zużycia się części pompy.
- Zabezpieczenie przed znacznym wzrostem lub spadkiem napięcia zasilania – pompa wyłącza się po przekroczeniu 300V lub spadku



napięcia poniżej 150 V. W zakresie od 180 do 260 V pompa pracuje na pełnej wydajności.

Stopień ochrony IPX4 i rodzaj obudowy (typ 3) sprawiają, że SCALA2 może być montowana również na zewnątrz.

SCALA2 posiada bardzo dobrą zdolność do zasysania wody – maksymalna wysokość ssania ze studni do 8m. Produkt jest produkowany zgodnie z odpowiednimi certyfikatami dotyczącymi zdrowia, bezpieczeństwa i produkcji.

Dane techniczne:

Maks. temperatura otoczenia – 55°C

Maks. Temperatura cieczy – 45°C

Maks. ciśnienie instalacji – 10 bar.

Maks. ciśnienie wlotowe – 6 bar

Maks. wysokość podnoszenia – 45 m

Stopień ochrony X4D

Tłoczona ciecz – czysta woda

Poziom ciśnienia akustycznego < 47 dB(A)

Maks. moc wejściowa (P1) – 550 W

Masa – 10 kg



ZAKRES STOSOWANIA

Maks. 3 piętra
Maks. 8 kranów



Napełnianie i uzupełnianie zładu

propozycja firmy Honeywell

ZAWORY NAPEŁNIAJĄCE W ZAMKNIĘTYCH INSTALACJACH GRZEWCZYCH SĄ OBECNE W KAŻDEJ INSTALACJI.

SPEŁNIAJĄ NIE TYLKO FUNKCJĘ NAPEŁNIANIA INSTALACJI, ALE SŁUŻĄ RÓWNIEŻ DO DOPEŁNIANIA ZŁADU, TAM GDZIE POWSTAJĄ NIESZCZELNOŚCI INSTALACJI.

Własności użytkowe zaworów napełniających wynikają z ich budowy. Każdy zawór posiada zabudowane elementy, które spełniają różne funkcje tj. odcięcie (zawór odcinający), regulację (regulator ciśnienia) oraz zabezpieczenie antyskażeniowe (zawór zwrotny). Najistotniejszym zadaniem zaworów napełniających jest kontrola ciśnienia podczas napełniania i uzupełnienia zładu. Redukcja ciśnienia wlotowego do zadanej wielkości pozwala uniknąć uszkodzeń w instalacji, mogących powstawać wskutek nadmiernego wzrostu ciśnienia podczas napełniania. Ponadto zawór redukcyjny utrzymuje stałe ciśnienie po stronie instalacji niezależnie od zmiennego ciśnienia wlotowego.

Kolejną istotną funkcją zaworów jest odcięcie przepływu w momencie osiągnięcia zadanej wartości ciśnienia w instalacji napełnianej. W instalacjach grzewczych może być stosowana woda z różnymi dodatkami poprawiającymi jej jakość, ale to powoduje konieczność doboru takiego zaworu napełniającego, który będzie spełniał wymagania odnośnie zabezpieczenia przed zanieczyszczeniem instalacji wodociągowej.

Poniżej prezentujemy krótką charakterystykę i zalecenia stosowania różnych typów zaworów napełniających. Do wyboru można zastosować trzy rozwiązania:

- instalacja wypełniona medium z 2 klasą zanieczyszczenia; w takich przypadkach zład należy zasilać poprzez zawór napełniający przy użyciu węża giętkiego i okresowo uruchamiać zaworem odcinającym zabudowanym w zaworze napełniającym. Zgodnie z regulacjami nie należy stosować tzw. automatycznego dopełniania zaworem, montując na sztywno zawór podłączony do instalacji wodociągowej. Stosowany często tego typu montaż nie jest poprawny;
- w przypadku instalacji grzewczych wypełnianych medium z 3 kategorii płynów należy zastosować zawory z zabezpieczeniem klasy CA, spełniające zalecenia normy PN-EN1717. W takich instalacjach dopuszczalne jest stosowanie zaworu napełniającego w tzw. trybie automatycznego dopełniania;
- dla instalacji z medium wzbogaconym inhibitorami powodującymi, że kategoria płynów wzrasta do 4, należy stosować zawory z zabezpieczeniem klasy BA.

Z oferty firmy Honeywell możemy zaproponować kilka modeli, które dostosowane są do wyżej wskazanych możliwości.



▲ Zespół napełniający NK295S

▲ Zawór napełniający VF06

▲ Zespół napełniający NK300S

Zawory napełniające VF06 i VF04

Zawory te przy różnicy w wykonaniu modelu posiadają podobne dane techniczne tj.:

Temperatura pracy: maks. 40°C zgodnie z DIN EN1567, chwilowo do 70°C

Ciśnienie wejściowe: maks. 16 bar

Ciśnienie wyjściowe: 0,5 do 3 bar (wersja VF06) lub 1,5 do 6 bar (VF04)

Przyłącze wejściowe R1/2" wewn./ R3/4" zewn.

Zespół napełniający NK295S

Zespół zawiera: zabezpieczenie typu CA (3 kategoria), regulator ciśnienia oraz dwa zawory odcinające.

Medium: woda bez inhibitorów, ciśnienie wejściowe: min. 1,0 bar, maks.10 bar, ciśnienie wyjściowe: 1,5 do 6 bar

Zespół napełniający NK300S

Zespół napełniający składa się z: zaworów odcinających na wejściu i wyjściu, izolatora przepływu typ BA ze spustem, wbudowanego filtra z siatką filtracyjną 0,2 mm na wlocie oraz zaworu zwrotnego, kompletnego reduktora ciśnienia.

Medium: woda z inhibitorami, ciśnienie wejściowe: min. 2,0 bar, maks.10 bar, ciśnienie wyjściowe: 1,5 do 4 bar

Niklowane złączki w instalacjach wody pitnej

zagrożenie dla zdrowia

CHCIAŁBYM ZWRÓCIĆ PAŃSTWA UWAGĘ NA TEMAT, KTÓRY W POLSCE JEST W TECHNICIE SANITARNEJ PRZEMILCZANY I LEKCEWAŻONY. SPRAWA DOTYCZY NIKLOWANIA ZŁĄCZEK MOSIĘŻNYCH, STOSOWANYCH W INSTALACJACH WODY PITNEJ.



Nikiel jest dla organizmu człowieka pierwiastkiem śladowym, niezbędnym w niewielkiej ilości. Dzielne zapotrzebowanie dla osób dorosłych wynosi około 0,3 mg i jest pokrywane przez ten pierwiastek zawarty w różnych produktach żywnościowych. Groźny w skutkach jest jego nadmiar, powstający podczas spożywania wody, czerpanej z instalacji ze złączkami niklowanymi. Skutkiem tego nad-

miaru są przede wszystkim alergie – na nikiel uczulone jest w Polsce 17% dorosłych i 8% dzieci.

Nie ma żadnej metody leczenia alergii na nikiel, jedynym zaleceniem jest jego unikanie.

- Inne niekorzystne skutki działania niklu:
- powoduje uszkodzenie błon śluzowych,



Fot. Pixabay.com

- powoduje zmiany w chromosomach i szpiku kostnym,
- może przyczyniać się do rozwoju komórek nowotworowych,
- alergia na nikiel może powodować odrzucanie implantów stomatologicznych i ortopedycznych,
- wpływa niekorzystnie na proporcje innych pierwiastków – obniża poziom magnezu i cynku.

Najwyższe dopuszczalne stężenie niklu w wodzie pitnej określa Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13.11.2015 r. (Dz. U. poz. 1989), będąca wdrożeniem dyrektywy unijnej 98/83/WE z dnia 3.11.1998 r. w sprawie jakości wody przeznaczonej do spożycia przez ludzi. Stężenie to wynosi maksimum 20 µg/l, co sytuuje nikiel w grupie najbardziej toksycznych metali (dla porównania jednoznacznie kojarzące się z zagrożeniem dla zdrowia ołów i arsen to maks. 10 µg/l).

Systemy instalacyjne ze złączkami nikielowanymi

Nikielowanie złączek w instalacjach wodociągowych dotyczy zwłaszcza części systemów rur wielowarstwowych (złączki zaprasowywane i skręcane) oraz polipropylenowych (złączki z gwintami). Złączki w tych systemach też posiadają Atesty Higieniczne, dopuszczające do montażu w instalacjach służących do przesyłania wody przeznaczonej do spożycia przez ludzi. Atest podaje, że produkt zawiera mosiądz (bez informacji o niklu).

Działania firmy KAN w sprawie nikielowania złączek

Firma KAN stosuje w swoich systemach instalacyjnych KAN-therm Push, Press i PP złączki z tworzywa PPSU (całkowicie neutralnego dla wody pitnej) oraz z mosiądzu odpornego na odcynkowanie, bez do-

datkowych powłok, który również może być bezpiecznie stosowany w instalacjach wodociągowych.

W celu wyjaśnienia sprawy nikielowania złączek podjęliśmy korespondencję z Narodowym Instytutem Zdrowia Publicznego – Państwowym Zakładem Higieny, który wydaje Atesty Higieniczne.

W piśmie z dnia 16.01.2017 PZH podaje konkretne dane dotyczące skutków nikielowania złączek oraz planowane działania w celu wyeliminowania tego procederu. PZH stwierdza, że:

- we wszelkich urządzeniach kontaktujących się z wodą do picia powłoki niklowe i niklowo-chromowe mogą być stosowane wyłącznie na powierzchniach zewnętrznych, które nie wchodzi w bezpośrednią styczność z wodą.
- kontakt powłok niklowych z wodą powoduje, że nikiel osiąga w wodzie bardzo wysokie stężenia. Testy migracji niklu wykazały, że stężenie to osiąga od 200 do 350 µg/l, co 10-15 razy przekracza normatyw (20 µg/l).
- dotychczasowe Atesty Higieniczne nie zawierały zastrzeżenia, że powłoka niklowa może być tylko na zewnątrz, gdyż uważano to za oczywiste.
- PZH deklaruje, że stosowany zapis w Atestach Higienicznych będzie brzmiał „mosiądz z zewnętrzną powłoką niklową”.

W tej sprawie ważne może się okazać wzrost świadomości zagrożeń u użytkowników instalacji, tak jak ostatnio wzrasta świadomość szkodliwości smogu. W każdym razie Inwestorom powinno dać do myślenia, czy wystarczy tylko formalne potwierdzenie możliwości stosowania produktu w postaci Atestu Higienicznego, jeśli został on wydany na podstawie niepełnych danych i wbrew intencjom Ustawodawcy.

Mgr inż. Włodzimierz Mroczek

Zestawy przyłączeniowe Ballorex

profesjonalne podłączenie

ZESTAWY PRZYŁĄCZENIOWE BALLOREX TO PRODUKT ZAPEWNIAJĄCY SZCZELNE I SZYBKE PODŁĄCZENIE ODBIORNIKÓW CIEPŁA I CHŁODU DO INSTALACJI ORAZ REGULACJĘ PRZEPŁYWU. ZESTAWY PRZYŁĄCZENIOWE BALLOREX UMOŻLIWIĄJĄ SPRAWNY MONTAŻ ZA POMOCĄ ELASTYCZNYCH POŁĄCZEŃ, NP. W OPŁOCIE ZE STALI NIERDZEWNEJ. NIE JEST TO JEDNAK ICH JEDYNA ZAleta.



Różne zestawy Ballorex łączą w sobie funkcję regulacji przepływów, odwodnienia, odpowietrzenia elastycznego przyłączenia, odcięcia przepływu oraz współpracy z systemem zarządzania budynkiem BMS. Regulacja przepływu czynnika odbywa się na zaworze regulacyjnym typu Ballorex Dynamic, Ballorex Venturi FODRV lub Ballorex DRV. Zawory regulacyjne Ballorex zapewniają dokładność przepływu $\pm 3\%$. Kolejną z zalet produktu jest możliwość zamówienia różnych wariantów zestawów pod konkretne wymagania projektu technicznego. Zestawy mogą być dostarczone z wykonaną fabrycznie odpowiednią nastawą wstępną. Oszczędność czasu i prosty montaż to najważniejsze z korzyści zestawów - Instalator montujący zestaw przyłączeniowy Ballorex, nie traci czasu na dobór poszczególnych komponentów potrzebnych do wykonania przyłączenia i zamontowania zaworu regulacyjnego. Otrzymuje skompletowany, sprawdzony ciśnieniowo produkt, co pozwala wykluczyć możliwość

Zastosowanie zestawów przyłączeniowych Ballorex

- zestawy przyłączeniowe Ballorex przeznaczone są do sprawnego podłączenia urządzeń wentylacyjnych, klimatyzacyjnych oraz grzewczych;
- zestawy mają zastosowanie w typowych instalacjach centralnego ogrzewania i wody lodowej w budynkach mieszkalnych jak i w zaawansowanych instalacjach budownictwa komercyjnego czy przemysłowego;
- zestawy znajdują zastosowanie w elementach instalacji takich jak: nagrzewnice wodne, wodne kurtyny powietrzne, klimakonwektory w instalacjach wody lodowej, centrale wentylacyjne, wytwornice wody lodowej, pompy ciepła, inne urządzenia wymagające regulacji przepływu;
- zestawy podłączeniowe są kompatybilne z urządzeniami renomowanych producentów:
 - nagrzewnice wodne i kurtyny powietrzne: Blowair, COSMO, Flowair, Sonniger, Veture Industrie, VTS Euroheat;
 - klimakonwektory: VTS Euroheat, Viessman, Verano, Systemair, Swegon, Sinclair, Sabina, Purmo, Panasonic, Midea, Fonko, Galletti, Action, Clima, Airwell, Nabilation Ventclima, Vema, Daikin, Atisa-Scrol, Buderus-BOSCH, Abatroni.

powstania niekontrolowanych przecieków. Zestawy przyłączeniowe sprawiają także, że sam proces instalacji staje się bezpieczniejszy. Podłączane urządzenia są często usytuowane wysoko w miejscach, które ograniczają pole

manewru. Dlatego zmniejszenie liczby elementów wymagających dokręcenia, nastawienia i uszczelnienia, pozwala zaoszczędzić czas, który instalatorzy muszą spędzić na miejscu budowy oraz gwarantuje szczelność połączeń.

Pompy Keller Pro Eko

Systemem
instalacyjnym
roku 2016!



WYBÓR CZYTELNIKÓW



ELEKTRONICZNE POMPY OBIEGOWE DO C.O. KELLER PRO EKO ZDOBYŁY TYTUŁ „SYSTEM INSTALACYJNY ROKU 2016” W KATEGORII POMPY!

WYRÓŻNIENIE ZOSTAŁO PRYZNANE PRZEZ CZYTELNIKÓW MAGAZYNU „SYSTEMY INSTALACYJNE”, KTÓRZY NA PRODUKT MARKI KELLER ODDALI AŻ 396 GŁOSÓW (75% WSZYSTKICH ODDANYCH W TEJ KATEGORII).

O tym, jaki produkt otrzyma wyróżnienie „System Instalacyjny Roku 2016”, decydowały wyłącznie głosy czytelników magazynu „Systemy Instalacyjne”.

Jak głosowano?

By oddać głos, każdy z nich musiał wypełnić specjalny druk-kartę pocztową, który następnie wysłał tradycyjną pocztą. Wiemy, że kosztowało to sporo wysiłku, więc tym bardziej doceniamy, że aż 396 osobom chciało się go podjąć, oddając głos właśnie na elektroniczne pompy obiegowe do c.o. Keller Pro Eko.

O laureacie

Pompy obiegowe Keller PRO Eko dostępne są w dwóch wersjach: 25-40 180 i 25-60 180. Dzięki specjalnej konstrukcji ich silnika zapewniona jest cicha praca oraz dopływ odpowiedniej ilości energii cieplnej do instalacji c.o., zarówno w dzień jak i w nocy, w zależności od parametrów panujących w instalacji. Zastosowanie nowoczesnej technologii pozwala dostosować zakres pracy urządzenia do indywidualnych wymagań użytkownika przy optymalnym zużyciu energii. Umożliwia to jego stosowanie:

- do systemów ogrzewania podłogowego (w trybie pracy CP1 lub CP2),
- w jednorurowych instalacjach grzewczych (w trybie pracy PP2),
- w dwururowych instalacjach grzewczych (w trybie pracy PP1 lub PP2).

Dane techniczne:

| | KELLER PRO ECO 25-40-180 | KELLER PRO ECO 25-60-180 |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| Maksymalny przepływ | 2,5 m ³ | 3,3 m ³ |
| Maksymalna wysokość podnoszenia | max. 4 m | max. 6 m |
| Napięcie zasilania | 220 ÷ 240 V | |
| Częstotliwość zasilania | 50/60 Hz | |
| Moc | 25 W | 45 W |
| Maksymalne ciśnienie | 10 bar | |
| Klasa ochrony | IP 42 | |
| Temperatura cieczy | min. +2°C | max. +110°C |
| Rozstaw / wymiary przyłączy | 180 mm / 1 1/2" | |
| Klasa bezpieczeństwa | Klasa I | |
| Współczynnik efektywności energetycznej | EEI ≤ 0,2 | |

Stacje zmiękczające wodę

poznaj rozwiązania Keller Family

STACJE ZMIĘKCZAJĄCE KELLER FAMILY PRZEZNACZONE SĄ DO ZMIĘKCZANIA ZARÓWNO WODY PITNEJ, JAK I UŻYTKOWEJ. Z ICH POMOCĄ MOŻNA ZAPEWNIĆ ODPOWIEDNIĄ TWARDOŚĆ WODY M.IN. W KOTŁOWNIACH WODNYCH, OBIEGACH CHŁODNICZYCH, INSTALACJACH DOMOWYCH I PRZEMYSŁOWYCH CZY W OBIEKTACH USŁUGOWYCH.

W sprzedaży znajdują się dwa modele stacji zmiękczających Keller: Family 20 o wydajności szczytowej przepływu wynoszącej 1,7 m³/h oraz Family 25 z wydajnością szczytową dla przepływu na poziomie 2,3 m³/h.

Bardzo ważną cechą obu omawianych urządzeń jest to, że ich praca kontrolowana jest przez głowicę sterującą pozwalającą na proste ustawienie parametrów pracy, dostosowanie ich do konkretnych warunków.

Istotne cechy tych produktów to także:

- prosta obsługa i bezawaryjna praca,
- niskie koszty eksploatacyjne,
- logiczne sterowanie objętościowo-czasowe,
- stała kontrola parametrów pracy urządzenia,
- wysokowydajna żywica jonowymienna,
- gwarancja 10 lat na obudowę zewnętrzną, 5 lat na butlę ze złożem, 4 lata na głowicę.



NOWOŚĆ!

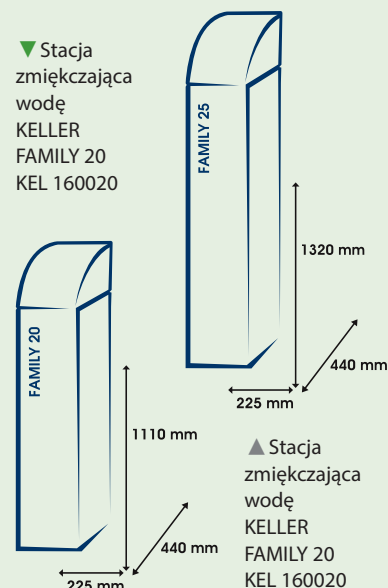
Stacje Keller Family wyposażone są w nową, niezwykle intuicyjną w obsłudze Głowicę Keller 760 z menu w języku polskim.



▲ Stacje zmiękczające wodę Keller Family

Parametry techniczne

| | FAMILY 20 | FAMILY 25 |
|---|-----------------------|-----------|
| zawartość złoża (l) | 20 | 25 |
| typ obudowy | kompaktowa | |
| pojemność zbiornika złoża (l) | 30 | 35 |
| wymiary zbiornika na złożo, śr. / wys. (cm) | 8 / 35 | 10 / 35 |
| pojemność zbiornika na sól (l) | 50 | 75 |
| zasilanie (V / Hz) | 220 - 240 / 50-60 | |
| napięcie / natężenie pracy (V / mA) | 12 / 1 000 | |
| pobór mocy (W) | 5 | |
| temperatura pracy (°C) | 2-49 | |
| ciśnienie robocze (bar) | 1,8-6 | |
| średnie zużycie soli na regenerację (kg) | 3-3,5 | 4-4,5 |
| kontrola regeneracji | wolumetryczno-czasowa | |
| wydajność szczytowa (m ³ /h) | 1,7 | 2,3 |



Nowości marki Keller

OFERTA MARKI KELLER ZOSTAŁA OSTATNIO POSZERZONA O DWA WAŻNE PRODUKTY. SĄ NIMI NACZYNNIA KELLER DO C.O. I C.W.U. ORAZ TAŚMY TEFLONOWE KELLER DO USZCZELNIANIA GWINTÓW. JAKIE SĄ ICH SZCZEGÓŁOWE CECHY?

Naczynia Keller do c.o. i c.w.u.

Naczynia Keller do c.o. i c.w.u. to urządzenia niezbędne w każdej instalacji grzewczej, chłodniczej oraz wody użytkowej. Składają się ze stalowego zbiornika, który z jednej strony posiada przyłącze do instalacji, a z drugiej strony zawór do napełniania lub upuszczania gazu. Fabrycznie naczynia napełniane są azotem do określonego ciśnienia wstępnego (jest ono zależne od przeznaczenia). I tak – dla c.o. jest to zazwyczaj 1,5 bar, dla c.w.u. – 3,5 bar. Wewnątrz zbiornika znajduje się membrana oddzielająca część gazową od medium znajdującego się w instalacji.

Zbiorniki do układów grzewczych posiadają membranę z gumy EPDM (kauczuk etylenowo-propylenowy) o odporności na temperatury do 120°C i ciągłej temperaturze roboczej do 70°C. Naczynia do wody użytkowej posiadają membranę z EPDM (kauczuk etylenowo-propylenowy) z dopuszczeniem do kontaktu z wodą przeznaczoną do spożycia i wytrzymałością na temperatury do 99°C.

Taśmy teflonowe Keller do uszczelniania gwintów

Taśmy uszczelniające Keller do połączeń gwintowanych wykonane są ze 100-procentowego PTFE – materiału niezwykle odpornego na skrajne warunki. PTFE jest trwały, nie ulega erozji, nie uwalnia do instalacji produktów rozkładu nawet w obecności silnych kwasów, zasad i rozpuszczalników. Wytrzymuje temperatury od -200°C do +260°C i ciśnienia do 30 bar. Dostępne jest 5 rodzajów taśm teflonowych Keller, których parametry przedstawione są w tabeli poniżej.

UWAGA: Taśm teflonowych Keller nie należy stosować w instalacjach zawierających związki fluoru oraz roztopione metale alkaliczne.



| KOD KATALOGOWY | NAZWA | POJEMNOŚĆ | CIŚNIENIE |
|----------------|---------------------------|-----------|-----------|
| KEL 717595 | Naczynie do c.o. Keller | 12 l | 6 bar |
| KEL 717601 | Naczynie do c.o. Keller | 19 l | 6 bar |
| KEL 717618 | Naczynie do c.o. Keller | 24 l | 6 bar |
| KEL 717625 | Naczynie do c.o. Keller | 35 l | 6 bar |
| KEL 717632 | Naczynie do c.w.u. Keller | 8 l | 10 bar |
| KEL 717649 | Naczynie do c.w.u. Keller | 12 l | 10 bar |
| KEL 717656 | Naczynie do c.w.u. Keller | 18 l | 10 bar |
| KEL 717663 | Naczynie do c.w.u. Keller | 24 l | 10 bar |

| KOD TOWARU | NAZWA TOWARU | ŚREDNICA GWINTU | ZAKRES TEMPERATUR | MAX. CIŚNIENIE |
|------------|--|-------------------|-------------------|----------------|
| KEL 501501 | Taśma teflonowa KELLER 12 m x 12 mm x 0,075 mm (0,35 g/cm ³) | do 3/4" | -200 do +100°C | 20 bar |
| KEL 501502 | Taśma teflonowa KELLER 12 m x 12 mm x 0,1 mm (0,35 g/cm ³) | do 1" | -200 do +120°C | 20 bar |
| KEL 501504 | Taśma teflonowa KELLER 12 m x 12 mm x 0,1 mm (0,70 g/cm ³) | do 1 1/4" | -200 do +180°C | 30 bar |
| KEL 501503 | Taśma teflonowa KELLER 10 m x 19 mm x 0,2 mm (0,60 g/cm ³) | od 3/4" do 2 1/2" | -200 do +160°C | 30 bar |
| KEL 501505 | Taśma teflonowa KELLER 15 m x 19 mm x 0,2 mm (0,60 g/cm ³) | od 3/4" do 2 1/2" | -200 do +160°C | 30 bar |

W zależności od wymogów instalacji, należy stosować odpowiednią taśmę Keller:

| KOD TOWARU | INSTALACJE GAZOWE | INSTALACJE WODNE | INSTALACJE SPRĘŻONEGO POWIETRZA | CWU | CO |
|------------|-------------------|------------------|---------------------------------|-----|----|
| KEL 501501 | | x | x | | |
| KEL 501502 | | x | x | x | x |
| KEL 501504 | x | x | x | x | x |
| KEL 501503 | x | x | x | x | x |
| KEL 501505 | x | x | x | x | x |



SYSTEM **KAN-therm**

Innowacyjne instalacje
wodne i grzewcze



SYSTEM
KAN-therm



KUP
AUTOMATYKĘ
SMART

za **3999 zł netto**

I ODBIERZ
**ROUTER TP-LINK
GRATIS**

DO ŁATWEJ
KONFIGURACJI
SYSTEMU



PROMOCJA PROMOCJA PROMOCJA



Zostań mistrzem konfiguracji
automatyki SMART dzięki aplikacji
SMART Control i routerowi TP-Link!

www.kan-therm.com

ISO 9001

RÓWNOWAŻENIE I REGULACJA *Ballorex*

meibes
Perfekcyjne Systemy

ZESTAWY PRZYŁĄCZENIOWE

www.meibes.pl

połączenia
elastyczne

powrót

połączenia
elastyczne

zasilanie



- Zestawy przyłączeniowe Ballorex przeznaczone są do sprawnego podłączenia urządzeń wentylacyjnych, klimatyzacyjnych oraz grzewczych.
- Regulacja przepływu czynnika odbywa się na zaworze regulacyjnym typu Ballorex Dynamic, Ballorex Venturii FODRV lub Ballorex DRV. Na zworach Ballorex Dynamic i Ballorex Venturii FODRV istnieje możliwość pomiaru i ustawienia przepływu z dokładnością $\pm 3\%$.
- Zestawy łączą w sobie funkcję regulacji przepływów w odbiornikach (nagrzewnicach, kurtynach powietrznych, klimakonwektorach itp.), funkcję odciążenia przepływu, odwodnienia, odpowietrzenia elastycznego przyłączenia oraz współpracy z systemem zarządzania budynkiem BMS.

Istnieje możliwość swobodnej konfiguracji zestawów oraz doboru pod konkretne urządzenie.

Łączniki marki EE

doskonale w każdym calu

ODLEWNIA ŻELIWA S.A. W ZAWIERCIU PRODUKUJE ŁĄCZNIKI Z ŻELIWA CIĄGLIWEGO BIAŁEGO MARKI EE. PONAD 600 TYPOWYMIARÓW ŁĄCZNIKÓW Z PRZEZNACZENIEM DO STOSOWANIA W INSTALACJACH WODNYCH, CENTRALNEGO OGRZEWANIA, PAROWYCH, P.POŻ I INSTALACJACH GAZOWYCH.



Łączniki z żeliwa ciągliwego białego

Produkowane przez Odlewnię Żeliwa w Zawierciu łączniki z żeliwa ciągliwego białego marki EE spełniają wymagania norm: PN-EN 10242 i ISO 49. Przeznaczone są do pracy przy najwyższych dopuszczalnych ciśnieniach roboczych i zakresach temperatur. Zakres wymiarowy łączników: ¼ - 4. Cechuje je wysoki standard jakościowy, czyli odpowiednia gładkość powierzchni, stabilność wymiarowa, odpowiednia twardość, plastyczność i wytrzymałość, odporność na uszkodzenia mechaniczne, na zmiany ciśnienia temperatury. Posiadają możliwość stosowania w instalacjach wewnątrz i na zewnątrz budynków, łatwość dokonywania przeróbek instalacji i nieniszczącego demontażu.

Dzięki zastosowaniu żeliwa ciągliwego białego oraz wysokiej jakości wykonania odbiorca otrzymuje niezwykle trwałe i solidny produkt.

Komplety do połączeń pomp



Oprócz standardowych łączników Odlewnia Żeliwa produkuje specjalistyczne łączniki żeliwne m.in. komplety (półrubunki) marki EE z żeliwa ciągliwego białego do połączeń pomp.

Komplety nr 615 przeznaczone są do połączeń pomp obiegowych i cyrkulacyjnych oraz innych urządzeń hydraulicznych wymagających demontażu.

Stosowane są w przemysłowych instalacjach ciepłych, wodnych instalacjach grzewczych, cyrkulacyjnych, wentylacyjnych, klimatyzacyjnych, chłodzących oraz do pompowania wody w instalacjach przemysłowych, w gospodarstwach domowych, ogrodowych itp.

Jeden komplet składa się z:

- dwóch końcówek nakrętnych nr 51 or/372 or z gwintem wg PN-ISO 7-1
- dwóch nakrętek kapturowych nr 52/374 z gwintem G wg PN-ISO 228-1

Każdy komplet zapakowany jest w woreczek foliowy i kartonowe pudełko, oznakowany etykietą.

Oznaczenie: np.: 615 – 1 x 1 ½

(br kompletu – gwint końcówki x gwint nakrętki)

| | KOŃCÓWKA 51 or/372 or GWINT Rp | NAKRĘTKA 52/374 GWINT G | DO ZASTOSOWANIA Z USZCZELKAMI D ZEWN./D WEWN. |
|---------------|--------------------------------------|-------------------------------|---|
| 615 – ¾ x 1 ¼ | Rp ¾ | G 1 ¼ | 38/27 |
| 615 – 1 x 1 ½ | Rp 1 | G 1 ½ | 44/32 |
| 615 – 1 ¼ x 2 | Rp 1 ¼ | G 2 | 55/42 |

Dobór grubości i materiałów na uszczelki zależy od zastosowania (przesyłany czynnik, temperatura). Zarówno uszczelki jak i inne środki uszczelniające do gwintów powinny spełniać wymagania przepisów i norm odpowiednich do typów instalacji.

Montaż

Półrubunek nakręcić na gwint zewnętrzny instalacji z uszczelnieniem (połączenie: łącznik – gwint instalacji), następnie połączyć go z króćcem pompy obiegowej z uszczelnieniem uszczelką (połączenie: nakrętka – króciec pompy z gwintem zewnętrznym).

Zalety półrubunków do pomp marki EE:

- wysoki standard jakościowy (odpowiednia gładkość powierzchni, stabilność wymiarowa),
- odpowiednia twardość, plastyczność, wytrzymałość,
- odporność na uszkodzenia mechaniczne, na zmiany ciśnienia i temperatury,
- bezinwazyjny montaż i demontaż za pomocą podstawowych narzędzi monterskich.

**Dobry
ma wybór
znaczenie**



PRANDELLI
P O L S K A

www.prandelli.pl

ROTAMETR MAGNETYCZNY



- o zawsze czyste szkiełko, odizolowane od wszelkich płynów
- o w razie uszkodzenia szkiełka, nie występuje zagrożenie zalania pomieszczenia
- o możliwość napełniania instalacji mieszankami glikolowymi
- o dopuszczalna temperatura pracy nawet powyżej 90°C
- o rozwiązanie chronione w Urzędzie Patentowym

• SYSTEMY INSTALACJI SANITARNYCH Z TWORZYW SZTUCZNYCH •

• OGRZEWANIE PODŁOGOWE • ROZDZIELACZE •

System centralnego odkurzenia

Hide-A-Hose
Central Vacuum Systems

*waż dostępny
na wyciągnięcie ręki!*

FIRMA TOP VAC, KTÓRA MA PRZYJEMNOŚĆ ZAPREZENTOWAĆ PAŃSTWU TO REWELACYJNE ROZWIĄZANIE, DYSPONUJE SZEROKIM WYBOREM JEDNOSTEK CENTRALNYCH KANADYJSKIEGO PRODUCENTA NUERA AIR, DEDYKOWANYCH DLA TEGO RODZAJU SYSTEMU.

Wysokiej jakości kanadyjskie odkurzacze Saniflo oraz własnej marki GREENline w połączeniu z kompletnymi zestawami materiałów instalacyjnych renomowanej marki Vaculine dostępne są w atrakcyjnych pakietach promocyjnych w sieciach sprzedaży hurtowni SBS!

Nowoczesne gniazdo HAH już w sprzedaży!

Obecnie dostępne gniazdo zostało poprawione stosunku do pierwotnego modelu pod względem ergonomii oraz szczelności. Dzięki udoskonaleniu nowe gniazdo HAH jest mniejsze od poprzedniego aż o 38%. Wyróżnia się nowoczesnym designem oraz solidną konstrukcją, a przy tym jest łatwe i wygodne w użyciu. Wystarczy jedynie podnieść



kłapkę, wyciągnąć pożądaną długość węża, zablokować go, następnie podłączyć rękojeść z rurą i uruchomić przyciskiem jednostkę.

Niezawodna i prosta w montażu instalacja

Montaż instalacji Hide a Hose polega w głównym stopniu na odejściu od gniazda pętlą instalacyjną, utworzoną maksymalnie z 4 specjalnych, łagodnych łuków HAH 90°. Pętla w razie potrzeby może zawierać łuki 45° lub 22°. Powinna być ona dłuższa o 10% niż sam



System HAH – wygoda ma ogromne znaczenie

- Swoboda w przemieszczaniu się podczas sprzątania bez konieczności noszenia węża standardowego.
- Dostępne węże o różnej długości 9 m – 18m mogące obsłużyć powierzchnie nawet do 200 m².
- Wystarczy przytknąć dłoń końcówkę węża żeby automatycznie schował się z powrotem do gniazda.
- Jedno gniazdo HAH jest w stanie zastąpić kilka gniazd tradycyjnych.
- Oszczędność miejsca wynikająca z braku potrzeby zwijania i odkładania tradycyjnego węża.
- Na wyposażeniu znajduje się także materiałowy pokrowiec na wąż HAH zabezpieczający przed uszkodzeniem mebli oraz podłóg.

wąż, aby mógł się on w całości swobodnie do tej pętli schować.

Informację na temat promocji jednostek centralnych Saniflo oraz proponowanego systemu znajdują Państwo w Programie Partnerów SBS.

W sprawach montażu systemu HAH można kontaktować się z naszą infolinią TopVac pod numerem 61 8177 043.

www.topvac.pl, www.saniflo.pl



Armatura
typu press



Armatura czasowa – oszczędne rozwiązanie do łazienek publicznych



Bateria pisuarowa
BCH 098L

- klasa przepływu 1.5 l
- możliwość regulacji czasu wypływu wody w zakresie 5-8s
- możliwość regulacji strumienia wody



Bateria natryskowa
podtynkowa **BCH 048L**

- możliwość regulacji czasu wypływu wody w zakresie 30s ±8



Bateria umywalkowa
BCH 028L

- regulacja czasu wypływu wody w zakresie 15s ±6
- aerator z zabezpieczeniem antykradzieżowym
- możliwość regulacji strumienia wody

BATERIE CZASOWE TYPU PRESS:

- głowice z zamknięciem czasowym
- łatwe do utrzymania czystości
- ProECO



Mieszacz termostatyczny
centralny **BCH 1X3T**

- regulacja temperatury w zakresie 30-65° C
- możliwość podłączenia do:
 - * 4 baterii natryskowych
 - * 6 baterii umywalkowych

BATERIA SENSOROWA:

- bezdotykowa obsługa sprawia, że na korpusie nie osadzają się brud, bakterie i zarazki
- ProECO



Bateria sensorowa
BCH 029R

- regulacja temperatury na korpusie
- napowietrzenie strumienia wody

Nowości marki Delfin

PRODUKTY DELFIN SĄ STAŁE UDOSKONALANE. W OSTATNIM CZASIE SPORE ZMIANY WPROWADZILIŚMY M.IN. W ZESTAWACH PODTYNKOWYCH DO WC DELFIN A101. POSZERZAMY TEŻ OFERTĘ LINII DELFIN RIVIA O BATERIE UMYWALKOWE DELFIN RIVIA Z OBROTOWĄ WYLEWKĄ.



ZESTAWY PODTYNKOWE DO WC DELFIN A101

Zmiany w zestawach podtynkowych do WC Delfin A101 dotyczą przede wszystkim ramy montażowej, rękawa, uchwytu kolana odpływowego, mechanizmu spłukującego, ramki przycisku oraz kolorystyki ramy. Sprawdź, co dokładnie się zmieniło.

- **Ramka montażowa i rękaw.** W ramce rękawa zostało zmienione jego mocowanie do zbiornika. Montaż odbywa się poprzez zatrzasknięcie w otworach, co znacznie przyspiesza czas instalacji. Ramki dostępne w zestawie umożliwią montaż systemu Delfin A101 w zabudowie ciężkiej i lekkiej z płyt kartonowo-gipsowych.

- **Przesuwany uchwyt kolana odpływowego.** Nowa konstrukcja uchwytu kolana odpływowego ułatwia jego montaż. Kolano można przesuwając w poziomie i ustawiać jego głębokość w stosunku do ramy w ośmiu położeniach do 93 mm. Jest o wiele łatwiejsze do podłączenia różnych rodzajów muszli klozetowych, które wymagałyby bardziej złożonych działań podczas instalacji.

- **Nowy mechanizm spłukujący.** Nowa seria modułów wyposażona jest w przeprojektowany mechanizm spłukujący montowany pomiędzy zaworem spustowym a przyciskiem. Dzięki pomysłowemu systemowi mechanizm jest stabilnie zamocowany w zbiorniku. W celu zminimalizowania hałasu przycisku podczas spłukiwania, śruby stykające się z przyciskiem wyposażono w miękkie kołnierze, które absorbują wstrząsy generowane przez naciśnięcie przycisku.

- **Innowacje ramki przycisku.** Przycisk i jego system mocowania do zbiornika przeszły znaczącą modernizację. Wszystko jest tak skonstruowane, że instalacja jest szybsza i prostsza bez użycia narzędzi. Dzięki poszczególnym elementom tłumiącym przycisk pracuje cicho i jest lepiej zamocowany do ściany.

- **Kolor ramy montażowej** – czarny.



BATERIE UMYWALKOWE DELFIN RIVIA

Rivia to najbogatsza seria łazienkowa dostępna w marce Delfin (7 rodzajów baterii + dwie deszczownice). Ale nam cały czas mało! Dlatego poszerzamy ofertę linii Delfin Rivia o baterie umywalkowe Delfin Rivia z obrotową wylewką. Ich klasyczny styl, ponadczasowy design oraz miękka linia sprawiają, że doskonale odnajdą się one w zarówno klasycznych, jak i nowoczesnych łazienkach.

Cechy baterii umywalkowych Delfin Rivia z obrotową wylewką

Dzięki wysokiej jakości surowców oraz bezwzględnie przestrzegany standardom produkcji baterie umywalkowe Delfin Rivia z obrotową wylewką dają gwarancję długiego, bezawaryjnego użytkowania.

Pozostałe cechy wyróżniające opisywane produkty to:

- wykończenie: chrom
- głowica ceramiczna: 35 mm
- typ baterii: stojąca
- typ mieszacza: jednouchwytowy
- zasięg wylewki: 151 mm
- wysokość korpusu: 115 mm
- klasa przepływu: A
- grupa akustyczna: I
- wężyki przyłączeniowe: M10 x 3/8"; 35 cm długości
- gwarancja: 5 lat
- Produkty nie są wyposażone w korek automatyczny.

Opis wszystkich produktów z serii Delfin Rivia znajduje się na stronie:
www.grupa-sbs.pl/delfin/baterie/delfin-rivia.



Szeroka oferta misek

Rimfree®



EGO
nr kat. K13122



EGO
nr kat. K13020



LIFE!
nr kat. M23120



TRAFFIC
nr kat. L93120



MODO
nr kat. L33120



STYLE
nr kat. L23120



NOVA PRO
nr kat. M33123



NOVA PRO
nr kat. M33120



NOVA PRO BEZ BARIER
nr kat. M33520



NOVA PRO
nr kat. M33220



STYLE
nr kat. L29020

www.rimfree.pl

REWOLUCYJNE, ORYGINALNE, CZYSTE I EKOLOGICZNE. BEZ RANTU, BEZ KOŁNIERZA, BEZ ŚCIEMY. ODKRYJ GENIALNE RIMFREE® ELIMINUJĄCE NA ZAWSZE PROBLEM BRUDU GROMADZĄCEGO SIĘ POD KOŁNIERZEM MISKI.

Należąca od stycznia 2016 roku do Grupy Geberit, marka KOŁO jako pierwsza na rynku opatentowała i wprowadziła do swojej oferty bezkołnierzową miskę WC produkowaną w technologii Rimfree®.

Sekret technologii tkwi w szczególnym ukształtowaniu miski. Wmontowany w nią system spłukujący efektywnie ją opłukuje, pozostawiając idealnie czystą. Każdy fragment wnętrza ceramiki jest łatwo dostępny, przez co utrzymanie misek WC w czystości jest bardzo proste.

Dzięki technologii Rimfree® możemy zapomnieć o używaniu silnych detergentów do czyszczenia toalety.

Wystarczy delikatne przetarcie muszli, aby zachować odpowiedni poziom higieny.

FERRO®

DESZCZOWNIE
FERRO

NOWOŚĆ

ALGEO

DESZCZOWNIA Z NATRYSKIEM
I BATERIĄ



- podłączenie natrysku G1/2 - wyjście górne



- regulator ceramiczny

TRINITY

DESZCZOWNIA Z NATRYSKIEM
I BATERIĄ TERMOSTATYCZNĄ



- Safe Stop 38°C - blokada gorącej wody



- Safe Touch System - korpus nie nagrzewa się





Wanna o wielu możliwościach



Fot. Materiały prasowe Cersanit

WANNA CZY KABINA? PRZED TAKIM DYLEMATEM NAJCZĘŚCIEJ STAJĄ WŁAŚCICIELE MAŁYCH ŁAZIENEK, W KTÓRYCH NIE SPOSÓB ZMIEŚCIĆ OBU SPRZĘTÓW. DECYZJA JEST TRUDNA I ZALEŻY OD INDYWIDUALNYCH UPODOBAŃ, A TAKŻE MOŻLIWOŚCI ARANŻACYJNYCH KONKRETNEGO POMIESZCZENIA.

Zalety prysznica to oszczędność wody i czasu. Nie każdy jednak potrafi zrezygnować z przyjemności zażywania długich, gorących kąpeli. Wanna przydaje się także rodzicom małych dzieci. Jeśli chcesz pójść na kompromis, możesz wybrać model z parawanem i połączyć obie funkcje.

Komfort i funkcjonalność

Mimo wszystko chciałbyś wannę funkcjonalną niczym kabina? Rano wybierasz szybki prysznic, a wieczorem długą kąpiel? Wanna z parawanem nawannowym będzie świetnym rozwiązaniem. Podczas szybkiego prysznica woda nie będzie wylewała się za wannę, a podczas kąpeli parawan doda intymności, a także sprawi, że ciepło nie będzie uciekać znad strefy wanny. Dodatkowo jest to rozwiązanie dużo bardziej estetyczne niż niehigieniczne zasłony kąpielowe. Parawan Easy marki Cersanit pokryty jest powłoką CleaPro – niewidzialną, łatwo zmywalną powłoką, która stworzona została przy użyciu zaawansowanych technologii, wykorzystujących właściwości fluoropolimerów. Jej zastosowanie ogranicza osadzanie się kamienia i brudu.

Jaka wanna do mojej łazienki?

Mała, duża, narożna? Zabudowana czy wolnostojąca? Wiele zależy od miejsca jakim dysponujesz w łazience. Wybierając wannę, warto jednak zwrócić uwagę również na jej jakość – im wyższa, tym większy komfort użytkowania. Jaki kształt wybrać? Klasyczny model wanny prostokątnej doskonale sprawdzi się jeśli w łazience masz do zabudowania

wnękę. Dłuższy frontowy bok najlepiej zamaskować wtedy płytkami lub ozdobnymi szklanymi mozaikami. Narożny typ wanny pozwala na większe możliwości aranżacyjne, co dodaje wnętrzu charakteru. Wersja z asymetrycznymi bokami polecana jest do małych łazienek, gdyż zajmuje zazwyczaj mniej miejsca niż wanny narożne symetryczne. Dodatkowo wanny narożne często posiadają wyprofilowane wnętrza nie tylko zwiększające wygodę kąpeli, jak strefa oparcia dla pleców czy podłokietniki, ale także specjalne siedzisko. Dzięki temu korzystanie z wanny jest nie tylko jeszcze bardziej komfortowe, ale także bezpieczne.

Jak wybrać?

Przy zakupie wanny zwróć uwagę na jej jakość. Elementy wyposażenia sanitarnego nie dają się tak łatwo wymienić – czasem wymiana jednego elementu może się wiązać z kuciem całej łazienki. Warto więc już na etapie wyboru szukać produktów, które spełniają jak najwyższe standardy jakości. Jeśli nie wiesz na co zwrócić uwagę – spójrz na gwarancję producenta – im wyższa, tym lepiej. Ważny też jest materiał, z którego jest wykonana – wysokiej jakości akryl zapewni komfort kąpeli i użytkowania. Podwójne wzmocnienie wanny gwarantuje trwałość, komfort i bezpieczeństwo użytkowania.



Najlepsze systemy uzdatniania wody przeznaczonej do spożycia

PRZEGOTOWANIE WODY PRZED SPOŻYCIEM ELIMINUJE BAKTERIE I WIRUSY, ALE NIE ZMIENIA POZIOMU JEJ ZANIECZYSZCZENIA. JEŚLI ZATEM CHCEMY UZDATNIĆ WODĘ, USUNĄĆ Z NIEJ NIEBEZPIECZNE DLA ZDROWIA ZWIĄZKI CHEMICZNE, CHLOR, ŻELAZO, OSADY ORAZ POPRAWIĆ JEJ SMAK I ZAPACH – DOBIERZMY ODPOWIEDNI FILTR.

Trafić w sedno

Wodę do picia i przyrządzenia potraw możemy uzdatnić łatwymi w montażu i obsłudze filtrami uznanego, polskiego producenta, firmy UST-M. Najczęściej wybierane są zestawy podwójne albo potrójne. Pozwalają one tak konfigurować wkłady filtrujące, aby trafiły w sedno problemu. Jeśli woda jest zanieczyszczona mechanicznie, powinniśmy zastosować przynajmniej jeden wkład sedymentacyjny np. sznurkowy lub piankowy, działający na zasadzie dokładnego sita. Zestawy typu **FS2** czy **FS3** montowane są najczęściej w szafce pod zlewozmywakiem i podłączane do przewodów zimnej wody. Filtry te pozwalają zapobiegać okamienianiu kranu oraz urządzeń kuchennych, a także oczyszczają wodę z chloru, szkodliwych związków i innych zanieczyszczeń. Urządzenia te dają stały dostęp do wody filtrowanej dzięki zastosowaniu odrębnego, niewielkiego kranu,

tw. wylewki. Filtry tego typu rekomendowane są do uzdatniania wody dla celów spożywczych nie tylko w domu czy w biurze, ale są także doskonałym rozwiązaniem oczyszczania wody w restauracjach, kawiarniach lub innych punktach gastronomicznych.

Odwrócona Osmoza

Jedną z najbardziej zaawansowanych metod oczyszczania wody w warunkach domowych jest obecnie system **Odwróconej Osmozy (RO)**, usuwający z niej do 98% zanieczyszczeń. Eliminuje nie tylko zanieczyszczenia mechaniczne, związki metali ciężkich, ale także bakterie i wirusy. Membrana osmotyczna zatrzymuje występujące w wodzie składniki drażniące skórę oraz alergeny. Tak oczyszczona woda doskonale nadaje się także do mycia warzyw i owoców, gotowania zupy czy herbaty. Warto zestaw RO wyposażyć w mineralizator, który uzupełni skład wody o cenne elementy

np. wapń, magnez, sód, potas, selen, żelazo i wiele innych np. liniowy wkład mineralizująco-alkalizująco-jonizujący **L-YOUNG**, skuteczny zarówno w systemach osmotycznych, jak i przepływowych. System RO firmy UST-M oprócz wysokiej wydajności jest także prosty w serwisowaniu dzięki systemowi szybkozłączek i kontroli ciśnieniowej.

W przypadku twardej wody rozwiązaniem będzie dodatkowy wkład zmiękczający z żywicą jonowymienną. Chloru pozbędziemy się przy pomocy wkładu z węgla aktywowanego. Duży sprzęt AGD przed twardą wodą ochroni np. prosty **filtr lodówkowy z nanosrebrem** czy **filtr do pralek i zmywarek**, eliminujący kamień, zacieki i osady. O miękką skórę i piękne włosy zadba **filtr prysznicowy**, który wyeliminuje z wody związki chloru.



POMOCNA LINIA

Masz pytania? Zadzwoń.




44 711 11 19*

od poniedziałku do piątku w godz. **6.00-18.00**
w soboty w godz. **9.00-15.00**

*opłata zgodna z cennikiem operatora

Tabela doboru wkładów filtracyjnych

| Problem | Wkłady sedymentacyjne i uzdatniające | | | | | | | | System podzlewozmywakowy | Filtr do pralek i zmywarek | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----------------|-----|------|
| | mętna woda, piasek, muł, rdza i inne osady | | | nieprzyjemny zapach, zły smak | | | białe osady, kamień na armaturze | rdzawe zacieki, metaliczny posmak | eliminacja zanieczyszczeń stałych, redukcja chloru, nieprzyjemnego zapachu i smaku wody | chroni pralkę, zmywarkę przed skutkami osadzania się kamienia | | | |
| Przyczyna | zanieczyszczenia stałe | | | | | | | | chlór, związki chloropochodne i organiczne | twarda woda | żelazo, mangan | FS3 | WFST |
| | PP | NET | STO | BL | GAC | GAC-NS | ST | IR | | | | | |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | | |



Własna firma

o czym warto wiedzieć, zanim ją założysz

WŁASNA FIRMA – TO BRZMI DUMNIE, ALE OD POMYSŁU NA WŁASNY BIZNES I SAMEGO ZAŁOŻENIA FIRMY DO OSIĄGANIA Z NIEJ SATYSFAKCUJĄCYCH DOCHODÓW CZASAMI JEST DROGA DALEKA. SAMO ZAŁOŻENIE DZIAŁALNOŚCI NIE JEST TRUDNE PROBLEMY MOGĄ POJAWIĆ SIĘ PÓŹNIEJ.

Podatki

Planując uruchomienie działalności gospodarczej w formie indywidualnej działalności gospodarczej lub jako spółka cywilna przedsiębiorca powinien przeanalizować skalę przychodów i wybrać najkorzystniejszy sposób rozliczenia się z Urzędem Skarbowym.

Formy opodatkowania podatkiem dochodowym to:

- zasady ogólne - wg skali podatkowej stawka 18% i 32% lub podatek liniowy stawka 19%
- karta podatkowa
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Mamy możliwość wyboru zarejestrowania się jako czynny podatnik VAT lub korzystać ze zwolnienia. Obecny limit zwolnienia podmiotowego z podatku VAT wynosi 200 tys. zł obrotu.

PAMIĘTAJ!

Najlepiej przed wykonaniem pierwszej czynności zostać podatnikiem VAT dokonując rejestracji formularzem VAT-R.

Dokonyjąc dostawy towarów lub świadczenia usług na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności limit zwolnienia z obowiązku posiadania kasy fiskalnej wynosi 20 tys. zł.

Przedsiębiorca może wybrać rozliczanie podatku dochodowego co miesiąc lub kwartalnie.

Zaletą systemu kwartalnego jest to, że przedsiębiorca ma do dyspozycji gotówkę, którą przy rozliczeniu miesięcznym musiałby wpłacić do urzędu skarbowego. Może ją wykorzystać w dowolny sposób.

Opłacając podatki co kwartał łatwiej jest utrzymać płynność finansową w sytuacji, w której kontrahenci spóźniają się z płatnościami. Można klientom oferować dłuższe terminy płatności, można dokonać np. zakupu dodatkowego towaru, materiałów, sprzętu firmowego. W najprostszej sytuacji zaś, pieniądze przeznaczone na podatki można ulokować na koncie oszczędnościowym.

Jednorazowe zyski nie będą zapewne wysokie, ale w kontekście całego roku mogą okazać się znaczące. Ponadto, kwartalne rozliczanie podatków może stanowić ułatwienie dla przedsiębiorców, których przychody i koszty rozkładają się w poszczególnych miesiącach nierównomiernie. Przedsiębiorca ma bowiem więcej czasu, aby zgromadzić faktury kosztowe (ma na to cały kwartał), dzięki czemu łatwiej zachować równowagę finansową.

Zobowiązania

Dla nowo powstałych firm prawo do preferencyjnego ZUS przysługuje przez okres 24-miesięcy, który jest liczony od początku kolejnego miesiąca. Dlatego warto założyć firmę 2 dnia miesiąca, aby prawo do „małego ZUS” przysługiwało przez 25 miesięcy bez jednego dnia.

PAMIĘTAJ!

W razie kryzysu można maksymalnie na dwa lata zawiesić działalność bez obowiązku opłacania składek ZUS w tym czasie.

Obowiązki wobec fiskusa są coraz większe. Kilka lat temu wystarczyło rozliczać PIT, VAT-7, lub CIT i VAT. Obecnie oprócz tego doszły między innymi informacje VAT-27, VAT-UE, JPK. Dochodzą też obowiązki sprawozdawcze do GUS. Gdy firma zatrudnia pracowników dochodzą obowiązki kadro-płacowe, wymagające również specjalistycznej wiedzy.

Księgowość

Dlatego warto pomyśleć o podpisaniu umowy o świadczenie usług księgowych z biurem rachunkowym, które powinno:

- składać deklaracje podatkowe za klienta
 - informować o kwotach podatków do zapłaty oraz o terminach dopełnienia obowiązków podatkowych,
 - świadczyć usługi dodatkowe, np. rozliczanie kadr i płac, sporządzanie umów,
- Wybierz księgowość w biurze rachunkowym i korzystaj z pomocy księgowych, aby skupić się na prowadzeniu biznesu i mieć z głowy formalności.

Anna Buda

Porad udziela: ANNA BUDA – Prezes Zarządu Biura Rachunkowego „Doradca” Sp. z o.o. (tel. 604 195 611)

Dane osobowe w działalności przedsiębiorcy

Jakie zmiany nadchodzą?

DO 25.05.2018 R. ADMINISTRATORZY I PODMIOTY PRZETWARZAJĄCE DANE, W SZCZEGÓLNOŚCI PRZEDSIĘBIORCY, MAJĄ CZAS NA DOSTOSOWANIE SIĘ DO NOWEJ UNIJNEJ REGULACJI DOTYCZĄCEJ OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH. OD TEGO DNIA ZACZNIE OBOWIĄZYWAĆ OGÓLNE ROZPORZĄDZENIE O OCHRONIE DANYCH, KTÓRE ZASTĄPIŁO DOTYCHCZAS OBOWIĄZUJĄCĄ DYREKTYWĘ 95/46/WE, A W KONSEKWENCJI RÓWNIEŻ POLSKĄ USTAWĘ O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH.



Rozporządzenie to będzie stosowane jednolicie i bezpośrednio w całej Unii Europejskiej co oznacza, że polski ustawodawca, poza pewnymi aspektami, nie będzie musiał uchylać, tak jak było dotychczas, aktu implementującego rozporządzenie do polskiego porządku prawnego. Podmioty zobowiązane do stosowania rozporządzenia, przede wszystkim przedsiębiorcy, będą musiały korzystać bezpośrednio z unijnego aktu prawnego w celu ustalenia zakresu swoich praw i obowiązków.

Nowocześnie i jednolicie

Celem rozporządzenia ogólnego jest przede wszystkim unowocześnienie i doprowadzenie do zapewnienia wysokiego i spójnego poziomu ochrony danych osób fizycznych, a także ujednoczenie po-

ziomu ochrony w Unii Europejskiej. Konsekwencją tego jest szereg bardzo istotnych zmian wpływających na sytuację prawną i obowiązki administratorów danych mających siedzibę zarówno w Unii Europejskiej, jak i pod pewnymi warunkami, również poza Unią. Nowe przepisy mają zapewnić zwiększenie ochrony praw osób fizycznych przy jednoczesnym poszerzeniu możliwości biznesowych, w szczególności poprzez ułatwienie przepływu danych osobowych na jednolitym rynku cyfrowym. Ułatwienia w stosunku do dotychczasowej regulacji polegają m.in. na uelastycznieniu sztywnych obowiązków dokumentacyjnych czy wręcz, w pewnych okolicznościach, na braku obowiązku sporządzania dokumentacji dla przedsiębiorców zatrudniających mniej niż 250 osób. Pojawiają się uprawnienia do przekazywania danych w ramach grup przedsiębiorstw w UE w ramach tzw. prawnie uzasadnionego interesu,

a zatem bez konieczności uzyskiwania zgody. Dopuszczono wreszcie wyraźnie sytuację współadministrowania danymi przez więcej niż jednego administratora, którzy wspólnie ustalają cele i sposoby przetwarzania.

Zabezpieczenie danych

Podstawowym z kolei obowiązkiem administratora staje się obowiązek podjęcia odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych, w celu zagwarantowania spełnienia wymogów rozporządzenia, a zatem w istocie przede wszystkim odpowiedniego zabezpieczenia danych. Obowiązki temu towarzyszą nowe rozwiązania, do których przede wszystkim zaliczyć należy konieczność ochrony danych już w fazie projektowania (*privacy by design*) oraz w drodze realizacji zasady domyślnej ochrony danych (*privacy by default*). Pierwsze z nich nakazuje takie projektowanie rozwiązań technicznych (np. aplikacji), czy też organizowanie działalności np. marketingowej, by ochrona danych była zagwarantowana już na etapie tworzenia rozwiązania np. poprzez minimalizację ilości danych, ich pseudonimizację czy implementację odpowiednich zabezpieczeń. Drugie zaś ma zagwarantować, poprzez ustawienia np. aplikacji lub strony internetowej, by domyślnie dane osobowe nie były udostępniane bez ingerencji użytkownika.

Zreformowano także w istotny sposób obowiązek prowadzenia dokumentacji. Dotyczył on będzie każdej operacji przetwarzania i będzie skorelowany z uprawnieniem organu nadzorczego oraz do udostępniania mu, na żądanie, dokumentacji tak, by mogła ona służyć do monitorowania tych operacji przetwarzania. Różne obowiązki w tym zakresie, choć z pewnymi wyjątkami, obciążały będą jednak administratorów tzw. dużych i małych tj. zgodnie z rozporządzeniem zatrudniających mniej niż 250 pracowników, którzy będą mogli opisać dokumentacji nie prowadzić.

Ocena ryzyka...

Nowy obowiązek administratora związany jest z utrzymaniem bezpieczeństwa i zapobieganiu naruszaniu przepisów rozporządzenia i sprowadza się do konieczności dokonywania oceny ryzyka związanego z przetwarzaniem i stosownie do tej oceny wdrożenia środków mających na celu ograniczenie tego ryzyka (*privacy risk assessment*). Administrator musi zatem dokonać oceny ryzyka, podjąć decyzję i zastosować adekwatne do oceny ryzyka środki, które zapewnią mają odpowiedni poziom bezpieczeństwa, uwzględniając stan wiedzy naukowej oraz koszty wdrożenia środków w odniesieniu do ryzyka oraz charakteru danych osobowych podlegających ochronie. Jako przykład podaje się m.in. szyfrowanie czy backup danych.

Równocześnie administrator danych zobowiązany został do poinformowania organu nadzorczego, dzisiejszego GIODO, o incydentach dotyczących naruszeń danych osobowych. Zgłoszenia takiego będzie trzeba dokonać o ile to możliwe niezwłocznie, ale nie później niż terminie 72 godzin od stwierdzenia naruszenia. W pewnych okolicznościach administrator będzie musiał także zawiadomić o naruszeniu osobę, której dane dotyczą.

... i skutków

Kolejnym nowym rozwiązaniem prawnym jest instytucja dokonywania oceny skutków w zakresie ochrony danych (*privacy impact assessment*). Polega ona na analizie skutków konkretnego przedsięwzięcia dla prywatności, ochrony danych użytkowników, klientów usług itp. Administrator dokonuje takiej oceny przed rozpoczęciem przetwarzania danych jeśli

dany rodzaj operacji ze względu na swój charakter, zakres, kontekst i cele może nieść duże zagrożenie dla praw i wolności osób fizycznych. *Privacy impact assessment* skorelowany został z obowiązkiem uprzedniej konsultacji planowanych przedsięwzięć z organem nadzorczym, w szczególności w przypadku, gdy ocena ryzyka prowadzi do wniosku, że przetwarzanie danych może powodować istotne zagrożenia dla praw i wolności podmiotów danych.

Pomocne rozwiązania

Nowe obowiązki mogą sprawiać istotne trudności dla przedsiębiorców zwłaszcza, że obecne przepisy bardzo wyraźnie regulowały co muszą oni uczynić by być zgodnym z regulacją w zakresie ochrony danych osobowych. W zmienionym stanie prawnym to administratorzy, w tym przedsiębiorcy, będą musieli podjąć decyzje dotyczące środków bezpieczeństwa jakie powinni wdrożyć, mechanizmów ochronnych: tak formalnych, i organizacyjnych, jak i informatycznych. Aby pomóc w stosowaniu nowych przepisów, w szczególności właśnie we wdrożeniu odpowiednich środków i rozwiązań organizacyjnych lub technicznych, opracowywane jednak będą systemy certyfikacji oraz wytycznych, a także promowane jest także opracowywanie przez zrzeszenia przedsiębiorców kodeksów postępowania zatwierdzanych przez organy nadzoru. Rozwiązania te mają być wzorcami dla administratorów co powinni oni uczynić, zaznaczyć jednak należy, że nie będą one najprawdopodobniej miały charakteru kompleksowego.

Z powyższych względów dobrze jest rozważyć powołanie Inspektora Ochrony Danych, który ma zastąpić dotychczasowego Administratora Bezpieczeństwa Informacji (ABI). Jest to bowiem osoba, która ma czuwać nad przestrzeganiem przepisów ochrony danych osobowych u przedsiębiorcy. Jego powołanie co do zasady jest dobrowolne, a jedynie w trzech przypadkach wskazanych w rozporządzeniu obowiązkowe, w tym gdy główna działalność administratora polega na operacjach przetwarzania danych. Jednego inspektora, co też jest nowością, można powołać dla kilku przedsiębiorców wchodzących w skład grupy firm powiązanych ze sobą w sposób określony w rozporządzeniu. Pełnienie funkcji inspektora będzie można, tak jak dotychczas, zlecić firmie zewnętrznej, specjalizującej się w ochronie danych osobowych.

Na koniec warto podkreślić, że na przedsiębiorców, również tych działających lokalnie, a łamiących przepisy, mogą być nakładane kary finansowe do 4 proc. ich całkowitego rocznego obrotu z poprzedniego roku obrotowego.

Dr Dominik Lubasz



Dr Dominik Lubasz, radca prawny Lubasz i Wspólnicy – Kancelaria Radców Prawnych

Specjalizuje się w prawie nowych technologii, e-commerce, własności intelektualnej, ochronie danych osobowych oraz w prawie gospodarczym, w tym europejskim prawie gospodarczym. Autor licznych publikacji z zakresu ochrony danych osobowych oraz handlu elektronicznego, w tym komentarzy do ustaw, a także cyklicznych artykułów na portalach tematycznych www.PortalPrawaIT.com i www.PortalODO.com prowadzonych przez ekspertów Kancelarii Lubasz i Wspólnicy. Ekspert Stowarzyszenia Konsumentów Polskich ds. handlu elektronicznego oraz Izby Gospodarki Elektronicznej ds. ochrony danych osobowych.

Elektryczne wózki widłowe

– optymalna inwestycja

ODPOWIEDNIO DOBRANE DO SPECYFIKI FUNKCJONOWANIA HURTOWNI URZĄDZENIA TECHNIKI MAGAZYNOWEJ I WÓZKI WIDŁOWE, NIE TYLKO POZWALAJĄ SPROSTAĆ WYMOGOM Z ZAKRESU BEZPIECZEŃSTWA I HIGIENY PRACY, ALE TAKŻE ZWIĘKSZAJĄ WYDAJNOŚĆ WYKONYWANIA ZADAŃ, PRZYCZYNIAJĄC SIĘ DO OSZCZĘDNOŚCI CZASU I PIENIĘDZY.

Zgodnie z przepisami, masa towarów podnoszonych i przenoszonych przez jednego pracownika nie może przekraczać 30 kg – przy pracy stałej i 50 kg - przy pracy dorywczej. Niedopuszczalny jest również ręczny transport przedmiotów o masie powyżej 30 kg na wysokość powyżej 4 m lub na odległość większą niż 25 m. W hurtowniach i placówkach handlowych konieczne jest więc korzystanie z urządzeń transportu wewnętrznego. Jakiego rodzaju wyposażenie wybrać?

Siła różnorodności

W niewielkich sklepach wystarczającym rozwiązaniem są często ręczne wózki paletowe. Jeśli jednak dystans transportu przekracza 200 m, masa towaru jest większa niż 450 kg lub na trasie występują pochylenia powierzchni większe niż 8%, konieczne jest użycie urządzeń jezdniowych z napędem silnikowym. W zależności od liczby poziomów, na których składowane są określone towary oraz od wysokości poszczególnych kondygnacji, zastosowanie znajdują prowadzone ręcznie wózki unoszące oraz podnośnikowe.

– ECU 16, sztandarowe rozwiązanie STILL Polska do poziomego transportu palet w hurtowniach i sklepach wielkopowierzchniowych, pozwala na przewóz ładunków do 1,6 t z prędkością do 6 km/h. Wyróżnia się jednocześnie wygodnym sterowaniem przy pomocy ergonomicznego dyszla oraz trwałą konstrukcją. Kosztuje przy tym zaledwie 13 990 zł – mówi Rafał Pańczyk, Dyrektor Działu Intralogistyki STILL Polska. – W przypadkach, gdy w obiekcie przewidziane jest spiętrzanie towarów lub wykorzystanie wielokondygnacyjnych regałów, doskonałym uzupełnieniem ECU jest prowadzony ręcznie wózek podnośnikowy typoszeregu EXV. Tego rodzaju urządzenia, z udźwigniem nominalnym do 1 200 kg, pozwalają umieszczać ładunki na wysokości do 4,386 m. Możliwość wyposażenia w wydajną baterię litowo-jonową najnowszej generacji gwarantuje efektywną pracę – z jednym ładowaniem na całą zmianę – tłumaczy ekspert STILL Polska.

Nowoczesny rozładunek

Na rynku dostępne są także działające w tej technologii czołowe wózki widłowe. Choć są one droższe niż konwencjonalne rozwiązania, krótki czas zwrotu z inwestycji w pełni uzasadnia ich kupno.

– Całkowity koszt użytkowania elektrycznych urządzeń transportowych jest znacznie niższy niż w przypadku wózków spalinowych. Maszyny akumulatorowe – jak na przykład STILL RX 20 - prócz długofalowych korzyści ekonomicznych, gwarantują niski poziom hałasu. A dzięki niezwykle szybkiemu procesowi ładowania baterii również dużą wygodę i płynność pracy – mówi Rafał Pańczyk. – Nie emitują dwutlenku węgla ani innych zanieczyszczeń, można więc bezpiecznie stosować je w zamkniętych pomieszczeniach oraz w obiektach, gdzie znajduje się żywność i inne wrażliwe produkty – dodaje Dyrektor Działu Intralogistyki STILL Polska.



UWAGA KONKURS!

Cenne nagrody do wygrania!



DEANTE

zlewozmywak stalowy 1-komorowy
z krótkim ociekaczem



KOŁO

walizka marki Puccini



HONEYWELL

detektor tlenu węgla XC100D



IMMERGAS

torba na ramię,
powerbank



SBS

pompa
obiegowa
Keller Pro Eko
25-40 180



KAN

100 metrów rury Blue
Floor do ogrzewania
podłogowego



SBS

strój roboczy
(bluza + ogrodniczki)
i koszulka Keller



TERMET

bluza softshell,
koszulka



TOPVAC

separator popiołu
i gruzu, z filtrem



UST-M

dwustopniowy filtr
podzlewozmywakowy
FS2

CO TRZEBA ZROBIĆ, ŻEBY JE ZDOBYĆ?

- Przczytać „Magazyn Grupy SBS”.
- Odpowiedzieć na zamieszczone poniżej pytania (podpowiedzi znajdują się w bieżącym wydaniu „Magazynu”).
- Przesłać odpowiedzi na adres: marketing@grupa-sbs.pl, w tytule wpisując: **Konkurs z „Magazynu Grupy SBS”**

Nagrody otrzyma 10 pierwszych osób, które poprawnie odpowiedzą na wszystkie pytania.

Regulamin konkursu znajduje się na stronie www.grupa-sbs.pl, w zakładce DO POBRANIA.

A OTO PYTANIA:

1. Jaki jest zakres regulacji czasu wypływu wody w baterii umywalkowej typu press BCH 028L marki Deante?
2. Jak nazywa się technologia wprowadzona na rynek przez markę Koto, która eliminuje kolanier w miskach WC?
3. Jakie jest najistotniejsze zadanie zaworów napędzających marki Honeywell?
4. Jakie możliwości oferuje aplikacja Dominus stworzona przez firmę Immergas?
5. Jak nazywa się mobilna aplikacja do sterowania Systemem KAN-therm SMART?
6. W jakich rodzajach instalacji można stosować elektroniczne pompy obiegowe Keller Pro Eko?
7. Ile marek prezentowało swoją ofertę na Targach Grupy SBS 2017?
8. Jaką klasą energetyczną charakteryzują się kotły kondensacyjne marki Termet?
9. Maksymalnie, ile metrów kwadratowych powierzchni można posprzątać korzystając z jednego gniazda Hide A Hose marki TopVac?
10. Jaką nazwę ma liniowy wkład mineralizująco-alkalizująco-jonizujący firmy UST-M?



Keller Windsor S

Nowa generacja gazowych kotłów kondensacyjnych



PRACA
bardzo
cicha



PALNIK BLUEJET
niskie zużycie
gazu i emisja
zanieczyszczeń



**OPTIMALIZACJA
SYSTEMU**
grzewczego przy
pomocy smartfona
(współpraca ze
sterownikiem
EvoHome)



**DWUSTRONNA
KOMUNIKACJA**
między kotłem
a regulatorem
pokojowym
(protokół komunikacji
Open-Therm)



**ODCZYT
WYBRANYCH
INFORMACJI**
z poziomu
regulatora



**DO DOMÓW
JEDNORODZINNYCH**
oraz małych
mieszkań i obiektów
niskoenergetycznych